

Solutions ERP... un marché encore dynamique

LE MONDE DES ERP et des progiciels de gestion n'est évidemment pas épargné par la crise, même s'il résiste beaucoup mieux que la moyenne.

Certains s'en tirent d'ailleurs particulièrement bien. Il en est ainsi de Talentia Software (précédemment Lefebvre Software). « Notre rentabilité est bonne, et les banquiers nous font confiance », affirmait récemment Viviane Chaine-Ribeiro, sa présidente, ajoutant : « nous sommes dans nos objectifs, dans nos plans de marché. » La société a beaucoup grossi par croissance interne et externe depuis 2007, mais les absorptions se passent bien, remarque en substance Viviane Chaine-Ribeiro, grâce à un processus d'intégration rodé et à des acquisitions très complémentaires, par exemple Cezanne Software, qui a permis à Talentia de progresser fortement à l'international, spécialement en Europe du Sud et au Royaume Uni.



► Cédric Ternois, PDG de Jalix.

« L'international pèse désormais 25 % de notre CA », se réjouit la présidente, qui vise une cible constituée essentiellement « de belles PME et ETI », avec des offres surtout centrées sur la gestion de la performance financière, ou celle des RH. Talentia devrait réaliser près de 60 millions d'euros de CA en 2013, avec un objectif situé entre « 80 et 100 millions à l'horizon 2015, ce qui implique de nouvelles acquisitions », ne cache pas Viviane Chaine-Ribeiro, tout de même très méfiante vis-à-vis de la politique gouvernementale et de ses possibles conséquences négatives.

Le salon Solutions (ERP, CRM, Dématérialisation...) accueillera du 1er au 3 octobre la plupart des principaux acteurs de ce secteur, sur des stands et également des conférences ou des ateliers. Ce salon est la manifestation annuelle de référence de ces activités. Microsoft en sera. Parmi ses principaux partenaires habituels figurera Jalix. Jalix est un intégrateur installé depuis une dizaine d'années et qui est devenu un partenaire spécialiste des solutions Cloud de Microsoft. À ce titre, Cédric Ternois, son PDG annonce que désormais Jalix est le premier à proposer la solution ERP Nav en ligne « au prix de 87 €/mois et par utilisateur ». L'ERP sera complété, comme sous le mode traditionnel d'acquisition, par le pack PME de Jalix, « qui permet une réduction des coûts et des délais d'implémentation », ainsi qu'avec le logiciel de reporting « My Report ». Bien entendu,



► Viviane Chaine-Ribeiro, présidente de Talentia Software.

l'intégrateur s'appuiera sur le service Cloud de Microsoft, nommé Azur.

Notons que la solution Dynamics CRM de l'emblématique marque américaine est déjà disponible en ligne depuis un certain temps et que le dialogue entre Nav et le CRM est facilité par un connecteur natif de chez Microsoft.

Selon Cédric Ternois, qui en espère de belles perspectives, la solution en ligne est la plus intéressante « dans 98 % des cas ».

Sylob arrive dans le cloud

Sylob, quant à elle, présentera une nouveauté sur le salon, une solution baptisée Sylob cloud, bien dans l'air du temps, comme le rappelle Jean-Marie Vigroux, président de la holding. Cependant, l'éditeur albigeois cherchera à se différencier en la matière de ses confrères par « des tarifs adaptés aux PME ».

« Cette offre locative intéressera en particulier les PME qui n'ont pas un volume d'utilisateurs constants et qui sont, dans la configuration traditionnelle, obligés de payer des licences pour des collaborateurs qui ne se servent que rarement de nos solutions », analyse en substance Jean-Marie Vigroux.

« D'autre part, complète-t-il, l'hébergement par un tiers de confiance garantit à nos clients une meilleure sécurité tant physique qu'en matière de protection des données ».

Florence Piton, directrice du marketing, annonce par ailleurs pour le printemps 2014 l'arrivée d'une solution Finances full web très compétitive. Rappelons pour finir que Sylob a lancé « un vertical » aéronautique au dernier salon du Bourget, ayant déjà une expérience affirmée en la matière.

Toutes ces initiatives s'inscrivent dans un contexte économiquement et financièrement satisfaisant pour l'éditeur sudiste, selon les chiffres énoncés par le PDG, Sylvie Salvan.

La dématérialisation fait une percée

La partie dématérialisation du Salon Solutions prend chaque année de l'ampleur. Parmi les acteurs reconnus du marché, Accelya se présentera cette année sur son stand avec « de belles nou-



► Jean-Marie Vigroux, président de Sylob.

velles signatures et de nouveaux projets de dématérialisation de factures fournisseurs, clients ou intra-groupe », rapporte Morgane Quéran, responsable marketing et communication. •

Le Groupe Yves Rocher : la dématérialisation fiscale des factures clients

OPTIMISER SON FONCTIONNEMENT, réduire ses frais, le tout dans une perspective écologique, c'est la volonté du Groupe, en opérant une dématérialisation fiscale de ses factures pour ses activités en France. Tout cela a été mené à bien, alors que la mise en place des dispositifs nécessite l'approbation des Partenaires magasins de la Marque Yves Rocher. Ce n'était donc pas si simple que cela.



Nous avons voulu en savoir plus en nous entretenant avec Alain Lefeuvre, attaché à la Direction Financière du Groupe.

Même si le Groupe est dynamique, cela n'empêche pas ses dirigeants et cadres de chercher à améliorer les processus de traitement de l'information, et de chercher à obtenir des gains de productivité tout en veillant à ce que l'outil choisi prenne en compte l'évolution de l'entreprise dans un processus de digitalisation.

Il en est ainsi des traitements administratifs

et financiers. « Nous avons constaté à cet égard, indique en substance Alain Lefeuvre, que l'émission et l'expédition de factures papier étaient gourmandes en temps et en finances ainsi qu'écologiquement peu satisfaisantes. Pour limiter les frais, nous insérons les factures dans les colis de marchandises destinés aux Partenaires magasin France, de la Marque Yves Rocher », explique-t-il, mais outre les aspects évoqués précédemment, une faiblesse supplémentaire résidait dans leur réception décalée par le Partenaire, ce qui l'empêchait d'avoir en temps réel une aide à la gestion prévisionnelle de sa trésorerie. « De plus, poursuit-il, la facture devait être ensuite transmise au cabinet comptable de la Partenaire magasin avec tous les risques de perte, de demandes de duplicata et in fine, d'éléments pouvant être incomplets en fin d'exercice comptable ».

Quant au poids « écologique », Alain Lefeuvre illustre son propos par le nombre

impressionnant de plus de un demi-million de pages imprimées, sans compter les contraintes de leur stockage, pour la Marque Yves Rocher France comme pour ses Partenaires magasins.

« Dans ces conditions, il est apparu judicieux au Groupe de mettre en place une dématérialisation fiscale des factures, en faisant en sorte que l'opération soit bénéfique pour tous les acteurs : la Marque Yves Rocher, la Partenaire magasin et son cabinet comptable », énonce-t-il.

La réflexion a débuté fin 2011, en cernant le périmètre de ce qu'il était souhaitable de faire. Il fut décidé de commencer par la France. Un appel d'offres fut lancé auprès de six sociétés expertes en la matière. « Dans le contexte qui était le nôtre, se souvient Alain Lefeuvre, la souplesse du prestataire était essentielle puisque nous devions proposer la meilleure façon d'accéder aux documents avec toutes les précisions utiles pour nos Partenaires magasins : consulter aisé-

► Alain Lefeuvre, attaché à la Direction Financière d'Yves Rocher.



© DR

DANS LE SUD-OUEST, ON PARLE COURAMMENT RUGBY ET AÉRONAUTIQUE.

- ▶ Chez SYLOB, nous avons conservé les valeurs du rugby pour conjuguer nouvelles technologies et aéronautique.

Sylob Aéro, l'ERP des sous-traitants aéronautiques.

sylob
aéro 

Plus de 20 ans de savoir faire pratique et quotidien auprès des PME industrielles
Une gamme d'ERP dimensionnée pour répondre aux besoins des PME et intégrer leurs contraintes métier
PARTICIPATIVE, une méthodologie de mise en œuvre formalisée et personnalisée avec le client, éprouvée au fil des années

SYLOB, des collaborateurs à votre écoute et une équipe qui s'engage à vos côtés pour vous accompagner dans la performance.

Contactez-nous :
www.sylob.com

 **sylob**
solutions ERP
pour PME industrielles

MEM VISTA 0 800 199 120. Cédric Dupon, @ sylobaéro - P&L&S&M

Un groupe familial, d'origine bretonne, résolument tourné vers le monde, avec une présence dans près d'une centaine de pays ...

Le Groupe Yves Rocher, fort de ses 16 000 collaborateurs, est un Groupe familial, indépendant et précurseur, dirigé aujourd'hui par Bris Rocher.

Il a réalisé plus de 2 milliards de CA en 2012.

Le Groupe Yves Rocher, c'est huit marques, qui appartiennent au monde des cosmétiques (Yves Rocher, Dr Pierre Ricaud, Daniel Jouvance, Kiotis, Flormar), à celui de l'embellissement de la maison (Stanhome) ou encore à l'univers de l'habillement pour petits et grands (Petit Bateau)...

« Pour être toujours plus proche des femmes, et parce que la proximité avec ses clientes est une priorité, le Groupe Yves Rocher s'engage à nouer avec elles une relation directe et privilégiée, digitale et personnalisée, grâce à la modernité, la diversité et la complémentarité de ses réseaux de distribution (vente par magasins, vente à distance, vente par internet, vente directe...). »

ment et selon leurs choix l'ensemble des documents factures ou seulement les avis de paiement ou les éventuelles pièces-jointes associées aux factures. »

Souplesse et richesse de navigation

Cette souplesse résidait aussi dans la possibilité d'installer des champs supplémentaires. La solution d'Accelya, Clear' Invoice, fut retenue pour la souplesse dont faisaient preuve ses responsables à ces égards. Aujourd'hui, « 98 % des Partenaires magasins ont leurs factures ainsi dématérialisées après l'ouverture du

portail dédié fin octobre 2012 ».

La plateforme Clear' Invoice effectue automatiquement la nuit les contrôles métiers et légaux des factures émises. Si tout va bien, un PDF est créé avec une signature électronique pour mise à disposition sur le portail et envoi à CDC Arkhinéo pour archivage légal sur 10 ans, ce qui lui confère une valeur probante vis-à-vis de l'administration fiscale.

La Partenaire peut bien sûr consulter les factures en ligne, sans avoir à les imprimer « Mais bien plus, souligne Alain Lefeuve, les pieds de factures intégrant les nomenclatures produits et permettant

la ventilation des comptes, sous forme de fichier récapitulatif mensuel au format Excel, peuvent être directement intégrés dans les systèmes d'information des cabinets comptables ».

Ces gains de productivité sont source d'avantages pour les Partenaires, qui peuvent justifier d'une réduction d'honoraires de leurs cabinets, ou de prestations complémentaires de leur part. « La conduite du changement a été bien gérée, se félicite Alain Lefeuve, puisque aujourd'hui on enregistre plus de 1000 connectés (Partenaires magasin et cabinets comptables) pour la Marque Yves Rocher sur le portail Clear' Invoice ». Le côté intuitif du portail, ainsi qu'une base documentaire explicative en ligne bien faite y ont largement contribué, ainsi « qu'une équipe dédiée à l'écoute chez Accelya ». »

Le budget est réparti entre le coût d'installation et de développement d'une part, relativement limité chez Accelya, et un prix au nombre de factures annuelles. Des déploiements de la dématérialisation fiscale des factures sont en cours au sein du Groupe Yves Rocher, dans les pays présentant un réseau de Partenaires magasins. •

Menuiserie Tellier : une stratégie marketing bien huilée

ON DIT SOUVENT QUE LES PME FRANÇAISES NE GRANDISSENT PAS. C'est peut-être vrai en général. En tout cas, ce n'est pas le cas de Tellier, PMI située à Chenillé, entre Angers et Cholet, spécialisée dans la menuiserie spécifique en aluminium, passée en une dizaine d'années d'une quinzaine de collaborateurs à 56 aujourd'hui.

► Jean-Christophe Quarrez, directeur associé de Tellier.



La société fut créée en 1989 par Gérard Tellier, issu de la mécanique, qui travaillait essentiellement « en local ». Elle est aujourd'hui dirigée par deux de ses collaborateurs, le fondateur ayant cédé son entreprise en juillet dernier. Ce sont MM. Alban Neveu, PDG, et son associé, Jean-Christophe Quarrez. Ce dernier explique que, pen-

dant plusieurs années, deux axes coexistaient : le cintrage sur barres et la menuiserie cintrée en sous-traitance d'une part et la fabrication assortie de la pose en local d'autre part. Après 2006, « l'activité s'est recentrée sur les châssis cintrés ou spécifiques, le métier en local étant abandonné ». Tellier, expose Jean-Christophe Quarrez, compte trois types de clients :

– Les industriels. Ce sont souvent de grands noms de la menuiserie qui ont de grosses capacités de production, mais ne souhaitent pas fabriquer eux-mêmes du spécifique, préférant le confier intégralement à la sous-traitance. Jean-Christophe Quarrez évoque des formes atypiques, des dimensions hors normes... « La tendance dans ces groupes est de s'en remettre à nous pour livrer des châssis prêts à poser, sans transformation finale à effectuer par eux », résume-t-il en substance.

– Deuxième typologie de clients à peu près à parts égales avec la première, les artisans. Ce sont des poseurs, qui n'ont pas la capacité de production adéquate et ne souhaitent pas s'en soucier.

– Enfin, les façadiers, qui ont, eux, des outils de production à disposition pour les fenêtres traditionnelles, mais n'ont pas forcément les compétences et les outils pour de très grosses opérations en



menuiseries cintrées, « comme 200 fenêtres pour une seule caserne de pompiers ». « Notre progression tient principalement à deux raisons, explique en substance Jean-Christophe Quarrez : d'une part, nous avons la capacité de production la plus grande en France sur la partie cintrée, dans un marché de niche. D'autre part, dans le domaine des châssis spéci-

ifiques, où la concurrence – souvent locale – est beaucoup plus diffuse, nous bénéficions d'une avance technologique que nous cherchons à conserver, en continuant à créer de nouveaux produits. »

Jean-Christophe Quarrez évoque ainsi la création de châssis circulaires en 2007, brevetés, ainsi que « des produits performants en matière d'isolation thermique ». ▶

 Microsoft
Dynamics NAV
Cloud PME Edition by Jalix

89€ / mois / utilisateur
Offre spéciale
Les Salons Solutions

- ▶ Bénéficiez d'un ERP complet et d'un module de reporting intuitif
- ▶ Divisez par 2 les coûts et le délai de mise en œuvre grâce au Pack PME exclusivité Jalix
- ▶ Installation en quelques minutes, aucun serveur requis
- ▶ Mobilité et sécurité garanties

Piloter votre activité
devient un jeu d'enfant
avec

 Jalix
Services.com



www.jalix.fr
contact@jalix.fr

* Jeu concours gratuit du 1er au 3 octobre 2013 sur les Salons Solutions (CNIT). Règlement disponible sur le stand C15.

Gagnez* une tablette-PC HP ElitePad, rejoignez-nous au Stand C15.

En 2012, ce fut « *le seul volet roulant sur châssis rond. Nous nous efforçons ainsi de demeurer le leader sur le marché* », lance-t-il, un marché essentiellement national pour l'heure, si l'on excepte quelques exportations en Europe de l'Ouest, en Afrique, et au Moyen-Orient.

Cette PMI angevino-choletaise résiste à la crise grâce à son positionnement qualitatif, ciblant donc des clients moins touchés par la situation économique dégradée, ainsi qu'à la faveur de la barrière technologique édifiée face à ses concurrents.

Une croissance rapide

La croissance rapide de Tellier a amené dès 2002 ses dirigeants à rechercher un ERP « *susceptible de nous faire passer du monde du crayon-papier et du tableur Excel à celui des technologies d'information modernes* ». A l'époque, trois concurrents, tous éditeurs disposant d'une antenne locale, furent mis en lice. « *Nous préférons*

faire appel à des éditeurs, les intégrateurs nous paraissant moins en lien direct avec le produit, donc avec une réactivité a priori inférieure. Nous nous assurâmes cependant d'une proximité géographique avec eux », explique Jean-Christophe Quarrez.

Finalement, ce fut Sylob 7, appellation correspondante actuelle du produit, qui fut retenu. L'éditeur albigeois fut d'abord choisi, « *car il était l'un des rares proposant un configurateur technique digne de ce nom, vérification faite qu'il disposait d'un bureau à proximité, à Angers en l'occurrence* ».

La mise en place se fit d'une façon « classique » : l'on commença par la partie commandes-bons de livraison-factures, on continua avec les devis, où le configurateur est fort utilisé, enfin on termina avec la production, les ordres de fabrication étant générés directement à partir des commandes.

« *Cela nous a permis de rationaliser notre organisation, se souvient Jean-*

Christophe Quarrez, en formalisant mieux nos process, en créant une véritable nomenclature de nos produits et en incluant ainsi aux collaborateurs une plus grande rigueur », souligne-t-il.

Installé en 2003-2004, Sylob 7 est toujours en place, ayant bien entendu bénéficié des améliorations régulières apportées par l'éditeur éponyme ainsi que « *des développements spécifiques convenus avec lui* ».

« *Le produit est stable, robuste et fiable, synthétise Jean-Christophe Quarrez. L'équipe de Sylob fait preuve en outre d'une bonne réactivité, ajoute-t-il. L'installation d'un ERP nous a permis de faire face à une augmentation importante de la demande et aussi de nous remettre en cause sur certains process. Ses évolutions nous permettent de même de ne pas rester figés, ce qui est très important dans un monde où les choses changent très vite* », conclut Jean-Christophe Quarrez. •

Oberthur Cash Protection : développement de marchés, nouveau système d'information

A L'IMAGE DE PME-PMI DE PLUS EN PLUS NOMBREUSES, Oberthur Cash Protection a engagé une forte démarche d'expansion vers des marchés à l'international après avoir affirmé son leadership en France et en Belgique.



► Yann Marques, responsable informatique de Oberthur Cash Protection.

Cette entreprise de 70 personnes basée à Dijon, est filiale depuis une vingtaine d'années du groupe FCO (François Charles Oberthur), qui exerce ses activités dans le domaine de l'impression de haute sécurité et qui compte environ 1000 salariés. Qui dit nouveaux marchés, évolution technologique aidant, dit refonte du système d'information.

Nous avons évoqué toutes ces questions avec Yann Marques, responsable informatique de Oberthur Cash Protection.

« *Notre entreprise est spécialisée dans les dispositifs de dissuasion des vols d'espèces, notre maison-mère fabriquant elle, de la monnaie fiduciaire* », indique Yann Marques. Il poursuit : « *Au départ, Oberthur Cash Protection n'était que sur le créneau de la protection des valeurs des transporteurs de fonds, uniquement en France et en Belgique, ce qui est apparu trop étroit aux dirigeants* ». Ces dirigeants ont donc décidé d'une part de s'ouvrir à d'autres typologies de clientèles, comme les banques pour leurs distributeurs de billets, et bientôt les com-

merçants ; d'autre part de se développer à l'international, aujourd'hui dans une quinzaine de pays, le Mexique et le Brésil semblaient recéler de bonnes perspectives à cet égard.

De quoi s'agit-il ? De dispositifs de maculage de billets, les rendant impropres à l'usage, selon les lois régissant ce domaine en France, comme dans plusieurs autres pays. Le but est évidemment de dissuader les voleurs en amont. Quoi qu'il en soit, ce changement de stratégie, se traduisant par l'élargissement des clientèles visées, ainsi que la relation avec l'international, devaient concourir à une réflexion sur le système d'information.

Mais d'autres facteurs présidèrent au changement. Yann Marques évoque des solutions bâties au fil de l'eau, réalisées en interne avec des ressources limitées, qui se sont empilées les unes sur les autres, contribuant à des doublons (plusieurs bases fournisseurs, clients... sans que l'on sache parfois quelles données sont les bonnes...). De plus, elles avaient été établies sur des fondements technologiques devenus obsolètes. « *Au bout de dix ans, tout ce système apparaissait hétérogène et d'une maintenance compliquée* », ponctue Yann Marques.

Il évoque les trois possibilités envisagées alors, il y a deux ans environ, pour pallier ces difficultés :

- Rebâtir une solution globale achats-ventes-production... en interne. Les ressources en interne étant insuffisantes, cette idée fut d'emblée écartée.

- Faire appel à un prestataire susceptible de créer une solution spécifique. Dans ce cas, la maîtrise des coûts et de la maintenance est apparue aléatoire (dérive possible du budget initial, défaillance éventuelle du prestataire au terme de quelques années, avec obligation de repartir de zéro ou presque...).

- Dernière hypothèse envisagée : l'achat d'un outil existant sur le marché. Ce qui fut en fin de compte privilégié.

Un appel d'offres fut lancé auprès de cinq intégrateurs, dont quatre visitèrent le site de Dijon, où se trouve la quasi-totalité du personnel (production et R&D en particulier). Ils furent invités à présenter deux démonstrations, l'une



d'ordre commercial, l'autre plus technique. Chaque intégrateur pouvait proposer l'ERP de son choix. Au final NAV, de Microsoft Dynamics, fut sélectionné. Il fallait dès lors départager les deux intégrateurs qui avaient mis en avant cet ERP destiné aux PME d'une taille inférieure à 500 salariés.

Un processus bien huilé

Dynamics NAV offrait trois caractéristiques essentielles aux yeux des dirigeants de la firme dijonnaise : la pérennité de la solution à horizon d'au moins dix ans, sa bonne couverture fonctionnelle et des perspectives de maintenance favorables, explique en substance Yann Marques. Finalement, l'intégrateur Jalix fut choisi. Pour résumer, deux points firent la différence. D'une part, la proposition d'installer avec Dynamics NAV la solution CRM de Dynamics, plutôt que d'essayer de tout faire rentrer dans l'ERP. D'autre part, une coopération plus étroite de nature à éviter un trop important budget de paramétrage, quitte à modifier certains process pour cadrer avec les nécessités imposées par le progiciel, plutôt que l'inverse. En même temps, Jalix est apparu comme un intégrateur à taille humaine, très impliqué dans la connaissance du client, afin de mieux répondre à ses besoins, et également très réactif.

Le projet a duré un peu moins d'un an, du début 2012 au commencement de 2013. En juin 2012, Jalix entreprit

l'intégration des process dans Dynamics NAV et Dynamics CRM.

La reprise de l'existant eut lieu en juillet 2012, avec des formations en septembre, puis en décembre, juste avant le démarrage. La mise en production fut opérée le 7 janvier 2013, en présence de trois consultants de l'intégrateur, chargés d'affiner certains paramétrages et de gérer le stress des collaborateurs, toujours anxieux au départ. Depuis, plusieurs aménagements, personnalisations... ont eu lieu, pour tenir compte d'améliorations qui sont apparues intéressantes, cela dans Dynamics NAV, « *car nous arrivons à faire vivre nous-mêmes le CRM* », note Yann Marques.

Le bilan est satisfaisant, résume-t-il en substance : « *Nous n'avons plus qu'une seule base, que ce soit pour les articles, les fournisseurs ou les clients, une seule base à chaque fois et plus sûre !* De plus, ajoutez-il, *les outils s'intègrent parfaitement dans notre environnement bureautique, ce qui occasionne une prise en main facilitée pour les utilisateurs, environ une trentaine pour Dynamics NAV, comme pour le CRM.* » D'autre part, face au besoin de reportings souples et fiables, Jalix a suggéré l'implémentation de sa solution My Reports, qui s'avère « *excellente* », et à un coût raisonnable.

À l'avenir, Yann Marques indique qu'un « *pont comptable* » est envisagé avec l'outil de la maison-mère, afin d'éviter des re-saisies (gains en temps, en fiabilité...). •