

Absys Cyborg dope la réactivité commerciale du grossiste Lauve



A l'écoute des enjeux commerciaux de son client Lauve, grossiste en collants, la société de services Absys Cyborg a su proposer une solution originale reposant sur la Ligne 100 de Sage, une base de données relationnelle SQL Server et l'application de reporting Business Objects. A la clé, un levier de compétitivité qui a permis au spécialiste en bas et bonneterie de s'offrir 5 % de croissance malgré un marché en récession.

Avant de conseiller la société Lauve, acteur majeur de la vente de collants auprès des chaînes de magasin, dans le choix de sa solution de gestion comptable et commerciale, le revendeur Sage Centre de Compétences Sage (CCS) Absys Cyborg a commencé par remettre à plat l'ensemble des besoins : il s'agissait en effet de faire apparaître les enjeux stratégiques de l'entreprise. Deux priorités ont été mises en évidence : l'obligation d'intégrer des modes de paiement très différents d'un client à l'autre d'une part ; la capacité d'accompagner les magasins jusque dans la gestion de leurs rayons grâce à des réassorts pertinents, au bon moment, d'autre part.

« Nous avons préparé le cahier des charges avec Lauve et proposé ensuite une solution mixte, alliant la Ligne 100 de Sage, interconnectée à l'application de reporting Business Objects et une base de données relationnelle SQL Server. Bien que la direction de la société Lauve soit plutôt encline aux développements spécifiques, cette solution reposant sur des grands standards du marché a convaincu car son paramétrage permettait de répondre exactement aux fonctionnalités exigées. Et les applications étaient chacune aisées à prendre en main pour les utilisateurs », explique Jean-Pierre Bijaoui, Responsable Commercial chez Absys Cyborg.

Le déploiement s'est ensuite effectué en respectant les impératifs saisonniers du grossiste, surtout disponible pendant l'été. « Dès le départ, nous avons fonctionné en mode projet, en essayant d'évaluer au plus juste le temps imparti à chaque étape pour éviter les dérapages », précise Jean-Pierre Bijaoui. Le pilote est testé dès avril 2003 et le déploiement s'effectue comme prévu début juillet. Les huit utilisateurs de Lauve, commerciaux et comptables bénéficient d'une formation d'une dizaine de jours pour prendre l'outil en main.



Déployé par



Société

Lauve

Activité

Grossiste, importateur dans le négoce en bonneterie, vente de collants

Création

1985

Effectif

15

Caractéristiques de la solution

- Ligne 100 :
 - Comptabilité
 - Gestion Commerciale
 - Moyens de Paiement
 - Paie-RH
- Base de données SQL Server



Experts de votre solution de gestion



Outre la souplesse dans la gestion des paiements des clients, les relations avec la banque et les fournisseurs ont également gagné en efficacité. Lauve peut désormais télécharger ses relevés de compte directement (grâce à Telbac 100, application de la suite Sage) et les règlements fournisseurs sont automatisés. Surtout, la gestion commerciale est devenue très performante. Elle permet de pointer en temps réel les résultats par produit, par magasin et par région. Lauve peut ainsi ajuster son offre auprès des distributeurs et leur assurer que leur rayon collants tourne bien. Un jeu gagnant-gagnant entre le grossiste et ses clients qui a permis à Lauve de s'offrir en 2003, une croissance de 5 % malgré un marché déprimé.

Absys Cyborg accompagne désormais Lauve sur la portabilité de l'application. « Il s'agit d'exporter les données au format Pocket PC afin que les commerciaux puissent disposer des informations sur les stocks en temps réel », explique Jean-Pierre Bijaoui. En cours d'étude, ce projet devrait permettre à la PME d'améliorer encore sa compétitivité et de gagner encore quelques longueurs d'avance !



Experts de votre solution de gestion