

Sage 100 Gestion Commerciale i7 a séduit le parfumeur Différentes Latitudes

Les anciens disaient que le parfum est le moyen de communiquer avec les dieux. Créée en 2005 par un passionné, Différentes Latitudes a rapidement trouvé sa place au sein de l'Olympe des parfumeurs indépendants, avec désormais 2 parfums en propre et une gamme de créateurs du monde entier. Sami Garnier, responsable administratif et financier de l'entreprise, explique comment Sage 100 Gestion Commerciale i7 et Sage 100 Saisie de Caisse Décentralisée i7 participent à l'épopée...

Entretien avec Sami Garnier, Responsable administratif et financier, Différentes Latitudes

Une histoire de rencontres et de fidélités

Différentes Latitudes diffuse des parfums exceptionnels dans 50 pays, à travers 1 000 points de vente hautement sélectifs. Parmi les 20 marques proposées, 2 appartiennent en propre à l'entreprise : Liquides imaginaires et P. Frapin & Cie, développée avec la célèbre maison de cognacs. Depuis 2013, Différentes Latitudes dispose à Paris d'une vitrine de prestige, avec une boutique en propre dans le Marais. Le soin apporté au choix des produits référencés et l'exigence de qualité à tous les niveaux portent la croissance, de 30 % par an en moyenne.

« Nous avons dès le départ fait le pari de la fidélité à des créateurs de génie repérés sous toutes les latitudes, sélectionnés avec soin et accompagnés pour exprimer tout leur potentiel. D'une certaine manière, avec Sage, c'est un peu la même histoire. J'apprécie depuis très longtemps les solutions de gestion de la marque et je suis fidèle ! Notre gestion commerciale Sage 100 i7 devrait bientôt être rejointe par la comptabilité et les moyens de paiement ».

différenteslatitudes
LABEL DE PARFUMEURS INDÉPENDANTS

Activités

Production et négoce de parfums en France et dans le monde entier
Liquides - bar à parfums

Positionnement

Parfumerie de luxe

Chiffre d'affaires

3 millions d'euros

Effectif

15 personnes

Localisation

Paris

www.differenteslatitudes.com

“ Nous avons un temps envisagé de recourir à un développement spécifique, eu égard aux particularités de notre activité, fédérant du négoce de marchandises en gros et en détail, de la fabrication de produits et de la vente de prestations. Nous nous sommes vite rendus compte que Sage 100 Gestion Commerciale i7 et Sage 100 Saisie de Caisse Décentralisée i7 intégraient tout ce qu'il nous fallait, boostés par la capacité de Sage à bien accompagner une PME qui croît et qui y croît. ”

Sami Garnier, Responsable administratif et financier,
Différentes Latitudes



Différentes Latitudes



Des besoins d'informations croissants

« Quand je suis arrivé chez Différentes Latitudes en 2008, nous étions équipés par Ciel, la gamme de Sage dédiée aux petites entreprises. Si la solution avait rempli son rôle pour accompagner les premiers pas de la société, notre croissance impliquait de changer de dimension ».

Le cahier des charges était précis : cadenciers, relevés d'échéance, suivis de facturation, statistiques de vente plus précises et plus complètes, tableaux de bords... Pour pimenter le challenge, Différentes Latitudes fédère 4 activités : la fabrication de parfums, le négoce de parfums, la vente de prestations de conseil au réseau de distributeurs et désormais la distribution de détail en boutique. Tout ça à faire tourner avec une équipe de 15 personnes !

« La confiance en Sage ne m'a pas empêché d'étudier le développement d'un logiciel spécifique. Mais outre le coût très élevé, l'étude des possibilités de Sage 100 Gestion Commerciale i7 m'a vite convaincu que la migration au sein de la gamme Sage était la bonne solution. Franchement, je dois dire que l'affirmation de Sage de bien comprendre les métiers des PME n'est pas usurpée ».

Waza Solutions

Centre de compétences et de services agréé par Sage, Waza Solutions dispose d'une équipe de consultants dédiés, experts en systèmes de gestion d'entreprises. spécialiste des interfaces de flux, Waza Solutions articule son accompagnement autour de 4 valeurs clefs :

- Le respect des spécifications, des délais, du budget et des standards de qualité.
- La prise en compte des répercussions des changements sur les différentes fonctions de l'entreprise.
- L'échange au sein d'un comité de pilotage
- Une méthodologie éprouvée de conduite de projets.

Le confort d'une migration au sein de la même famille de produits

En 2009, Différentes Latitudes valide le principe de remplacer son logiciel Ciel par la gestion commerciale Sage 100. Le fait que les produits soient tous deux édités par Sage a naturellement facilité la migration, réalisée en 3 jours, formation comprise.

« Conseillé par Sage, Waza Solutions s'est avéré un partenaire de grande confiance. Ils ont tout de suite bien compris nos problématiques. Leur expertise des solutions Sage a bien sûr joué son rôle dans la vitesse et la précision du paramétrage ». Trois ans après, Sami Garnier mesure le chemin parcouru et surtout apprécie de découvrir encore du potentiel à Sage 100 Gestion Commerciale i7.

« On peut avoir plusieurs sociétés sur un même logiciel. Tous nos types de factures sont pris en compte, ainsi que le calcul de commissions. Sage 100 Gestion Commerciale i7 permet en outre de faire de la facturation en multi-société, avec des relances et des statistiques. La gestion de la facturation est une nouvelle prestation que nous proposons désormais à certains de nos clients ».

De nouveaux besoins liés à l'ouverture d'une boutique

Différentes Latitudes cultive l'exception jusque dans le moindre détail. Sa première boutique en propre est un bar à parfums ! Liquides accueille les passionnés pour une expérience sensorielle inédite, animée par les histoires parfumées d'un expert en essences rares. « Si notre ambition est de proposer le rêve à nos clients, notre performance doit être en revanche servie par une capacité de gestion et une réactivité irréprochables. Avec Sage 100 Saisie de Caisse Décentralisée i7, Sage nous fournit là encore la solution idoine ».

La prise en mains un peu moins facile et intuitive qu'avec des logiciels de caisse dédiés est rapidement compensée par la simplification des flux d'information entre la gestion centrale et la boutique. Les ventes, le stock sont suivis à J+1. Le principe d'inventaire permanent évite les ruptures, l'anticipation permettant de passer les commandes en fonction de l'historique réel. Avec un effet positif également pour la gestion de trésorerie, elle aussi anticipée au plus précis.

« Nous utilisons cette capacité de réactivité absolue au-delà de la gestion des stocks et des commandes. Elle nous donne la capacité d'intervenir sans délai auprès de l'équipe commerciale en cas de fléchissement des ventes. La solidarité est une valeur fondamentale pour Différentes Latitudes depuis les débuts de l'entreprise. Faire vite, faire bien, faire une seule fois et surtout faire ensemble cimente notre petite équipe ». Laissant au parfum la mission de relier les hommes et les dieux, Sage contribue à la dynamique d'équipe. Chacun son métier !