

Témoignage Client

Chez ART-DS, Sage 100 s'intègre dans le décor

Le négociant d'objets
de décoration mise sur
la souplesse du logiciel
pour apporter un service
adapté à ses clients



ART-DS commercialise divers objets comme de la vaisselle, des cadeaux souvenirs ou des objets de décoration auprès de plus de 400 grandes surfaces alimentaires situées principalement dans l'ouest de la France.

L'activité de négoce se complète d'une activité de personnalisation de vaisselle ou de textile. Achetés vierges, les objets sont imprimés selon divers procédés techniques pour répondre à des besoins de niches. Les bols imprimés, avec décor régional et prénom, constituent un exemple très apprécié de ce savoir-faire. En fonction des techniques de marquage, les opérations de personnalisation sont conduites en interne ou sous-traitées.

Points clés du projet

- Modularité du logiciel, dont l'enrichissement progressif accompagne la montée en puissance de l'entreprise
- Agilité de la solution, qui permet de travailler par flux et par client

Entreprise
ART-DS

Localisation
Guichen, France

Secteur d'activité
Négoce & distribution

Solution
Sage 100 Entreprise Industrie
Sage BI Reporting

Partenaire Sage
ADSI



Sage



Développer la valeur ajoutée de l'entreprise

ART-DS a choisi de constituer module après module un ERP sur la base de Sage 100 Entreprise Industrie. La gestion de production rejoindra bientôt la gestion commerciale, la comptabilité et Sage BI Reporting.

ART-DS est spécialisé dans la fourniture des grandes surfaces alimentaires, pour lesquelles le négociant maîtrise particulièrement bien les exigences logistiques. À côté de l'activité d'achat/revende d'objets de décoration, de cadeaux et d'équipements de la maison, la personnalisation des produits représente désormais 30 % de l'activité.

Christophe Serinet, Gérant d'ART-DS, a repris l'entreprise il y a 18 mois. « L'activité de personnalisation d'objets a doublé depuis 3 ans, ce qui a conduit ART-DS à fortement développer son atelier de décoration. »

Le produit phare de l'entreprise est le présentoir de 224 bols personnalisés. Ils sont vendus jusque dans les Flandres, avec bien sûr des prénoms belges.

Une autre tendance constatée par ART-DS est la relocalisation. Les grandes surfaces, sensibles à l'air du temps, mettent davantage en avant le made in France. « Décorés en France mais initialement très majoritairement importés, les produits distribués par ART-DS font davantage de place à des objets réalisés sur le sol national. C'est un argument de vente bien perçu par les consommateurs. »

Disposer d'une solution logicielle adaptée à l'exigence de souplesse d'une PME

Christophe Serinet a hérité de sa première partie de carrière de contrôleur de gestion dans l'industrie d'une capacité à se focaliser sur l'essentiel. « Gérer une entreprise, c'est gérer des flux et une base de données. C'est gérer les entrées et les sorties de trois types de flux : des flux de marchandises, des flux de documents et des flux financiers. »

Cette vision nette du fonctionnement de son entreprise conduit Christophe Serinet à se représenter précisément son besoin logiciel. Il poursuit. « C'est pourquoi, il nous faut pouvoir disposer d'un outil fiable, capable de prendre en charge avec efficacité la fluidité des échanges d'informations. »

ART-DS est équipé de Sage 100 Entreprise Industrie depuis 2015. « Dans notre métier, c'est le niveau de service et de personnalisation de la relation commerciale qui font la différence. La souplesse de Sage 100 Entreprise Industrie nous permet de travailler par flux et par client. »



S'appuyer sur un système d'information unifié

ART-DS est aujourd'hui équipée des modules de gestion commerciale, que toute l'équipe utilise, et de comptabilité, mise en œuvre par deux utilisateurs. « Pour une PME comme la nôtre, c'est un avantage inestimable par rapport à des gros systèmes, handicapés par une approche "tout ou rien". L'intégration d'un nouveau module Sage 100cloud Entreprise Industrie à notre système d'information représente en moyenne une semaine de travail avec ADSI et 2 journées de formation des futurs utilisateurs. C'est vraiment ce qu'il nous faut ! »

La gestion commerciale pilote la chaîne de valeur du début à la fin. « Les commandes sont prises par les commerciaux sur tablettes directement chez nos clients. Chaque bon de commande est transformé en bon de préparation de commande, lui-même converti en bon de livraison au départ des marchandises puis en facture à J+1, à réception de l'avis du transporteur. »

La facture est alors déversée dans le module de comptabilité, qui pilote le processus de facturation et de recouvrement. « Notre chiffre d'affaires, en année normale, dépasse 1,8 million d'euros, réalisé avec 400 clients. La gestion financière me prend environ une heure par jour. Mon expert-comptable prend ensuite le relais, à partir de données préparées par un collaborateur. »

Renforcer la capacité d'analyse et de pilotage

Christophe Serinet a choisi d'ajouter le module Sage BI Reporting à son ERP. « Mis à jour en temps réel, Sage BI Reporting nous a permis de mettre en place un reporting efficace et des indicateurs de gestion récurrents. J'avais besoin de la qualité de son requetteur et de la simplicité de son interfaçage avec Excel®. »

Aux yeux de Christophe Serinet, l'atout de Sage BI Reporting est sa simplicité. « Même s'il me faut mettre à profit mon expérience de contrôleur de gestion pour en tirer le bénéfice maximum, j'ai pu former un collaborateur à la plupart des fonctions de la solution. »

Pouvoir compter sur un partenaire très engagé

ADSI est le partenaire historique d'ART-DS. D'une certaine manière, les deux entreprises ont grandi ensemble. « Avec ADSI, il s'agit d'un véritable partenariat, qui nous aide à disposer des réponses logicielles les plus efficaces et à profiter des technologies innovantes dès qu'elles sont maîtrisées. »

ADSI est un spécialiste de l'accompagnement des organisations agiles, TPE et PME. « Ils présentent une agilité comparable, qui les conduit à adapter leurs modes opératoires aux contraintes spécifiques de leurs clients. »

Pour ART-DS, ADSI joue clairement le rôle d'une DSI externalisée. « ADSI est très impliqué dans la transformation de notre système d'information au gré de nos besoins. Nous discutons longuement de chaque choix d'investissement. Ils nous aident à nous poser les bonnes questions, comme "Ai-je la ressource en interne pour mener à bien ce projet ? Ai-je la compétence en interne pour tirer parti de la solution ? Ai-je la disponibilité en interne pour mettre en œuvre le projet ? »



« Sa modularité et son ergonomie rendent le logiciel Sage 100 Entreprise Industrie parfaitement adapté aux contraintes d'une PME. »

Christophe Serinet
Gérant, ART-DS

Développer la force de frappe commerciale

Pendant le confinement, les commerciaux d'ART-DS n'étaient plus reçus dans les magasins, pour des raisons sanitaires mais également parce que le bazar n'était pas prioritaire pour les grandes surfaces alimentaires, engagées à nourrir le pays.

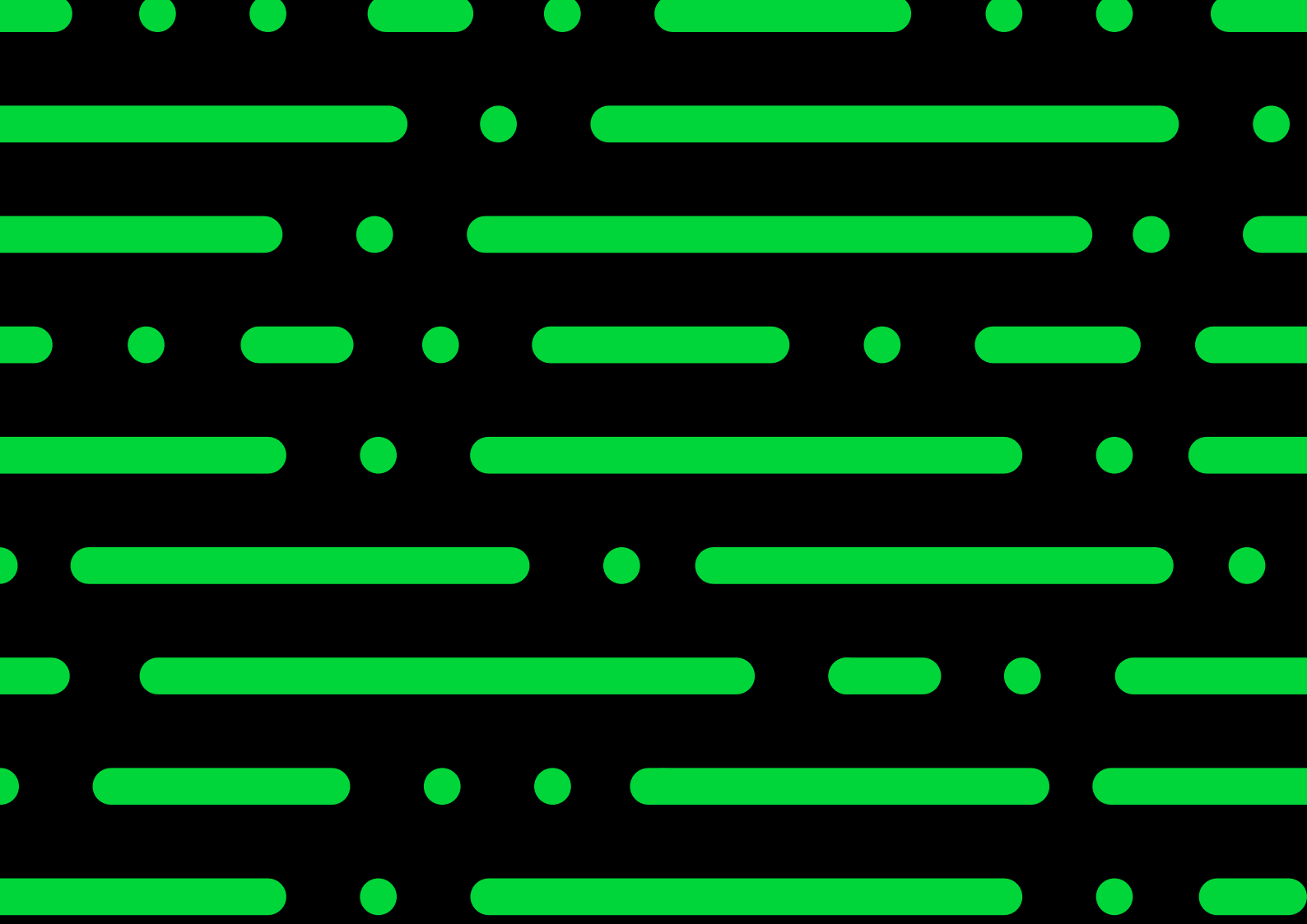
« Cet éloignement forcé de notre force de vente a été un élément déclencheur pour lancer le projet de "boutique en ligne", au cœur de notre projet de transformation digitale. Dès la fin du confinement, notre partenaire ADSI a ainsi déployé une extension à Sage 100 dédiée au commerce en ligne. Cette extension met à la disposition de nos clients un portail de réassort en "self-service". »

Au-delà de la baisse des coûts de gestion des commandes de réassort pour ART-DS, notre force de vente s'est trouvée renforcée à travers ce projet. En effet, les commerciaux peuvent désormais se concentrer pendant leurs rendez-vous sur les activités qui requièrent un échange en face à face, comme la présentation de nouveaux produits et le développement des ventes croisées. Ils ont également pu gagner un temps précieux, réinvesti dans la prospection de nouveaux clients. »

Regarder l'avenir avec confiance

« Sage 100 Entreprise Industrie est un logiciel parfaitement adapté aux contraintes d'une PME. Sa modularité et son ergonomie garantissent une montée en puissance maîtrisée, au rythme de la capacité d'appropriation de l'organisation. L'ajout de Sage BI Reporting apporte en outre un surcroît de pilotage et donc d'agilité à la conduite des opérations. »

Notre prochain module sera la gestion de production. Cet investissement est logique au regard de la part croissante de production dans notre activité. Il s'inscrit dans un projet global de revalorisation de notre capacité. Ce qui vaut d'ailleurs autant dans la conduite des opérations en interne que dans le pilotage de la sous-traitance, par exemple à travers des fonctions d'optimisation des flux d'échanges de matières avec nos partenaires. »



Sage



© 2022 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.