

## TÉMOIGNAGE CLIENT

# Sage X3, Le bon outil pour Brico Privé

L'ERP accompagne  
l'évolution du modèle  
économique de la start-up



Brico Privé est le premier site français de vente en ligne dédié au bricolage, au jardinage et à l'aménagement de la maison.

Depuis l'année dernière, Brico Privé a ajouté la vente de produits permanents, indispensables à la réalisation de projets complets, à la vente événementielle.

L'entreprise se développe aussi sur le marché B2B à travers l'enseigne racetools.fr, rachetée en octobre 2017.

Sept années de très forte croissance ont permis d'atteindre plus de 170 millions d'euros de chiffre d'affaires sur les 12 derniers mois et l'embauche de 160 collaborateurs.

Brico Privé opère en France, en Espagne, en Italie et au Portugal.

### Points clés du projet :

- Exploitation en mode SaaS : test à distance et appropriation facile de l'équipe finance
- Rapidité de déploiement : déploiement en 5 semaines et à distance
- Verticalité : Fonctions standards adaptées aux métiers de la distribution

Brico Privé a choisi Sage X3 pour piloter ses processus financiers, dans un contexte d'ajout de la vente sur stock à la vente événementielle.

**Entreprise**  
BRICO PRIVÉ

**Localisation**  
Toulouse, France

**Secteur d'activité**  
Négoce & distribution

**Solution**  
Sage X3

**Partenaire Sage**  
Groupe SRA

**BP. BRICOPRIVE**.com

Sage



### **Enrichir son modèle économique**

Richard Brozat est le Directeur Administratif et Financier de Brico Privé. « Notre croissance très forte, de l'ordre de 35 % par an, et nos 8 millions de membres nous ont donné une nouvelle responsabilité. C'est pourquoi, sans renier notre ADN de vente événementielle, nous opérons depuis maintenant deux ans un enrichissement de notre modèle économique. »

Ainsi, depuis deux ans, Brico Privé a fait pivoter son modèle économique à trois niveaux : l'ajout d'une offre permanente, essentielle pour répondre aux attentes des bricoleurs, la multiplication des boutiques sur stock pour proposer une offre en expédition ultra rapide et un développement vers le marché des professionnels, à travers le site racetools.fr.

« Nous croyons plus que jamais à une sélection plus recentrée sur des produits de spécialistes, des marques fortes leaders, stockées, dont nous maîtrisons parfaitement la logistique. »

### **Faire évoluer son système d'information financier**

Richard Brozat a rejoint le groupe il y a un peu plus d'un an pour accompagner les deux fondateurs de Brico Privé dans cette évolution du modèle. « Le fait de n'être plus seulement un acteur majeur de la vente privée mais également un acteur de la vente sur stocks constitue un vrai changement pour les équipes. »

Le modèle évoluant, le système d'information financier de Brico Privé avait lui aussi besoin d'évoluer. « Stocker, constituer des collections ou suivre des gammes est assurément une nouveauté pour toutes les équipes Brico Privé. Et du côté de la fonction finance, il fallait évidemment être capable de conduire ces nouveaux processus, dans un contexte de croissance et à une échelle internationale. »

### **Faire le pari d'un déploiement pendant le premier confinement**

Brico Privé a décidé de faire de la période un peu perturbée du premier confinement une opportunité pour passer à Sage X3. « J'ai contacté l'équipe commerciale de Sage que je connaissais par une autre expérience professionnelle. Et je leur ai proposé de relever avec nous le défi d'un déploiement selon un calendrier très serré. »

Richard Brozat avait en effet un timing assez tendu. « La fin de notre exercice fiscal est au 30 juin de chaque année. Nous étions alors tout au début du premier confinement. En comptant un mois de test de la solution, il nous restait à peine 5 semaines pour passer en production le premier juillet 2020. »

La première étape, avant même de pouvoir envisager le déploiement, a bien sûr consisté à valider l'adaptation de l'outil aux enjeux de Brico Privé. « Sage nous a mis à disposition une version test de Sage X3 pendant un mois pour que je puisse valider avec mes équipes le fait que les fonctionnalités standard de la solution répondent à nos besoins. »



### **Déployer en SaaS, un choix évident quand l'entreprise n'a pas de DSI finance**

Brico Privé est encore à bien des égards une start-up, alors même que son chiffre d'affaires a atteint en 8 ans des proportions convaincantes. « Je n'ai pas d'équipe IT dédiée à la fonction finance. Je n'ai pas d'équipe qui gère l'infrastructure ou qui gère la bureautique. On a vraiment une DSI tournée vers le métier. Nos ingénieurs sont concentrés sur la fluidité de l'application mobile et sur l'ergonomie du site de Brico Privé. Et c'est d'ailleurs tant mieux parce que leur valeur ajoutée est bel et bien sur le focus business ! »

Le Cloud, parce qu'il évite de recourir à des infrastructures en interne et qu'il simplifie les accès aux solutions, a été une donnée clé pour déployer à grande vitesse un outil par ailleurs parfaitement en phase avec le nouveau modèle économique adopté par Brico Privé. « En 48 heures, j'avais deux licences Sage X3 avec un full access aux fonctionnalités pour pouvoir tester le produit. Au bout d'un mois de pratique, les équipes ont totalement adopté l'ERP. »

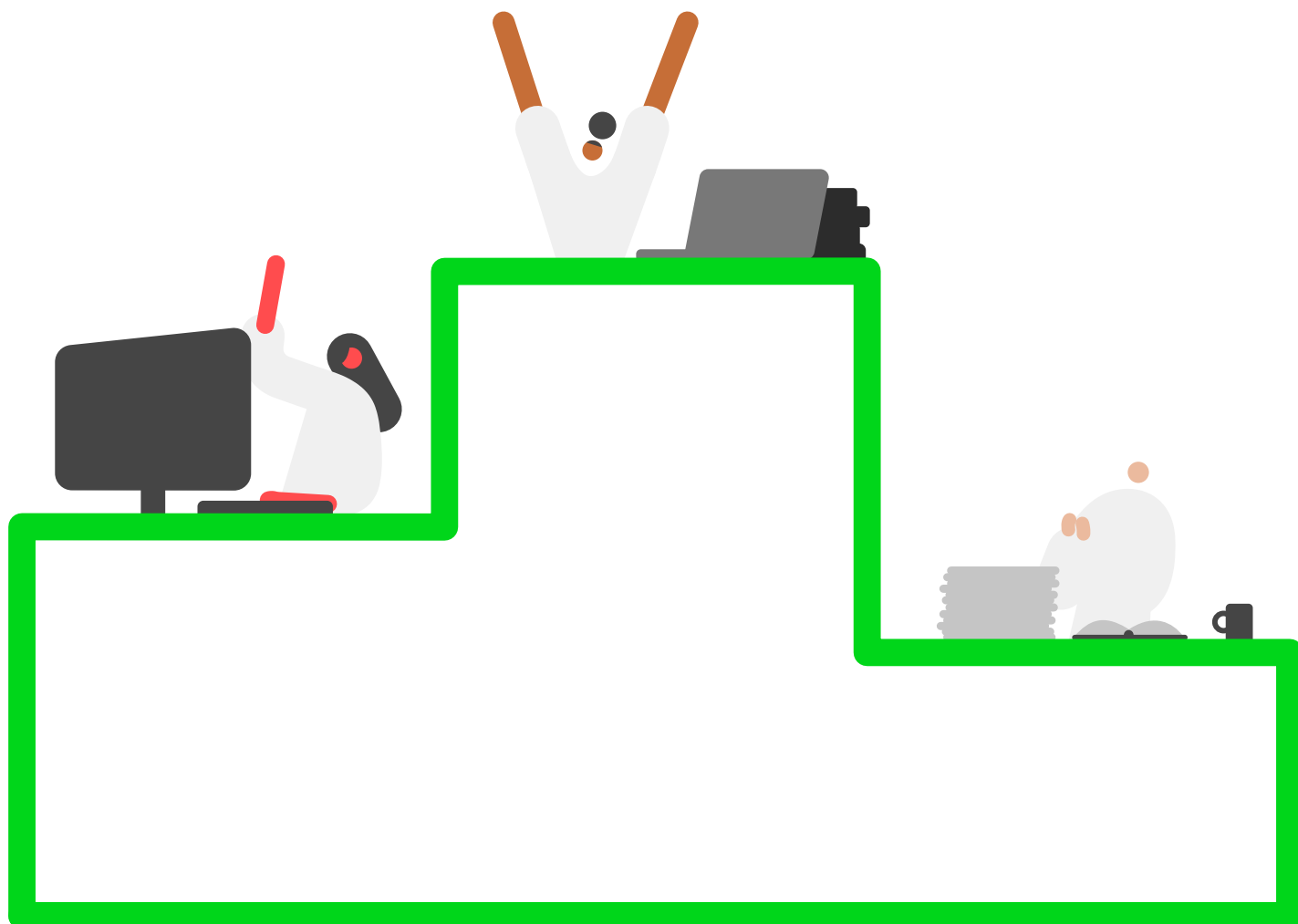
Groupe SRA, le partenaire choisi par Brico Privé, prend alors le relais. « J'ai donné le go le 20 mai. SRA a mis à notre disposition une équipe de consultants très engagés, orientés vers la mise en œuvre rapide d'une solution maximisant l'utilisation des fonctions standards. Et le 1er juillet, nous avons saisi les premières écritures de l'exercice. 4 mois plus tard, nous procédons à notre première clôture trimestrielle. Tout se passe bien. »

### **Déployer en SaaS, un choix économique et un choix de sécurité**

À travers le choix de Sage X3 dans le Cloud, Brico Privé conforte sa stratégie de flécher les investissements IT exclusivement sur les objectifs business. « Je ne voulais pas prendre du temps aux équipes pour ce projet ERP. C'est pourquoi le principe du SaaS s'est tout de suite imposé. N'ayant pas de DSI à ma disposition, je voulais trouver en externe une solution tout en un, avec un service global et un interlocuteur unique. Je ne voulais pas me soucier de l'administration de la solution, des montées de version, de la mise à jour, etc... »

Groupe SRA a dû bien sûr adapter sa méthodologie d'accompagnement aux contraintes du confinement. « L'équipe a orienté ses interventions – à distance – vers le transfert de compétences et la facilitation de l'appropriation de Sage X3 par mes collaborateurs. SRA nous a aidés à rester focalisés sur l'essentiel et à accélérer nos arbitrages, tout en profitant à plein des possibilités du Cloud. »

Le choix du Cloud répond à une autre préoccupation stratégique de Brico Privé : la sécurité des données. « Nous détenons des informations sensibles. Nous avons dans nos systèmes d'information toutes les coordonnées de nos clients. C'est un sujet très important. La fiabilité de leur conservation et la confidentialité de leur traitement fondent la relation de confiance avec nos clients. »



« J'ai la chance d'avoir une équipe comptable assez jeune, qui est née avec le web. Le SaaS a été aussi un facteur important pour l'appropriation par les équipes. »

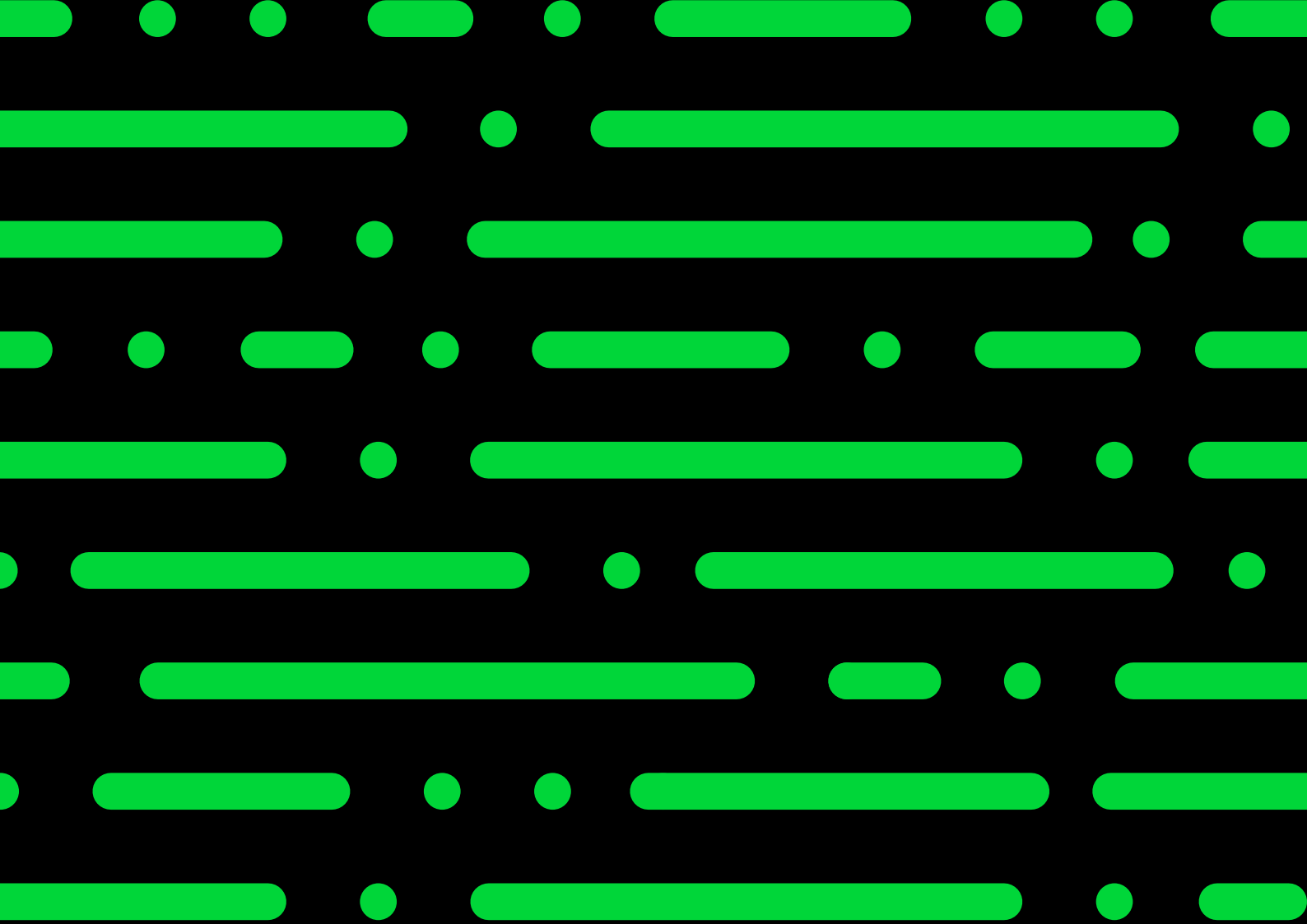
**Richard Brozat**

Directeur Administratif et Financier, Brico Privé

**Adopter un ERP évolutif**

Les fonctions de base mises sous contrôle, Richard Brozat se tourne déjà vers l'avenir et vers le renforcement de son système d'information financier. « Nous sommes en train d'envisager d'enrichir le périmètre comptable de fonctions naturellement disponibles en standard dans Sage X3. Pour permettre des gains de productivité à l'équipe comptable. Par exemple, gagner un peu de temps sur les délais de clôture et fiabiliser les informations financières. »

Brico Privé voit plus loin et anticipe la montée en puissance de son nouveau métier de distributeur stockiste. « Nous réfléchissons également au lot 2, qui est la mise en place de la supply chain. C'est-à-dire tout le flux achat, avec l'idée là aussi de faciliter le travail des équipes. Nous travaillons en parallèle à un projet de dématérialisation, pour gagner un peu de temps sur la saisie et sur la validation des factures. Des workflows de validation des bons de commande et des bons à payer faciliteront assurément la vie de la direction financière ! »



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.