



L'ENJEU POUR L'ENTREPRISE MAURER FRÈRES & CIE

Raccourcir les délais de livraison, en optimisant l'intégration des éléments commerciaux sur le terrain, la gestion de production et la préparation de commande.

LA SOLUTION

Mise en place d'une solution de gestion commerciale, de stock et d'achat (Agrosys, solution développée sous iSeries), dans un premier temps.

Puis, mise en place du module de saisie des commandes de l'ERP Agro3w, solution développée en Java avec Rational Developer Studio.

LES BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE MAURER FRÈRES & CIE

- optimisation du temps nécessaire à la saisie de la commande,
- pérennisation de l'investissement matériel fait avec l'iSeries,
- maintien de l'existant,
- ouverture vers de nouvelles technologies,
- conseils dispensés par un partenaire spécialiste de leur domaine.

“Les commerciaux ont désormais la possibilité d’avoir en permanence un historique sous les yeux, et d’améliorer ainsi la pertinence de leur offre commerciale”

Directeur Général Délégué de Maurer Frères et Cie

En 1921, une dynastie de bouchers-charcutiers alsaciens passionnés par la qualité a donné son nom à la société, qui n'a cessé de prendre de l'ampleur dans la ville de Mulhouse. En 1978, l'accroissement de son marché la pousse à quitter le centre ville pour s'installer dans une unité de fabrication de 8 000 m² dans la banlieue.

L'entreprise a traité en 2002 plus de 5000 tonnes de charcuterie et traiteur, pour un chiffre d'affaires de 27 millions d'euros, réparti comme suit :

- 41 % au travers de 20 boutiques en propre de boucherie-charcuterie-traiteur situées en Alsace,
- 37 % en grande distribution,
- 18 % en RHF (restauration hors foyer), collectivités et bouchers-charcutiers traditionnels,
- 4 % auprès de grossistes.

En 2006, l'entreprise souhaite optimiser le système de saisie de commandes chez ses clients. Auparavant, tout ceci était effectué uniquement sur papier. « Nous souhaitions automatiser la prise de commande. Quand la technologie Business Everywhere de Orange est sorti, j'ai demandé à Systel Solutions s'il leur était possible de l'adapter à leur outil. », explique Mr Roth, le Directeur Général Délégué.

En relation avec Systel Solutions depuis 1999, l'entreprise Maurer désirait en effet intégrer l'existant à cette nouvelle technologie, tout en travaillant avec des spécialistes de leur domaine d'activité. « Nous utilisons déjà Agrosys, l'ERP intégré spécialisé dans l'agro-alimentaire de Systel Solutions. Nous sommes passés à l'intranet, avec Agro3w », poursuit Mr Roth. « Nous avons été un des premiers clients à mettre en place ce système dans sa nouvelle version. Dans ce module d'aide à la vente, le principe pour nos commerciaux est de prendre les commandes auprès de leurs clients, de saisir ces commandes sur leur portable avec Agro3w, et de les transférer à distance vers

le site central, via une simple carte PCMCIA qui accède à un VPN (réseau privé virtuel). Au besoin, le chemin dans l'autre sens est aussi possible, avec une consultation de données statistiques, comme par exemple un historique des commandes. », explique-t-il.

Et Mr Roth de préciser : « dans notre métier, la quantité facturée n'est jamais exactement la quantité commandée : on reçoit une commande pour un nombre de pièces, avec un poids estimatif, et au final il existe souvent un delta, même petit, entre ce poids estimé et le poids réel. Il y a donc toujours un stade de préparation entre la commande et la livraison. Avec le nouvel outil, la commande arrive directement dans le système, ce qui permet de la traiter plus vite. »

A travers quelques exemples, Mr Roth souligne les bénéfices retirés :

EXEMPLE 1

Nous avons incontestablement gagné en rapidité : par exemple, dès que la livraison est faite, nous pouvons immédiatement facturer. Notre portefeuille de commandes est toujours à jour.

EXEMPLE 2

Les commerciaux ont désormais la possibilité d'avoir en permanence un historique sous les yeux. Ils peuvent ainsi améliorer la pertinence de leur offre commerciale.

EXEMPLE 3

Il s'agit certes d'une nouvelle technologie, mais dans notre cas le système a su rester simple, et même ludique. Après un temps d'adaptation, l'adhésion a été totale.

Le résultat : un projet mené à son terme avec réussite. Et preuve que le **succès est au rendez-vous** et les tests concluants, en janvier, trois portables de plus vont venir s'ajouter aux deux postes en place.

Built on

IBM | **express advantage™**

offerings

Systel

Solutions > **Agrosys**
> **Agro3w**