



« Notre projet ERP ne sera jamais "fini". L'ERP a ouvert le champ des possibles ; nous avons régulièrement des idées d'ajouts.»

Jean Ramière – Directeur Administratif et Financier



TREDIS

Distributeur européen de matières premières dérivées de l'huile de palme.

Historique

Tredis est un distributeur européen de matières premières dérivées de l'huile de palme. Ses produits, qui transitent à travers le monde, sont destinés à des industriels de la cosmétique, de l'agroalimentaire, etc. Basée à Lyon depuis 1997, la société rend possible des réapprovisionnements "juste-à-temps" grâce à un réseau de plateformes logistiques partenaires qui ouvrent – et ferment – dans toute l'Europe au gré des appels d'offres.

Informations



25 000 tonnes de matières premières vendues par an



4 entrepôts et plusieurs entrepôts en « ready-to-storage »



23 millions d'€ de CA



LYON (69) – FRANCE



10 salariés



www.tredis.fr

Divalto infinity

Solution déployée : Divalto Infinity

- Gestion commerciale et Logistique
- CRM
- Affaires

Problématique

TREDIS réalisait auparavant ses opérations de gestion grâce à des tableurs Microsoft Excel. Mais le jour où la société a dépassé les 12 millions de CA, cette solution n'était plus viable. Les informations n'étaient pas centralisées et le risque d'erreur était important.

Bénéfices

Le déploiement d'un ERP a poussé TREDIS à mieux se structurer ; à définir des processus précis. La traçabilité des lots est aussi un point fort de Divalto infinity. Distribuant des produits cosmétiques ou alimentaires, TREDIS est soumis à de nombreuses normes.

Une distribution spécifique

La valeur ajoutée de TREDIS est de proposer à ses clients un approvisionnement annuel en matières premières avec prix fixe déterminé en dollar au début de l'appel d'offres. Ainsi, ses clients ne subissent pas de fluctuations au cours de l'année.

Le stock négocié est réservé dans les entrepôts de TREDIS ou de ses plateformes partenaires. Ses clients bénéficient d'un approvisionnement dit "juste-à-temps" ; c'est-à-dire qu'ils n'ont pas besoin de stocker leur matière première mais peuvent la commander au moment où elle leur est utile. La facturation, quant à elle, se fait à chaque sortie de stock.

Des attentes précises

Le négociant avait des critères précis pour son premier projet comme en témoigne Monsieur Ramière (DAF) : "Nous avons déterminé nos besoins principaux qui étaient la couverture du taux de change, les clôtures comptables en dollar et avoir accès à la base SQL. Nous avons pris l'habitude de travailler avec des tableurs et nous voulions pouvoir continuer d'en utiliser en exportant les données grâce à PowerPivot. Nous avons audité trois solutions dont Sage et SAP Business One. Divalto infinity était la solution qui répondait le mieux à nos attentes."

Quant à l'accompagnement, Monsieur Ramière regrette juste : "De ne pas avoir été épaulé par un consultant extérieur spécialisé en ERP au début du projet. Cela nous aurait permis de mieux anticiper les changements inhérents à la mise en place d'un tel projet".

Un déploiement pas à pas

Equipé depuis 2012, TREDIS s'est approprié Divalto infinity petit à petit. "Nous avons atteint nos objectifs avec notre ERP mais cela nous a pris un peu plus de temps parce que nous avons besoin de nous structurer. C'est d'ailleurs le plus gros bénéfice de ce projet : nous avons revu notre organisation".

La société utilise aujourd'hui plusieurs briques dont la gestion à l'affaire pour gérer les différents projets sur l'année, la gestion commerciale, la gestion de contrat et la gestion de stock. "Ce qui marche très bien, c'est la traçabilité des numéros de lot de livraison. Nous sommes soumis à beaucoup de normes et c'était essentiel pour nous." complète Monsieur Ramière.

De nombreux projets à venir

A la question de quand s'est terminé son déploiement, Monsieur Ramière répond : "Notre projet ERP ne sera jamais "fini". L'ERP a ouvert le champ des possibles ; nous avons régulièrement des idées d'ajouts. Nous regardons d'ailleurs en ce moment comment intégrer la dématérialisation des factures fournisseurs en bénéficiant du partenariat Divalto-Yooz. Nous avons un petit volume de factures mais cela soulagerait notre équipe d'administration des ventes."

Monsieur Ramière tient à préciser : "Je pense que la clef du succès d'un projet ERP est de trouver le bon interlocuteur. Après quelques ajustements, nous l'avons trouvé chez Armide. Nous sommes aujourd'hui bien accompagnés et nous prévoyons d'ailleurs une montée de version dans les prochains mois".