



DIRECT OCÉAN DOPE SA PERFORMANCE

Fondée en 1980, DIRECT OCÉAN a essentiellement bâti son succès sur l'importation de saumons chiliens. En 1999 alors que la société acquérait une usine au Chili, elle se devait aussi de Divalto.

DIRECT OCÉAN est devenu le premier importateur français de saumons avec 12.000 tonnes importées. Elue troisième PME la plus performante du Nord Pas-de-Calais en 2002*, la société a bénéficié de son développement au niveau européen et de la forte augmentation de la production chilienne qui a fait chuter les prix.

La moitié du poisson vient de l'usine chilienne. Sur 1500 m², 150 employés produisent 8.000 tonnes par an (5.500 poissons par jour). DIRECT OCÉAN est désormais le premier importateur

LE CLIENT DIRECT OCÉAN EN BREF



Boulogne sur Mer (62)
Transformation et importation de saumons - NAF : 513S
165 salariés - 26 M€ - 8 postes

européen de saumon chilien. Il s'agit de saumon congelé, produit déjà à valeur ajoutée (blocs laminés, portions ...). La société importe par ailleurs du saumon frais, élevé en Europe. Ce sont des saumons entiers et quelques produits transformés. Mais sur ce segment-ci, la concurrence est plus vive.

En 2004, satisfait du professionnalisme du *Virtuose GIPEC*, DIRECT OCÉAN confie à ses équipes le soin de migrer en dernière génération de Divalto. Les changements ergonomiques et la rapidité sont immédiatement appréciés. *"Nous gagnons du temps à la saisie et Divalto est une source d'information complète. L'intégration est totale"* explique Monsieur Eric Legrand, DAF de l'entreprise. L'évolutivité et l'adaptabilité du logiciel sont aussi beaucoup appréciées : ajouts d'états et modifications sont faciles.

Les outils statistiques sont jugés très complets. Aide considérable dans la stratégie commerciale, ils permettent notamment de calculer la rentabilité par fournisseur. La possibilité de gestion décadaire permet de réagir très rapidement.

" Nous sommes capables de tracer le produit jusqu'à l'alevin "

Sur ce marché les spécificités et les contraintes sont nombreuses. Les rotations de stocks sont très rapides, surtout au niveau du frais (moins de 48 heures). L'ERP doit assurer la traçabilité. *"Nous sommes capables de tracer le produit jusqu'à l'alevin"* explique Eric Legrand.

L'approvisionnement est identifié par numéro de lot. 50 à 70 lots d'achat sont traités par semaine suivant les saisons. En interrogeant un lot, on connaît la quantité vendue et celle transformée.

(*) : 27/01/03 - Palmarès organisé par "Le FIGARO ENTREPRISES", COFACE SCRL et FRANCE BLEU



LE VIRTUEUX GIPEC EN BREF

GIPEC
Informatique

Siège : Templemars (59)
 03 20 96 00 00