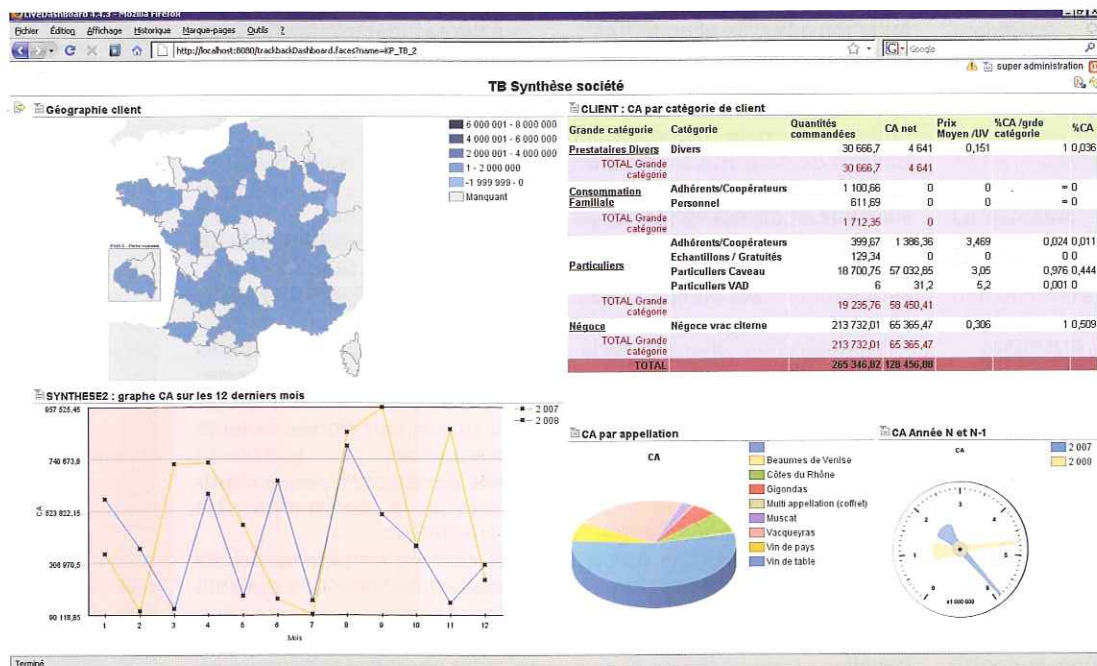


UN NOUVEL OUTIL INFORMATIQUE DE GESTION COMMERCIALE ET DE PRODUCTION

# Merker, l'information commerciale en quelques clics

Depuis 2006, l'entreprise VitAréa, issue de la fusion entre CDER Informatique et GéoDASEA, développe des logiciels informatiques à destination de la filière vitivinicole. Comme beaucoup, ils ont décidé de s'adonner à la « business intelligence » avec Merker Décisionnel, logiciel de gestion commerciale.



Exemple d'écran statistique pouvant être obtenu à l'aide de Merker Décisionnel.

« Nous avons choisi d'intégrer un outil décisionnel à notre gamme suite à une demande concrète de nos clients. Nous leur apportons ainsi une solution clé en main, de la gestion quotidienne à l'outil décisionnel. Nous garantissons le fonctionnement global de la solution, c'est un gage de sérénité pour les utilisateurs ». Voilà comment Olivier Gauer, directeur général de VitAréa présente son dernier-né: Merker Décisionnel. En clair, il s'agit d'un logiciel de gestion commerciale, proposant diverses fonctionnalités à partir des données rentrées préalablement. « On a développé une interface avec un outil décisionnel, référencé sur le web,

explique Didier Henon, responsable du projet Merker. C'est un outil qui est destiné à être une force commerciale, grâce à la variété et à la puissance de ses fonctionnalités. »

## Gain de temps, gain de précision

En clair, qu'est-ce que cela signifie? Et bien qu'avec Merker Décisionnel, un commercial pourra disposer, sur son interface web, de n'importe quelle donnée, calculée et mise en perspective par le logiciel. Exemple: combien de bouteilles notre coopérative a-t-elle vendu en Ukraine l'an dernier? Merker fournit la réponse en deux temps,

trois mouvements, en terme de volume, de chiffre d'affaires, de respect des délais de livraison, de taux de satisfaction des clients ou encore de proportion. Ingénieux, rapide et efficace. Merker permet donc de disposer d'un reporting clair et attractif, avec une interface plus lisible et plus attrayante que les immenses tableaux de données. Il donne également la possibilité de partitionner les statistiques en les classant par zones géographiques, par catégories de clients, par catégorie de produits, etc. Enfin, cet outil permet d'obtenir une réponse rapide grâce à un téléphone portable connecté sur le web. « Un gage de sérénité pour les

utilisateurs », disait le directeur général de VitAréa. Un gain considérable en terme de réactivité, de précision et de temps, en tous les cas. Une centaine d'entreprises du vin en France utilisent d'ores et déjà ce progiciel.

• • • Vincent Dionisio