



## DES ACHATS OPTIMISÉS POUR UN MEILLEUR SERVICE CLIENT

### POURQUOI AVOIR CHOISI GESTIMUM ?

« A la création de la société, nous gérons toutes nos commandes et livraisons sur papier sans parler de la gestion du stock à la calculatrice. L'activité s'est peu à peu développée, nous sommes passés à 60 factures par jour et avons décidé d'investir dans Compu Gest, logiciel sous MS-DOS. Cela nous permettait d'extraire des statistiques mais il fallait toujours utiliser le papier, souvent source d'erreurs de notations, puis resaisir dans le logiciel en utilisant des requêtes complexes qui nous prenaient beaucoup de temps. Le logiciel devenant obsolète, nous avons dû rechercher une nouvelle solution.

Etant sur Saint Martin, nous avions beaucoup moins de choix qu'en métropole et les logiciels proposés à l'époque n'étaient pas abordables pour des néophytes comme nous. Nous cherchions une solution **facile à utiliser**, permettant de supprimer le papier ainsi que les resaisies et surtout un logiciel capable de gérer les **multi-devises** puisqu'on achète en dollars et que notre comptabilité est en euros.

Nous avons eu la chance de rencontrer un intégrateur local qui nous a fait découvrir Gestimum qui était à l'époque un produit EBP. Ce logiciel répondait à nos attentes et avait surtout le gros avantage d'avoir un revendeur basé en Guadeloupe et donc disponible rapidement et pouvant assurer les **formations sur place** nous évitant le déplacement en métropole. »

### QUE NOUS A APPORTÉ GESTIMUM ?

« Gestimum ERP nous a permis d'accéder à l'**historique des ventes** de nos clients. Ainsi quand on les a en ligne on peut voir rapidement les derniers produits achetés et ainsi les conseiller sur les produits à commander. Cela nous permet de **réaliser des ventes additionnelles** et surtout de **gagner du temps** car on fait le tour de leur besoin et on y répond en une seule livraison alors qu'avant le client oubliait souvent un ou deux articles ce qui nous obligeait à faire une seconde livraison dans la journée, ce qui n'était pas rentable pour nous.

L'historique des ventes nous permet également de réaliser nos prévisions et donc d'ajuster au plus près les achats. Etant loin de tout, l'approvisionnement est vital pour nous surtout quand on sait que le délai est de dix jours des Etats-Unis et d'un mois d'Asie.

Pour nous, le client ne doit pas manquer. Si on sous estime nos achats on risque la rupture et dans ce cas le client ira à la concurrence. On peut toujours trouver des solutions alternatives pour nous dépanner ailleurs avec des livraisons plus rapides mais elles seront plus coûteuses....

Interlocuteurs :

**Xavier CAMBOURNAC,**  
Gérant



**Michel ESPOSITO,**  
Gérant



**Evelyne PINNA,**  
Gérante



Raison Sociale :

**INTER CARAIBES SEA FOOD**

Création : **1992**

Lieu : **Saint Martin (971)**

Activité : **Grossiste en produits de la mer frais et surgelés**

Chiffre d'affaires : **4,5 M€**

Effectif : **13**

#### Déploiement Novembre 1998 :

Gestion Commerciale PME, **7 postes**

Gestion Comptable PME, **2 postes**

Intégration, **9 jours**

Auparavant on notait toutes les ventes article par article sur un grand cahier, on recevait un container de 9T tous les 10 jours qu'on devait acheter 10 à 15 jours à l'avance. On basait nos achats sur un historique d'1 mois maximum pour déterminer une tendance, on devait tout analyser à la main ce qui prenait environ 3 heures par jour.

Aujourd'hui, grâce à Gestimum, on a accès en quelques clics à un historique plus long qui nous permet de réaliser des **prévisions plus fiables** et ainsi d'optimiser les quantités à acheter.

Les trois heures gagnées sont désormais utilisées à proposer plus de produits à nos clients ou à démarcher de nouveaux restaurateurs. Cela nous a permis de dépasser notre chiffre d'affaires et d'embaucher, afin de continuer à développer la société. »

### NOUS AVONS PARTICULIÈREMENT AIMÉ

« On apprécie les **rappports humains** avec la société Gestimum qui a une **vraie considération pour ses clients qui ne sont pas des numéros**.

Nous avons eu l'occasion de passer une semaine de formation dans leurs locaux pour approfondir nos connaissances sur le logiciel qui est en évolution constante. Durant cette semaine nous avons travaillé sur notre base et les spécificités liées à notre activité .

Ce stage nous a permis de comprendre l'intérêt de l'utilisation des tableaux de bords unifiés, disponibles en temps réels. Auparavant chaque commercial avait son propre tableau sous excel et en cas d'absence ou de départ nous n'étions pas toujours capables d'exploiter les données. Dorénavant, les commerciaux ont changé leur mode de travail et n'utilisent plus leur tableau personnel.

Nous avons également abandonné notre gestion sur Money Pro 2002 pour passer à la Gestimum Comptabilité. Fini les resaisies, nous avons juste à transférer en Comptabilité à partir de la Gestion Commerciale. »

INTER CARAÏBES SEAFOOD est le spécialiste dans la distribution de produits de la mer frais et surgelés sur Saint Martin depuis 1992.

Il est le fournisseur des hôtels et restaurants des deux parties de l'île.

### UN GROSSISTE QUI APPORTE À SES CLIENTS UN SERVICE AU DÉTAIL

*Ce qui a fait le succès d'Inter Caraibes Sea Food est d'avoir été les premiers à proposer aux restaurateurs une alternative au supermarché qui n'était approvisionné qu'une fois par semaine et donc souvent en rupture.*

*A l'époque leurs clients qui travaillent en flux tendus n'avaient pas de quoi stocker de la marchandise et ne pouvaient donc pas s'approvisionner auprès des grossistes. La solution proposée par Inter Caraibes Sea Food a été de «casser» les caisses afin de leur proposer des quantités adaptées à leur consommation quotidienne avec une à deux livraisons par jour.*

*En 2000, ils ont réalisé de gros investissements dans l'entreprise (chambres froides, congélateurs et camions frigorifiques) répondant aux normes européennes des services vétérinaires et d'hygiène.*

*Aujourd'hui ils distribuent des produits surgelés en provenances d'Asie, d'Amérique du Sud et des Etats Unis. Ils sont approvisionnés par avion trois fois par semaine en produits frais de Miami et Boston.*

