

## L'atelier de Theo, accompagné par Alp'infor s'appuie sur WaveSoft pour optimiser la gestion de sa boutique et la réalisation de ses inventaires

*Une gestion commerciale optimisée et un TPV connecté permettent à ce spécialiste de la déco et du meuble de montagne d'optimiser la gestion de son commerce de proximité grâce à des indicateurs en temps réel.*

Paris, le 17 décembre 2019 – Fondé en 1981, L'ATELIER DE THEO, commerce d'ameublement, basé en Haute-Savoie est une histoire de famille dont la vocation première était de permettre aux propriétaires de résidences secondaires de bénéficier de services sur mesure pour l'aménagement et l'ameublement de leurs lieux de

villégiatures. Un atelier de fabrication de meubles sur mesure est adjacent au magasin. Il est encore, aujourd'hui, l'unique magasin de meubles à Châtel et propose un large choix de meubles montagnards, canapés-lits, literie de grandes marques, cadeaux et décoration, luminaires, textiles, jeux jouets et colombes en bois dans le respect des valeurs familiales : accueil, conseils, qualité de services et astuces pour les petits espaces comme pour les grands.

### CONTACT PRESSE

Véronique PIGOT

Agence KANI RP

Tél. : 06 85 94 89 87

[wavesoft@kanirp.com](mailto:wavesoft@kanirp.com)

Repris en 2004 par Frédéric DAVID le fils des fondateurs, Line et Théo DAVID, le magasin, qui propose un catalogue de 11500 références et gère plus de 200 comptes fournisseurs, est ouvert toute l'année avec une surface d'exposition de 300 m2 de meubles de style montagnard modernes, adaptés aux mesures des appartements de ski aux superficies toujours plus petites. 90% de ses clients sont des propriétaires de résidences secondaires.

Dans les années 2000, sous l'impulsion de la future équipe, les propriétaires décident de s'équiper d'une première solution informatique et font appel à un spécialiste régional de proximité qui s'avère peu performant. « *En 2000, on faisait tout à la main ! Nous n'étions pas équipés en gestion commerciale, et encore moins en TPV, comptabilité ou gestion d'inventaire... On avait juste une étiqueteuse et nous mettions le prix d'achat (à l'envers) et le prix de vente sur l'étiquette. Il nous fallait un mois pour faire l'inventaire à 2 et pour chacun des 200 fournisseurs, on préparait une fiche, que l'on classait dans un gros classeur. A l'époque, on fabriquait encore des meubles et on avait en plus le matériel à gérer !* » commente Nathalie, assistante commerciale depuis 20 ans à l'Atelier de Théo.

Une première étape est alors franchie avec l'informatisation de la gestion commerciale client. Or, l'entreprise, au fil du temps, réalise qu'elle a besoin d'une solution personnalisée, plus puissante. Dans le cadre de cette recherche de gain de temps, elle cherche un nouveau revendeur capable de la suivre dans ses projets. Alp'Infor va alors être retenu grâce à son offre qui intégrait accompagnement et conseils. Le prestataire reprend la licence de la solution en cours et apporte des évolutions plus adaptées aux besoins du magasin en développant des applicatifs spécifiques. « *Nous avons découvert que mettre en place une caisse et gérer des codes barre était possible ! Nous lui avons fait confiance et mis en place un système de caisse et la gestion des stocks avec codes barres. Cette évolution s'est faite, non sans quelques difficultés, en lien avec nos bases d'information* » ajoute Nathalie David.

Fin 2010, la solution installée, vieillissante et peu adaptée, montre ses limites. « *La solution de gestion commerciale qu'ils avaient était arrivée au bout et ne répondait plus à leurs besoins. Je leur ai expliqué que je ne pouvais plus continuer à répondre à leurs besoins s'ils ne changeaient pas d'outil de gestion. Certifié Wavesoft et utilisateur du CRM éponyme, j'en connaissais les avantages et leur ai, de facto, proposé d'installer la solution Wavesoft TPV et gestion commerciale et de développer un outil pour faciliter leur inventaire. Ils m'ont fait confiance et nous avons lancé le projet,* » explique Denis Têtenoire d'Alp'infor. Le projet lancé, la migration a pu se faire rapidement pour être en phase avec leur clôture comptable fin septembre afin de permettre de réaliser un inventaire complet et être opérationnel au début du nouvel exercice fiscal. Lancé en aout 2011, le projet a été mené en moins de 4 mois et le déploiement terminé fin novembre pour un début de saison en décembre.

Avec le temps, la configuration a pu bénéficier de nombreuses améliorations. L'Atelier de Theo, qui dispose de 2 licences et un terminal point de ventes a les mêmes besoins et impératifs que nombre d'entreprises plus importantes, de par le nombre de références au catalogue, le nombre de fournisseurs et la production de meubles sur mesure à l'atelier. Au quotidien, les bénéficiaires sont nombreux constatent le dirigeant du magasin. Ils peuvent désormais s'appuyer sur une solution fiable, faire leur inventaire en toute sérénité en s'appuyant sur un seul et même outil pour l'ensemble des activités. Autre constat, la richesse fonctionnelle qui est un vrai plus. Ainsi, ils peuvent centraliser la gestion de toutes leurs activités au sein d'un même outil et réaliser tous les règlements de factures en caisse avec une gestion poussée des préférences et des remises. « *Cette solution nous a vraiment facilité le quotidien, nous en tirons de réels bénéfices. Nous disposons d'un module sur tablette. Cela nous donne accès partout à tous les éléments de la page articles sur la tablette. Je peux partir avec mes stocks sur la tablette. Contrairement au papier, le logiciel n'est pas figé, je peux manipuler mes données, vérifier mes prix et je m'en sers même lorsque je vais dans les salons professionnels pour faire mes achats. Je peux vérifier les prix en temps réel sur ma tablette. Les fournisseurs sont tous bluffés par nos outils !* » poursuit Nathalie David. « *Si la solution ne marchait pas, nous serions véritablement handicapés dans notre activité. Tout est centralisé et Wavesoft est devenu notre outil de travail quotidien. Il nous sert à être performant. Il nous a permis de développer notre CA car le temps gagné grâce au logiciel peut être affecté au développement de l'entreprise. En résumé, tout ce que l'on fait en plus dans l'entreprise c'est grâce au logiciel,* » ajoute-t-elle.

« *Avec le temps, nous avons développé un véritable partenariat avec Alp'infor. C'est comme s'il faisait partie de l'entreprise. Ainsi nous avons pu participer au développement de la solution d'inventaire. Ils nous apportent en permanence de nouvelles évolutions, ce qui correspond à notre mode de fonctionnement ! ils sont force de proposition et veulent toujours aller de l'avant ce qui nous permet d'être toujours plus performant. Le logiciel est puissant mais il l'est encore plus grâce à notre revendeur, C'est la convergence de ces deux éléments qui fait que nous nous y retrouvons. Nous sommes dans la même dynamique ! Pour moi, un logiciel de gestion doit nous faire gagner du temps et aujourd'hui Wavesoft répond à ce besoin* » conclut Nathalie David.

## **A propos de ALP'INFOR**

Créée en 2003 à l'initiative de Denis Têtenoire, ALP'INFOR a pour but d'accompagner l'évolution **des systèmes informatiques** de ses clients. Généraliste dans l'âme, ALP'INFOR s'attache à proposer à ses clients des **solutions clés en mains**. La société ALP'INFOR est **partenaire revendeur WaveSoft Expert** et **Expert Gestion de Production**. Pour en savoir plus : [www.alpinfor.com](http://www.alpinfor.com)

## **A propos de WAVESOFT**

Créé en 2003, WaveSoft, éditeur français indépendant de logiciels de gestion à destination des PME et des ETI développe un catalogue de solutions de gestion innovantes commercialisées exclusivement en mode indirect via un réseau de centre de compétences agréés. Les modules du catalogue du PGI WaveSoft couvrent les fonctions clés des entreprises : CRM, Gestion Commerciale, Comptabilité, Point de Vente, Business Intelligence, Gestion de Production, Liaisons Bancaires, Etats financiers et Immobilisations. WaveSoft dispose d'une base de 25 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis de 15 ans. L'entreprise compte plus de 70 centres de compétences sur le territoire national et est représentée à l'export par des Masters Distributeurs en Afrique de l'Ouest, Algérie, Maroc et Tunisie. Pour plus d'informations : <http://www.WaveSoft.fr> et sur twitter : @ERP\_WaveSoft