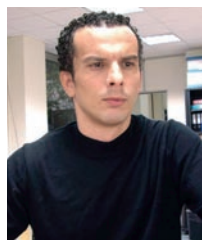


Parole d'utilisateur

Témoignage : Gestion intégrée



Mouloud Chermak,
Responsable informatique
de Saresco Afrique

“À terme, nous souhaitons que Microsoft Dynamics NAV assure également toute la partie logicielle des encaissements et de la gestion des stocks dans les magasins. Ce serait l'occasion de se montrer encore plus fin sur les analyses des ventes et des stocks.”

Saresco Afrique en bref

En 2005, la centrale d'achat Saresco Afrique a généré six millions d'euros de chiffre d'affaires avec ses neuf boutiques hors taxe implantées en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale. L'équipe du siège parisien compte cinq collaborateurs et gère les achats et la logistique de près de 5 000 références. Saresco Afrique projette l'ouverture d'autres boutiques en Afrique de l'Ouest et au Maghreb.

www.sarescoafrique.com

Mission

Mise en place, en France, d'un progiciel de gestion intégré interfacé avec le système de caisse, localisé en Afrique.

Enjeu du projet

Accompagner la croissance d'une PME de cinq personnes.

Bénéfices

- Gains de productivité liés à une intégration totale.
- Système décisionnel accessible à tous les utilisateurs.
- Réactivité accrue des équipes.
- Optimisation des achats.

Partenaire

Absys

Saresco Afrique affine sa politique d'achat en optimisant son système d'information

Les ventes quotidiennes des boutiques hors taxe ou “duty-free” implantées en Afrique remontent automatiquement chaque jour à la centrale d'achat parisienne qui affine ses analyses statistiques pour commander au plus juste chez les fournisseurs de parfums, de tabac, d'alcool et de chocolats.

Quand le catalogue d'un fournisseur se compose d'une centaine de références, mieux vaut y voir clair dans les produits qui se vendent le mieux pour affiner les commandes. Les parfumeurs qui comptent au rang des principaux fournisseurs de Saresco Afrique, une centrale d'achat spécialisée sur le marché du “duty free” en Afrique, ne manquent pas de proposer des catalogues très diversifiés. Avec pas moins de 5 000 références proposées dans ses neuf boutiques hors taxe implantées dans les aéroports et ports du Bénin, du Sénégal, du Togo, du Congo et du Tchad, Saresco Afrique entendait améliorer l'analyse de ses ventes et automatiser tout son back office.

■ Investir sur l'informatique plutôt que recruter

Avec une équipe réduite de cinq personnes à Paris, Saresco Afrique gère les achats pour le compte de ses boutiques, assure la livraison, la gestion des stocks ainsi que la comptabilité. En pleine croissance, la société ne tenait pas à se lancer dans une politique de recrutement mais a préféré en revanche investir sur l'informatique. Il manquait cependant à la structure un système informatique centralisé capable de consolider et d'analyser les achats et d'intégrer la comptabilité et la gestion commerciale. De là, la volonté d'en finir avec les feuilles de calculs et les doubles saisies. “Nous voulions une intégration totale entre nos systèmes d'encaissement et de stock et notre gestion commerciale”, explique Mouloud Chermak, le responsable informatique de Saresco Afrique. D'où la réflexion autour de la mise en place d'un ERP.

■ De l'importance d'un interlocuteur informatique

Début 2004, Saresco Afrique équipe ses boutiques de la solution d'encaissement et de gestion de stock PI Electronique. Une caisse enregistreuse informatisée spécialement adaptée aux spécificités des ventes en “duty-free” avec notamment l'enregistrement automatique des informations portées sur les cartes d'embarquement. Après

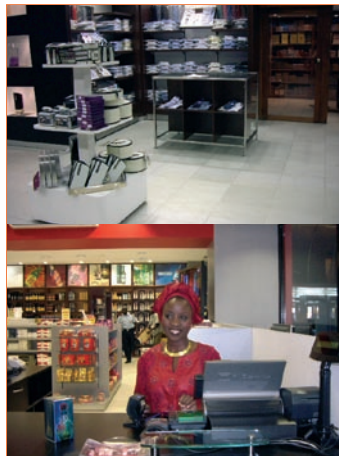


Parole d'utilisateur

Témoignage : Gestion intégrée



avoir stabilisé et adapté à ses spécificités la solution PI Electronique, Saresco Afrique se met en quête d'une solution globale pour son back office; solution qui doit reposer sur une base Microsoft SQL Server à l'instar de la solution d'encaissement informatisée. Pour la mise en place de cette solution, Saresco Afrique a choisi l'intégrateur Absys pour sa démarche structurée et ses diagnostics offrant un engagement mutuel sur le projet. Grâce à la réactivité d'Absys et après seulement trois mois de chantiers (30 jours / hommes), dès septembre 2005, Saresco Afrique gère sa politique d'achat, sa gestion du stock, sa gestion financière à partir de Microsoft Dynamics NAV, qui se trouve interfacé avec le logiciel d'encaissement et de gestion du stock PI Electronique. **"C'est plutôt rare de trouver un interlocuteur informatique dans une très petite entreprise. C'est un atout considérable pour conduire un projet dans des délais aussi serrés"**, souligne Stéphane Laishing, ingénieur commercial chez Absys, qui a développé une interface entre le logiciel de caisse et Microsoft Dynamics NAV, en imputant sur le projet un consultant et un développeur. De même, Absys a assuré la récupération des données comptables et le développement de l'interface automatique avec le logiciel de caisse PI Electronique.



Boutiques duty-free à Dakar

■ Vers des bons de commandes dématérialisés

Les interfaces entre les bases de données de PI Electronique et celle de l'ERP permettent un transfert automatique bidirectionnel de toutes les informations relatives aux fournisseurs, clients, articles, etc. Il autorise à suivre toutes les livraisons, ce qui offre une meilleure visibilité. Saresco Afrique propose aussi de dématérialiser les bons de commandes avec ses fournisseurs. Deux de ses fournisseurs se sont déjà prêtés à cela. **"Les gains de temps sont énormes sur les parfums qui peuvent représenter jusqu'à 500 lignes de commandes. Nous comptons inciter tous nos fournisseurs à jouer le jeu du bon de commande dématérialisé"**, déclare Mouloud Chermak.

■ Un meilleur service aux clients

Le déploiement de l'ERP Microsoft Dynamics NAV a favorisé une remise à plat des rôles des cinq salariés. **"Nous avons compartimenté les fonctions et le rôle de chacun. Des tâches clés ont été identifiées en fonction des profils utilisateurs. Pour autant, chacun peut accéder à n'importe quelle information"**, explique le responsable informatique. Cet accès facilité à l'information améliore la réactivité des réponses susceptibles d'être apportées tant à l'égard des fournisseurs que des boutiques. Pour Vanessa Potiron, assistante logistique, **"le gain de temps est énorme. Cela me permet d'effectuer plus de merchandising et un meilleur suivi des commandes."** Mais le service se trouve aussi amélioré par l'application d'analyse des achats, des ventes, des marges, développée à partir du module Analysis Services embarqué sur Microsoft SQL Server 2000. Grâce à sa compétence informatique interne, Saresco Afrique a développé, en moins de trois mois des cubes OLAP permettant de décortiquer les données et auxquels tous les utilisateurs ont accès. **"Je découvre progressivement la puissance d'analyse des états. Cela apporte une vision globale"**, témoigne l'assistante logistique. Le module statistique procure aux fournisseurs un reporting hebdomadaire qui participe à la consolidation des relations commerciales.

■ Des perspectives de croissance

Grâce à l'ERP, Saresco Afrique a absorbé la croissance de son chiffre d'affaires de 30 % en conservant un effectif constant. Et Mouloud Chermak de déclarer avec confiance, **"nous pouvons encore augmenter notre volume d'affaires sans nécessairement recruter. La solution d'un ERP ouvert peut sembler disproportionnée mais cela présente l'avantage de nous donner une confortable marge de progression et d'évolution."**

Panorama de la solution

Les produits et services utilisés

- Microsoft® Dynamics NAV 4.0, modules :
 - Gestion comptable et financière
 - Gestion des stocks
 - Gestion des achats
 - Gestion commerciale
- Microsoft® SQL Server 2000 :
 - Analysis Services

À propos d'Absys



Créée en 1993, Absys est une société de services spécialisée dans l'intégration de solutions de gestion, à destination des petites et moyennes entreprises. Forte de son expérience, Absys a su s'entourer de compétences à fort potentiel et mettre à disposition de ses 1 500 clients une véritable valeur ajoutée, en s'appuyant sur une conduite de projet reconnue.

www.absys.com