

A large container ship is shown at night, illuminated by warm lights. The ship's deck is filled with stacks of colorful containers in shades of green, blue, and brown. A prominent white crane with red and white striped jibs extends across the upper part of the frame. The ship's hull is dark, and the sky is a deep blue. The overall scene conveys a sense of industrial activity and global logistics.

sage

**LES PME FRANÇAISES PRÊTES
POUR L'INTERNATIONAL**

LES SOLUTIONS DE GESTION INTÉGRÉES,
FACTEURS CLÉ DE SUCCÈS

Sommaire

Sage et Opinion Way analysent la stratégie des PME françaises à l'international	3
• Les PME françaises, prêtes pour grandir à l'international, malgré la complexité, et grâce aux technologies de l'information	4
• Une présence déjà forte à l'international, en cours d'intensification	6
• Des difficultés concrètes et assumées, mais des résultats positifs	8
• Des solutions IT – cloud, ERP – jugées importantes dans le succès à l'international	10
Les PME exposées de plein fouet à l'international, bon gré mal gré	12
Point de vue - Isabelle Saint-Martin, Chef de marché ERP	
Retour d'expérience Olmix	15
Une solution de gestion intégrée pour fédérer les ambitions à l'international	
Pour aller plus loin	18

Sage et Opinion Way analysent la stratégie des PME françaises à l'international

Partenaire privilégié des PME françaises et de leur transformation digitale depuis plus de 20 ans, Sage a pris l'initiative de les interroger sur leur rapport à la mondialisation de leurs activités.

Réalisée par Opinion Way à l'automne 2015*, cette étude révèle leurs attentes, leurs difficultés et les résultats obtenus lors d'un déploiement à l'international. Elle s'attache aussi à mesurer les impacts d'un bon usage des technologies de l'information – notamment des ERP et du cloud – dans la réussite de ces stratégies de conquête.

Isabelle Saint-Martin, Chef de marché ERP Sage, analyse les principales conclusions de l'étude en apportant son regard expert sur la transformation et l'informatisation des PME.

Jean-Marie Bocher, DAF de la société Olmix, en forte croissance sur le marché de la "chimie verte" et à l'international (24 implantations hors hexagone à ce jour), témoigne de la mise en place de son ERP Groupe et de l'importance de cette solution de gestion intégrée dans le déploiement maîtrisé des filiales du Groupe Olmix.

Pour conclure une sélection d'articles vous est proposée pour aller encore plus loin dans la démonstration du lien entre vos futurs succès à l'international et le choix des bonnes solutions IT.

*L'enquête a été réalisée par téléphone auprès de 320 entreprises, du 25 novembre au 12 décembre 2015, selon la norme ISO 20252. L'échantillon a été pondéré pour être représentatif des 23 930 entreprises françaises du secteur privé (46 % œuvrant dans le service aux particuliers et aux entreprises, 33% dans l'industrie et 21 % dans le commerce) comptant de 50 à 249 salariés (62 % entre 50 et 99 salariés, 38 % entre 100 et 249 salariés). Les opinions exprimées dans ce rapport sont uniquement celles des interrogés et ne sont pas le reflet des opinions de Sage.

Les PME françaises prêtes pour grandir à l'international malgré la complexité et grâce aux technologies de l'information

Interrogées à l'automne 2015 par Opinion Way pour le compte de Sage, les PME françaises – de 50 à 259 salariés –, démontrent volonté, réalisme et confiance à l'heure de leur développement international.

Ce qu'il faut retenir de cette étude :

Une présence déjà bien ancrée

- 85% des PME françaises ont un lien avec l'international, ne serait-ce qu'à travers des échanges avec des fournisseurs à l'étranger.
- 54% y ont une présence effective. Le secteur industriel se montre particulièrement en pointe (76% de présence).
- Parmi elles, les deux tiers (65 %) veulent renforcer cette présence.
- Un quart (26%) des PME encore absentes à l'étranger envisagent de s'y implanter, mais les échéances demeurent incertaines.
- Au total, 47% de l'échantillon entend intensifier sa présence internationale (ou la débiter).

Un parcours complexe mais la croissance et la confiance au bout du chemin

- 81% des entreprises jugent l'internationalisation compliquée.
- Les dirigeants montrent une grande conscience des difficultés qui les attendent. Leur vécu confirme ce pragmatisme.
- D'ailleurs, les PME se jugent plutôt bien armées (63%) pour affronter les problématiques d'internationalisation, même si elles souhaiteraient de l'aide pour monter des partenariats locaux, et du conseil par des experts connaissant le terrain.
- 61% des PME déjà présentes à l'international (ou s'y apprêtant) considère cette ouverture comme une voie de développement de l'entreprise (21% la jugeant même incontournable).

- Leur internationalisation est un levier pour leur croissance (81%) en priorité, mais également pour leur rentabilité, leur notoriété, et leur attractivité d'employeur.
- Les entreprises présentes à l'international se disent confiantes pour leur activité dans les douze prochains mois, en France (77%) comme à l'export (82%).

La technologie (dont internet, l'ERP, le cloud), un allié discrètement indispensable

- Les technologies apportent aux entreprises engagées à l'international, ou en ayant l'intention : 81% d'avis positifs concernant l'accès facilité à l'information, 75% pour la fluidité des échanges et de la communication.
- Le cloud est encore peu utilisé par les PME (76% n'y ont pas recours). Ceci provient peut-être d'une sous-estimation de l'ensemble des bénéfices induits - notamment en termes de dématérialisation, de pratiques collaboratives, de gestion de projet, d'accès en mobilité. Bénéfices qui se révèlent beaucoup plus nettement chez les entreprises ayant franchi le pas, à l'usage donc.
- Les entreprises déjà internationalisées sont équipées d'un ERP pour 59% d'entre elles. Elles le jugent bénéfique (61% pour ces stratégies internationales et le recommanderaient dans une très large majorité (90%) aux PME qui s'apprêtent à franchir le pas.



Une présence déjà forte à l'international, en cours d'intensification

L'étude Sage Opinion Way démontre la déjà forte exposition des PME hexagonales à l'international, appelée à se renforcer dans les années à venir.

A retenir

- Les PME françaises sont déjà en contact avec l'international, pour 85 % d'entre elles
- Plus de la moitié (54%) sont directement présentes hors de leurs frontières
- En leur ajoutant celles qui envisagent de se développer hors de l'hexagone, un total de 66 % d'entreprises seront, dans un futur proche, présentes à l'international.

85%

Les frontières sont tombées

A contrario peut-être des idées reçues, les PME françaises sont déjà bien exposées à l'international (pour 85% d'entre elles), au moins au travers de leurs relations avec des fournisseurs implantés hors de nos frontières (72% des cas).

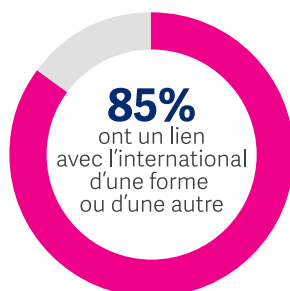
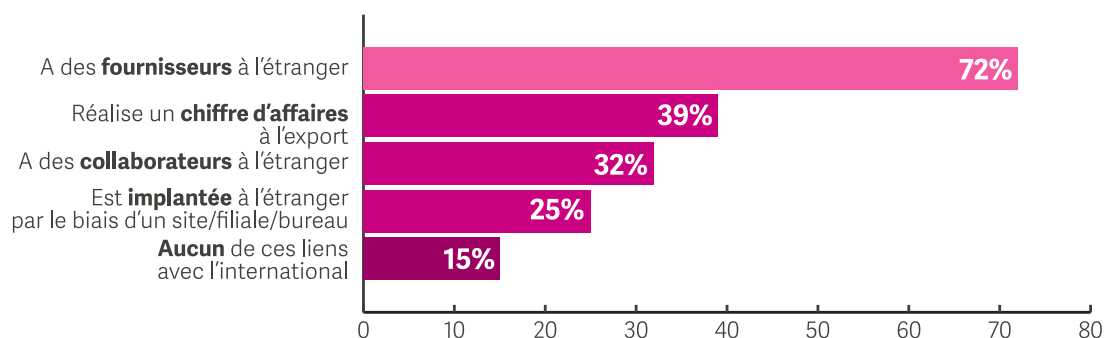
54%

Visa pour l'international

Pour plus de la moitié des PME (54% au total), elles sont même directement présentes dans un pays étranger, que ce soit par un chiffre d'affaires à l'export (39%), la présence de collaborateurs sur place (32%) ou par l'implantation de filiales (25%).



Ensemble des PME
320 répondants



Secteur Industrie : 76%
Secteur Services : 42%

35%

Aller plus loin

Pour les entreprises déjà présentes à l'international, l'heure est au développement de cette stratégie, puisque 65% d'entre elles au total souhaitent y renforcer leurs implantations ou développer leurs chiffres d'affaires. Cela représente 35% de l'échantillon.

12%

Bientôt l'ouverture

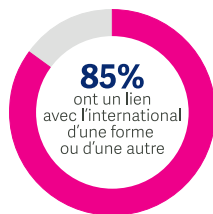
Parmi les entreprises qui n'ont pas encore de présence internationale, 26% envisagent de remédier à cette situation. Elles représentent 12% de l'échantillon total de PME interrogées.

Les PME industrielles sont particulièrement actives à l'international, avec 76% de présence directe, contre 54% pour la moyenne des PME françaises.



Ensemble des PME

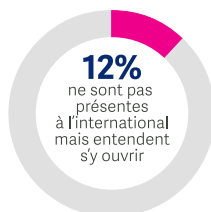
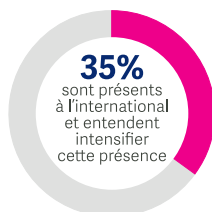
Lien avec l'international



Présence à l'international



Intentions de s'ouvrir davantage à l'international



Des difficultés concrètes et assumées, mais des résultats positifs

Face aux pressions qu'engendrent ces changements sur leur environnement, les entreprises industrielles ont la nécessité absolue d'améliorer leur productivité, mais également d'innover pour rester compétitives. Le système d'information et en son coeur les solutions de gestion, en constituent les leviers majeurs. La mise en oeuvre d'un ERP constitue une opportunité pour rationaliser les outils et, au-delà des impératifs opérationnels, d'accompagner les entreprises dans de nouvelles stratégies.

81% C'est compliqué !

A leur très grande majorité, les PME déjà en lien à l'international, ou ayant l'intention de s'y ouvrir, jugent la démarche compliquée. Leurs préoccupations principales portent sur la réglementation et les processus administratifs, les risques financiers, ou leur méconnaissance du contexte commercial et notamment concurrentiel.

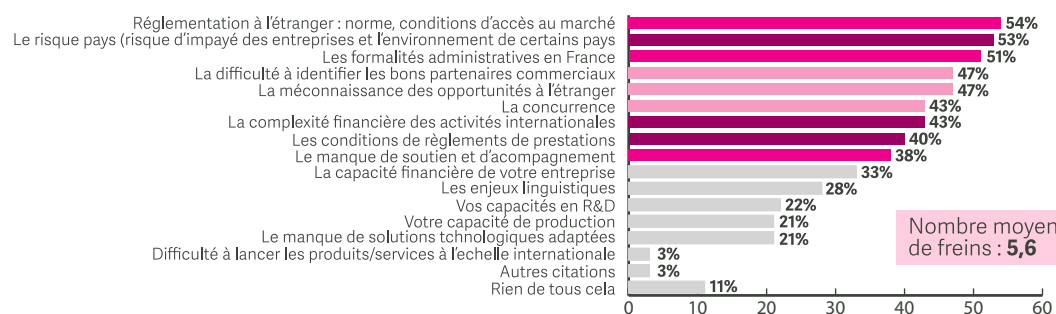
Il n'y a pas de différence significative dans la perception de ces difficultés, entre les entreprises déjà en lien à l'international, et celles qui s'appêtent à y ouvrir. Cette anticipation des défis à relever est particulièrement remarquable. Elle reflète le pragmatisme et le réalisme des dirigeants de PME.

Quels facteurs freinent-ils votre entreprise dans sa démarche d'ouverture à l'international ?



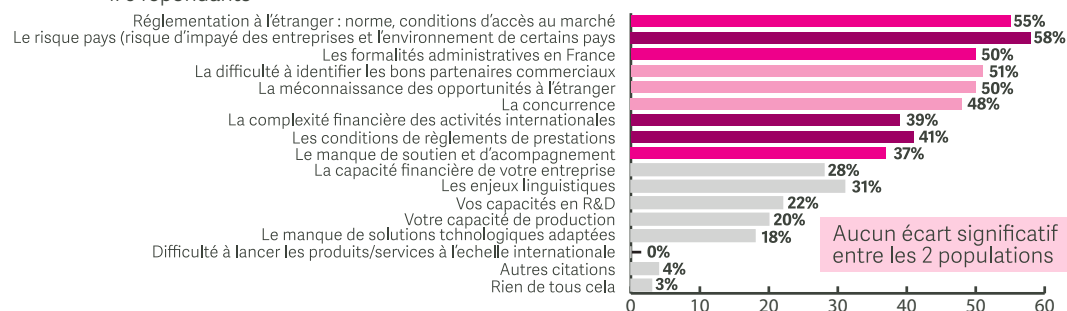
Ensemble des PME en lien avec l'international ou à l'intention de s'y ouvrir

302 répondants



Ensemble des PME présentent à l'international

176 répondants



Des difficultés bien anticipées, qui ne sont ni sous-estimées, ni surestimées

63%

Mais les PME sont armées !

De fait, une large majorité de répondants estiment les PME plutôt bien armées pour se développer à l'international. Ce qui ne les empêche pas de souhaiter des dispositifs leur permettant de passer des partenariats locaux (74% de réponses positives), un soutien d'organismes ou d'entreprises d'aide à l'expert (74%), voire du consulting et du coaching spécialisé (54%).

61%

Un axe de développement...

Ces décideurs (pour 61% d'entre eux) estiment que leur ouverture à l'international, future ou déjà réalisée, constitue une voie de développement de leur entreprise. Ils sont même 21% à la considérer comme incontournable.

77%

La confiance en plus

D'ailleurs, elles expriment une confiance solide dans l'avenir de leurs activités, en France (77%, et 13% très confiantes) comme à l'international (82%, et 10% très confiantes).

65%

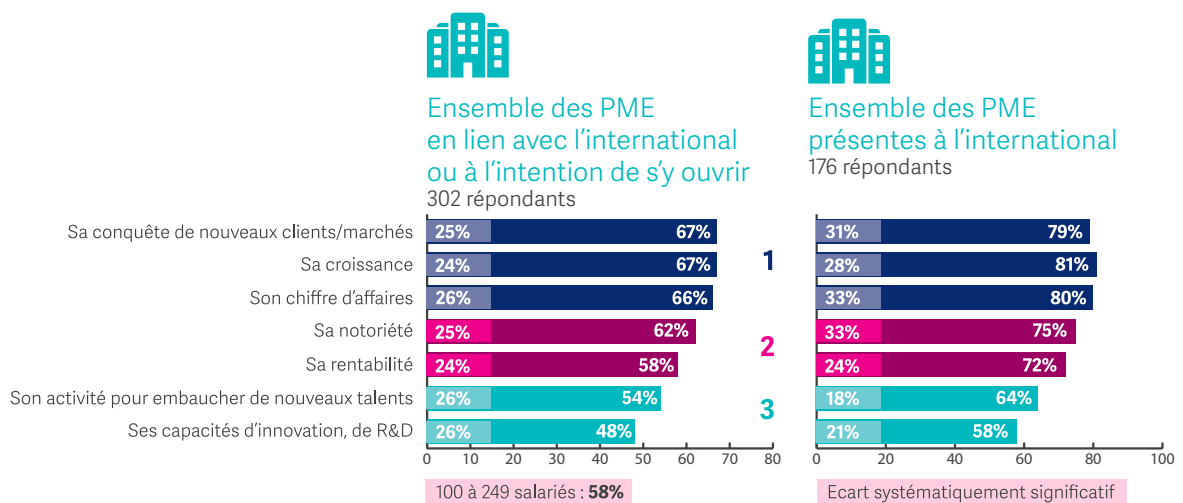
L'international, une source incontestable de croissance une fois le cap franchi

Les entreprises déjà présentes hors hexagone le confirment : grandir à l'international constitue un des principaux leviers de croissance pour 65% d'entre elles. Et si le développement de leur stratégie commerciale obtient un score plus élevé (90%), la combinaison des deux leviers permet d'envisager le meilleur pour les revenus des PME concernées.

Des bénéfices variés, et souvent supérieurs aux attentes

Hormis la croissance du chiffre d'affaires, l'accès à l'international se traduit souvent par des bénéfices induits mais significatifs, concernant par exemple la rentabilité, la notoriété de l'entreprise et l'attractivité de sa marque employeur. Et si les PME anticipent ces bénéfices, le résultat obtenu est toujours supérieur à leurs attentes.

Pour votre entreprise, développer son activité à l'international (export et/ou implantation à l'étranger) permet-il d'améliorer significativement... ?



Les bénéfices constatés vont souvent au-delà de ceux escomptés avant d'avoir franchi le cap

Des solutions IT – cloud, ERP – jugées importantes dans le succès à l'international

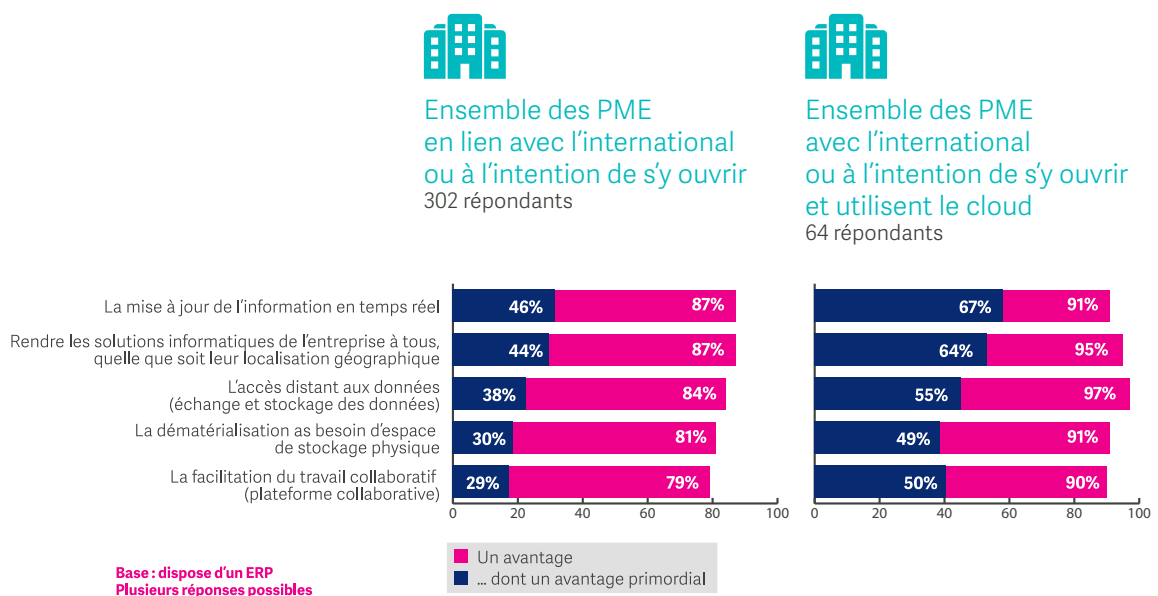
Les bénéfices des technologies de l'information – en particulier d'Internet – sont reconnus par les entreprises déjà en lien avec l'international, ou ayant l'intention d'y ouvrir. Elles placent l'accès à l'information (81% de citations), la communication (75%) en tête de palmarès. La contribution de la technologie à la gestion de projets et au suivi des ressources (71%) et à l'évolution des modes de travail (mobilité, télétravail..., 63%) viennent ensuite.

34% La carte du Cloud à jouer d'avantage

Dans leur grande majorité (76%), ces entreprises n'ont pas recours au cloud computing et aux solutions logicielles en mode SaaS. Seules, 22% d'entre elles ont déjà recours à ces technologies et 12% envisagent de le faire.

Les bénéfices attendus portent principalement sur la mise à jour de l'information en temps réel (87%), la mise à disposition facilitée des solutions informatiques pour tous, y compris à l'étranger (87%) ou encore l'accès facilité à l'information (84%). Les entreprises utilisant le cloud confirment, à l'usage, la réalité de ces bénéfices.

Comment percevez-vous les avantages offerts par le cloud et le SaaS



59%

L'ERP dans les bagages

Près des deux tiers (59%) des entreprises présentes à l'international sont déjà équipées d'une solution de gestion intégrée.

30%

Plus loin avec l'ERP

Et de façon assez logique, 30% d'entre elles déclarent finalement envisager, dans le cadre de leur développement à l'international, de faire évoluer leur ERP, ou d'en changer.

Sécurité et cohérence de l'information, des plus reconnus à l'ERP

La mise à jour en temps réel de l'information, la sécurisation du stockage et de l'accès aux données ou encore le contrôle à distance de l'ensemble des sites, figurent en bonne place dans le top des avantages reconnus aux ERP.

90%

Une vraie recommandation !

Parmi elles, une écrasante majorité (90%) recommanderait à ses homologues souhaitant se lancer à l'international, de s'équiper d'un ERP. Et pour un tiers (35%), elles le recommanderaient "certainement".

61%

Des bénéfices clairement ressentis.

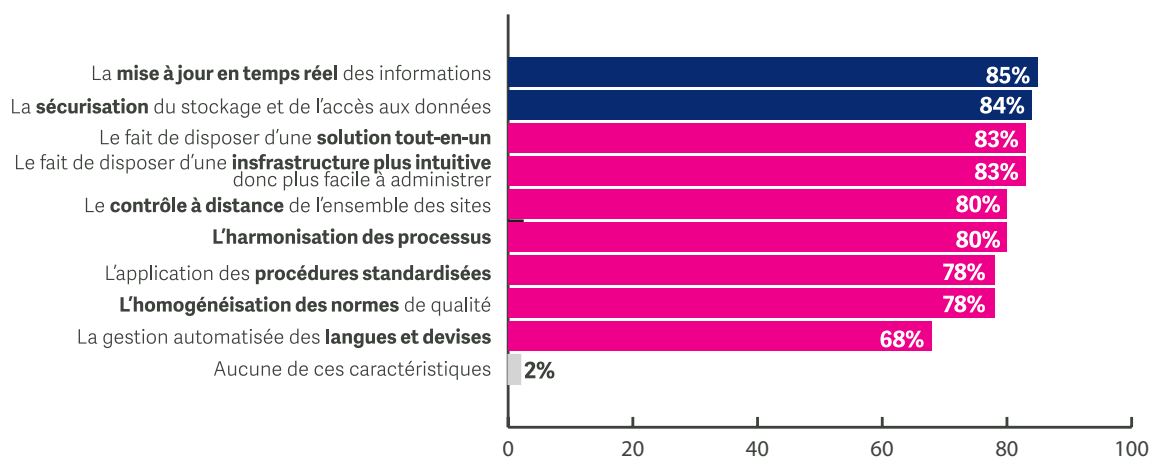
Un engouement assumé, qui s'explique par des bénéfices clairement ressentis. 61% des entreprises disposant d'un ERP et présentes à l'international déclarent avoir perçu des bénéfices à disposer d'une solution de gestion intégrée lors de leur déploiement à l'international.

Et toujours à l'international, les aspects suivants représentent-ils des avantages à utiliser une solution de gestion intégrée, d'un ERP ?



Ensemble des PME présentes à l'international et disposent d'un ERP

107 répondants



Base : dispose d'un ERP
Plusieurs réponses possibles

Nombre moyen : 7,4

Les PME exposées de plein fouet à l'international, bon gré mal gré

Point de vue

Isabelle Saint-Martin, Chef de marché ERP

Réalistes face aux challenges qui les attendent, les entreprises françaises s'investissent au-delà des frontières, ce que montre l'enquête.

Isabelle Saint-Martin, Chef de marché ERP, commente : "Les conclusions de cette étude confirment bien nos observations : quelle qu'en soit la taille, les PME sont confrontées à une internationalisation croissante à laquelle elles ont nécessité de s'adapter".



Associée à des choix stratégiques, l'orientation à l'international s'exprime en des scénarios variés. Certaines travaillent avec des fournisseurs étrangers, d'autres entreprennent de conquérir de

nouveaux territoires et ouvrent des bureaux. Mais la mondialisation - des échanges, des marchés, de la concurrence - conduit toutes les structures, y compris les plus modestes, à se remettre en cause. "Le cadre réglementaire est un exemple probant : les exigences imposées aux entreprises, aux calendriers contraignants, sont pour la plupart internationales, définies à l'échelle européenne à minima".

Confrontées aux problématiques de conformité et de traçabilité, les activités industrielles sont en effet les plus dynamiques face à la mondialisation. "Décentralisation de la fabrication pour produire moins cher, importation de produits complémentaires de négoce, déploiement d'infrastructures logistiques pour optimiser l'approvisionnement, le stockage et la distribution, diversification des canaux de clientèle, e-commerce, toutes ces pratiques conduisent naturellement à un champ d'intervention international, et ce quelle que soit l'implantation de l'entreprise, à l'intérieur ou hors de l'hexagone", précise Isabelle Saint-Martin.

"A noter que bon nombre de PME affiliées à des groupes ont pour impératif de satisfaire les règles instaurées par la société mère, ce qui les conduit de fait à des problématiques internationales, ne serait-ce qu'en matière de reporting."

Réactives aux changements perpétuels, les PME font preuve d'agilité et font face aux transformations nécessaires. Les entreprises déjà présentes à l'international et celles s'y préparant dans un délai proche représentent ensemble plus des deux tiers des sondées lors de l'enquête. "Loin d'être frileuses, les PME passent à l'offensive pour transformer l'épreuve en opportunité !".

Des enjeux et risques compris et assumés

L'étude illustre un certain réalisme des PME dans la démarche. L'expression de leurs craintes initiales, comparée aux retours d'expérience, montre qu'elles comprennent et mesurent plutôt bien les difficultés inhérentes à leur développement. "Le pragmatisme est une force caractéristique des PME. Le sens concret des dirigeants leur permet de prendre rapidement conscience de la vraie nature des difficultés à surmonter, et des moyens pour y remédier", souligne Isabelle Saint-Martin.

Pour la plupart d'entre eux, l'ouverture à l'international est associée à une ambition de croissance et des impératifs de rentabilité, mais aussi à des objectifs de notoriété, d'attractivité sur leurs marchés. Les problématiques technologiques sont perçues comme des difficultés de plus faible ampleur par rapport à la complexité administrative ou la méconnaissance des marchés locaux. *"Au contraire, le Système d'Information constitue un levier pour ces entreprises"*.

Le Système d'Information, et en son cœur l'ERP, facteurs clés de succès

Les technologies de l'information sont citées de manière positive par les dirigeants de PME : l'accessibilité aux données, la communication à distance, la gestion des projets et des ressources sont considérées comme essentielles pour prospérer en contexte international. Les entreprises équipées d'ERP en recommandent l'usage, mentionnant la spontanéité du temps réel, la fiabilité des données, le rationnel d'une solution tout en un. *"La dimension internationale déclenche les consciences : moderniser les outils et capitaliser sur un système repensé sont les bonnes décisions pour soutenir la stratégie de l'entreprise et garantir un succès durable"*. Isabelle Saint-Martin approfondit en détaillant trois scénarios caractéristiques :

Les petites structures ont pour priorité de répondre aux impératifs de manière simple, du fait de leur faible maturité sur le plan informatique et de moyens humains limités. Parmi les fonctions critiques à trouver dans l'ERP figurent la gestion des devises, des documents réglementaires (liés aux douanes par exemple), l'administration des flux et coûts logistiques, les relations avec les transporteurs ou transitaires, la traçabilité des matières. La solution doit être multi-langues, compatible avec les différentes législations impliquées dans l'activité, et permettre le travail à distance via internet ou des équipements mobiles.

Les entreprises de taille supérieure, ou avec une stratégie internationale aboutie, recherchent des systèmes intégrés et évolutifs, capable de supporter et d'optimiser une organisation répartie en plusieurs sites ou structures juridiques distinctes. Elles ont besoin de développer les synergies (comme si les équipes ou entités agissaient en une seule) tout en respectant les spécificités locales des activités. L'exploitation tantôt partagée, tantôt cloisonnée de l'information, la gestion multi référentiels, l'automatisation de procédures de refacturation sont des fonctions indispensables, au-delà des prérequis de gestion déjà cités.

Enfin, jumelant les deux scénarios précédents, les grands groupes nationaux ou internationaux ont besoin d'une alternative à leur ERP central, généralement surdimensionné par rapport aux besoins de leurs filiales, et manquant de flexibilité lors de l'implantation. Un équilibre entre simplicité et richesse fonctionnelle doit s'inscrire dans le strict respect des exigences de reporting de la maison-mère (partage d'un référentiel financier à la norme IFRS notamment) et fait généralement l'objet d'une validation par référencement de la DSI Groupe.

"Les contraintes, multiples, conjuguées à une nécessaire flexibilité, conduisent les PME à des choix drastiques concernant les solutions",, explique Isabelle Saint-Martin. "Celles-ci doivent proposer un champ étendu d'aptitudes exploitant à bon escient les technologies internet, décisionnelles et mobiles ; elles doivent être simples d'utilisation, d'appropriation, d'administration ; enfin, elles doivent être rapides à déployer, économiques et évolutives. Pour adopter le schéma le plus adapté à son contexte, l'entreprise doit également jouir d'une liberté de choix concernant l'exploitation de la solution (déployée sur site, hébergée ou en tant que service dans le cloud) ainsi que la révision de ce choix pour le futur, en fonction de son évolution".

Le rôle d'un éditeur comme Sage

La prise en compte de tous ces facteurs engendre des investissements majeurs pour les éditeurs qui, au-delà de la fourniture logicielle, doivent assumer un rôle de conseil auprès de leurs clients et s'assurer de la disponibilité des compétences pour assurer la qualité d'accompagnement requise

"Chez Sage, la veille réglementaire est un pan important des missions d'expertise afin d'appréhender la conformité de nos logiciels et d'anticiper l'évolution des pratiques dans les zones géographiques stratégiques pour nos

clients. Nous collaborons de manière étroite avec notre écosystème composé d'intégrateurs certifiés, d'éditeurs partenaires à l'échelle nationale ou mondiale ; sont également mis en œuvre les relais nécessaires pour déployer avec succès les projets à l'international".

La sensibilisation fait aussi partie de la valeur à apporter aux petites et moyennes entreprises, en support de leurs réflexions.

"La compréhension des enjeux et le partage des expériences contribuent à la clairvoyance sur les solutions. Et quand les PME s'éveillent, c'est toute l'économie qui s'en porte mieux".



Retour d'expérience Olmix

Une solution de gestion intégrée pour fédérer les ambitions à l'international

Deux nouvelles filiales par an à l'international ! Pour soutenir et maîtriser sa croissance rapide, le spécialiste breton de la "chimie verte" Olmix, a choisi d'installer un ERP Groupe. A la clé, une homogénéisation des procédures, le partage d'indicateurs communs et, finalement, un pilotage cohérent de toute l'entreprise.



L'ERP donne des clés pour réussir ce déploiement

Si les résultats sont là, grâce notamment à ces nouvelles filiales, c'est aussi le fruit d'un effort continu d'homogénéisation des procédures et de contrôle de la chaîne de valeur. *"D'un point de vue administratif, nous voulions avoir sur l'ensemble des zones, des procédures standardisées et des normes de qualité homogènes"* nous confie Jean-Marie Bocher, DAF d'Olmix depuis 2009.

Pour y parvenir, il choisit d'installer un ERP commun à toutes les entités, la solution de gestion intégrée Sage X3 *"Ce n'était pas une obligation en soi pour se développer à l'international, mais cela nous a paru indispensable pour contrôler à distance l'ensemble des sites et maîtriser la chaîne de valeur"*. Autre avantage de ce choix unique : le maintien d'une cohésion sociale et de formation : *"partager une innovation technologique ou un nouveau produit, upgrader le SI est bien évidemment plus facile avec un seul et même ERP"*.

Des indicateurs précis, et partagés par toutes les filiales

Les informations échangées grâce au progiciel sont nombreuses. Classiques également, pour certaines du moins : reportings financiers et de stocks, bilans commerciaux, tableaux analytiques. *"Mais nous partageons aussi les données liées à la traçabilité des produits, où et avec quelles matières premières ont-ils été fabriqués, où et à qui sont-ils facturés et livrés. Ces informations sont essentielles dans une activité comme la nôtre qui touche des milliers d'animaux et des milliers de tonnes de produits agroalimentaires"*.

Un meilleur pilotage de l'entreprise

La disponibilité de ces indicateurs communs permet à Olmix de tenir une comptabilité analytique et d'avoir des remontées d'informations en temps réel, alors que certaines de ses filiales sont distantes de 14 000 km. Jean-Marie Bocher s'en félicite : *"Maîtriser les indicateurs de croissance reste primordial et permet de mieux piloter l'entreprise. En ce sens, notre ERP est un outil d'aide à la décision précieux pour effectuer nos prévisions, monter en charge sur les gammes, et optimiser notre gestion des devises"*.

Paroles de notre client

Jean-Marie Bocher, DAF d'Olmix

“ Nous sommes passés d'une situation avec plusieurs solutions de gestion différentes dans nos premières filiales, à un ERP unique pour le Groupe. ”

“ L'investissement initial est largement compensé par les bénéfices dégagés dans notre fonctionnement quotidien avec nos filiales, mais aussi lorsque nous nous déployons dans un nouveau pays. ”

“ Disposer d'un ERP, pour une PME cotée en bourse, permet aussi de gagner la confiance des auditeurs, des banquiers et finalement des partenaires susceptibles de financer notre développement. ”

“ Il est important que les dirigeants d'entreprise soient eux-mêmes promoteurs de la solution de gestion intégrée. Cela constitue un facteur d'accélération et d'acceptation du changement par les équipes. ”

“ Une fois l'ERP Groupe en place, je recommande de déployer les nouvelles fonctionnalités simultanément pour l'ensemble des collaborateurs dans les filiales. Pour cela, nous nous appuyons sur des key-utilisateurs locaux, et des formations ciblées. ”

Déployer l'ERP avec méthode dans les nouvelles filiales

Rien d'étonnant donc à constater que la direction financière apporte un soin particulier à la mise en place de l'ERP, à chaque nouvelle ouverture de filiale. *"Actuellement, nous en ouvrons notamment sur les zones Asie et Amérique du Sud. Ces sites ont en commun d'être hors d'Europe et de présenter des écosystèmes sensiblement différents".*

Dans ces configurations, l'efficacité du suivi et de la remontée d'informations passe par la mise en place soignée de l'ERP. Pour la réaliser dans les meilleures conditions, Olmix s'appuie sur des intégrateurs locaux expérimentés.

"Le facteur humain est très important pour ce type de projet d'intégration. Le choix de l'outil ainsi que le choix du partenaire intégrateur est primordial" conclut Jean-Marie Bocher.



Olmix, une croissance nourrie aux algues vertes

Le groupe Olmix dont le siège social est basé à Bréhan, dans le Morbihan, compte 400 salariés et a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 75 M€, en constante progression*. Cette société de chimie verte fabrique, à partir d'algues vertes récoltées en Bretagne, deux lignes de produits à forte technologie : des substituts d'antibiotiques destinés aux animaux d'élevage et des stimulants pour végétaux évitant le recours aux pesticides. Un troisième axe est en cours de développement dans la santé humaine, toujours grâce aux algues.

Olmix exporte aujourd'hui dans près de 80 pays et a ouvert 24 filiales dans le monde. D'ailleurs, quatre de ses huit usines sont basées à l'étranger (Russie, Allemagne, Roumanie, Vietnam). La principale unité de production de produits à forte technologie reste cependant basée en Bretagne, et la matière première provient toujours en immense majorité des côtes bretonnes. Car le Groupe veut continuer de porter haut deux étendards : le label *"thanks to Algae"* et le made in France/Breizh, composantes essentielles de son succès.

* 70 M€ en 2014, 60 M€ en 2013.



Pour aller plus loin

Se développer à l'international est un challenge. Pour le relever avec succès, le bon usage des technologies de l'information – internet, solutions de gestion intégrées, cloud computing, outils de mobilité – est d'un renfort précieux.

Partenaire privilégié des PME françaises depuis plus de trente ans, acteur reconnu de leur informatisation réussie, Sage s'attache à leur fournir tous les éléments d'information nécessaires à de bonnes décisions pour leurs systèmes d'information.

De nombreuses sources documentaires vous sont proposées, notamment pour accompagner votre stratégie à l'international :

Des témoignages de réussites à partager

Altran Technologies réussit l'intégration de ses opérations internationales :

Découvrez comment le leader français de l'innovation et de l'ingénierie avancée a globalisé la gestion de ses filiales avec Sage X3, tout en leur offrant des fonctionnalités "à la carte".

[Lire le témoignage complet](#)

Shire Pharmaceuticals normalise ses opérations comptables à l'échelle internationale :

La société pharmaceutique britannique s'est appuyé sur les schémas comptables proposés avec la solution de gestion intégrée Sage X3 pour libérer ses experts de tâches répétitives et renforcer la cohérence de ses processus.

[Lire le témoignage complet](#)

Avon Rubber pilote sa croissance avec son ERP : Spécialiste du matériel militaire au Royaume-Uni, l'entreprise a déployé Sage X3 sur les tablettes de ses collaborateurs, partout dans le monde, pour des prises de décisions concertées et cohérentes.

[Lire le témoignage complet](#)

Satellite Industries gagne la confiance de ses clients internationaux : Le leader américain des équipements pour toilettes autonomes s'appuie sur Sage X3 pour fiabiliser ses expéditions et réduire leurs coûts, partout dans le monde.

[Lire le témoignage complet](#)

Le blog Sage FR propose quotidiennement aux PME de l'information, des expertises et des témoignages. Vous y retrouverez notamment [une sélection de contenus pour réussir votre internationalisation.](#)

Sage X3

La solution intégrée pour une croissance rapide et agile de votre entreprise

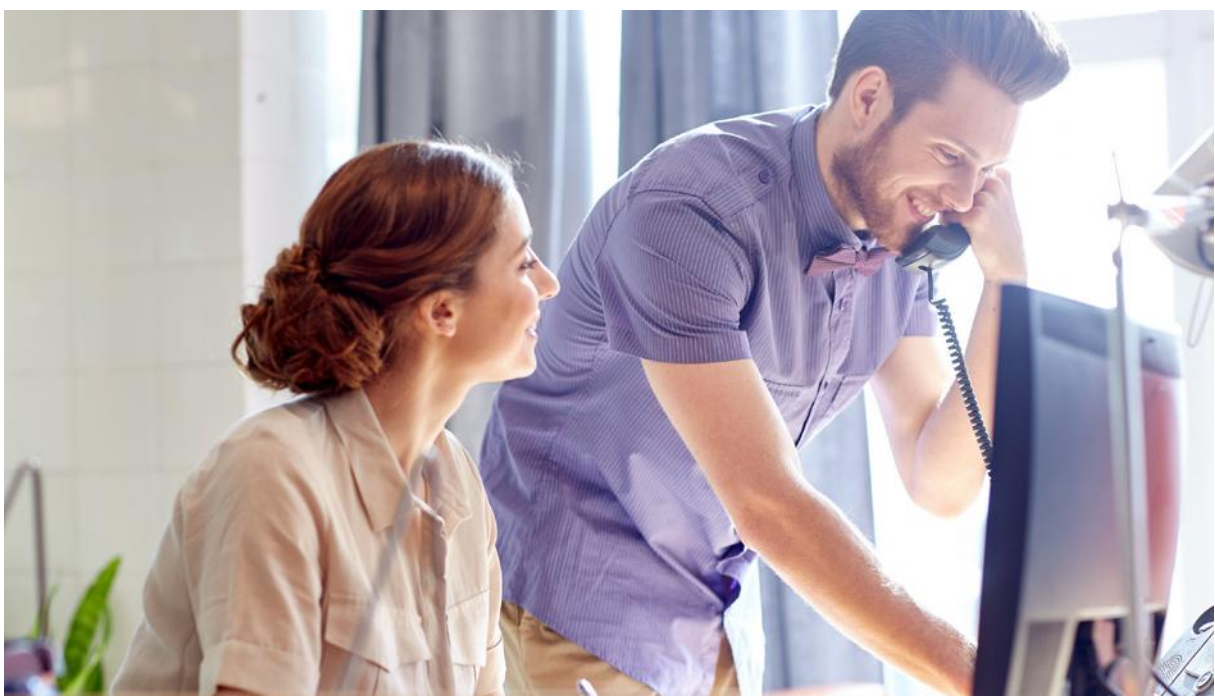
Sage X3 est une solution de pointe qui vous permet de fédérer, au niveau local comme international, l'ensemble de vos processus métier stratégiques, des achats à la production, en passant par la gestion des stocks, les ventes, le service client et les activités financières.

La solution de gestion intégrée Sage X3 est conçue pour favoriser la croissance et le commerce à l'international. Elle réduit la complexité inhérente à la gestion d'une entreprise étendue, permettant ainsi de:

- Prospérer sur de nouveaux marchés
- Développer votre activité dans de nouvelles régions
- Augmenter vos capacités de production et mettre de nouveaux processus en œuvre,
- Gérer de nouvelles entités commerciales
- Bénéficier d'une visibilité globale pour piloter vos décisions où que vous vous trouviez, depuis une instance unique.

Pour en savoir plus : www.SageX3.com

Pour plus d'informations, nous vous invitons à découvrir Sage X3 à travers [une visite guidée interactive](#)



sage

10, rue Fructidor
75834 Paris Cedex 17

Pour plus d'informations :

0 825 007 017 Service 0,15 € / min
+ prix appel

Infosage@sage.com

Appel hors France métropolitaine : +33 5 56 180 134

www.SageX3.com