

TÉMOIGNAGE CLIENT

## Cofel peut se reposer sur un système d'information unifié

Sage X3 permet à Cofel de partager entre tous l'information en temps réel.



À la tête de quatre marques de matelas positionnées chacune sur un créneau bien déterminé, **Cofel est le spécialiste français du bon sommeil**. Le fabricant de Bultex, la marque scientifique, Epéda, la marque hédoniste, et Mérinos, la marque funky, compte plusieurs usines en France.

Sébastien Alexandre est le Directeur des Systèmes d'Information de Cofel. « *Notre dernière usine, celle de Criquebeuf, à côté de Rouen, est extrêmement moderne, très robotisée, avec en particulier un espace logistique ultra innovant, qui offre une capacité très automatisée de stockage.* »

Le marché des matelas est plutôt porteur depuis quelques années. Les Français sont attentifs à leur confort et investissent à nouveau dans leur maison. Le phénomène de cocooning profite à Cofel. « *Longtemps challenger, Cofel est désormais leader du marché français, avec un peu plus d'un tiers du marché.* ».

Les clients de Cofel sont les distributeurs, chaînes intégrées et magasins de meubles indépendants, et l'hôtellerie. Cofel est en passe de devenir le premier partenaire de l'hôtellerie, grâce à sa capacité à fournir aussi bien des établissements de luxe que des chaînes positionnées sur le segment premier prix.

Entreprise

**Cofel**

Localisation

**Plusieurs usines en France**

Secteur d'activité

**Industrie manufacturière**

Solution

**Sage X3**

## Le challenge

Sébastien Alexandre a rejoint Cofel il y a deux ans, au lendemain du démarrage de Sage X3. « Nous partions d'une organisation avec un progiciel intégré "maison", dépourvu de configurateur, où chaque usine fonctionnait en silo, avec sa propre base de données. **Notre choix s'est porté sur Sage X3, pour deux raisons : la qualité de son configurateur et la rapidité de la mise en œuvre du logiciel.** »

Surtout identifié pour des outils ciblés et agiles (trésorerie...), Sage a emporté la décision grâce à sa capacité à transposer ses qualités de souplesse dans un projet aussi structurant qu'un ERP. « **Un troisième élément a été déterminant. C'est la scalabilité de la solution.** Nous étions focalisés sur l'optimisation de notre organisation de production. La scalabilité de Sage X3 nous a permis de choisir de travailler en priorité le négoce et le manufacturing, sans que ça enchérisse ou complique la suite. La finance n'est venue qu'après. »

## La solution

Toutes les usines de Cofel sont connectées entre elles. Ce qui permet, d'une part, de mutualiser ce qui peut l'être et, d'autre part, de mieux répondre aux demandes des clients. « **La sphère industrielle est le socle de notre système d'information de gestion. Sur 1 000 collaborateurs, 850 sont utilisateurs de Sage X3.** Nous sommes en train de passer avec notre ERP d'une logique de flux poussés, où nous avions l'habitude d'additionner les temps moyens logistique de chaque étape pour définir une date de livraison, à une logique de flux tirés, qui nous permette de partir des attentes de nos clients ».

Cofel est devenu leader grâce au renouvellement de sa vision d'entreprise. « Notre système de relation client est unifié grâce à Sage X3. »

« Au départ, nous avons choisi Sage X3 pour sa scalabilité. Aujourd'hui, nous apprécions de pouvoir, grâce à cette solution, proposer davantage de services. »

Sébastien Alexandre – Cofel



sage X3

## L'essentiel

La différenciation par le service est un choix stratégique de Cofel. « **Sage X3 nous met en capacité de relever le défi du service.** D'une part, la solution nous permet d'être à la hauteur sur les fondamentaux, comme donner de la visibilité à nos clients sur la logistique ou piloter notre qualité de service. D'autre part, Sage X3 nous donne les moyens de repousser les limites et de prendre des engagements, comme par exemple livrer les clients de nos clients quels que soient le point de départ et le point d'arrivée. Une boutique à Lyon vend un matelas à une personne pour son chalet isolé en montagne ? Nous livrons ! Nous pratiquons également le "satisfait ou échangé" ».

« Avec le recul, j'estime que Sage X3 est très bien positionné pour prendre en charge le système d'information de gestion d'une ETI industrielle ».

Sébastien Alexandre – Cofel

En 2019, le développement s'appuiera en particulier sur le digital, avec un projet de site marchand, tourné vers les professionnels. « **Ce portail de e-commerce sera bien sûr interfacé avec Sage X3, ce qui permettra de pouvoir s'engager sur des délais avec une information sur le stock en temps réel d'un côté et, de l'autre côté, de gérer le stock et les lancements de production en intégrant les ventes en ligne en temps réel également** ».



Epēda



En savoir plus sur Cofel :  
[www.cofel.fr](http://www.cofel.fr)

Pour plus d'informations,  
rendez-vous sur [www.sage.com](http://www.sage.com)



## La vision

« Nous sommes parfois ambassadeurs de la marque Sage auprès de nos confrères que notre retour d'expérience intéresse. **Un des points importants est la qualité et la diversité de l'écosystème Sage.** Nous avons la possibilité de ne pas dépendre d'un seul intégrateur mais bien à chaque projet de sélectionner le partenaire qui nous paraît le plus expérimenté par rapport au cahier des charges.

D'ailleurs, l'histoire n'est pas finie. **Nous souhaitons encore progresser en logistique et pouvoir développer de nouveaux services** ».



sage X3

© Sage 2019 Tout droit réservé. Société par Actions Simplifiée au capital de 6 750 000 € -  
Siège social : 10 place de Belgique, 92250 La Garenne Colombes - 313 966 129 RCS Nanterre -  
Les informations contenues dans ce document peuvent faire l'objet de modifications sans notification préalable.