

**Informatique** → Un logiciel en phase avec le terrain, simple d'utilisation, évolutif et champenois puisqu'il répond aux besoins de facturation des viticulteurs produisant du champagne.

# TER'Viti, un outil performant, sur-mesure et évolutif

**S**ituée dans la partie nord ouest de la Vallée de la Marne, l'entreprise familiale constituée de Denis, Sylvie et Vincent Robert exploite 5,5 hectares de vignes. Elle fait transformer son raisin par l'intermédiaire de prestations de service effectuées par la coopérative Covama. Un membre de la famille Robert fut d'ailleurs fondateur de cette coopérative.

Les trois cépages de Champagne sont cultivés : pinot meunier 64 %, pinot Noir 11 %, et chardonnay 25 %. Les vieilles vignes de près de 60 ans sont notamment utilisées pour l'élaboration de leurs cuvées spéciales. Toutes les parcelles sont cultivées avec un scrupuleux respect de la charte de viticulture raisonnée, et vendangées traditionnellement à la main afin de préserver la qualité des terroirs. Les ventes de champagne et de spiritueux sont issues de la commercialisation de leur production, plus de celle engendrée par le négoce. Environ 10 % est consacré à l'export auprès de pays qui vont de l'Europe à la Nouvelle-Zélande en passant par la Réunion.

## Pourquoi avez-vous acquis ce logiciel ?

**Vincent Robert :** Nous travaillions déjà avec un logiciel de gestion mais il apparaissait que le suivi n'était pas à la hauteur de nos espérances. Un ami des champagnes Charpentier à Charly sur Marne utilisait déjà TER'Viti et en était satisfait. J'ai donc décidé de faire de même, d'autant que le rapport qualité/prix était intéressant.



Vincent Robert, viticulteur qui utilise TER'Viti.

## Quel temps vous a-t-il été nécessaire pour le maîtriser ?

**Vincent Robert :** Techniquement, en une demi-journée, j'ai acquis les bases. Ensuite, en m'en servant régulièrement, cela vient tout seul. Il est d'une grande facilité d'utilisation, mon père s'y est mis aussi et peut rentrer les données lui-même et pourtant, il n'avait pas l'habitude de travailler avec ce genre de matériel.

## En quoi TER'Viti reste adapté à votre activité ?

**Vincent Robert :** Il est d'une grande facilité d'emploi en matière de facturation, de suivi des stocks, et il m'aide beaucoup également pour mon activité de représentation. De plus, si je pense qu'une fonction pourrait y être ajoutée et m'être utile, j'en parle et généralement, elle est intégrée. C'est un logiciel qui peut s'adapter aux demandes des clients.

## Que recherchez-vous dans un logiciel de gestion commerciale ?

**Vincent Robert :** La précision. Il peut bien sûr être un outil de développement de ma clientèle, je gagne du temps car j'obtiens des synthèses très précises ce qui implique également de ne pas oublier de rentrer les données en allant. Par exemple, avant de rencontrer un client, je regarde la fiche, je sais s'il m'a appelé plusieurs fois, quelles quantités etc. Je peux ainsi personnaliser ma relation avec le client ce qui est un atout indéniable.

Je peux aussi consulter des statistiques quant au calcul du chiffre d'affaires réalisé par région et j'utilise ces données très régulièrement. Par contre, je ne m'en sers pas encore tellement pour les mailings, en matière d'historisation des actions commerciales, mais je pense que cela viendra.

## En quoi TER'Informatique est un interlocuteur privilégié ?

**Vincent Robert :** En fait, j'ai démarré mon activité export à peu près en même temps que l'utilisation du logiciel TER'Viti. J'ai donc pu poser toutes les questions et obtenir les conseils au fur et à mesure de mes besoins à TER'Informatique. Le logiciel m'a donc vraiment rendu service par rapport à toute la législation qui est liée à l'exportation et notamment aux formalités en matière de douane, de TVA, de taxes etc. Il permet de gérer les mouvements d'alcool, les autorisations en suspension de taxe ; certains documents sont ainsi directement enregistrés sur le site des douanes ce qui est très pratique. Par contre, je ne me sers pas des lettres types traduites en différentes langues proposées car je maîtrise assez bien la langue anglaise. En revanche, j'utilise volontiers l'envoi automatisé des bons de commandes ou des duplicatas de factures.

Propos recueillis par Nadine Thomas

## Un logiciel en phase avec le terrain

Les atouts de Ter'Viti sont nombreux :

- C'est un logiciel champenois : plus de 25 ans d'existence, trois réécritures depuis 1982. Il est né pour répondre aux besoins de facturation des viticulteurs champenois.
- C'est un logiciel évolutif : il a permis l'évolution progressive de ses fonctionnalités en proposant un module de base et des modules complémentaires toujours à un tarif adapté.
- C'est un logiciel intuitif : au cours de ses évolutions, il a su conserver une simplicité d'utilisation reconnue.
- Il répond présent à l'évolution de la réglementation douanière : la génération d'un fichier XML à partir d'une saisie de facture ou de commande, complétée des modalités d'expédition (date expédition, référence transport, bureau de douanes) saisie dans un écran spécifique de présentation similaire au site Pro-Dou@ne permet à partir d'une saisie unique de produire un DAE complet.
- A cela s'ajoute que TER'Informatique est une société à l'écoute de ses clients. Elle a toujours développé des relations privilégiées avec ses clients en adaptant les outils plutôt que d'imposer des modes opérationnels complexes. Cette qualité a permis l'implantation de TER'Viti vers d'autres régions viticoles en personnalisant le progiciel conformément à leurs attentes. TER'Informatique propose dans de nombreux cas la reprise de l'historique facilitant de ce fait la réussite de la mise en place de la solution.

TER'Viti s'adapte de façon continue aux exigences de la profession (évolution de la législation, besoin de suivi commerciale des clients - GRC) tout en restant un outil s'adressant à des utilisateurs qui, parfois, peuvent être novices en informatique. Ainsi l'interface de saisie tout en restant classique n'en est pas moins performante en intégrant de nombreux outils tels que le calcul d'itinéraire, l'envoi d'E-mail ou de SMS pour prévenir un client que sa commande a été expédiée, l'envoi automatisé d'un bon de commande ou d'une facture par E-Mail. Le stockage des historiques est permis par un archivage en PDF des différents documents.

## Des sessions pour se former en continu

En plus d'une assistance performante, TER'Informatique propose régulièrement des formations à thèmes suivant les périodes :

- statistiques sur le premier trimestre pour étudier les ventes de l'année précédente et avoir des outils d'adaptation pour l'année à venir (adaptation des tarifs, promotion sur une qualité, action spécifique sur un type de client, etc.),
- gestion des stocks en juin pour préparer les déclarations de stocks,
- gestion des mailings au début du dernier trimestre,
- gestion de l'export au début du dernier trimestre.

Pour accompagner la mise en place de la dématérialisation des documents à l'export (DAA DSA), l'entité du groupe FDSEA51 propose depuis début mai 2010 des sessions de formation à l'utilisation de l'interface créée pour simplifier le travail des exportateurs champenois.

À noter enfin que des formations spécifiques Gamma ont été proposées. Cette session de groupe a permis une mise en commun des expériences de chacun pour convenir que le plus gros travail du viticulteur serait la collecte des références de son client. En effet, TER'Informatique rappelle l'urgence de ce dossier (inscription à Pro-Dou@ne, inscription Gamma avant la date butoir du 1<sup>er</sup> janvier 2011). La société a créé, entre autre, des lettres types dans diverses langues pour recueillir les informations obligatoires auprès des clients. Cette session se concluait par un exercice type permettant d'appréhender toutes les phases successives depuis la saisie d'une prise de commande jusqu'à l'épuration du DAE.

The screenshot shows the 'Emis' software interface for generating export documents. It includes fields for document type (Gamma), circulation type (national or intra-community), and various identification numbers like the local reference number (2010000) and the date of the invoice (04/05/2011). It also displays the exporter's details, such as the name 'CHAMPAGNE VICOMTE DES CAROTTES' and the address 'REIMS'. The interface is organized into sections like 'Référence du document', 'Type de circulation', and 'Expéditeur'.

