

## Témoignage client

# Sage AGRO

## Blue Whale fait fructifier ses stocks avec Sage AGRO ENTREPÔTS !

- Gestion des stocks intégrée au système d'information
- Flexibilité et réactivité

Des producteurs de fruits se rassemblent en 1950 dans la vallée de la Garonne au sein d'une coopérative. En 1969 est créé le Groupement d'Intérêt Economique (GIE) Bassin de la Garonne, qui commercialise sa production sous la marque commune Blue Whale.

Aujourd'hui, 250 producteurs fournissent des pommes, prunes et raisins à Blue Whale. Le bureau de vente emploie 47 personnes, commercialise 165 000 tonnes de fruits dont plus de 70% à l'export vers 42 pays, et réalise un chiffre d'affaires de 120 millions d'Euros par an (en croissance de 30% cette année).

« Nous n'étions pas encore équipés d'un outil de gestion des stocks, ce qui rendait le traitement des expéditions fastidieux. Aussi, nous n'avions pas de stocks très importants, ce qui est parfois pénalisant face à une demande urgente d'un client : nous manquions de réactivité. De plus l'usage de listes papier ne permet pas de partager l'information parmi le personnel chargé des commandes et de l'expédition, cela engendre également des risques d'erreurs dans les livraisons. Nous livrons des plateformes d'éclatement, qui livrent ensuite le point de vente. Une erreur à l'origine impacte toute la chaîne logistique et se traduit par une rupture sur l'étalage : nos clients sont très attentifs à ces dysfonctionnements »,

Témoignage de M. **Alain VIALARET**, directeur de Blue Whale, août 2008.

### ● Donner des vitamines au système d'information

Afin de gérer des demandes plus complexes, de répondre à des commandes de clients en flux tendus, de continuer à assurer la traçabilité des informations et d'optimiser la gestion de ses stocks, Blue Whale a choisi de s'orienter vers une solution logicielle capable de s'intégrer à son système d'information (SI).

« Là où auparavant nous faisons presque toujours des envois par palettes de 750 kilos, nous avons vu les commandes changer de nature pour des approvisionnements plus réguliers mais plus diversifiés, avec des colis voire des barquettes. Les maîtres mots de notre profession où nous vendons des produits périssables sont flexibilité et réactivité. Or si la chaîne de production et de triage est déjà automatisée depuis quelques années, nous manquions d'outils adaptés pour répondre efficacement à ces nouvelles demandes. Nous voulions une solution qui s'intègre facilement à notre SI. »

### ● Semer les graines de la productivité

Blue Whale a réalisé un cahier des charges et prospecté le marché en quête de solutions efficaces et reconnues. Une contrainte était impérative : l'interopérabilité avec les outils de gestion, les outils de production et le logiciel décisionnel. Le bureau de vente a finalement retenu Sage AGRO ENTREPÔTS après avoir assisté à une démonstration particulièrement concluante chez un client témoin.

« Il est difficile d'évaluer en amont l'efficacité d'une solution : répond-elle vraiment aux usages que l'on espère ? Nous avons constaté que dans un tout autre secteur, mais avec une problématique similaire de volumes importants et de références nombreuses, Sage AGRO ENTREPÔTS (ex-Sage Entrepôt XPR) tenait bien la cadence et s'intégrait à notre SI. Flexibilité de l'outil, réactivité accrue, fiabilité de la solution et du prestataire : nous avons trouvé notre réponse et la preuve de son adéquation par l'exemple. »

#### Client

**BLUE WHALE**

#### Activité

Bureau de vente

#### Chiffre d'affaires

120.000.000 € en 2007

#### Localisation

Montauban (Dépt 82)

#### Effectif

47 salariés en 2007

#### Solution Sage

Sage AGRO ENTREPÔTS

#### Sage

activité agroalimentaire

► **N° Indigo 0 825 322 362**

0,15 € TTC / MN

Celtic Parc – ZAC du Bois des Côtes  
304, Route Nationale 6  
69760 Limonest

site web : [www.agro.sage.fr](http://www.agro.sage.fr)  
contact.[agro@sage.com](mailto:agro@sage.com)

**sage**