



## ALTER ECO

JUSTE ET TRANSPARENT JUSQUE DANS SES DONNÉES !

### EN BREF

#### Secteur

Distribution – commerce équitable

#### Site web

www.altereco.com

#### Problématique

Mettre en place un ERP compatible avec une solution EDI pour dialoguer avec la plate-forme logistique et les clients.

#### Bénéfices

- Traçabilité sur tous les mouvements
- Visibilité sur le stock et les commandes
- Possibilité de croiser les données sur les stocks
- Puissance de requête
- Suppression du papier

#### Partenaire

ERT Intégration

#### Solution

SAP Business One

#### Périmètre

Vente, facturation, gestion des stocks

#### Délais de mise en œuvre

3 mois

#### Nombre d'utilisateurs

15

« Nous souhaitons disposer d'une vue unique et fiable sur le stock et pouvoir accéder aux mêmes informations entre nos bureaux et notre plate-forme logistique. Par ailleurs, dans un souci de transparence, nous voulions assurer à nos clients de la grande distribution une information en temps réel sur le statut de leurs commandes. »

Frédéric Boréal,  
Directeur logistique d'Alter Eco

Vendre des produits provenant de relations commerciales justes et solidaires avec les producteurs défavorisés du Sud... c'est là l'ambition d'Alter Eco, le distributeur de produits alimentaires issus du commerce équitable, dont le nom fleurit aujourd'hui dans toutes les grandes surfaces. Carrefour, Intermarché, Leclerc, Monoprix... il n'est plus une enseigne de la grande distribution qui ne propose pas la marque. Aujourd'hui, celles-ci représentent 90 % du chiffre d'affaires de l'entreprise, qui réalise les 10 % restants auprès de boutiques en ligne spécialisées. La société, qui a vu le jour en 1998, compte désormais 45 collaborateurs, pour un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros en 2010.

#### Améliorer la visibilité et garantir la traçabilité des produits

Si l'entreprise a conservé son siège historique dans le quartier de la Bastille à Paris, les produits quant à eux sont stockés sur une plate-forme logistique en région Picardie (à Soissons). Il y a encore quelques années, tous les échanges entre Alter Eco, ses clients de la grande distribution et Kuehne Nagel, son prestataire logistique pour la gestion des stocks et le traitement des commandes, se faisaient par courrier et échanges de fichiers Excel. Seule la comptabilité était informatisée à l'aide d'une solution dédiée.

Compte tenu des contraintes de traçabilité induites par le secteur – la distribution de produits alimentaires imposant un suivi des lots comme des dates limites de consommation (DLC) ou d'utilisation optimale (DLUO) –, les collaborateurs devaient faire preuve d'une extrême rigueur dans la tenue de ces fichiers. Mais malgré leur vigilance, la saisie manuelle ne va pas sans risque et des variations étaient à déplorer entre les données du stock et celles du siège. De plus, nul ne disposait d'une visibilité temps réel sur le stock puisque les échanges ne se faisaient pas en temps réel.



### Témoignage client SAP

Distribution - Commerce équitable  
SAP Business One



En 2004, décision est donc prise de mettre en place un ERP capable de s'interfacier avec un système EDI. Objectif : améliorer le dialogue avec les clients et la plate-forme logistique et permettre à tous de disposer d'une visibilité optimale, sur tout ou partie des commandes. Un grand chantier est donc lancé et plusieurs solutions sont étudiées. C'est finalement le couple SAP Business One et l'intégrateur ERT Intégration qui est retenu, pour la qualité de la réponse du prestataire d'une part et la réputation de la solution d'autre part. « SAP Business One est conçue pour répondre aux besoins des PME, la solution convenait donc bien à la structure d'Alter Eco ». De plus, l'outil offrait une réelle souplesse en matière de possibilités de personnalisation. En effet, si rien n'était nativement intégré dans SAP Business One pour échanger en EDI, il a suffi d'ajouter quelques champs pour indiquer notamment le statut des commandes et les coordonnées des contacts. Un travail qui s'est réduit à de simples paramétrages côté SAP.

#### Disposer d'une vue unique et fiable sur le stock

Au niveau de la chaîne logistique, la saisie des commandes qui se faisait auparavant de façon manuelle est désormais intégrée par EDI. Quotidiennement, l'administration des ventes envoie au prestataire les commandes à préparer. Une fois les commandes expédiées, le prestataire envoie par EDI à Alter Eco des avis d'expédition qui génèrent automatiquement des bons de livraison dans SAP. Tous les lundis, la facturation est gérée automatiquement dans SAP par le service comptabilité. L'interface avec le prestataire logistique

permet ainsi de vérifier que les images du stock coïncident, d'identifier les écarts éventuels et de corriger si nécessaire. Les données sont plus fiables et le risque d'erreur est réduit. Les commerciaux accèdent désormais à l'information en temps réel.

Aujourd'hui, entre les ventes, la logistique, la comptabilité, le marketing, les achats et la direction, une quinzaine de collaborateurs s'appuient sur la solution. Et contrairement aux idées reçues qui pèsent sur les solutions SAP, l'utilisation de SAP Business One s'avère très intuitive, comme le souligne le directeur logistique : « Quand je recrute de nouveaux collaborateurs pour l'administration des ventes, je n'ai pas besoin de les former; ils comprennent rapidement le fonctionnement de la solution ».

À l'heure actuelle, les collaborateurs d'Alter Eco développent une partie des requêtes par eux-mêmes mais la direction souhaiterait pouvoir en développer davantage, notamment sur la partie commerciale : « Les commerciaux extraient beaucoup de données de l'ERP mais les retraitent encore trop souvent sous Excel. Nous comptons sur notre partenaire ERT Intégration pour continuer à nous accompagner afin de tirer le meilleur parti de SAP Business One », conclut Frédéric Boréal.

Ind\_03 110 (08/11)

© 2011 SAP AG. Tous droits réservés. SAP, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver et les autres produits et services SAP mentionnés dans ce document ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques ou des marques déposées de SAP AG en Allemagne et dans d'autres pays du monde. MarketSet et Enterprise Buyer sont des offres conjointes de SAP AG et Commerce One. Tous les autres produits et services mentionnés sont des marques de leurs sociétés respectives.

Réalisation : indexel - 01 55 25 25 25 - [www.indexel.com](http://www.indexel.com)