

Témoignage : Belovo

Grâce à la Ligne 100 de Sage, la gestion de Belovo est une véritable « poule aux œufs d'or » !

Société à capital familial à 65%, fondée en 1969, Belovo fabrique et vend de la poudre d'œufs. Belovo s'est spécialisé depuis trente ans dans les composants chimiques de l'œuf destinés à l'industrie agro-alimentaire, et pharmaceutique. Une tierce partie de son activité est l'incubation de sociétés à fort potentiel, par exemple en Inde avec SKM Inde, spécialiste de l'exportation de produits dérivés de l'œuf. Belovo est implanté en Belgique, avec deux unités de production à Bastogne et à Waregem. Ils sont également présents dans une cinquantaine de pays comme l'Espagne, la Hollande, le Royaume-Uni, la Chine et les Etats-Unis.

Un choix réfléchi pour répondre à des besoins spécifiques

Dès la fin 1999, le système informatique de Belovo, basé sur un AS/400 et sur une base de données propriétaire ne répondait plus aux besoins de l'entreprise. Belovo avait d'autres impératifs comme l'approche de l'an 2000, la volonté de la part de la direction de connaître les coûts de l'entreprise, et les besoins des salariés. En effet, avec un fichier comprenant plus de 2270 clients et 2561 fournisseurs, Belovo avait besoin d'un logiciel de gestion robuste qui lui permette de gérer un volume important de données. Une solution de gestion commerciale complète et fiable s'imposait !

Philippe Ramirez, Responsable des Données et Directeur de l'Engineering chez Belovo, nous raconte comment s'est opéré le choix final de la Ligne 100 de Sage, « Je voulais un produit standard qui respecte les besoins de l'entreprise tout en étant rapidement déployable et facile d'utilisation. J'ai testé les principaux logiciels disponibles sur le marché et Sage a été retenu après une période de test car c'est un produit stable, intuitif, facile à utiliser qui est parfaitement adapté à nos exigences ISO 9001. » Fin 1999, Belovo a acquis et implémenté avec le soutien d'**Absys**, 10 licences d'exploitation pour différents modules d'exploitation de la Ligne 100, en particulier la Gestion Commerciale, la Comptabilité, Immobilisation, Sage Contact et e-Commerce. **Sage d'Or en 2003**, Absys dispose du plus haut niveau d'agrément chez Sage et a une expertise métier reconnue dans le domaine de la gestion.

Une exploitation exhaustive de la Ligne 100

Opérationnelle dès le début 2000, la Ligne 100 est exploitée par les salariés après un travail interne de récupération des données comptables déjà existantes. Une équipe de quinze commerciaux utilisent quotidiennement la **Gestion Comptable**, passent leurs bons de commandes, et rentrent toutes leurs actions.

Le catalogue de Belovo compte plus de 150 références produits à la vente et 7900 à l'achat, la **Gestion Commerciale 100** va les aider dans leur quotidien grâce à l'automatisation des tâches, à gérer les commandes spécifiques, le suivi des stocks et à être plus réactifs. Le module de Gestion Commerciale 100 répond également aux contraintes très spécifiques du métier de Belovo. En effet, le logiciel permet de valoriser un produit, l'œuf en l'entrant sous une seule dénomination puis celui-ci le divise en plusieurs entités différentes qui correspondent à l'offre de Belovo (œuf entier, jaune, blanc, membrane, poudre, coquille, etc...). Philippe Ramirez, Responsable des Données et Directeur de l'Engineering chez Belovo, confirme « *Notre présence à l'international nous imposait une gestion commerciale de nos produits depuis leur stockage, en passant par leur transformation et leur vente, rigoureuse et sans faute. Avec la Ligne 100 de Sage, la gestion et le suivi des commandes sont plus clairs, se fait plus facilement et avec moins d'erreurs.* » La Ligne 100 est également utilisée par trois personnes au service comptable.

L'acquisition de la Ligne 100 a changé de manière radicale la façon de travailler des salariés de Belovo ! Philippe Ramirez, Responsable des Données et Directeur de l'Engineering chez Belovo, explique « *Sous l'AS/400 il y avait des personnes dédiées à la maintenance et à la mise à jour du système, maintenant tout le monde a accès aux informations, peut passer des bons de commande, entrer un nouveau client, faire le suivi de la gestion des tâches en temps réel. C'est un véritable atout concurrentiel !* » . De plus, chaque directeur de service a désormais une vision globale des stocks, de leur gestion, de la situation de son service, et peut sortir un listing analytique grâce au module de décisionnel, Crystal Reports.

Sage et Belovo, une histoire qui ne fait que commencer

L'objectif final de Belovo est d'harmoniser son système informatique sous une base de données SQL avec Cognos pour tout l'aspect décisionnel et Sage pour la gestion de l'entreprise. La direction aura ainsi une visibilité plus précise des différents services de la société et pourra adapter sa stratégie en fonction. Belovo a renouvelé sa confiance à Sage en choisissant Sage Contact, pour l'aider dans le planning de ses campagnes marketing, et dans la mise en place d'une véritable stratégie de suivi de la relation client. La nouvelle version de la Ligne 100 de Sage répond de manière plus précise aux spécifications de la comptabilité belge montrant ainsi la volonté stratégique de Sage d'être numéro 1 dans cette région de l'Europe.