

TÉMOIGNAGE CLIENT

Pour Blanchisserie Lucien un outil de gestion ne peut être que propre et net !

Avec Sage 50, l'entreprise dispose d'une gestion commerciale moderne et conforme



Les clients historiques de la Blanchisserie Lucien sont les palais nationaux. La blanchisserie entretient pour ces lieux de pouvoir les tenues des huissiers, le linge de cuisine et les services de table.

Blanchisserie Lucien est installée dans les Yvelines. Deux livreurs sont affectés aux tournées, pour enlever et déposer le linge.

L'entreprise a entamé une première diversification avec les mairies situées sur le parcours des livreurs. Ces communes des Hauts-de-Seine ayant les mêmes besoins que les palais, Blanchisserie Lucien arrive ainsi à mieux optimiser ses tournées.

Points clés du projet :

- Conservation des données clients lors de la migration de Sage Petites Entreprises vers Sage 50
- Conformité automatique avec la loi antifraude et avec les évolutions réglementaires à venir

Blanchisserie Lucien migre de Sage Petites Entreprises vers Sage 50 pour bénéficier des dernières obligations légales, profiter de l'automatisation de la conformité et renforcer la sécurité de ses données commerciales.

Entreprise
Blanchisserie Lucien

Localisation
Maurecourt, France

Secteur d'activité
Services

Solution
Sage 50



BLANCHISSERIE LUCIEN

Sage



Être à l'affût des opportunités de croissance

L'entreprise a été créée par le père du dirigeant actuel, Lucien Smadja. Ayant rejoint son père en 1989, il a repris l'affaire en 2002. « Je l'exploite avec mon épouse et une dizaine de salariés. »

Lucien Smadja conduit une diversification d'une grande ampleur. « Nous avons toujours par le passé répondu par la négative aux sollicitations des grands hôtels parisiens, intéressés par notre savoirfaire méticuleux. C'est un autre métier, où le service rendu est la mise à disposition de linge propre qui nous appartienne et où les rotations sont quotidiennes. L'intégration d'une machine dédiée, qui lave et qui plie les draps à grande cadence, et un accord passé avec Linsvosges, changent la donne. Nous avons commencé depuis peu à travailler avec certains palaces. »

Disposer des meilleurs outils

Lucien Smadja travaille en étroite collaboration avec son expert-comptable pour la comptabilité et la paie de l'entreprise, ainsi que pour les déclarations de TVA. « Je considère que chacun doit faire son métier et le faire bien. C'est vrai pour la gestion comme pour la blanchisserie ! »

Lucien Smadja se réserve la gestion commerciale. La réalisation des devis et des factures demande presque autant de soin que le nettoyage du linge. « Mes clients sont très exigeants quant à la précision des libellés. Par exemple, si certains confient des draps de bain à nettoyer, d'autres ne jurent que par les serviettes de bain. Ce qui signifie que je dois gérer une nomenclature pour chaque client sous peine de risquer le rejet de mes factures. »

Blanchisserie Lucien est fidèle à Sage depuis 1983. « Quand j'ai rejoint l'entreprise, la gestion commerciale était issue de la gamme Api (Petites Entreprises). Nous avons toujours été satisfaits de notre solution Sage. » Sauf qu'avec la loi antifraude à la TVA, la question du maintien de l'utilisation de l'outil en place se pose... « Ma priorité est de disposer des meilleurs outils pour effectuer mon travail sans risque et sans stress. Avec Sage 50, j'accède à une solution compatible avec la loi antifraude et qui sera également mise en conformité automatiquement avec les évolutions réglementaires à venir. C'est pourquoi j'ai décidé de changer en janvier 2018. »

Conserver ses données lors de la migration

« Nous sommes arrivés naturellement à Sage 50, héritier en quelque sorte de notre logiciel historique. Pour nous, l'enjeu n'était pas tant la qualité de la nouvelle solution – la démonstration nous avait très vite convaincus – que la conservation de nos données. »

L'enjeu est de taille en effet. Les libellés ne sont pas les seules spécificités attachées à chacun des clients. Il y a aussi les prix. « Pour des raisons de volumes, d'ancienneté, de service, chaque client bénéficie d'un tarif qui lui est propre pour chaque article. Notre gestion commerciale est le gardien de notre historique et l'agent de notre productivité commerciale ! »



«Le Cloud, c'est plus de sécurité des données, plus de simplicité pour les mises à jour et l'assurance de la conformité. »

Lucien Smadja

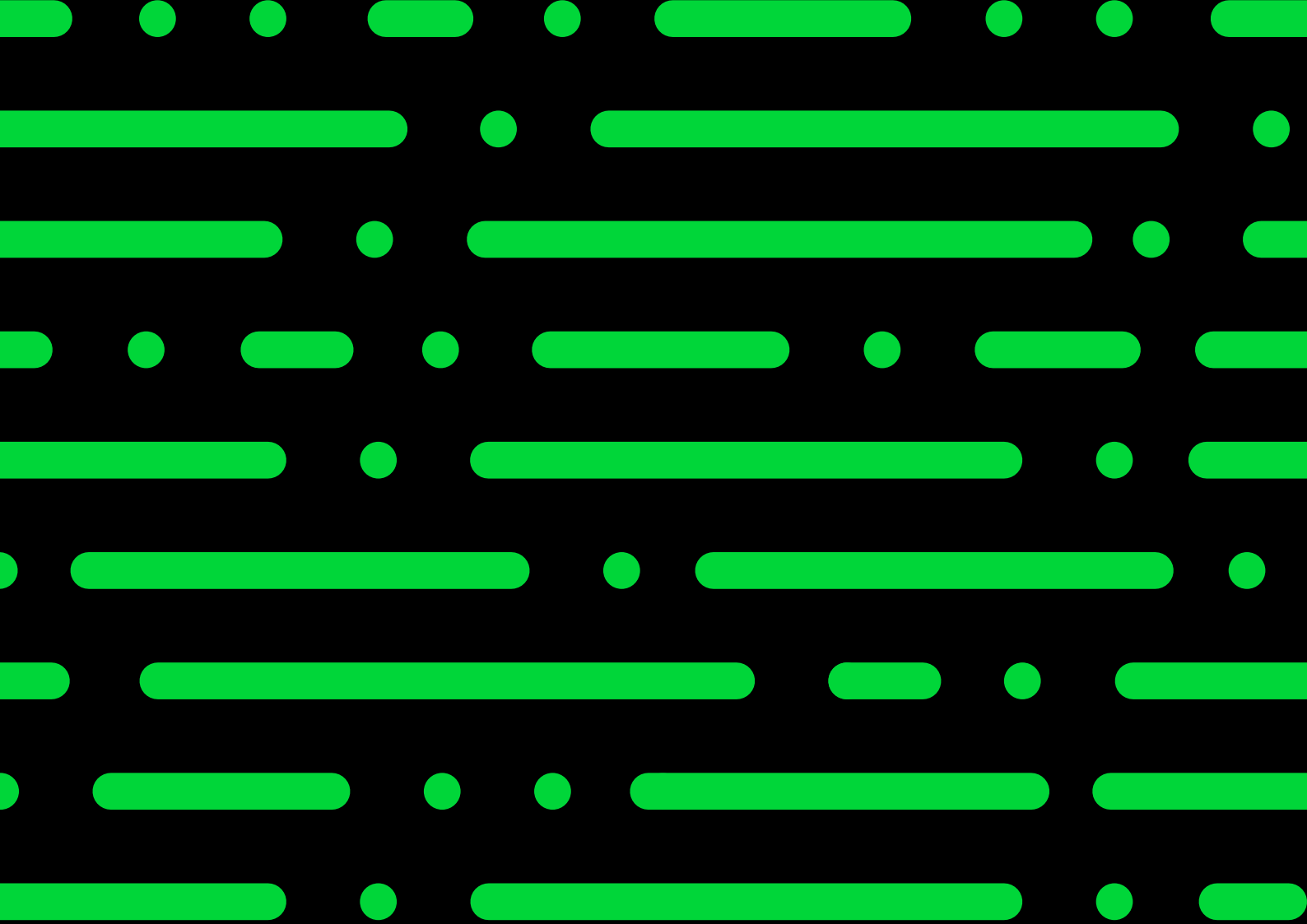
Directeur, Blanchisserie Lucien

Rassuré et accompagné par Sage, Blanchisserie Lucien a procédé sans encombre à la migration de la solution Sage Petites Entreprises vers Sage 50. « La migration a été très simple. Nous avons pu conserver nos données sans aucune altération. » Avec Sage 50, l'entreprise dispose désormais d'un logiciel 100 % conforme.

« Ce n'est pas le seul avantage de notre nouvelle configuration. L'exploitation dans le Cloud nous fait gagner en sécurité pour nos précieuses données. Et les mises à jour seront désormais transparentes pour nous. La puissance de Sage 50 est également un atout pour accompagner notre diversification et gagner des volumes. »

Accompagner l'innovation et la croissance

Pour une blanchisserie industrielle, la question de l'identification des pièces de tissu traitées et de leur traçabilité tout au long du process, jusqu'à la facturation, est clé. « Nous sommes en train d'investir dans un dispositif qui nous permette d'apposer sur chaque vêtement un code-barres discret et indélébile. Nous réfléchissons avec Sage pour interfacer au mieux le logiciel qui pilote cette identification avec Sage 50. »



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.