

«Le SaaS : un gain de temps à tous les niveaux»

Le mode hébergé ASP dans les réseaux de distribution, ou comment réduire le temps passé à facturer un dossier d'import de 1 semaine à 2 heures...



Centrale d'achats et de référencement des magasins Espace Emeraude et Rural Expert

SECTEUR : agriculture, bricolage, jardinage
motoculture et matériaux

SIÈGE : Les Ponts-de-Cé (49)

CA 2007 : 250 M€ pour le réseau de distribution

110 magasins sur toute la France

450 fournisseurs

30 000 références articles

GAREM, la centrale d'achats et de référencement des magasins Espace Emeraude & Rural Expert, 110 succursales réparties sur toute la France gère au quotidien plus de 450 fournisseurs et environ 30 000 références articles grâce au progiciel de gestion intégré de Proginov.

« Se concentrer sur son métier »

En 2003, face au développement de son activité et à une gestion de plus en plus complexe, le GAREM a dû faire un choix stratégique pour son système d'informations et trouver une réponse adaptée à ses besoins.



La problématique était à la fois de gérer une centrale d'achat et de référencement, proposer une gestion commerciale et comptable à plus de 110 magasins, leur offrir la possibilité de consulter stocks et tarifs en temps réel et le tout sans multiplier les prestataires et pour une large gamme de produits, allant du bricolage, le jardinage, la motoculture, les matériaux à l'habillement, subissant des variations saisonnières.

Le challenge était de taille, Jean-Christophe Auger, Responsable Informatique du GAREM nous raconte :

« Notre gestion informatique en mode client/serveur, avec un logiciel métier spécifique devenait au fil de la croissance de la société trop lourde à gérer en terme de maintenance et d'investissement et peu évolutif. Nous avions des problèmes de mises à jour sur les 70 bases de données que géraient nos magasins, cela devenait ingérable au quotidien. Surtout que notre prestataire de l'époque ne maîtrisait plus son logiciel et ne nous offrait pas de véritable solution.

Nous voulions un interlocuteur unique, éditeur et hébergeur à la fois, pour éviter les intermédiaires, c'est un peu une devise et une obligation dans notre secteur, cela permet une réduction des coûts importante et une grande réactivité. »

« Proginov en tant qu'éditeur et intégrateur de sa solution a une obligation de résultat et non de moyens »

« Finalement le choix ne fut pas si difficile que cela, il y avait peu d'entreprises qui répondaient à tous nos critères et Proginov nous apportait une solution logicielle complète avec la capacité d'intégrer nos spécificités métiers »

Le plus dur en définitive fut de convaincre en interne. Les réticences relatives à la sécurité et à la confidentialité des données portaient plus sur le passage d'une culture client/serveur traditionnelle à un nouveau mode de fonctionnement.



Modema 2 Angers

Premier anniversaire : bilan positif

Un an jour pour jour après l'installation de ses caisses, Bernard Thomas, responsable du magasin Modema, sur un site de 1700 m² situé à Angers fait le bilan :

Le deuxième plus grand magasin de la chaîne Espace Emeraude en terme de chiffres d'affaires peut afficher un bilan positif avec une moyenne de 500 tickets / jour en semaine (jusqu'à 600 à 700 le week-end).

A tel point qu'il est envisagé d'accroître la surface de son magasin jusqu'à 2500 m² (contre 300 m² à sa création en 1984).

Aujourd'hui, les 5 caisses installées se partagent le chiffre d'affaires par tiers sur les 3 activités du magasin : l'activité principale de libre-service, la motoculture et les matériaux.

Outre l'utilisation des Terminaux Points de Vente (TPV), d'un point de vue fonctionnel, le système de gestion facilite quotidiennement la vie du personnel : saisie des devis et facturation plus aisés, meilleure traçabilité des ventes.

Bernard Thomas souligne aussi la sécurité de l'ASP : « le mode hébergé est un système fiable ! ».

A l'avenir il envisage la mise en place de la gestion des stocks (intégré à l'ERP Proginov) du magasin, point crucial du système des magasins, qui permettrait de gérer un portefeuille d'achats et de mettre à jour les tarifs produits du magasin et de la Centrale.

Le projet fut globalement bien accueilli, l'outil simple d'accès ne nécessita qu'une courte formation interne. Chez certaines personnes cette transition s'avéra plus longue du fait d'une vision métier conventionnelle et réclama de leurs parts l'abandon de leurs méthodes traditionnelles et l'acquisition de nouveaux réflexes.

« L'ERP Proginov c'est un seul point d'entrée pour tous »

Proginov déploie sa solution ERP complète accompagnée de la bureautique et messagerie hébergée pour la centrale d'achat et de référencement du Garem. Les 15 magasins affiliés actuels sont eux-mêmes équipés de l'ERP Proginov intégrant la gestion des caisses. Tous les points de vente (110 entités) se connectent quotidiennement à la station de référencement pour la consultation des tarifs et des stocks articles.

« L'ASP, une solution d'avenir »

« Pour que nos magasins puissent consulter notre base de données à la centrale en temps réel, le choix du mode hébergé était incontournable » affirme Jean-Christophe Auger.

« La seule autre option de le faire nous-même en interne nous aurait obligé à engager de lourds investissements en matériel, sécurité, maintenance et ressources humaines. Il est plus rentable et judicieux de confier ce projet à un professionnel expérimenté plus apte à le faire. »



« Zéro souci et gain de temps »

Le fait d'externaliser toute l'informatique de l'entreprise a permis aux collaborateurs du Garem de se concentrer sur leur métier. Jean-Christophe Auger ajoute :

« Si c'était à refaire, je referais le même choix ! Notre budget est légèrement plus élevé qu'auparavant mais reste cohérent par rapport aux gains multiples générés. Le gain de temps est énorme, sans surcoût matériel ni humain, nous optimisons notre

travail au quotidien et les gains sur nos marges amortissent le coût de l'ERP.

L'ERP Proginov est vraiment un outil de gestion complet ; nous sommes désormais dans une phase d'optimisation du logiciel (et de son utilisation), de sa diffusion au sein des magasins du groupe. Il s'agit de faire comprendre à nos «non affiliés» tous les bénéfices qu'ils peuvent en tirer.

Nous envisageons en 2008, la création d'un portail de services web pour notre station de référencement et de proposer nos produits sur le web avec une boutique en ligne.»