



AKS prend soin de sa gestion commerciale



Christine Chevalier,
Responsable export d'AKS

Hongrie, Bénélux, Espagne, Allemagne... Aucune destination commerciale n'échappe à AKS, spécialiste en matériel médical de maintien du malade. Pour accompagner cette stratégie offensive, la PME a confié sa gestion commerciale à la solution Sage 100 Édition Pilotée pour concilier simplicité et puissance de requêtes. Explications de Christine Chevalier, responsable export d'AKS.

Spécialiste en matériel médical de maintien du malade (matelas anti-escarres, lève-personne, sangles...), AKS commercialise sa gamme de produits via un réseau de revendeurs, animés par l'équipe commerciale. Forte de son savoir-faire, la petite entreprise camarguaise, dirigée par Pierre Chauzat, PDG de AKS France, compte une cinquantaine de personnes, rayonne déjà sur plusieurs pays européens et développe son activité à l'export. Pour accompagner sa croissance, la PME a décidé de migrer sa gestion commerciale de Sage 500 à Sage 100 Édition Pilotée. Un choix qui s'est avéré fructueux. "Les possibilités de cette version sont presque infinies, avec la souplesse et la simplicité d'utilisation en prime !", résume en souriant la responsable export de l'entreprise, Christine Chevalier.

Les possibilités de cette version sont presque infinies, avec la souplesse et la simplicité d'utilisation en prime !

Lorsque fin 2005, la société réfléchit à sa nouvelle architecture informatique, en même temps que le renouvellement de son parc hardware, Sage est pourtant en concurrence. "Nous avons

tout remis à plat et étudié plusieurs solutions. Ce qui nous a plu dans Sage 100, c'est que la logique restait la même que celle de Sage 500, avec un potentiel plus riche. Les tarifs et la présentation globale d'Absys Cyborg, convaincante sur tous les points, ont confirmé notre première impression." Afin de pouvoir effectuer toutes les statistiques de vente indispensables à l'élaboration de sa stratégie commerciale, AKS opte pour la version pilotée, qui s'appuie sur la technologie Business Objects. "Nous traitons nos clients de A à Z dans notre outil de gestion commerciale, seul le transfert en comptabilité est basculé dans Quadra Compta."

■ Délais tenus et formation pointue

La migration s'effectue en deux semaines, formation comprise. "La gestion de la mise en œuvre par Absys Cyborg a été parfaitement maîtrisée. Un premier consultant a mis en place le matériel avant que deux formateurs, dont un spécialisé dans la version pilotée, prennent le relais."

Deux groupes de trois utilisateurs, essentiellement des secrétaires commerciales, prennent successivement en main l'application, à raison de deux stages de deux et trois jours.

Société
AKS

Activité
Fabrication de matériel médical de maintien des malades

Effectif
45 personnes

Création
1995

Chiffre d'affaires
4 000 000 d'euros

Implantation
Deux sites en Camargue : un à Gallargues pour l'administration et la fabrication, l'autre à Lunel pour le SAV

Architecture
Système d'exploitation : Windows XP
Base de données : SQL Server
Nombre d'utilisateurs : 6

PARTENAIRE
Absys Cyborg



La gestion en toute sérénité

En parallèle, la communication entre les applications de gestion commerciale et de comptabilité est réglée par un petit développement spécifique. "Les ingénieurs d'Absys Cyborg et de Quadratus sont intervenus ensemble sur cette liaison applicative, puis sont venus vérifier la mise en œuvre, si bien qu'il n'y a eu aucun grain de sable dans les rouages. Nous nous sommes toujours sentis soutenus durant la phase de transition, également au niveau de la hotline que nous avons appelée une ou deux fois pour des détails. À chaque fois, ils ont réussi à trouver une solution, en prenant la main sur nos postes si nécessaire."

Alors qu'il nous fallait auparavant deux jours pour réaliser les tableaux de statistiques trimestrielles par produit et secteur, nous n'avons plus besoin que d'une demi-journée

Dès août 2006, le dispositif est opérationnel. Un impératif car l'exercice se termine le 31 août et la spécialiste du matériel médical veut démarrer le nouvel exercice directement sur Sage 100 !

■ Un maniement souple pour des requêtes élaborées

La première bonne surprise concerne la flexibilité. "Sage 100 accepte par exemple les modifications de facture avant comptabilisation, ce qui évite d'avoir à faire des avoirs, apprécie la responsable export. Nous pouvons également imposer un exercice de septembre à août et ne sommes plus obligés de nous calquer sur l'année civile !" Un sentiment d'aisance et de facilité qui se confirme au niveau des requêtes. "À chaque facturation, nous pouvons désormais sortir le chiffre d'affaires par client, par secteur, par commercial ou par département et effectuer des tris. Ceci nous permet de pointer immédiatement quel client ou quel produit travaille moins bien et d'adapter en conséquence nos campagnes de promotion et notre politique commerciale."

■ Une présentation soignée en quelques clics

La rapidité de traitement est également très appréciée de l'équipe commerciale. "Alors qu'il nous fallait auparavant deux

jours pour réaliser les tableaux de statistiques trimestrielles par produit et secteur, nous n'avons plus besoin que d'une demi-journée, en récupérant directement les données triées par commercial. En effet, nous avons un état très long à traiter par famille de produits et par secteur, ce qui nécessitait de reprendre les données par département pour les affecter au commercial concerné. Et ce n'est qu'un exemple. Chaque requête - la plus précise soit-elle - ne prend désormais que quelques minutes. Avec une présentation très claire, qui ne nécessite pas de retouches !"

Pour les inconditionnels d'Excel, le transfert dans le tableur reste simple, en un clic, ce qui permet d'envoyer les données facilement à des collaborateurs ne disposant pas de Sage 100.

Mais la personnalisation peut aussi s'effectuer directement dans les états, de manière intuitive. Comme s'en réjouit Christine Chevalier : "La mise en forme est plus aisée. Et nous avons le sentiment d'exploiter tout le potentiel de présentation qui se trouve à notre disposition."



Absys cyborg
139 rue des Arts
59 100 ROUBAIX
FRANCE
Tél : +33 (0) 3 59 57 57 57
Fax : +33 (0) 3 59 57 57 58
Internet : www.absyscyborg.com



Sage France
10, rue Fructidor
75834 Paris Cedex 17
▶ N° Indigo 0 825 007 017
0,15 € TTC / min
Fax : 01 41 66 25 55
Internet : www.sage.fr