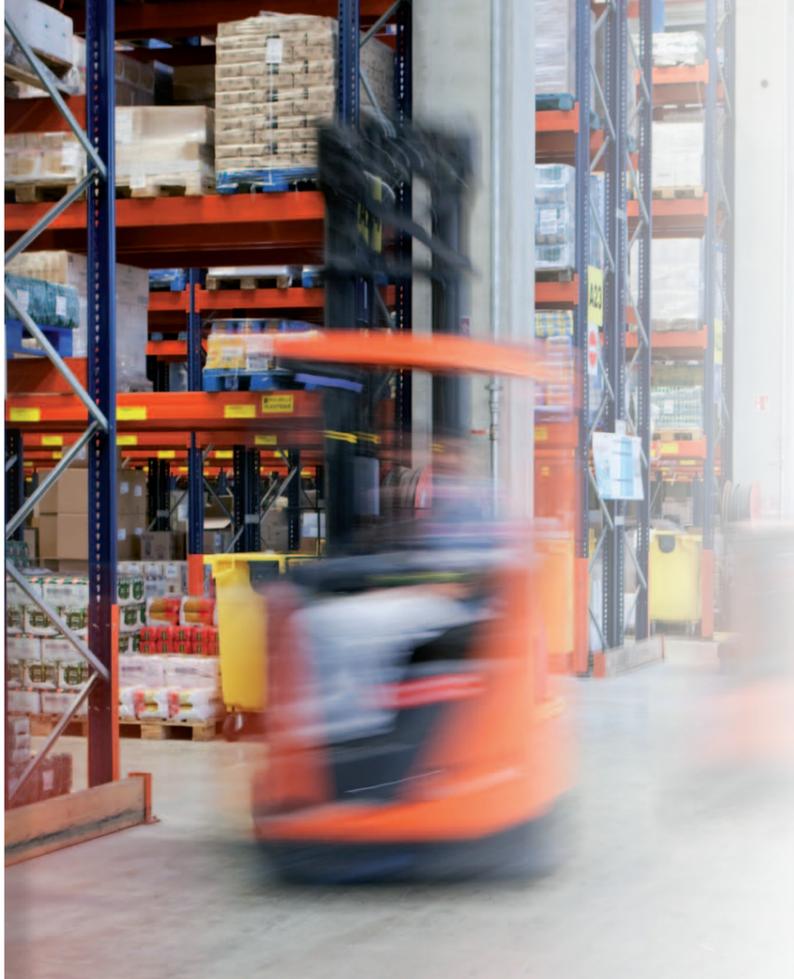


USER FRIENDLY

# AUTHENTIC NEWS

Numéro 2

SEPTEMBRE 2012



## Optimisez vos stocks

Le groupe Diffusion Plus a choisi d'améliorer la gestion des stocks grâce à la solution mobilité d'Authentic.

Une réussite sur plusieurs tableaux, notamment en matière de souplesse de développement et d'utilisation. Lisez l'interview du DSI de Diffusion Plus.

> Rendez-vous en page 2

## Dématérialisez vos factures

Si le mot 'Factures' éveille en vous la vision d'une montagne de papiers vertigineuse, de tampons encreurs déchaînés et d'agrafeuses jamais rassasiées, il est temps pour vous de découvrir AIP.

> Rendez-vous en page 3



## SOMMAIRE

P2 DE VOUS À NOUS  
NOS PARTENAIRES

P3 NOS SOLUTIONS  
NEWS

P4 PARLONS MÉTIER  
NOUVEAUX PROJETS

AUTHENTIC NEWS - DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : CYRIL DÉCHET - ONT PARTICIPÉ À LA RÉDACTION DE CE NUMÉRO : MICHÈLE LE GUYADER, PATRICK PIVETEAU - INTERVIEWS : CAMILLE DUVIER-LOCKHART - D.A MAQUETTE ET MISE EN PAGE : LINER COMMUNICATION - CRÉDITS PHOTO : CORALIE COUETIL - IMPRESSION ET ROUTAGE : UN GRAND MERCI À NOTRE CLIENT GROUPE DIFFUSION.

## Fluidifiez vos processus achats et logistiques

L'ère de la saisie manuelle est révolue ! Place à la dématérialisation appliquée à la production, à la logistique, mais aussi aux achats et aux factures. La preuve par l'exemple avec Siplast. Rendez-vous en page 4 pour notre interview Dernière Minute...

> Rendez-vous en page 4



7880



# :) De vous à nous

Un grand merci aux sociétés *Groupe Diffusion, Nomadvance Pochet et Siplast*, qui, pour ce numéro de rentrée dédié à la mobilité, ont accepté de se prêter au jeu de l'interview.

## TOUJOURS PLUS LOIN, TOUJOURS PLUS PROCHES DE VOUS

Aujourd'hui, Authentic se projette à l'horizon 2015. Les trois années qui viennent seront plus que jamais placées sous le signe de l'innovation, notre moteur de croissance depuis huit ans, et de l'international, vecteur d'avenir constructif.



Depuis toujours, nous nous tournons résolument vers nos clients et innovons tous les jours pour concevoir des solutions correspondant à leurs besoins du moment. Comme toute société créatrice d'offres, nous mettons le dialogue au cœur de notre action. Nous le savons, de ces échanges quotidiens dépend votre satisfaction. Grâce à cela, vous êtes de plus en plus nombreux à nous choisir et nous faire confiance.

“ Comme toute société créatrice d'offres, nous mettons le dialogue au cœur de notre action. ”

Cyril Déchet

Pour continuer à prospérer, nous nous devons maintenant d'élargir notre champ d'action en nous développant à l'international. En 2011, près de 15% de nos activités étaient dédiées à l'international. Aujourd'hui, la dynamique s'accélère : nous avons localisé nos solutions sur plusieurs marchés en Europe. Notre objectif à court terme est d'être présents physiquement sur ces marchés pour garantir là-bas ce qui fait notre force ici depuis notre création : la proximité.

## GROUPES DIFFUSION PLUS LA SOUPLESSE EN PLUS

Laurent Paris, DSI du groupe normand Diffusion Plus, revient pour nous sur les grandes étapes de sa collaboration avec les équipes Authentic. Mobilité et satisfaction garanties !

Comment êtes-vous passés à l'outil ComFlow ?

A la fin de l'année 2010, notre système d'information s'est trouvé confronté à un problème de gestion des stocks, notamment à une mauvaise interactivité utilisateurs et un manque de réactivité de nos transactions. Nous avions grand besoin de gagner en confort d'utilisation et en souplesse de développement sur Java. Nous nous sommes alors mis en quête d'une solution ouverte. La solution de mobilité d'Authentic basée sur ComFlow, découverte grâce à Internet, nous a séduits d'emblée.

Une fois le choix de ComFlow arrêté, quelle a été votre action prioritaire ?

Dès début 2011, nous sommes intervenus sur la mobilité de la gestion des stocks. Jusqu'à alors nos caristes rencontraient des problèmes de connexions, de lenteur pour enregistrer leurs ordres de stockage et de déstockage. Notre module était par ailleurs très figé, difficile à faire évoluer. En

moins de 4 mois, Authentic a déployé chez nous sa solution, puis assuré un transfert de compétences pour que nos développeurs puissent reprendre la main pour faire évoluer l'outil en interne. Côté utilisateurs, tous ont été littéralement emballés par la fiabilité et la souplesse de l'outil.

Actuellement, un deuxième projet est en train de voir le jour...

Effectivement, nous sommes en train d'achever l'informatisation de notre outil de production. Nous en avons désormais fini avec les ordres de fabrication, de mise

“ Là où nous pouvions souffrir de lourdeur, Authentic nous apporte de la souplesse. ”

Laurent Paris, Diffusion Plus

sous pli, etc. au format papier et leur saisie par le service ordonnancement : l'heure est au renseignement des informations directement dans SAP via des PDA. On y gagne en temps de traitement.

Il semble que vous ayez attrapé le virus ComFlow ! C'est vrai, c'est la suite logique de ce que nous avons déjà mis en œuvre grâce à Authentic, qui a depuis le début parfaitement su analyser nos besoins

spécifiques. Deux nouveaux projets sont en cours d'analyse : l'informatisation de notre workflow achats et le déploiement de Cockpit Planner, un outil de planification informatisé qui remplacera notre tableau mural...

Satisfaits, donc ?

Le bilan est très positif : là où nous pouvions parfois souffrir de lourdeur en termes de workflow, l'outil ComFlow nous apporte une grande souplesse de développement et d'utilisation. D'un point de vue purement ROI, le pari est gagné ; d'un point de vue plus humain, nous ne pouvons qu'apprécier



La qualité de la relation qui s'est instaurée entre les équipes Diffusion Plus et Authentic.

# :) Nos solutions

## POCHET DU COURVAL MYCOD, MAINTENANCE APPLICATIVE À VALEUR AJOUTÉE

C'est au cœur de la « Glass Valley », entre Rouen, Abbeville et Amiens, que plusieurs consultants d'Authentic passent quelques jours par semaine, au sein de la société Pochet du Courval. Leur mission : accompagner l'équipe du DSI, Benoît Marszalek, dans la mise en place d'un ERP Movex/M3 et, plus récemment, mettre en place un support MyCod.

Comment la collaboration avec Authentic a-t-elle débuté ?

En 2009, dans le cadre d'un vaste projet de transformation de notre système d'information, nous avons fait appel à un intégrateur Movex/M3. Quelques mois plus tard, j'ai souhaité solliciter une expertise externe pour nous conseiller sur des décisions structurantes à prendre, notamment en termes de finances. Nous avons alors lancé un appel d'offres, remporté par Authentic.

Pour quelles raisons votre choix s'est-il porté sur Authentic ?

Pour leur grande expertise de la solution Movex/M3. Nous avons pu nous appuyer sur l'aide d'un ou deux



experts pour assurer l'interface entre notre intégrateur (Logica) et nos équipes au sein de la DSI sur des sujets sensibles lors de l'intégration d'un ERP.

Concrètement, sur quelles problématiques sont-ils intervenus ?

En premier lieu sur la montée en compétences Movex/M3 de nos équipes internes, pour leur permettre de mieux en maîtriser les paramètres fonctionnels ; ensuite, sur les problématiques techniques liées aux développements spécifiques de la solution ; enfin, sur la partie finances, pour laquelle nous avions besoin d'être conseillés.

Le 16 août 2011, votre ERP Movex/M3 était opérationnel. Que s'est-il passé depuis ?

Les consultants Authentic ont continué à nous accompagner. Nous avons lancé un nouvel appel d'offres sur la maintenance applicative,

qu'Authentic a remporté grâce à sa solution MyCod. Nous étions en confiance quant à leur expertise, leur réactivité et la taille sur mesure de leur équipe. C'est avant tout la capacité à traiter les sujets sur tout le périmètre métier (Logistique, Production, Qualité, Achats, Commerce, Finance) et la structure à taille humaine qui ont fait la différence.

Selon vous, quelle est la valeur ajoutée de la solution MyCod ?

Tout simplement son mix technique/conseil. Au-delà de l'expertise technique, les consultants Authentic ont fait preuve d'une grande capacité d'écoute et d'adaptation à nos problématiques. Grâce à cela, la solution de TMA basée sur l'outil MyCod mis en place tient aujourd'hui ses promesses.

Portail MyCod :

**4,93/5**  
indice de satisfaction clients MyCod (juillet 2012)

“ La valeur ajoutée de MyCod ? Son mix technique/conseil. ”

Benoît Marszalek, Pochet du Courval, filiale du Groupe Pochet

## AUTHENTIC WAREHOUSE MOBILITY MOBILITÉ EN STOCK !

Qui dit stock dit gestion de stock, c'est-à-dire approvisionnements, expéditions, inventaires... Plusieurs entreprises ont sollicité Authentic pour la mise en place d'une solution de mobilité dans leurs entrepôts. De cette expérience est né un nouvel outil : Authentic Warehouse Mobility. Explications

AWM est déclinable sur toutes les problématiques de gestion de stocks, sur les ERP/SAP ou Movex/M3.

Fiabilité exigée

Pour un client, la demande portait sur les process d'expédition des commandes, jusqu'à alors gérés manuellement ; pour un autre, il s'agissait d'optimiser



les stocks de matières premières, de la réception des composants à l'approvisionnement des ateliers. Objectif des deux entreprises : gagner du temps, éviter les saisies

multiples et les erreurs liées à une gestion papier, mettre à jour les données en temps réel.

Une technologie simple et ludique

Après plusieurs mois d'exploitation chez ses clients, la solution mobilité proposée par Authentic tient ses promesses. Armés de pistolets wifi, les magasiniers ont adopté sans difficulté – et même avec une satisfaction quasi ludique – ce nouvel outil très user friendly. Côté DSI, on souligne la simplicité de mise en place de la solution (lire notre interview en page 2). Les équipes Authentic ont su les accompagner également sur la partie ERP, les orienter sur la partie matérielle – à ne pas négliger – grâce au partenaire Nomadvance et adapter l'outil à leurs spécificités métiers.

# .....Mobility.....

## :) Nos partenaires

### NOMADVANCE UNE SYNERGIE RASSURANTE

Depuis le début de l'année, Nomadvance est partenaire officiel d'Authentic. Philippe Briantais, directeur commercial et marketing de Nomadvance, nous en dit plus.

Comment votre partenariat est-il né ? En tant qu'intégrateurs de solutions hardware destinées aux opérateurs terrain (PDA, pistolets, etc.), nous avons répondu à un appel d'offres



d'Authentic pour l'un de ses clients, sur une problématique de gestion de stocks, et nous avons été retenus. Très vite, nous avons vu l'un et l'autre les avantages de passer de la simple prestation au partenariat pérenne.

En quoi consiste votre partenariat ? Authentic se repose sur notre expertise pour conseiller ses clients sur le volet matériel de leurs projets. Cette mise en commun de nos savoir-faire respectifs est rassurante pour nos clients communs.

“ Intégrer les utilisateurs finaux dans le process de choix fait la différence. ”

Philippe Briantais Nomadvance

Qu'est-ce qui vous a séduits chez Authentic ? Leur démarche très professionnelle, leur dynamisme, une très bonne connaissance des métiers de leurs clients, mais aussi leur positionnement très spécifique sur la mobilité. Nous apprécions également leur approche qui consiste à intégrer les utilisateurs finaux dans le process de choix des solutions retenues. Le fait qu'ils soient présents auprès de PME/PMI et de grands comptes équipés des

ERP SAP et Movex/M3 a également pesé dans la balance.

Qu'est-ce qui a séduit Authentic chez Nomadvance ? Notre approche projet avec un panel de services que nous proposons autour de nos solutions hardware, comme nos outils de sécurisation des applications métiers, de supervision et de management des solutions déployées. Nos références, aussi.

Quels sont les enjeux ?

Élargir, l'un comme l'autre, nos rayons d'action, gagner en cohérence vis à vis de nos clients, les rassurer de par notre synergie.

Développer une offre de dématérialisation de factures sur le marché Movex, tel est le défi que se sont lancés les équipes Authentic en début d'année. Pari tenu, puisque l'outil Authentic Invoice Process est aujourd'hui parfaitement opérationnel et trois contrats majeurs ont déjà été signés.

Quand la solution Process Director de Readsoft rencontre un plein succès auprès des clients SAP (commercialisé par Authentic), pourquoi ne pas développer un outil similaire pour les clients Movex ? De cette interrogation toute simple est née AIP - Authentic Invoice Process - une offre unique sur le marché.

Circuit fluidifié, traçabilité assurée

« Notre offre AIP est un véritable moteur de workflow totalement intégré à l'ERP Movex / M3 », assure Magalie Labur, directrice de marché Movex M3 (lire son portrait en page 4). Entendez par là qu'AIP n'a pas besoin d'une interface avec l'ERP – qui impliquerait un double paramétrage, donc un risque d'erreur certain. Avec AIP la connexion avec l'ERP est directe : toutes les écritures générées dans l'ERP sont visualisables et exploitables depuis le cockpit AIP et respectent les règles de gestion paramétrées au niveau de l'ERP. De là, l'opérateur a la main sur l'ensemble du circuit d'approbation suivi par chaque facture, de sa numérisation à son archivage, en passant par plusieurs étapes dont le vidéocodage et la gestion des litiges. En clair, votre outil AIP sait interpréter vos factures, exploiter chacune de leurs données et assurer leur traçabilité.

La force d'AIP, c'est son caractère à la fois prêt à l'emploi et évolutif, mais aussi son ergonomie très tournée utilisateur. Fini, donc, le temps de la bannette, du tampon et des factures dupliquées sans modération naviguant de service en service : l'heure est à la dématérialisation ! Retour sur investissement garanti en moins d'un an...

Participez en live au **WEBINAR AIP** DÉCOUVREZ TOUTES LES FONCTIONNALITÉS

webinar@authentic-conseil.fr

3 DATES À NOTER :

- 21 septembre 10H00
- 25 octobre 14H30
- 23 nov 10H00



DATE DE CRÉATION : 1985  
ACTIVITÉ : Marketing direct, vente à distance et gestion de clientèle  
POSITION : parmi les leaders européens  
SIGNE DISTINCTIF : 9 entreprises (Diffusion Plus, DataOne, Emissaires, Gocad, La Parisienne de Roulage, Nord sous Film, Regroup Eure, Regroup Nord, Fidback), 809 collaborateurs et 959,1 millions d'objets expédiés.



DATE DE CRÉATION : 1997  
ACTIVITÉ : Éditeur et intégrateur de solution de mobilité et de traçabilité pour les professionnels des PME et Grandes Entreprises.  
SIGNES DISTINCTIFS : Point de convergence indépendant entre l'offre technologique et le besoin des clients, 6 sites en France pour une proximité à l'échelle nationale, 20 000 terminaux installés et déployés en 2011 et 200 000 sous contrats de maintenance en 2011.



DATE DE CRÉATION : Société familiale fondée en 1623  
ACTIVITÉ : Fabrication de flacons, pots et bouchons en verre pour les grandes marques de la parfumerie et des cosmétiques.  
POSITION : Un des leaders sur le marché.  
SIGNES DISTINCTIFS : 4 siècles d'expérience et de savoir-faire, 200 millions d'euros de chiffre d'affaires, environ 2200 collaborateurs, 4 sites en France, 1 site aux Etats-Unis, plus d'1 million de flacons fabriqués et décorés chaque jour.



DATE DE CRÉATION : 1952  
ACTIVITÉ : Conception, fabrication et commercialisation de produits et services destinés à l'étanchéité et à la couverture en bâtiment et en génie civil.  
EFFECTIFS : 392 personnes  
CA 2010 : 154 M€

# : ) Parlons métier...



Magalie LABUR

Directrice de marché  
Movex M3

Parler Movex avec Magalie, c'est comme parler cuisine avec Ducasse : elle connaît son sujet ! Et pour cause : Magalie travaille sur des projets Movex depuis 1995... et est l'une des premières à avoir rejoint l'équipe Authentic en 2006.

Son diplôme d'école de commerce en poche, Magalie s'envole pour les Etats-Unis où elle travaille successivement au sein d'une filiale d'Essilor, d'une filiale de Sommer-Allibert et de la société Intenia, créatrice de Movex. En 2000, Magalie est envoyée en France. En 2003, direction Londres pour mettre ses compétences de responsable ERP au service de la société Joseph.

#### L'esprit Movex made in Authentic

En 2006, Magalie rejoint Authentic comme consultante fonctionnelle Movex. Elle multiplie les déploiements

Movex pour des clients comme Rossignol, bioMérieux (pour qui elle passe plusieurs mois en Autriche), Diagnostica Stago (14 mois aux Etats-Unis pour déployer Movex au sein de leur filiale américaine)... Magalie est également chef de projets ComFlow: Olympus lui doit l'amélioration de ses modules SAV, Cycleurope celle de ses processus achats et approvisionnements. Depuis fin 2011, devenue Directrice de marché Movex/M3, Magalie définit et met en œuvre l'offre solutions et de services d'Authentic sur ce marché et pilote l'avant-vente. Prochaine étape : développer à l'international les solutions Authentic. Un défi que Magalie est prête à relever avec enthousiasme.

Sa devise : « Non à la routine, oui à l'apprentissage perpétuel »

« En 17 ans d'expérience, les besoins des clients n'ont cessé d'évoluer. A nous d'imaginer et de bâtir pour chaque client, quelle que soit son activité, une offre commerciale qui lui corresponde parfaitement ».

## Cap sur Lyon !

Déjà présent à Nantes et Paris, Authentic complète aujourd'hui sa couverture nationale en s'implantant dans la région Rhône-Alpes. Objectif : se rapprocher encore de ses clients du Sud/Est et de la Suisse. Depuis le 9 juillet, des bureaux sont officiellement ouverts à Lyon.



C'est en toute logique qu'Olivier Fournaud, ingénieur commercial responsable de la zone Paris/Lyon/PACA, a pris ses marques dans les nouveaux bureaux lyonnais d'Authentic :

“ Il s'agit de se rapprocher de nos clients et prospects pour mieux les servir ”

souligne-t-il. Olivier sera bientôt rejoint par de nouveaux collaborateurs, consultants et techniciens nouvellement embauchés pour venir étoffer l'équipe lyonnaise. Si pour Authentic l'enjeu est de taille, les voyants sont au vert dans cette région au tissu économique très porteur. Industries chimiques, mécaniques, plasturgiques et prétrouchemiques...

Tout cela rime avec Authentic, n'est-ce pas ?

## DERNIÈRE MINUTE !

### SIPLAST CONFIE DE NOUVEAUX PROJETS À AUTHENTIC

Depuis plusieurs années déjà, le spécialiste de l'étanchéité Siplast fait confiance à l'expert en ERP Movex Authentic. Cette rentrée marque une nouvelle étape de leur histoire avec le lancement de projets à enjeux forts. Entretien avec Yannick Tenneguain, Directeur de la Supply Chain et des Systèmes d'Information chez Siplast.

#### Comment votre collaboration avec Authentic a-t-elle débuté ?

Il y a quelques années, nous avons voulu nous appuyer sur un consultant Movex externe, plus particulièrement sur les questions de production et de logistique. J'avais entendu parler des compétences pointues d'Authentic. C'est ainsi que nous avons commencé à leur confier divers projets, comme la mise en place d'outils d'échanges de données dans le cadre de nos EDI clients. Il y a deux ans, nous nous sommes dotés chez eux d'une plateforme ComFlow. Nous avons par ailleurs été parmi les premiers clients d'Authentic à souscrire à leur portail de TMA MyCod. Là où nos ressources internes atteignent leurs limites, nous savons pouvoir compter sur le savoir faire d'Authentic.

#### Aujourd'hui, plusieurs projets ambitieux basés sur ComFlow sont en phase de lancement...

Oui, notamment la dématérialisation de nos factures fournisseurs. Après avoir étudié les outils du marché, notre choix s'est arrêté sur la solution prépackagée AIP basée sur la plateforme ComFlow. Son interface avec l'ERP Movex a fait la différence avec les offres concurrentes, qui n'en proposaient pas. Nous lançons également un projet de workflow de validation des demandes d'achat de frais généraux. Notre

objectif : mieux maîtriser nos engagements financiers liés aux achats, gagner du temps administratif afin de recentrer nos acheteurs sur des tâches à plus forte valeur ajoutée

#### Pourriez-vous nous en dire plus sur votre projet d'automatisation des flux d'informations liés à la logistique ?

Il s'agit pour nos deux sites de production de passer de la saisie manuelle au transfert automatique de données dans l'ERP. D'ici fin 2012, nos collaborateurs seront équipés de pistolets lecteurs de codes-barres gérés directement dans ComFlow via notre réseau WiFi : toutes les opérations logistiques (réception de matières premières, préparation de commande, expédition...) seront désormais scannées pour mettre à jour les données directement dans l'ERP. A la clé : du temps gagné et des erreurs de saisie évitées.

#### D'autres projets en cours ou à venir ?

Bien sûr ! Par exemple, nous sommes en train d'améliorer notre qualification transport en développant un écran de saisie de commande muni d'une checklist transmise au transporteur, afin d'éviter les erreurs de livraison. Pour ce type de

projet, il est important que nous puissions nous appuyer sur des partenaires pointus comme Authentic. D'ici quelque temps, nous serons aussi amenés à développer des applications sur portables et tablettes.

#### Un dernier mot sur ComFlow ?

ComFlow est un outil indispensable qui permet d'ergonomiser un ERP et de créer une interactivité réelle entre les process et les données. Je suis persuadé qu'il permettra bientôt un nouveau type d'interactivité, avec nos partenaires cette-fois-ci, que nous serons bientôt capables d'intégrer à nos mises à jour. L'ère de l'entreprise étendue va bientôt sonner...



#### Siège Social

3, Impasse Charles Trenet  
44 800 SAINT HERBLAIN  
Fax : 02 53 55 11 21  
contact@authentic-conseil.fr

Tél : 02 53 55 11 22

#### Agence de Paris

Tour Montparnasse, 26<sup>ème</sup> étage  
33, rue du Maine 75015 PARIS  
Fax : 02 53 55 11 21  
contact@authentic-conseil.fr

Tél : 01 44 10 40 08

#### Agence de Lyon

12, avenue des saules  
69922 OULLINS Cedex  
Fax : 02 53 55 11 21  
contact@authentic-conseil.fr

Tél : 04 72 68 98 29

www.authentic-conseil.fr

## Les brèves

La société NEUHAUSER a choisi AUTHENTIC pour l'accompagner dans la migration de l'ERP SAP de la société BCS (nouvellement acquise) vers l'ERP M3 du groupe. ■ La société BRICODEAL a fait le choix de la solution AIP pour mettre en œuvre son projet de dématérialisation des factures fournisseurs. ■ Olympus France confie à AUTHENTIC, l'étude et la réalisation de la migration des applications complémentaires à l'ERP, dans le cadre de son projet Européen de migration vers SAP ■