

Les outils informatiques pointus de gestion des apports, des stocks et du portefeuille client ne sont pas l'apanage des grandes entreprises. La complexité du métier rend indispensable un investissement informatique réfléchi et adapté aux particularités de l'entreprise.

PAR JEAN-CHRISTOPHE DETAILLE

## INFORMATIQUE

# Les progiciels s'imposent à tous

>> « **C**ontrairement aux affirmations des concurrents, nos produits ne sont pas réservés aux gros industriels. » Alain Declochez, responsable filière viande chez Vif, récite son argumentaire devant les responsables d'une demi-douzaine de PME. Le spécialiste des solutions informatiques pour l'agroalimentaire réunit, ce jour-là, des prospects chez un client équipé de Vif 4. Caviar, entreprise de découpe basée à Brive-la-Gaillarde (Corrèze), leur ouvre ses portes dans le cadre d'une présentation du progiciel. D'une taille de 7,5 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 34 salariés, c'est le centre d'affinage des viandes de restaurants de la chaîne de La Boucherie (72 établissements). « *Quand l'usine a démarré en avril 2008, on utilisait un logiciel Sage bidouillé, témoigne le gérant Jean-Jacques Labrunie. Ça nous allait bien : on a pu grandir avec, à moindre coût. Mais, l'utilisation demeurait complexe et nous rendait otage d'un informaticien. On a donc basculé sur Vif 4, pour disposer d'un outil plus performant. Le métier s'est complexifié en dix ans. De nouvelles exigences marketing apparaissent, avec la segmen-*



Une démonstration du progiciel Vif 4 s'est déroulée, fin janvier, chez Caviar. Les responsables d'une demi-douzaine de PME y ont assisté.

*tation du marché et des critères de différenciation comme la race bovine. »*

La visite d'usine commence par la zone de réception. 250 à 300 quartiers de vaches y arrivent chaque semaine, plus une dizaine de tonnes de muscle forain (UE). Une parfaite traçabilité est indispensable. Autre particularité commune aux entreprises agroalimentaires, l'existence de cahiers des charges à la réception, à la production, ou encore émanant du client, qui rend nécessaire un contrôle sur le flux en temps réel. L'activité repose sur des denrées périssables, d'où un besoin de rapidité et de réacti-

tivité. Elle concerne la consommation humaine, synonyme de contrôles, d'une obligation de pouvoir remonter la chaîne de fabrication. Des domaines dans lesquels Vif propose son expertise. C'est l'un des trois éditeurs majeurs français de progiciels de gestion dédiés exclusivement aux IAA. Le champ de compétence s'étend de la production au commercial, en passant par la gestion des flux physiques, la logistique, la préparation de commandes, etc.

### 200 HEURES POUR SE FORMER

« *On doit être super efficace dès la réception,* insiste Jean-

Jacques Labrunie. *À l'occasion du passage à Vif 4, deux réceptionnaires étaient prévus, contre trois quarts auparavant. Un seul suffit au final. On a adapté l'outil, en automatisant certaines fonctions, d'autres étant supprimées. Même une PME comme la nôtre se doit d'être la plus compétitive en termes de coûts. Car de grandes entreprises sont face à nous. Le marché de la restauration hors domicile attire tous les leaders, qui disposent de gros moyens. »* Implanter un nouveau logiciel dans l'entreprise ne se fait pas du jour au lendemain. Le personnel doit s'approprier l'outil, en changeant certaines habitudes. Chez Caviar, deux référents ont été désignés : une secrétaire commerciale et un chargé de production. Leur rôle a consisté notamment à recueillir les demandes des utilisateurs. Jean-Luc Prom, référent informatique, a suivi le projet de A à Z. « *En 8 mois, j'ai consacré 200 heures à me former, à améliorer le logiciel pour une adéquation à nos besoins* », explique-t-il. Le logiciel Vif 4 a donc été personnalisé, afin d'obtenir une gestion par défaut de la traçabilité VBF ou encore un affichage de trois abattoirs sur un seul ticket.



Alain Declochez (Vif, ci-contre)  
et Olivier Dupuy (Covilim, ci-dessous)  
ont pu discuter du prix de Vif 4.

Les prospects conviés à la visite font part de leur inquiétude concernant le coût d'un tel logiciel. Viandes de l'Oise a préféré retarder la dépense plus d'un an après l'aménagement dans de nouveaux locaux. « Nous utilisons encore Vif 3, raconte le gérant, Laurent Deneux. Mais, le passage à la nouvelle version s'impose pour démarrer une activité en viande sous vide. » Même souci chez Covilim. L'entreprise d'abattage n'arrive plus à suivre l'évolution de la demande en termes de traçabilité, d'étiquetage. « Vif 4 risque de poser souci à la mise en place, s'alarme Olivier Dupuy, qui cumule des fonctions administratives, commerciales et qualité. On fonctionne avec très peu de gens pour de gros volumes. Ça met tout le monde au taquet. »

Le temps est tout aussi précieux pour Caviar. Celui qui est perdu en réception est récupéré en production. Un coup d'œil au local de préparation de commande permet de constater le faible volume des stocks. « Même si la viande attend dix jours de maturation, notre fonctionnement est à flux tendu, signale Jean-Jacques Labrunie. Un gros travail est effectué en



Jean-Jacques Labrunie (Caviar, ci-dessous)  
a adapté Vif 4 à ses besoins.

termes de prévision et d'ajustement, qui demande une connaissance précise du stock. »

La visite s'achève dans les bureaux, occasion de se plonger dans les documents de suivi. Un classeur intitulé « Productivité, Rendement, Traçabilité » retient l'attention. « C'est mon tableau de bord quotidien, explique-t-il. Tout y est : coût de revient, valorisation, productivité de chaque produit. Des indicateurs qu'on a toujours surveillés, mais bien plus facilement avec Vif 4. On est vite alerté d'une rotation commerciale trop faible, d'une dérive des coûts. » ■

## RESTAURATION COLLECTIVE

### Logavia aide à la commande

« Acheter de la viande est souvent un casse-tête pour un gestionnaire de restaurant collectif qui n'est pas forcément un spécialiste, confiait Yves Denoyelle, de l'Institut de l'Élevage, lors d'une conférence organisée, en février dernier, au Smahrt de Toulouse (Salon des métiers de l'alimentation & de l'hôtellerie-restauration). Rien qu'en viande bovine, nous avons le choix entre 42 muscles différents. C'est pourquoi Interbev a mis au point un programme, téléchargeable gratuitement sur Internet, permettant de rédiger un cahier des charges dans le cadre d'un appel d'offres. Il concerne les viandes bovines, ovines, porcines, leurs produits tripiers et la viande hachée. » En premier lieu, le gestionnaire définit ses attentes : quel plat il entend cuisiner, quelle qualité de viande il cherche (tendreté, flaveur, onctuosité), quel prix il compte mettre (qualitatif, standard, économique), etc. À partir de ces critères, le logiciel Logavia propose toute une série de morceaux qui pourront être utilisés pour la recette choisie et pointe les critères de qualité à mettre en avant, notamment en termes de travail des viandes (découpe, maturation).



« Certains critères comme la race, la catégorie du bovin (vache, génisse, jeune bovin...) ou le classement de la carcasse, n'ont pas été retenus, car ils sont moins en relation avec la qualité du produit, poursuit Yves Denoyelle. De plus, ils entraînent un surcoût et impliquent un contrôle supplémentaire à la livraison. La vache R3 est connue pour être très demandée dans les cahiers des charges des collectivités, or elle ne répond pas vraiment à leurs besoins. Plutôt qu'un muscle exclusif ou un type de carcasse, Logavia propose une offre alternative au sein d'une même catégorie de qualité. »

Afin d'aider les gestionnaires à maîtriser leurs coûts d'achat et à acheter quand les produits sont les moins chers, Logavia propose aussi de se référer aux prix des morceaux, qui peuvent évoluer en fonction de la période de l'année, et non à celui de la carcasse. Enfin, une partie du logiciel est dédiée à la gestion des offres fournisseurs et des commandes, et au contrôle des livraisons. L'utilisation de Logavia ne dispense toutefois pas les acheteurs de réaliser un audit chez leurs fournisseurs, accompagnés d'un boucher professionnel.

FLORENCE JACQUEMOUD

## VIF, SPÉCIALISTE DE L'AGROALIMENTAIRE

### Un marché de renouvellement

Si la plupart des groupes (SVA, Terrena, Doux, etc.) utilisent des logiciels Vif, l'éditeur équipe aussi des PME de moins de dix salariés. Il s'agit d'un marché de renouvellement. « Nos logiciels sont dédiés exclusivement à l'agroalimentaire, note Alain Declochez. Vif couvre toutes les IAA et les apports sont permanents d'un secteur à l'autre. Une des forces de nos logiciels tient à leur conception à partir du même noyau, qu'ils soient destinés aux petits ou aux gros industriels. Cela garantit une possibilité d'évolution en gardant le même outil. »