

Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Hélène JOUBERT
helene@agence-C3M.com

Paris, le 22 septembre 2014

Mots-clés : PROGICIEL / INFORMATIQUE / SPORT / CAS CLIENT

WaveSoft équipe OBUT le leader mondial de la boule de pétanque

- En mai 2012, au terme d'une compétition, OBUT signe avec PSAI, conseil informatique en charge de son infogérance, pour un nouveau projet : la mise en place de l'ERP WaveSoft.
- 2 millions de boules OBUT sortent chaque année de la fonderie de Saint-Bonnet-le-Château.
- Une production industrielle 100% made in France puisque c'est là qu'on forge, soude, usine, polit, strie et personnalise les boules OBUT.

Un ERP nécessaire pour préparer l'entreprise aux nouveaux défis

Si l'entreprise a souhaité franchir ce cap vers l'ERP, c'est que **ses circuits de distribution se sont largement complexifiés au fil des années, que les outils informatiques métiers hétérogènes se sont multipliés en interne, que ses gammes se sont étoffées en réponse à la multiplicité de ses clientèles.** Toutes choses qui rendent de plus en plus difficile une vision d'ensemble pour la Direction générale, et la gestion efficace du parc des applicatifs pour la DSI.

La société OBUT, concentrée sur le seul métier de la pétanque, gère **une gamme de produits** qu'on ne soupçonne pas de prime abord. Car chez OBUT, la fabrication se répartit à 50/50 entre la boule de compétition et la boule Sport-Détente. Aussi, les 15 modèles de base se déclinent en une multiplicité de variantes : la dureté et la qualité de l'acier, le diamètre, le poids, les stries.... La fourchette de prix d'une triplette ira ainsi de 31 à 280 euros, avant la personnalisation finale par gravure de motif ou de nom à la surface... Et c'est sans compter les accessoires et les vêtements associés qui rentrent aussi au catalogue Produits....

OBUT gère aussi une grande variété de réseaux de distribution.

« OBUT a gagné depuis quelques années en indépendance vis-à-vis des enseignes de la grande distribution. Leur part est descendue de 60 à 20% de notre chiffre d'affaires. Nous avons pénétré des circuits de distribution nouveaux, comme la Distribution Spécialisée. Nous avons des boutiques itinérantes sur tous les rendez-vous de compétitions officiels. Nous avons tenté au fil des années, de nouvelles expériences commerciales qui coexistent aujourd'hui : l'ouverture de boutiques à sa marque, le lancement d'un concept innovant de restaurant-pétanque

(Carré Pétanque), d'un site Web marchand, d'un centre de contacts téléphonique, etc », explique M. Pierre Souvignet, Président de OBUT.

Finalement, OBUT a besoin, comme toutes les entreprises ouvertes sur le monde et soumises à la mondialisation, d'être plus efficace, plus proche de ses clients, plus réactive, de faire valoir ses valeurs, la qualité de ses produits, etc...

Un contexte qui nécessite de s'appuyer sur un **système d'information rénové, élément central d'organisation d'une entreprise familiale** qui entre dans sa 6^{ème} décennie l'an prochain, et a d'ores et déjà entamé une transmission familiale, de la 3^{ème} à la 4^{ème} génération de Souvignet, les dirigeants-fondateurs.

Les dates clefs et les interlocuteurs

PSAI est une société informatique locale qui connaît bien OBUT. Partenaire de WaveSoft depuis 2010, elle compte à son actif, une vingtaine de déploiements réussis de l'ERP sur sites clients. Elle arrive avec une solide méthodologie pour accompagner le projet OBUT.

La rédaction du cahier des charges spécifiques, se fondant sur des rencontres avec les utilisateurs clefs, s'étale sur 9 mois, avant de démarrer le déploiement à proprement parler de l'outil informatique... Le projet est géré en apportant de l'attention à la conduite du changement, et l'accompagnement des groupes d'utilisateurs.

35 collaborateurs vont être impactés dans un premier temps : ils sont en prise directe avec les activités administratives allant de la **Comptabilité à la Gestion Commerciale et la Relation Client**. Ainsi, aujourd'hui, WaveSoft est utilisé par une dizaine de commerciaux, tout le service comptable, les chefs de produits au marketing, les responsables des Achats, de l'expédition et des stocks.

L'atelier de **Production** est gagné par le déploiement de l'ERP, ajoutant une trentaine d'utilisateurs quotidiens à l'outil. Autrement dit, la totalité de l'entreprise, direction générale comprise, se connecte. Toute l'entreprise, et tous les niveaux hiérarchiques.

« **Les modules de WaveSoft sont tous en usage aujourd'hui chez OBUT** », explique Eric Orenes, Directeur commercial de WaveSoft. « Y compris le module décisionnel, ou encore le module Terminaux Points de Vente pour les boutiques. », conclut-il.

PSAI est intervenu de bout en bout en tant qu'intégrateur du logiciel. Son équipe sur place, a analysé avec les utilisateurs clés, les processus, pour les traduire dans l'outil. Sa compréhension du métier et des valeurs de OBUT ont été essentiels.

Philippe Souveton, DG de PSAI, commente : « *Peu de développements spécifiques auront été requis tout au long de ce projet. Mais de nombreux paramétrages dans le noyau WaveSoft.* »

Chez OBUT, Eliane Courtinel, DSI, seule Personne-Ressource au commande de l'informatique de la PME, ajoute : « *Il a fallu que WaveSoft s'adapte à notre base Produits afin de permette la saisie correcte de la commande selon notre référentiel. Des contrôles ont été rajoutés. Nous avons aussi des canaux de distribution direct et indirect, donc des clients facturés en TTC et d'autres en HT, ce qui nous réclame au plan comptable, la tenue de 2 journaux de vente différents. Là encore, WaveSoft a pu être paramétré.* »

Enfin, WaveSoft a été connecté à d'autres outils utilisés par les partenaires, fournisseurs et clients de OBUT. Par exemple, l'EDI des grandes surfaces, ou les logiciels des transporteurs, Heffner, GLS mais aussi Colissimo et Colipost. Il a aussi été relié au logiciel de préparation de commandes (LOGtimum), utilisé en interne.

A propos de OBUT

Sur un site de production de 12 000 m², Obut recherche, conçoit, réalise et distribue des boules de pétanque de haute qualité pour le sport-détente et la compétition. Chaque année ce sont 2 000 tonnes d'acier qui sont utilisées pour la fabrication de 2 000 000 boules. OBUT, c'est aussi une multitude de savoir-faire et pas moins de 6 métiers (forge, soudure, usinage, polissage, traitement thermique, traitement de surface) qui font la force de l'entreprise..

Quelques chiffres : 100 personnes ; 16 millions d'Euros de chiffre d'affaires. 90 % en France, 10 % à l'export. 50 % boules de loisirs / 50 % boules de compétition

Pour en savoir plus : www.labouleobut.com ou www.obut.com

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WAVESOFT, éditeur français de progiciels de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de la petite industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés.

Les solutions WAVESOFT couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : centralisation de l'information et de partage avec constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs, traçabilité des données, besoins en matières premières, temps de production, optimisation des tournées, flux financiers, liquidité, risque, recouvrement, paiement, valorisant ainsi la gestion du besoin en fonds de roulement.

Les progiciels de gestion intégrés WAVESOFT sont conçus et développés autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'information ouvert, évolutif et à haute disponibilité. L'offre est découpée en trois éditions, Standard, Professionnelle et Entreprise. Chacune d'elle répond à un positionnement sur le marché en termes de prix et de fonctionnalités.

WaveSoft dispose d'une base installée de 2 000 sites, de 15 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis 9 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>