

Magnum Vendange : un logiciel conçu pour et avec les centres de pressurage

Magnum Vendange, logiciel de gestion de pressoir utilisé par les maisons de Champagne, les coopératives et les pressoirs indépendants, cultive la relation de proximité avec ses utilisateurs. La maison Duval-Leroy témoigne sa satisfaction pour le produit et les services associés.

Magnum Vendange est un logiciel de gestion de pressoir agréé par les douanes, compatible REPI (Refonte des échanges de données de Pressoirs Informatisés), qui a pour but de faire gagner du temps aux centres de pressurage dans la réalisation de leurs tâches administratives. Il permet notamment la production numérique d'un registre des pesées, de la situation des livreurs et des engagements, du carnet de pressoir et de la déclaration de récolte.

Un maître mot : la proximité ...

«Chez TER'Informatique et Magnum informatique, nous mettons nos clients au cœur du produit en les informant régulièrement et en les consultant sur les évolutions. C'est notre ADN» explique Vincent Jean, responsable de la gamme de logiciels «production viticole». Il organise ainsi quatre réunions par an dans quatre grandes régions de la Champagne. L'une située fin mai ou courant juin apporte une première piqûre de rappel sur le logiciel et la découverte des nouveautés, une deuxième juste avant les vendanges permet de se remettre dans le bain et de poser des questions. La troisième et la quatrième interviennent après les vendanges pour faire le point et recueillir de nouveaux besoins. Un groupe d'utilisateurs travaille avec l'équipe de Mag-



Une partie de l'équipe de Magnum Vendange : de gauche à droite, David Jouvot-Desbordes, Vincent Jean, Majorie Creton, Alexandre Piot et Véronique Saule.

num Vendange sur les nouvelles fonctionnalités, teste et alerte parfois sur de nouvelles réglementations. Jean Vincent travaille également en lien avec le Comité Champagne. Et d'ajouter «la proximité avec nos clients champenois est également géographique puisque nos bureaux sont situés à Reims et à Épernay. Et de plus en plus, nous nous déplaçons dans les centres de pressurage pour voir comment ils travaillent. Cela prend du temps mais c'est tellement plus pertinent pour nous adapter à leurs besoins. Certains centres commencent d'ailleurs à nous

solliciter pour les accompagner dans l'organisation du travail».

...sans oublier la réactivité

Pendant les vendanges, la réactivité est primordiale. C'est pourquoi l'équipe assure une assistance 7 jours sur 7, y compris sur site pendant toute cette période. «Cette année, 90 % des appels ont été résolus dans les 10 minutes», constate Vincent Jean. De quoi sécuriser les 150 centres de pressurage équipés de Magnum Vendange !

Carole Meilleur

L'équipe de TER'Informatique/Magnum Informatique sera présente au VIT Eff dans le Hall Bulle - Allée A-B - Stand 31.

« C'EST LE PRODUIT QUI NOUS CONVIENT LE MIEUX »

La Maison de Champagne Duval-Leroy est équipée de Magnum Vendange depuis plus de 15 ans. (2001). Aujourd'hui, elle l'utilise dans ses trois centres de pressurage connectés en réseau et situés à Beaunay, Vertus et Sézanne. Hennrick Gruget, responsable informatique, explique pourquoi ce logiciel répond pleinement à ses attentes.

«Parmi les produits que je connais, c'est celui qui nous convient le mieux car il est très complet et répond pleinement à nos attentes. Nous l'utilisons jusqu'à l'édition des déclarations de récolte et la transmission via le système REPI (Refonte des Echanges de données des Pressoirs Informatisés). Il répond à nos besoins et à notre organisation particulière puisque nous sommes négociant et gérons également une coopérative. Toutes nos demandes spécifiques ont pu être prises en compte. Cette année, j'ai apprécié les évolutions introduites dans le logiciel. Nous pouvons dorénavant rendre inactifs des livreurs afin de faciliter les tris et les recherches : ceux qui ne sont plus actifs c'est-à-dire qu'ils ne livrent plus de raisins mais qui sont encore liquidateurs de stocks et actifs dans «Presta Stock». Cela nous permet d'avoir des fichiers plus lisibles.

La force du produit, c'est également les services associés tels que la hot line toujours disponible et réactive et les réunions d'information. Même si je connais bien le produit, j'ai toujours besoin d'envoyer des personnes de mon entreprise pour une bonne prise en main de l'outil avant la vendange. Et personnellement je trouve enrichissantes les réunions avec d'autres centres de pressurage car cela favorise l'échange d'expériences et pourquoi pas de « trucs et astuces ».

Je fais également partie du groupe de travail qui propose des évolutions du produit et teste les nouveautés». A la question, «recommanderiez-vous ce logiciel à d'autres», Hennrick Gruget répond positivement sans hésiter.



Hennrick Gruget, responsable informatique de la maison Duval-Leroy