

GESTION DE LA PRODUCTION ET GESTION COMMERCIALE

Intégration réussie à L'Étang Neuf

De l'achat des intrants de production au suivi des commandes clients, exemple d'un interfaçage efficace entre le logiciel de production Florane et le logiciel commercial Horti'Fly.

Un prérequis, pour réussir l'opération d'interfaçage réalisée début 2009 chez Horticulture Choletaise (49), était de parler le même langage, et pas uniquement dans le registre informatique. Le chaînage a nécessité plusieurs mois d'échanges triangulaires entre les deux fournisseurs, Hesperid (53) et ACI (49), et l'entreprise. Le cahier des charges s'appuyait sur ce principe basique : ce qui se conçoit bien s'énonce clairement. Le basculement, lui, s'est fait illico. L'interfaçage a permis à la Sarl de production l'Étang Neuf (Horticulture Choletaise étant la société commerciale) de franchir plusieurs étapes dans l'amélioration de sa gestion : optimisation des expéditions, connaissance du prix de revient, préparation de la paye... Et, à terme, la protection biologique intégrée (PBI).

La compréhension du terrain

Horticulture Choletaise utilise l'informatique de gestion depuis 1988, année où le logiciel de commercialisation Fly, de ACI, a remplacé une application standard de comptabilité, avant d'être substitué, durant six ans, par Abelia, de Aquila (44). En 2007, c'est le retour d'ACI, avec la nouvelle version Horti'Fly (gamme Fly'Net Gestion), qui gère toutes les informations commerciales, de la vente à l'intégration



→ «Quand nous avons fait le choix de Florane, notre premier souci était de connaître au mieux les prix de revient, pour pouvoir établir nos prix sur des marchés très discutés.» Daniel Séché, codirigeant d'Horticulture Choletaise.

automatique en comptabilité. «Venant de réécrire Fly avec une spécialité en viticulture, nous étions compétents pour développer des spécificités filière, rappelle Nicolas Delépine, directeur de ACI. Nous avons travaillé, avec Horticulture Choletaise, sur un cahier des charges prévoyant une intégration avec le logiciel de production Florane.» Pour Daniel Séché, codirigeant d'Horticulture Choletaise avec Gaby Tricoire, «le premier critère de choix a été de travailler davantage avec une personne qu'avec une entreprise, quelqu'un qui comprenne notre métier et ses besoins. Le deuxième critère a été la relation de confiance avec M. Delépine. Le choix de Florane s'est opéré dans le même souci de trouver une société d'informatique avec une approche métier. Nous avons apprécié les fonctionnalités des logiciels proposés, notamment pour l'enregistrement des temps de travail permettant de déterminer les coûts de la main-d'œuvre à intégrer dans le calcul des prix de revient. Cela correspondait à nos choix de gestion. La souplesse du logiciel l'a emporté sur le produit concurrent envisagé. Le cahier des charges de l'interfaçage était aussi sans surprise, question coûts».

Travail en temps réel

Florane, testé au printemps 2006, puis acheté au printemps 2007, a d'abord servi aux temps de travaux, aux préparations de commandes et à la gestion des inventaires. Des évolutions ont été réalisées ensuite, en vue du couplage entre la production et le commercial. Pour les temps de travaux, les enregistrements ont commencé, pour chaque espèce produite, avant de progresser dans l'avenir jusqu'aux variétés ou cultivars.

«La fonctionnalité la plus séduisante de Florane reste la saisie en temps réel et la gestion de la main-d'œuvre, insiste Christian Patureau, dirigeant d'Hesperid.

d'un terminal de saisie portable (PDA) pour l'inventaire du disponible. Nous avons fait passer l'idée qu'il ne s'agit pas d'un contrôle. Autre point positif, nous avons la chance d'avoir beaucoup de jeunes salariés avec une culture informatique. Toutefois, cette culture n'est pas indispensable pour la saisie des informations dans la serre.»

Marie Bouvier, responsable commerciale d'Hesperid, leur a bien expliqué cette nouveauté, lors d'une formation en interne. Elle a indiqué comment ces enregistrements apportaient de la précision pour le calcul des marges : «Nous avons demandé la participation du personnel et l'avons ainsi associé à la gestion, avec, au final, des salariés aux tâches bien distinctes, qui ont appris à travailler ensemble.»

Daniel Séché précise que cette approche n'est pas forcément évidente au quotidien. La production n'a pas les mêmes priorités que le service commercial et l'échelle de temps n'est pas la même.

Arbitrer la préparation des commandes

À La Séguinière, l'optimisation des outils informatiques tient compte, entre autres, d'une organisation du travail, elle-même fonction de la configuration de l'entreprise, avec une implantation tout en longueur, sur 4 ha. Aller chercher les commandes sur les quais génère une perte de temps. «Les départs de la saison de printemps imposent des arbitrages sur l'ordre de préparation des lots. Suite page 12

ENTRE COÛT DE PRODUCTION ET PRIX DE REVIENT

Très peu de producteurs connaissent le prix de revient de leurs produits, ce qui ne les empêche pas d'avoir le sentiment de vendre parfois à perte. «Quand nous avons fait le choix de Florane, notre premier souci était de connaître au mieux les prix de revient, pour pouvoir établir nos prix sur des marchés très discutés», remarque Daniel Séché.

Christian Patureau observe que l'informatique facilite l'approche : «Pour un calcul du prix de revient, les intrants sont faciles à enregistrer. Pour la main-d'œuvre, c'est plus difficile. Attention : comptabiliser les intrants, comme les terreaux et les fertilisants, suffit pour calculer le coût de production, mais pas le prix de revient. Ce dernier prend aussi en compte les charges fixes : locaux, personnel administratif, chauffage, amortissement des serres... Une méthode d'imputation de ces charges fixes, entre les différentes séries ou familles par exemple, doit être définie pour chaque entreprise. Il faudrait pratiquer davantage la comptabilité analytique.»

Dans cette démarche, rien n'est simple. Mais avec un peu de bon sens et une très bonne connaissance de l'ensemble des activités de l'entreprise, il y a toujours une solution de bon sens.



→ Poste de travail : le salarié entre son matricule, puis le code de l'activité.



©Linda Kaluzny-Pinon

→ Terminal de saisie portable avec différentes options : inventaire végétal, déclaration des pertes, disponible à la vente, retrait du disponible, inventaire entrants et achat-revente.

La circulation des feuilles prenait une à deux heures et entraînait des retards sur les quais en fin de journée. Désormais, on visualise en temps réel l'avancement de chaque secteur de serre et l'on choisit par un clic de souris. Tout le monde commence par la même commande, aux différents endroits concernés, dans l'exploitation», remarque le codirigeant.

Échanges d'informations

Pour le directeur de ACI, l'une des problématiques de l'horticulteur est la connaissance du stock (solde à vendre) : «*La production doit pouvoir fournir le disponible des séries. Et, lors de la prise de réservation, les quantités doivent lui être communiquées, afin d'établir le planning de production.*» À l'Étang Neuf, la connaissance du disponible a fait gagner une journée par semaine. Auparavant, le vendredi était consacré à évaluer les séries repiquées. La question ne se pose plus. L'échange de données se passe en temps réel. Florane récupère des fichiers sur Horti'Fly et l'inverse. L'essentiel est d'avoir prédéterminé quelles données échanger. Par exemple, les données sur les commandes clients passent du logiciel commercial vers le logiciel de production. Inversement, Florane communique le stock disponible à Horti'Fly. La définition du couple 1 article/1 prix n'est pas simple. En production, il s'agit de plants, alors que chaque article est lié à un conditionnement pour la vente (repiquage en barquettes de 6 et de 10). Pour les articles du stock, on gère donc des godets.

Transmission de savoirs

Le pari avait été pris de faire le basculement des données entre logiciels en plein printemps. Cette grande manœuvre touchait au noyau le plus sensible de l'entreprise. Si l'interfaçage était techniquement réalisable, il fallait avancer à trois avec une vision commune des besoins. Pour la responsable commerciale d'Hesperid, «*cette étape d'écoute des clients s'inscrit dans la stratégie de conception des logiciels par Hespérid, basée sur des ajustements permanents en fonction des remontées du terrain. En l'occurrence, il fallait sortir le savoir-faire de la tête des gens. Réécrire le processus théorique signifie capter la richesse d'une société. Écrire la mémoire grise est idéal pour assurer la transmission des savoirs au sein d'une entreprise.*» Vincent, stagiaire en licence pro management des entreprises horticoles, a récupéré toutes les informations auprès du personnel.

Perspectives

Une telle organisation est forcément perfectible, ne serait-ce que par l'utilisation de toutes les informations aujourd'hui disponibles. L'objectif de Christian Patureau est de calculer le prix de revient de la plante avec des clés de répartition précises : énergie, intrants, fabrication, charges fixes, amortissement de la serre, transport, entre autres. Plusieurs schémas sont possibles, selon le choix de l'entrée : surface de production, main-d'œuvre ou chiffre d'affaires, par exemple. Il engage à se méfier d'une analyse trop sectorielle de la production et à s'intéresser plutôt à l'impact d'un produit sur la marge de l'ensemble de la production.

Certains produits, vendus à perte, permettent par ailleurs d'employer la main-d'œuvre toute l'année. C'est ainsi qu'une partie des chrysanthèmes à grosses fleurs est vendue à perte, alors qu'il semble impensable de les retirer de la gamme.

De son côté, Nicolas Delépine prévoit l'intégration des commandes, prises sur le site de vente en ligne, dans le logiciel de gestion commerciale, afin d'éviter la saisie manuelle des informations. Déjà, l'optimisation du mode de remplissage des rolls, réalisée en temps réel lors de la prise de commande, a permis des gains de productivité tout au long de la chaîne de vente, jusqu'à la livraison du produit.

Côté producteurs, l'utilisation du module PBI de Florane se profile. Côté commercial, les sociétés Hesperid et ACI, fortes de cette première collaboration, vont désormais travailler en partenariat, pour offrir au client une solution complète et cohérente. ■

Linda Kaluzny-Pinon

REPÈRES

HESPERID (Loiron, 53)

Christian Patureau a démarré en 1998 son activité de gestion des temps de travaux dans l'industrie. Une rencontre avec Yves Roy, melonnier en Indre-et-Loire, l'a conduit à s'investir dans le monde agricole, qu'il connaissait par sa famille. Le logiciel Solane, édité en 2001 pour la serre maraîchère, a été très vite décliné pour le plein champ, en codéveloppement avec les producteurs. L'évolution vers l'horticulture a été renforcée avec l'arrivée de Marie Bouvier, en 2003, au poste de responsable commerciale. Elle avait passé 8 années chez Challet Hérault puis dirigé une jardinerie.

ACI (Angers, 49)

Filiale informatique du CER France/Maine-et-Loire

À l'avènement de Windows, ACI, qui éditait déjà ses propres logiciels, a dû les faire migrer sous ce nouvel environnement. Elle a d'abord fait le choix d'un partenariat avec des éditeurs nationaux. Cependant, cette solution manquait de souplesse, et les grands éditeurs étaient peu intéressés par le hors-standard. Faisant marche arrière, la structure a décidé de réécrire ses propres logiciels. Par ailleurs, avec la micro-informatique, des besoins spécifiques étaient apparus dans plusieurs filières : horticulture, viticulture, pépinières, arboriculture, entre autres. ACI a alors développé la gamme des logiciels FLY.

VEILLE TECHNIQUE

TRAITEMENT DES ROUILLES sur arbres et arbustes

Le fongicide Ortiva® (Syngenta Agro SAS), à base d'azoxystrobine, a obtenu une extension d'homologation par la voie des usages mineurs. Il est désormais également utilisable sur arbres et arbustes d'ornements, en traitement des rouilles (*Melampsora* sp, *Pucciniastrum* sp...), à la dose de 0,100 l/hl.

Le nombre d'applications maximum est limité à 2 par an, avec un indicateur de zone non traitée de :

- 5 m, pour les arbres et arbustes dont la hauteur est inférieure à 50 cm ;
- 20 m, pour les arbres et arbustes dont la hauteur est supérieure à 50 cm.

Rappels

- Ortiva® est homologué depuis 2007 sur les cultures florales, en traitement des rouilles/oïdiums/mildious, et maladies diverses (alternarioses, anthracnoses, ascochytozes...), à hauteur de 3 traitements par an au maximum, à la dose de 0,100 l/hl.
- Attention aux risques de phytotoxicité : ne pas utiliser sur saintpaulia ni sur pommiers ornementaux.
- Éviter les risques de salissure : utilisation déconseillée sur cyclamen en cours de floraison.

Tests limités avant de généraliser

Les homologations obtenues par la voie des usages mineurs sont conditionnées à la signature d'un accord entre la firme concernée, l'Astredhor et la FNPHP, représentant l'ensemble des utilisateurs. Les utilisateurs doivent accepter les risques de phytotoxicité, connus ou pas, qui peuvent être liés à l'utilisation d'un produit pour lequel une extension d'emploi a été accordée pour un ou des usages mineurs.

En effet, durant la procédure spécifique "usages mineurs", les tests, permettant de garantir une sélectivité des produits sur l'ensemble des cultures ornementales, n'ont pas tous été réalisés. Procéder à un test limité sur quelques sujets, avant de généraliser le traitement sur l'ensemble de la plantation. ■

Pour en savoir plus

Site internet <http://e-phy.agriculture.gouv.fr>.

La notice technique d'Ortiva® sera consultable sur le site de l'Astredhor www.astredhor.fr, rubrique Infos phytos.

"FLEURS ET PLANTES DES CHARENTES"

www.maguy.fr



Livraison sur toute la France par nos camions

Ets MAGUY S.A.S.
L'Hermitage
17610 CHANIER
Tél. 05 46 91 50 54
Fax 05 46 91 49 69
E-mail : maguy.sa@wanadoo.fr

SPÉCIAL PRÊT À PLANTER

Godet de 7 • Godet de 8 • Pot de 10,5 • Pot de 13 • Pot de 19

PLANT SEMIS EN G7 PLANT BOUTURE EN G8 PLANT MOSAÏQUE EN G8 ETC ...

Passez vos commandes rapidement

Ainsi qu'une très large gamme de plantes de semis

Faites confiance au spécialiste !



DEVIS OU PRO-FORMA SUR SIMPLE DEMANDE

NOUVEAU CATALOGUE 2010 DISPONIBLE

(conditions variétés prix et planning de livraison)