

Divalto Infinity : un choix tactique pour réussir



Sommaire

P. 3

**Métiers du négoce :
se préparer à rebondir**

P. 8

**PME Négoce : comment comprendre
et maîtriser la bataille des prix ?**

P. 13

**Gestion des fournisseurs dans le négoce :
fin de partie pour Excel !**

P. 17

**Optimisation de l'entrepôt de négoce :
6 "jokers" pour faire la différence**

P. 24

**ERP Négoce :
gagner le pari Divalto FIB avec SYXPERIANE**

P. 30

Conclusion

Métiers du négoce : se préparer à rebondir

Flambée du prix des matières premières, des coûts de transport, allongement des délais de livraison, pénurie de matériaux... En tant que professionnel du négoce, vous êtes concerné par la situation économique mondiale, après deux années de crise sanitaire. Le conflit ukrainien et les tensions géopolitiques ne font qu'aggraver un contexte déjà difficile pour le commerce B2B. Entre attentisme et témérité, quelle posture adopter ?



Une hausse du prix des matières premières

Depuis plusieurs mois, le coût des matières premières connaît une forte augmentation. Du bois à l'acier, en passant par les semi-conducteurs et le nickel, les matériaux nécessaires à la fabrication de toutes sortes d'équipements ont vu **leur prix exploser en un temps record**¹.

« D'après le FMI, les prix des métaux ont subi une hausse de 72 % par rapport à leur niveau d'avant-crise, atteignant en mai 2021 leur plus haut niveau depuis neuf ans (en termes corrigés de l'inflation). Les matières premières agricoles ne sont pas épargnées : le cours du blé, par exemple, est au plus haut depuis 2012. »



Michel Gomez,
Chef de projet Divalto

Les causes de ces hausses de prix sont multiples et dépendent des matières. Globalement, **la reprise des échanges**, qui a suivi la crise



sanitaire et économique, joue un grand rôle dans l'inflation. La reprise est plus rapide que prévu, et l'offre ne parvient pas à faire face à la demande, les investissements ne suivent pas assez vite. Des tensions se créent alors au niveau des approvisionnements. **L'inadéquation entre la demande (qui explose) et l'offre (insuffisante) tire les prix vers le haut.**

Le conflit entre la Russie et l'Ukraine depuis le 24 février dernier a également accentué l'envolée des prix des matières premières et de l'énergie.

¹ Financial Times

Des pénuries inquiétantes

Lorsque les prix des fournisseurs augmentent, les acheteurs ont tendance à anticiper de prochaines hausses en augmentant ponctuellement le volume de commande au prix actuel. Conséquence : la création d'une bulle spéculative qui mène à des situations de pénurie.

Aujourd'hui, **les stocks mondiaux de la plupart des matières premières sont presque vides**. Les métaux, les produits énergétiques et les biens agricoles sont les premiers concernés. Pour le cuivre par exemple, les réserves mondiales sont de 400 000 tonnes, soit **moins d'une semaine de consommation mondiale**.



Le transport international hautement perturbé

Depuis février 2021, **les prix du transport ont augmenté de 4,41 % en France** et devraient poursuivre leur hausse dans les prochains mois². Les places dans les conteneurs coûtent cher ; certains transporteurs refusent d'embarquer des pièces trop volumineuses, sinon à des prix **onze fois supérieurs qu'à l'habitude**³.

À cela s'ajoutent des problèmes de **rallongement des délais de livraison** liés à la crise sanitaire, mais aussi l'embouteillage de porte-conteneurs ayant eu lieu sur le canal de Suez en mars dernier...

² Baromètre Upply

³ Financial Times

La concurrence accrue de l'offre web

La crise sanitaire et les confinements ont révélé un concurrent de taille aux entreprises de négoce : **les géants du web** (Amazon, etc.). Ces derniers ont raflé une partie des parts de marché des plus petits négociants en développant leurs offres à destination des professionnels.

Leurs arguments ne manquent pas : produits toujours en stock, livraison en 24H, prix défilant toutes concurrences... Les professionnels, désormais habitués à ce type de service dans leur vie personnelle, sont friands de cette réactivité. Ils succombent de plus en plus aux sirènes de la commande web.

Négociants : comment éclaircir l'horizon ?

En temps de crise, d'instabilité et de doute sur l'avenir, il est tentant de mettre tout investissement en pause, en attendant des jours meilleurs. Les professionnels du négoce ont souvent bloqué leurs investissements et s'efforcent de **maintenir leur activité** en maîtrisant leurs stocks et leurs marges autant que faire se peut.

À situation exceptionnelle, mesures exceptionnelles!





Cette réaction attentiste, spontanée et pour le moins assez classique, n'est pourtant pas forcément la plus efficace. Nous l'avons vu durant la dernière crise sanitaire, **les entreprises qui ont le plus rapidement rebondi sont celles qui se sont adaptées à la situation et ont poursuivi leur logique d'investissement, quitte à changer leurs pratiques ou leurs habitudes.** Et ce, même s'il est difficile de conserver les mêmes pratiques lorsque l'environnement extérieur est à ce point mouvant.

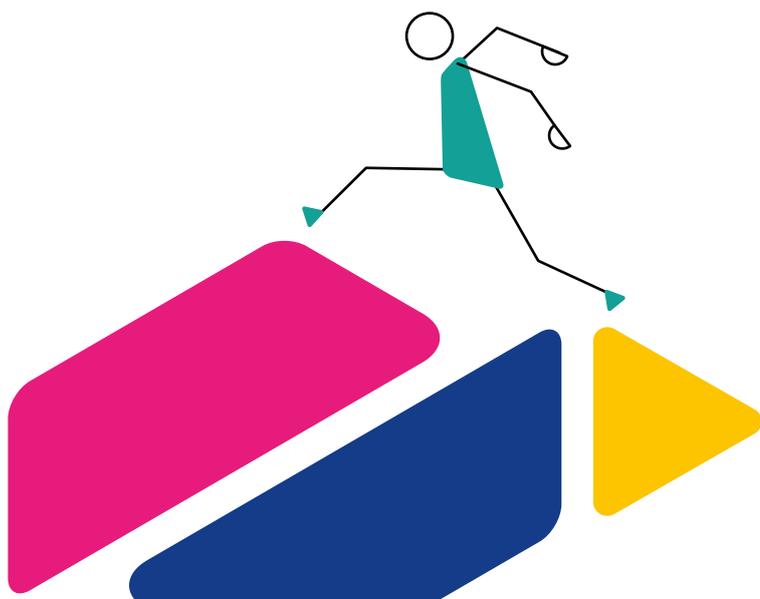
38 %

des entreprises ont su s'adapter à la crise sanitaire.

Source : l'Insee

Parce que le contexte reste instable, il faut justement **se doter des bons outils pour suivre et anticiper chaque mouvement.** Changer de fournisseurs, de modèle d'approvisionnement, de distribution, de positionnement ou pourquoi pas de politique tarifaire ? Vos équipements informatiques doivent accompagner ces mutations. Mieux : en être partie prenante.

Un logiciel de gestion n'est plus une option pour évoluer dans le domaine du négoce aujourd'hui. Vous avez besoin d'un solide appui pour suivre les prix d'achat et les coûts de revient, [maîtriser vos marges et sécuriser vos stocks.](#)



PME Négocce : comment comprendre et maîtriser la bataille des prix ?

La maîtrise des marges commerciales est cruciale pour les entreprises de négoce. A fortiori en période de crise, où les prix d'achat s'envolent sans qu'il soit toujours possible de répercuter cette hausse sur les prix de vente. Les marges ont alors tendance à se réduire considérablement... Comment faire pour les préserver et assurer la rentabilité de votre business ?



La bataille des prix aura bien lieu

Ces derniers mois, **le coût des matières premières ne cesse d'augmenter**, au même titre que les délais d'acheminement et de livraison. **La pénurie frappe même certains matériaux** : le bois, le PVC ou les semi-conducteurs commencent sérieusement à manquer.

En cause : les stocks de matières premières se sont amenuisés pendant la crise, faute de production suffisante (usines au ralenti, salariés confinés...) et des marchés d'exportation à l'arrêt.

Les transports sont également perturbés : le trafic maritime est fortement réduit, les ports saturés... Le prix du pétrole n'a jamais été aussi élevé, impactant les coûts du transport. Cet emballement a des répercussions sur le prix des produits dans le secteur du négoce et allonge les délais de livraison. ([En savoir plus](#))

Pour

65 %

des directions des achats, les crises auront "un fort impact sur les marges de l'entreprise".

Source : Étude menée par le cabinet AgileBuyer et le Conseil national des achats

Maintenir ses marges : un impératif pour les PME négoce

Ces variations de prix constantes impactent votre taux de marge. C'est pourquoi il est plus important que jamais de **suivre de près vos prix d'achat et de revente** pour préserver **vos coûts de revient**.

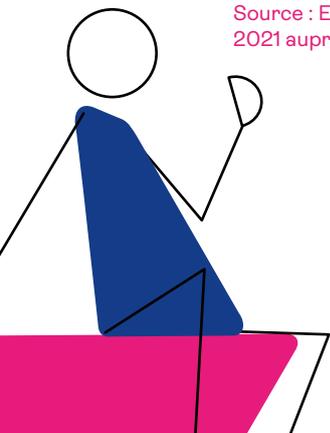
De vraies questions se posent : faut-il augmenter vos prix de vente ? Quand ? Jusqu'où ? Comment agissent vos concurrents ? Comment garder une cohérence tarifaire dans le catalogue ? Faut-il le faire ?

Vos clients finaux sont regardants sur les prix ; préserver votre marge ne devra pas se faire au détriment de leur satisfaction. D'autant qu'ils ont désormais accès à une large offre en ligne pour comparer les produits et les tarifs. Vous positionner comme **un fournisseur de proximité, fiable et pratiquant les "bons prix"** fait la différence aux yeux de vos clients. Pour cela, vos tarifs doivent être justes, et donc mis à jour en permanence.

59 %

des entreprises sont impactées par la hausse du prix des matières premières, mais seule la moitié envisage de répercuter la hausse sur les prix de vente.

Source : Enquête réalisée par la CMNE en mai 2021 auprès de 2 000 dirigeants

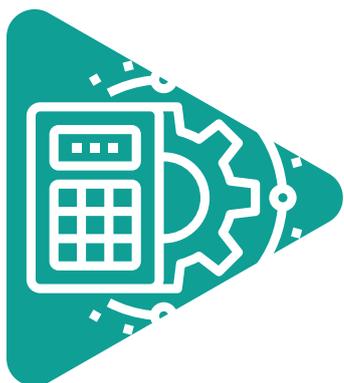


Comment rester rentable ?

Il n'existe pas de solution miracle permettant de "verrouiller" votre marge, c'est le propre du commerce de devoir adapter l'offre et la demande. Plus que jamais, les professionnels du négoce doivent rester **suffisamment agiles** pour faire évoluer leurs grilles tarifaires au gré des changements extérieurs. Pour cela, il vous faut centraliser l'ensemble des informations afin de **visualiser leurs évolutions en temps réel et garder le contrôle.**

Un logiciel de gestion type ERP permet de **maîtriser votre marge** en scrutant l'ensemble des données qui l'impactent. [Divalto FIB](#) propose justement **des fonctionnalités dédiées aux PME du négoce.** En voici trois exemples concrets.





Calculer les besoins nets

Si les professionnels commandent au plus juste les quantités dont ils ont besoin (on parle de méthode de réapprovisionnement à la commande, de "juste à temps" ou de Kaban), ils doivent malgré tout aussi "encaisser" des frais de stockage. L'anticipation est le maître mot pour maîtriser les coûts. C'est pourquoi il est important d'**élaborer un planning des approvisionnements précis**, en fonction du calcul des besoins nets (CBN).

Avec Divalto FIB, vous calculez très simplement les quantités nécessaires à réapprovisionner. Le CBN tient compte des prévisions de vente et travaille avec un historique de consommation. Il prend également en considération les délais d'achat et de fabrication des produits. Pour une gestion des approvisionnements au plus proche des besoins.



Adapter le prix de vente

Un outil comme Divalto FIB permet de **répercuter les hausses de prix des fournisseurs sur les prix de vente**. Et ce, grâce à sa fonctionnalité "prix de vente calculé dynamiquement".

Cette fonction permet de **calculer automatiquement un prix de vente** en fonction d'une classification qui comporte jusqu'à 4 sous-niveaux client et article. Un coefficient s'applique sur dernier coût réel (CR), le coût moyen pondéré (CMP), le tarif de référence et le tarif d'achat de référence. Indispensable pour réévaluer vos tarifs avec réactivité sur un marché du négoce particulièrement fluctuant.



Satisfaire le client

Lorsque les tarifs d'achat changent, le prix de vente doit être ajusté en conséquence. Mais sans trop impacter la satisfaction des clients !

Divalto permet de générer les tarifs de vente **à partir d'un tarif d'achat de référence** et via un tarif de référence. Ainsi, le coût de revient est calculé à partir du tarif d'achat de référence d'un fournisseur. Divalto FIB propose en outre des fonctions de :

- Majoration du tarif d'achats, en pourcentage, en montant et en coefficient par fournisseur,
- Référentiel pour le calcul de la marge,
- Règle de calcul paramétrable pour génération des différents tarifs de vente (sous forme de coefficient par exemple).

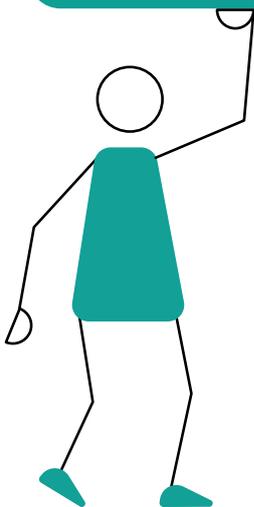
Il est possible de générer des tarifs de vente en masse (selon la mise en place de règles et de priorités) depuis les tarifs de référence.

« Divalto FIB est très complet et simple à prendre en main pour les nouveaux utilisateurs. Ce logiciel nous a ouvert des portes ! Grâce à ses capacités de personnalisation, tout est possible ! [...] On ne peut plus imaginer travailler sans ! »

Lionel RAMON

Président Directeur Général de BAFA SA

[Témoignage disponible ici](#)



Gestion des fournisseurs dans le négoce : fin de partie pour Excel !

Suite à la crise sanitaire, la fonction achats dans le négoce fait face à de nouveaux challenges pour assurer la rentabilité de l'entreprise et répondre aux attentes des clients — en termes de coûts et de délais. La gestion des fournisseurs — et l'encadrement des risques fournisseurs — jouent un rôle prépondérant pour relever ces défis. Les fichiers Excel traditionnellement utilisés dans le secteur ne font plus le poids.



Digitaliser la gestion des fournisseurs

Les fournisseurs jouent un rôle stratégique dans la performance des entreprises de négoce. C'est pourquoi, il est important pour ces dernières de suivre de près les activités de leurs fournisseurs afin de **maîtriser les risques fournisseurs**. En effet, les défaillances ou comportements inappropriés des fournisseurs peuvent avoir de lourdes conséquences économiques pour les entreprises du négoce. Par exemple, un retard de production, une faillite ou un écart de conduite en termes de RSE... **L'analyse des risques fournisseurs** est essentielle pour identifier les risques et réduire leur impact en mettant en place des plans d'actions préventifs.

Transactions, suivi, réclamations... rien n'est censé vous échapper, pour limiter tout risque. A fortiori lorsque le contexte économique connaît de fortes perturbations : **les fluctuations de prix et de délai d'approvisionnement** fragilisent vos fournisseurs, avant de vous toucher vous-mêmes.

85 %

des directions achats considèrent la gestion des risques comme un réel enjeu

Source : étude réalisée par Oxéa

Alors, lorsqu'il s'agit de gérer ses fournisseurs, exit les feuilles de calcul type Excel ! Celles-ci ne permettent pas un pilotage suffisamment rigoureux. **Un ERP adapté à votre secteur d'activité** sécurise davantage vos achats et la relation avec les fournisseurs. **Divalto FIB a justement été conçu pour les métiers du négoce**. Outre ses fonctionnalités liées à l'optimisation de l'entrepôt logistique, la gestion des tarifs et le suivi des marges ou encore l'optimisation des stocks, Divalto Infinity est **un puissant outil d'aide à la décision et de pilotage** de la relation fournisseurs.



Centraliser les données fournisseurs

Divalto Infinity propose **une vision 360° de votre relation fournisseurs**. Il centralise l'ensemble des informations fournisseurs utiles dans une même interface : historiques d'achats, variations de prix, délais de livraison, réclamations, quantités minimum... Vous bénéficiez ainsi d'**une vue d'ensemble de la qualité de service et des catalogues** de tous vos fournisseurs. Vous liez les fiches articles à leur fournisseur, les sous-fiches fournisseurs sont automatiquement créées par l'outil.

« La solution Divalto infinity répond aux attentes métiers de notre société et s'inscrit dans la volonté d'un système d'information plus agile et plus communicant pour la centrale et notre réseau d'adhérents. »

Hervé PERRET

Directeur Organisation Métier et Systèmes d'Information chez DomPro

[Témoignage disponible ici](#)



Avec Divalto Infinity, vous êtes également capable d'**analyser les performances antérieures ou de comparer le prévisionnel** pour chaque fournisseur afin d'opérer un pilotage au plus juste. Ces données vous aident à **gagner en proactivité** : une aide décisionnelle de taille !

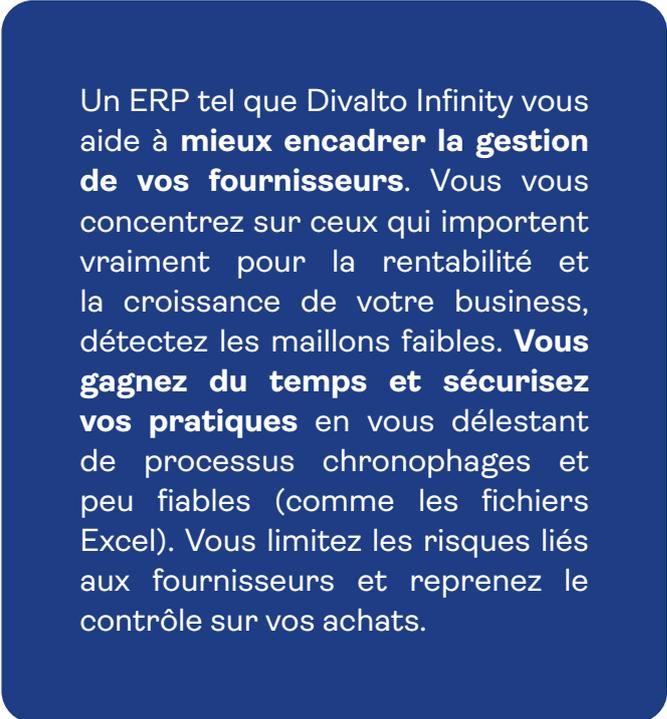
Améliorer le suivi des achats

Avec Divalto Infinity, vous maîtrisez **l'intégralité du processus d'achat**. Il vous permet de générer des bons de commandes et de réceptions, et plus largement, de contrôler vos achats auprès des fournisseurs. De cette façon, **vous sécurisez les flux financiers** (facilement vérifiables en interne) et évitez de potentiels litiges.

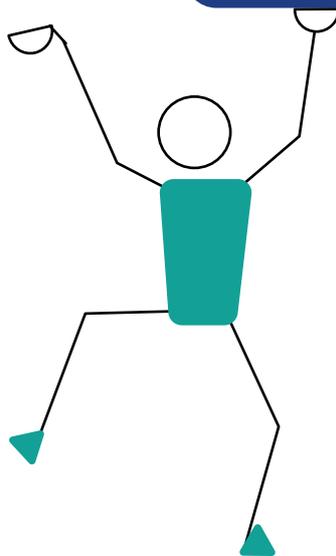


Contrairement à un fichier Excel, l'ERP permet de **créer des interactions** entre les commandes, les fournisseurs, les coûts, les dépenses, etc. Ces données sont mises à jour **en temps réel** (statut des commandes, disponibilité d'un article, prix...). Mieux : vous êtes à même de **passer commande au moment le plus opportun** et bénéficiez ainsi plus aisément de produits de qualité au meilleur prix.

Des fonctionnalités dédiées ont été développées pour **faciliter le suivi des achats dans le négoce** : par exemple, la fonction "gestion des dépassements d'encours" permet de créer des processus pour mieux suivre les dépassements ou la possibilité de fixer des plafonds de commandes par fournisseurs.



Un ERP tel que Divalto Infinity vous aide à **mieux encadrer la gestion de vos fournisseurs**. Vous vous concentrez sur ceux qui importent vraiment pour la rentabilité et la croissance de votre business, détectez les maillons faibles. **Vous gagnez du temps et sécurisez vos pratiques** en vous délestant de processus chronophages et peu fiables (comme les fichiers Excel). Vous limitez les risques liés aux fournisseurs et reprenez le contrôle sur vos achats.



Optimisation de l'entrepôt de négoce : 6 “jokers” pour faire la différence

Pour les entreprises du négoce, l'entrepôt constitue un point névralgique. C'est à la fois le premier et le dernier lieu de contact avec le produit avant sa livraison au client. L'entrepôt occupe donc une place charnière : son dimensionnement et sa bonne organisation influent directement sur la satisfaction client et donc sur la productivité et la rentabilité de l'activité de négoce. Voici quelques conseils pour optimiser la performance de votre entrepôt.



N°1

Dimensionner l'espace de stockage

Toutes les vérités sont bonnes à dire ! Alors commençons par poser les bases : plus votre activité abrite des stocks croissants de produits, plus la surface de l'entrepôt — et sa localisation — doivent être mûrement définies. Ces surfaces sont à la hausse en Europe : selon Zebra, la superficie moyenne des entrepôts devrait augmenter de 26 % d'ici à 2024¹.

Bien sûr, en tant que gestionnaire de négoce, vous êtes conscient du coût d'un entrepôt, dont les composantes sont à tiroirs : loyer (ou remboursement de mensualités), taxe foncière, frais d'assurance et de fonctionnement (chauffage, électricité, climatisation...), éloignement de l'entrepôt par rapport aux sites effectifs de distribution, coût du transport, coût des stocks... **La géographie et le dimensionnement de l'entrepôt doivent être étudiés et réévalués régulièrement**, afin d'optimiser ce poste clé de dépense.

¹ Zebra

78 millions de mètres carrés d'entrepôt en France... et moi et moi et moi

La totalité des surfaces d'entrepôts en France avoisinait en 2020 les 78 millions de mètres carrés, ce qui assure un fort entreposage de marchandises dans le circuit de transport. La taille moyenne s'élève à 18.500 m².

Les 10 % les plus grands (ceux dont la surface est supérieure à 35.000 m²) représentent près de 40 % de la surface totale.

Source : Supply chain Info 4

N°2

Ranger les produits pour optimiser l'espace et les opérations autour des produits

Une place pour chaque chose et chaque chose à sa place... Ce vieil adage est le b.a.-ba d'un entrepôt bien organisé. L'agencement optimisé d'une surface d'entreposage — son "layout" — suppose une réflexion poussée sur les options à prendre en termes de rangement et de stockage des produits. **Elles participent directement à une exploitation optimale de l'espace et à un prélèvement efficace des produits sur site.**

Selon les caractéristiques physiques des produits accueillis, l'entrepôt peut abriter **divers types de conditionnement** (cartons, palettes, conteneurs, caisses...) qu'il convient de stocker de manière optimale pour limiter le besoin de surface au sol : en hauteur, empilés, sur palettes ou sur étagère. Il ne faut pas négliger non plus **les contraintes propres à chaque produit** (par exemple, ceux qui peuvent être stockés regroupés ou au contraire nécessitent d'être séparés). C'est à ce niveau de la réflexion également qu'un gestionnaire d'entrepôt peut utilement réfléchir à la manutention des produits et à son coût : manipulation manuelle, recours à des transpalettes ou des approches plus automatisées... La palette d'équipements est variée, mais parfois coûteuse. Cette ligne de coût doit être analysée régulièrement et réévaluée si besoin.

Cartographeur l'entrepôt et ses flux

Le chemin le plus court est la ligne droite. Certes. Minimiser les déplacements de marchandises et des équipes est aussi un levier de performance au sein de l'entrepôt. Plus les déplacements sont réduits, plus le temps de travail des équipes de manutention se concentre, plus le temps d'accueil des produits et de préparation des commandes se contracte. En parallèle, le niveau de satisfaction a de grandes chances de progresser.

L'étude des flux au sein de l'entrepôt permet de **dresser une cartographie de l'espace et de concevoir des itinéraires de picking précis et de flux de marchandises les plus appropriés**. Dans la réalité, rarement en ligne droite !

C'est donc lors de cette étape que le gestionnaire d'entrepôt planche sur **le découpage de l'espace physique en fonction des opérations** : zone de déchargement des produits, zone de réception et de contrôle des produits reçus, zones de stockage (à regrouper par typologie de conditionnement), zone de préparation de commande, de palettisation, d'expédition... Cette cartographie devra aussi prendre en compte la présence de certains types de produits (matières toxiques ou inflammables, produits nécessitant une conservation au frais...)

La création d'un "magasin" peut s'avérer nécessaire à cette phase de l'étude pour rapprocher les articles à forte rotation de stock de la fin de la chaîne. Différentes méthodes de sortie de stocks coexistent (FIFO, FEFO, LIFO). Néanmoins, pour les articles placés en attente du côté clients, il pourrait s'avérer utile de pratiquer du cross-docking : le produit est à peine arrivé qu'il file directement à la case préparation de commandes, **ce qui réduit les déplacements des produits et maximise les actions des équipes**.

N°4

Étiqueter pour tracer

Le rangement et la cartographie des flux de produits restent inopérants si la codification des produits est imparfaite. **Chacun doit être précisément étiqueté** — avec des codes à barres, QR code ou étiquettes RFID — afin de simplifier leur identification dans l'entrepôt et leur suivi.

L'étiquetage décline en quelque sorte le “pédigrée” du produit : n° de référence, date d'arrivée à l'entrepôt, date d'emballage ou de colisage. Cette codification est indispensable pour **suivre aussi le transport et la livraison finale des colis chez les clients.**

N°5

Spécialiser vos collaborateurs pour gagner en efficacité

Si votre activité de négoce se développe, il est fort à parier que vous ayez besoin de spécialiser davantage vos équipes pour les rendre plus efficaces. Au-delà de 50 à 60 commandes par jour, gérées par une équipe de 5 à 7 personnes, il n'est plus question qu'une même personne se charge de la réception des colis, la préparation des commandes et de leur expédition. **Les acteurs du picking notamment doivent se spécialiser.**

Pour les rendre plus productifs, tout en préservant leurs conditions de travail, vous équiperez progressivement vos équipes de lecteurs de codes à barre, de transpalettes ou de chariot élévateurs.

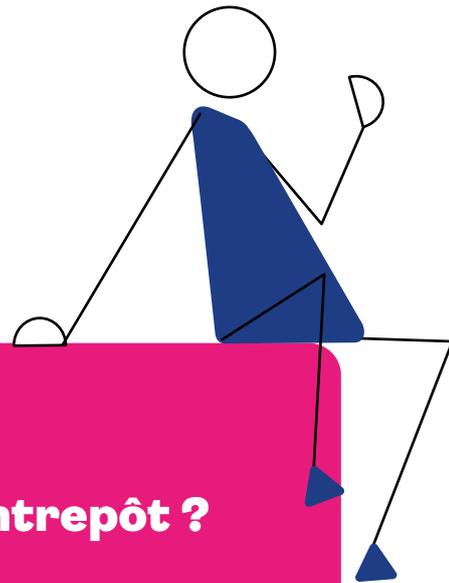
Automatiser tout ce qui peut l'être dans l'entrepôt de négoce

La digitalisation des entrepôts du négoce est également source de gains de productivité. Elle peut tout à fait être menée à différents niveaux de complexité, selon les besoins et priorités de l'entreprise. Sans parler du recours à des outils complexes comme un WMS (Warehouse Management System), le déploiement d'un ERP spécialisé, tel que celui proposé par [Divalto Infinity propulsé par SYXPERIANE pour le négoce](#), apporte de multiples bénéfices.

C'est d'abord un point d'entrée unique pour **suivre toute la vie de l'entrepôt en temps réel** : la réception (entrée) des produits, leur stockage (emplacement et rotation des stocks), la préparation des commandes, l'expédition et le suivi des livraisons...

La solution permet de gérer également, et sans risque d'erreurs, les disponibilités dans plusieurs sites de dépôt et de les combiner aux stocks présents dans les points de vente pour **maximiser les rotations de stock** sur chaque site. C'est un outil efficace enfin pour réaliser des inventaires précis et piloter tous les mouvements, toutes les tâches accomplies par les équipes.

Avec Divalto Infinity, les acteurs du négoce ont la possibilité de **coupler l'utilisation du logiciel à des terminaux mobiles en logistique**, afin de gagner du temps et de fiabiliser des actions effectuées par les opérateurs mobiles dans l'entrepôt : saisie des bons de préparation ou de réception, validation des commandes clients, suivi des transferts inter dépôts, des bons d'expédition, saisie des inventaires... **De quoi transformer l'entrepôt, trop souvent perçu comme un centre de coût, en véritable levier de rentabilité !**



Comment prendre le pouls de votre entrepôt ?

Pour connaître l'état de santé de votre entrepôt, rien de plus simple. Ou presque !

Quatre indicateurs de performance sont à scruter de près parmi la famille nombreuse des KPI logistiques valables dans le secteur du négoce :

- le taux de service : ratio entre les commandes livrées dans les temps et nombre de commandes totales
- le taux de disponibilité : pourcentage de produits disponibles à l'instant T pour le client
- le taux de rotation : chiffre d'affaires / stock moyen
- le taux d'occupation : quantité moyenne stockée / capacité totale de l'entrepôt

ERP Négoce : gagner le pari Divalto FIB avec SYXPERIANE

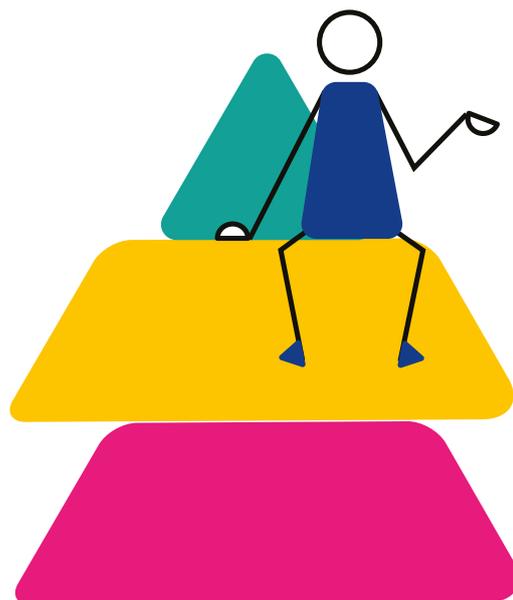
Déployer un ERP dans une période d'incertitude peut être source d'appréhension pour les PME du négoce. Pour autant, cette décision est la bonne, à n'en pas douter. Les deux dernières années nous ont montré que les entreprises B2B les mieux équipées étaient les plus à même de préserver leur rentabilité en temps de crise. Pour un déploiement de Divalto Infinity réussi, mieux vaut s'appuyer sur le savoir-faire d'un intégrateur expérimenté. Découvrez les trois atouts de SYXPERIANE.



65 %

des entreprises passent par un intégrateur pour mettre en œuvre leur ERP.

Source : Coleman Parkes (2020)



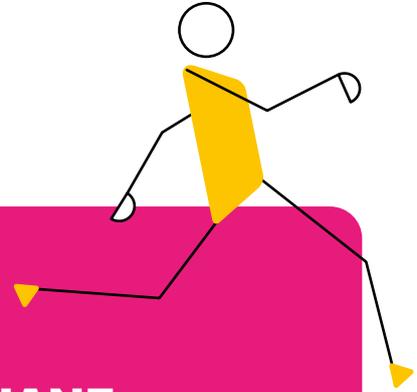
Respecter les contraintes des PME du négoce

Le déploiement d'un ERP tel que Divalto FIB est un projet d'envergure pour une PME. Sa réussite est hautement stratégique pour assurer les gains attendus par l'entreprise : productivité, performance, meilleure gestion des ventes, des achats, des stocks, de la logistique...

Un déploiement réussi repose nécessairement sur **une méthodologie éprouvée et bien adaptée aux particularités du négoce**. C'est pourquoi, **les processus sont au centre des**

projets que nous menons avec nos clients. Bien rodée, notre méthodologie a conduit plusieurs dizaines de professionnels du négoce à intégrer Divalto pour optimiser leur activité.

Nos consultants accompagnent les clients sur l'ensemble de leur projet Divalto, à travers un pilotage efficace de chaque phase, pour **respecter les délais, budgets et contraintes annoncés**.



Les 6 phases de la méthodologie SYXPERIANE

Phase 1

Conception : SYXPERIANE accompagne le client dans la définition du fonctionnement attendu de la solution. Les écarts entre les besoins et ce qu'offrent les fonctionnalités en standard sont identifiés. Les personnalisations et les développements spécifiques qui peuvent en découler sont identifiés et arbitrés en fonction du bénéfice à l'organisation du client.

Phase 2

Réalisation : Durant cette phase, les consultants réalisent le paramétrage, les personnalisations de la solution et les développements spécifiques retenus. Ils effectuent les tests unitaires sur la base de jeux de données du client.

Phase 3

Reprise des données : Cette étape fait appel au pragmatisme du client. Il s'agit d'identifier les données nécessaires à reprendre. Selon les modalités de reprise définies, la reprise est réalisée par le client ou les consultants SYXPERIANE.

Phase 4

Interfaces : La mise en place des interfaces avec les autres outils du système d'information du client nécessite de poser à plat les modèles de données et de formaliser les règles de gestion. Quel que soit le contexte SI, l'interopérabilité est clé. L'objectif est de bien faire communiquer les solutions entre elles.

Phase 5

Formation continue : Un outil de gestion n'est rien sans ses utilisateurs ! Alors la formation est essentielle pour assurer le transfert de compétences à ces derniers. En petits groupes, les utilisateurs sont accompagnés par les consultants pour la prise en main de leur solution.

Phase 6 - Recette et validation : Comme pour tout projet informatique, la recette permet de valider que la solution répond aux cas d'usage des métiers et donc à leurs besoins. Cette étape requiert une mobilisation des équipes chez le client, à bien anticiper pour que tout se passe au mieux. Elle précède la phase finale de bascule et mise en production.

"Avec l'audit, nous avons fait le point sur ce que nous voulions conserver ou non. C'était une bonne analyse. Il y avait un certain nombre de spécificités à reprendre. La stratégie peut être résumée en trois mots : définir, cadrer, tester. Nous avons ensuite suivi des formations sur plusieurs jours avec SYXPERIANE. Puis j'ai formé les utilisateurs en interne pendant un mois afin que tout le monde comprenne chaque point et prennent bien en main l'outil."

Christophe ROSE,
Directeur Informatique chez DUTSCHER

L'humain et l'écoute au centre

Notre méthodologie rigoureuse et cadrée n'exclut cependant pas **l'écoute et la compréhension de nos clients**. Au contraire ! Nous avons à cœur de nouer des relations de proximité et de confiance avec nos clients. Pour agir au plus près de leurs besoins et répondre au mieux à leurs attentes.

« *Objectif : concevoir l'ERP idéal pour votre entreprise. Celui qui vous aidera à maintenir le cap quelle que soit l'évolution de votre business et les contraintes externes.* »



Christine Roussel,
Chargée d'affaires

Des consultants expérimentés

Nous mettons un point d'honneur à respecter nos engagements. Pour que cela soit possible, nous nous appuyons sur **l'expertise de nos consultants**, leur solide connaissance de Divalto et des métiers du négoce.

Cette excellente maîtrise de la solution, couplée à une approche métier éprouvée, octroie à nos consultants la capacité de cadrer votre projet ERP Divalto. Et sans mauvaise surprise ! Nous prônons **la rigueur et la transparence** dans tous les projets de déploiement Divalto. **Les chiffrages initiaux sont respectés** et les résultats attendus sont au rendez-vous.

"J'ai trouvé bluffante la capacité des consultants SYXPERIANE à comprendre notre métier. (...) Au quotidien, les équipes SYXPERIANE sont très disponibles et à l'écoute. La gestion des tickets est efficace. On trouve toujours une solution ensemble, et assez rapidement qui plus est !"

Mathieu OTT,
Responsable Technique en charge du déploiement ERP
chez EUROSISTEMES



Objectif n°1 : la satisfaction client

La méthodologie SYXPERIANE vise avant tout la satisfaction client. Développée dans le cadre de Comités d'Innovation, elle propose **une approche différenciante, en accord avec votre vision du projet.**

Certifiés ISO 9001, nous avons à cœur de vous accompagner dans la durée avec des méthodes simples mais néanmoins redoutablement efficaces.

Enfin, il est important de souligner que le fait de s'entourer d'un **duo éditeur/intégrateur qui comprend votre métier et dont le produit à été conçu spécifiquement pour votre activité** est un avantage indéniable. En effet, d'un côté Cegid fournit un logiciel éprouvé, et de l'autre, SYXPERIANE propose une offre dédiée au Négoce, pourvue d'un socle adapté à vos besoins en standard. Une combinaison ayant déjà fait ses preuves auprès de nos clients.

*« Avec SYXPERIANE, faites de votre projet ERP Divalto **un levier de performance et de développement de votre entreprise de négoce !** »*



Michel Gomez,
Chef de projet Divalto

Conclusion

Vous l'aurez compris, il serait périlleux pour les métiers du négoce d'attendre une période économique plus stable pour **s'équiper d'un outil de gestion professionnel**. L'expérience a montré que les entreprises les plus compétitives face aux crises étaient **les plus avancées en matière de digitalisation**. L'efficacité de vos pratiques et la rentabilité de votre business peineront à être optimales sans outil adéquat...

Pour entamer votre transition numérique, vous avez besoin de vous appuyer sur un outil adapté à votre secteur d'activité, reconnu pour sa performance. **Divalto Infinity coche toutes les cases des besoins des PME du négoce**. Maîtrise du taux de marge, gestion des fournisseurs, optimisation de l'entrepôt... Rien n'échappe à cet ERP entièrement conçu pour booster la productivité et l'efficacité des négociants.

Avant de démarrer votre projet ERP Divalto, **assurez-vous d'être entouré d'experts**. Le déploiement d'un ERP ne s'improvise pas : mieux vaut faire confiance à un intégrateur expérimenté, recommandé par l'éditeur.

Chez SYXPERIANE, nous sommes **experts de l'intégration de logiciels de gestion d'entreprise depuis plusieurs dizaines d'années**. Et partenaire Et partenaire Platinum Divalto de surcroît ! À ce titre, nous avons accompagné plusieurs dizaines de clients dans la mise en place des solutions ERP Divalto. Notre centre de compétences dédié est composé de développeurs et d'experts techniques et fonctionnels maîtrisant parfaitement les solutions pour vous guider dans la mise en place de votre projet.

Divalto infinity
✓ Platinum partner

Nous entretenons avec Divalto un partenariat de longue date qui nous a notamment valu le statut de partenaire Platinum Divalto Infinity. Ce titre, ainsi que le 1er prix de la satisfaction client que nous avons obtenu en 2021 témoignent du savoir-faire de nos équipes et du niveau de service rendu à nos clients.

Un projet ?

Besoin d'un renseignement ?

[Nous sommes à votre disposition !](#)



BORDEAUX

386 Bis boulevard Jean-Jacques Bosc
Centre d'affaires
33130 BÈGLES

CHÂLONS-EN-CHAMPAGNE

111 avenue de Paris
51000 CHÂLONS-EN-CHAMPAGNE

CLERMONT-FERRAND

Centre d'Affaires Auvergne
5 rue du Pré La Reine
63100 CLERMONT-FERRAND

LILLE

71 rue de la Cousinerie
59650 VILLENEUVE D'ASCQ

LYON

3 route de Lyon
69530 BRIGNAIS

NANTES

3 Mail du front populaire
44200 NANTES

PARIS

14 rue d'Uzès
75002 PARIS

STRASBOURG

14 rue du Parc
67205 OBERHAUSBERGEN

Tél. + 0811 260 100

Nous contacter

syxperiane.com

**Suivez-nous
sur les réseaux sociaux !**

