

Nautilus Food: l'ERP Euréka en pratique dans une PME

Cette PME de l'agroalimentaire importe et distribue des conserves et des surgelés, plus particulièrement de produits de la mer. Les deux tiers de son activité aboutissent à la grande distribution et assimilé, le tiers restant à la restauration de collectivités. La moitié des produits importés sont distribués sous sa marque.

Sébastien Gubler, responsable du service informatique de Nautilus Food, a évoqué avec nous la démarche ERP de sa société (*Enterprise resource planning*). Une information d'autant plus intéressante que le distributeur travaille sur un secteur aux règles contraignantes, la grande distribution. Depuis 1993, Nautilus Food est fidèle aux solutions d'Eurofi, devenu depuis Euréka Solution. A l'origine, l'entreprise avait des besoins simples : une gestion commerciale, le suivi des stocks, les achats, la comptabilité et la paie. Puis au fur et à mesure de son évolution, ces besoins ont migré sur l'ERP. Pourquoi cette migration ? « *L'ERP nous permet d'avoir un seul et même outil qui assemble des modules et des interfaces pour optimiser les flux de données et leur optimisation. On se pose beaucoup moins de questions. Une solution qui marche toute seule nous permet de réduire à minima les soucis de gestion et de contrôle* ». Avec le passage à l'an 2000, Nautilus Food a pris la décision, à la suite de l'arrivée de Sébastien Gubler deux ans plus tôt, de faire table rase et d'arrêter la solution spécifique. « *Au départ, l'attente était forte au niveau de l'informatisation, mais chaque entreprise gère des flux spécifiques. Ainsi, 80% de notre ERP était du spécifique, qui nous convenait fortement mais qui nous posait plein de problèmes pour faire évoluer le système* ». Bien sûr, ce choix stratégique a été l'occasion d'envisager de changer de fournisseur. Mais il est difficile de mettre fin à 10 années de coopération, d'abandonner un fournisseur qui maîtrise son système, qui connaît vos habitudes, avec une forte prise de risque en cas de changement. Et puis, « *les concurrents étaient trop chers* ». L'intérêt de continuer avec un prestataire qui a votre confiance, c'est aussi que le spécifique a été intégré dans la base de code, ce qui permet d'assurer une continuité. « *Notre plus gros changement en passant sur un ERP a été de faire évoluer notre organisation pour tirer profit du soft* ». « *Le vrai confort, c'est l'outil unique, qui présente une **flexibilité** dans le traitement de l'information. On veut que l'ERP nous sécurise totalement et nous restitue l'information simplement pour nous permettre de prendre une décision* ». Cette évolution présente aussi un autre avantage. « *Nous prenons le temps de nous poser des questions depuis 2000. Comme par exemple pour adopter une solution de coopération commerciale et de gestion des ristournes* ». « *Le vrai problème, si nous adoptons un nouveau logiciel, c'est de créer les tuyaux. Et lorsque nous disposons de la solution, de dépasser les 10% à 20% de potentiellement faisable* ». **Vers quoi va donc tendre la PME avec sa solution d'ERP ?** « *Vers l'amélioration des relations entre nos outils de gestion. Nous adoptons l'EDI, l'échange de données informatisées. Et nous réfléchissons sur la dématérialisation des documents, au travers d'une facturation très encadrée, et avec des contenus au format PDF* ». **Et quelles sont les contraintes liées à la grande distribution ?** « *C'est la traçabilité. Elle est liée à l'EDI à la norme EAN. Mais chaque enseigne définit ses propres règles. Nous devons donc passer par un prestataire de traduction EDI, ce qui représente un coût de développement* ». **La pression est-elle forte du côté des solutions RFID [traçabilité par radio-étiquetage]?** « *Pour le moment, on n'en parle pas. Lorsqu'il s'agit de dématérialiser la facture, en tant que PME nous disposons de plus de souplesse et de plus de temps. Nous profitons de la réactivité de notre prestataire* ». « *Pour le RFID, qui devrait débiter par l'étiquetage des palettes, c'est*

totallement inenvisageable. Soit les prix de ces technologies baissent, et tout le monde en profite. Si les prix ne baissent pas, et c'est encore une fois le consommateur qui paiera. Ce n'est pas la priorité immédiate» .