

Lorience Paris

Fabricant de gammes de parfums et de cosmétiques sous licences

Carte d'identité

Catégorie : Commerce de gros

Activité : Commerce de gros de parfumerie et de produits de beauté

Implantations : Paris (75)

Chiffre d'affaires 2010 : 6,5 Millions €

Effectif 2010 : 30

Projet

Objectifs :

- Gagner en souplesse et en visibilité dans le pilotage de l'entreprise
- Rendre autonomes les utilisateurs dans la construction de leurs tableaux (volume des ventes, gestion de trésorerie, etc.)

Bénéfices :

- Réactivité : gestion des flux financiers en temps réel permettant de prévoir les besoins et excédents.
- Amélioration de la gestion administrative et financière : détection des anomalies (commandes non livrées, achats non réceptionnés, balance âgée clients/fournisseurs, effets non encaissés, écriture de banques non rapprochées, etc.)
- Amélioration de la communication aux tiers : transmission des données formatées aux banques.

Equipement

Base de données & logiciels utilisés :

- ERP Divalto

MyReport

& Lorience :

un outil de pilotage pour mieux gérer l'entreprise

Créée en 2004, Lorience conçoit, fabrique et commercialise des gammes de parfums et de cosmétiques sous licences, pour des marques telles que Lulu Castagnette, Oxbow et Mauboussin. Ses produits sont distribués par les parfumeries indépendantes et les grandes chaînes comme Marionnaud ou Nocibé, en France et à l'international. L'entreprise parisienne, en forte croissance, emploie une vingtaine de collaborateurs.

En 2006, Lorience s'équipe d'un ERP doté d'une solution de reporting intégrée. Si son exploitation se révèle bénéfique, en revanche, elle ne correspond pas aux besoins de Lorience. Elle est beaucoup trop technique et requiert les compétences d'un informaticien pour être exploitée. Les éléments nécessaires au pilotage de l'entreprise, comme les volumes de ventes ou la gestion de la trésorerie, sont donc inaccessibles aux utilisateurs dans les délais impartis.

Robin Schlang
Président Directeur Général :

« A la recherche d'une solution de reporting adaptée à notre taille, simplicité et efficacité étaient les mots d'ordre. Outre ses faibles coûts de déploiement, nous avons adopté MyReport pour son ergonomie et la rapidité avec laquelle nos utilisateurs ont pu être opérationnels grâce à son interface basée sur Excel®.

En quelques clics, toutes nos données sont consultables. Nous pouvons ainsi déterminer sur quel produit ou quelle région nous devons concentrer nos efforts. Nous avons amélioré et chiffré la gestion, donc le pilotage global de l'entreprise. Pour une petite entreprise comme la nôtre, c'est autant un avantage compétitif que l'assurance d'une bonne santé financière. »