



Bilan élogieux de FRP 1000 chez Cogespa



Comptabilité / Finance

Gestion / Facturation

Paie / RH

CRM

GPAO



Le groupe Cogespa

Activité : Groupe diversifié de 60 sociétés juridiques réparties entre le négoce de matériaux et de matériel, l'industrie et la

distribution de la peinture, l'élevage bovin et les métiers de l'immobilier.

Implantations : Siège en Martinique, implantations en Martinique,

Guadeloupe, Guyane et métropole

CA : plusieurs dizaines de millions d'euros

Effectif : 250 personnes

Groupe antillais diversifié, Cogespa comprend notamment une activité de promotion immobilière. Pour être en mesure de mobiliser au plus tôt le crédit bancaire nécessaire à l'exploitation des meilleures opportunités foncières, Cogespa doit publier le plus vite possible son bilan annuel. Avec la solution de comptabilité Sage FRP 1000 en accès distant et une organisation qui permet le traitement des données en flux tendu, l'entreprise s'est donnée les moyens de publier ses comptes sociaux dès le mois de mars de chaque année. Une performance dont Christophe Denuzière, le DAF du groupe depuis huit ans, a construit patiemment les leviers...

Un groupe diversifié

Sur la base d'un patrimoine historiquement centré sur la plantation en Martinique, Cogespa a su bâtir un groupe diversifié réunissant une

soixantaine de sociétés actives aussi bien dans le négoce de matériaux et de matériel, la fabrication de peinture, l'élevage bovin et l'immobilier, de la promotion à la gestion. Implanté dans les trois départements caribéens (Martinique, Guadeloupe et Guyane) et un peu en métropole, le groupe a fondé son développement sur sa parfaite compréhension des besoins locaux. « Notre pôle peinture est né sur la base de constats simples. Aux Antilles, la peinture importée est chère, car très pondéreuse, et disponible seulement avec des délais si l'on recherche une teinte ou une spécification qui sortent des basiques. Cogespa a créé deux usines locales de production de peinture et des points de vente en propre pour apporter aux Caribéens une solution accessible. En prime, nous avons adapté la fabrication à l'environnement tropical pour sortir des produits plus résistants à notre climat, qui en moyenne nécessite de repeindre tous les quatre ans avec des produits classiques importés. Dans le négoce, premier pôle de diversification, nous

avons suivi le même chemin avec une offre low cost de carrelage et sanitaires ou encore une activité de distribution d'outils de jardinage particulièrement en phase avec la luxuriance de la végétation locale ». L'hétérogénéité des affaires reflète la capacité de Cogespa à identifier des vecteurs de croissance et à rebondir très vite quand une activité se trouve dans une impasse. « Notre force est notre indépendance. Nous cherchons la rentabilité avant le chiffre d'affaires et n'hésitons pas à couper et à changer quand le contexte l'exige. Notre diversité nous donne une grande souplesse. Encore faut-il avoir les moyens de réagir vite et avec toutes les données ».

Une organisation financière structurée

Christophe Denuzière a rejoint Cogespa depuis la métropole, pour accompagner sa structuration financière. « A mon arrivée, il y a huit ans, le groupe comprenait quarante sociétés et autant de bases financières.



AZUREL



Brico Ceram

Mon premier chantier a été de créer une structure au niveau du groupe, comprenant une direction financière et une cellule de gestion. Il faut bien comprendre qu'avec des activités réparties sur trois îles et en métropole, avec les différences fiscales, éventuellement juridiques et à coup sûr les décalages horaires, nous avons des enjeux de fonctionnement proches, toutes proportions gardées, de ceux d'une multinationale ! ».

Après la question de la structure s'est posée la question de l'équipement. Ici encore, Christophe Denuzière a beaucoup fait évoluer les choses... « Sage est notre partenaire historique en comptabilité. Le travail de consolidation s'est accompagné d'une migration de nos solutions Sage 100 Comptabilité vers une solution unique FRP 1000. Migration qui s'est passée on ne peut plus simplement, en trois mois ». Une remise en cause des modalités d'accès au système est allée de pair avec le changement de dimension. « Les aléas de fourniture électrique propres aux zones cycloniques, le fait que j'ai deux bureaux, l'un en métropole et l'autre en Martinique, le besoin de pouvoir accéder au système de chacune des îles et en métropole : tout a concouru à ce que nous options pour un accès distant à notre solution FRP 1000, en SaaS ».

Un enjeu stratégique : le fast closing

« Si nos activités de négoce, industrielles et agricoles s'autofinancent,

il n'en va pas de même pour le pôle immobilier, dont le modèle économique repose sur l'endettement, au moins pour la partie de promotion immobilière et de commerce de biens. Nous sommes actifs aussi bien dans le secteur résidentiel que dans le secteur commercial, avec une belle dynamique autour de petits centres commerciaux, dont nous assurons la construction et la location des cellules. Disposer au plus tôt dans l'année d'une ligne de crédit compatible avec nos ambitions et qui nous rende aptes à saisir les opportunités foncières dès qu'elles se présentent est pour nous stratégique. Ne pouvoir présenter notre bilan n-1 qu'en juin pour monter un dossier de financement qui sera examiné en septembre pour un crédit disponible en novembre nous faisait tout simplement perdre un an ! ». Avec la puissance de FRP 1000 et une organisation de la collecte et du traitement des données financières en temps réel, Christophe Denuzière permet aujourd'hui à Cogespa de disposer de ses comptes sociaux validés dès le mois de mars. « Notre bilan 2015 a été bouclé avant le 10 janvier, les comptes de chaque structure et les résultats consolidés ont été présentés et approuvés en conseil d'administration mi-février. En tenant compte des délais légaux et des contraintes de publication, nous serons prêts fin février 2016. Une performance qui nous donne un élan nouveau par rapport à nos pratiques anciennes et surtout à celles de nos concurrents ».

Le système d'information, pilier de la performance

« Nous avons commencé à étudier la faisabilité en 2013, pour finalement conclure en février 2015 et déployer en septembre 2015, d'abord les modules de trésorerie et de comptabilité. Les autres, dont d'ailleurs la gestion commerciale aujourd'hui chez un autre éditeur, seront peu à peu déployés en 2016 ». Les résultats attendus sont immédiatement au rendez-vous. « FRP 1000 nous permet de faire notre comptabilité en flux tendu, c'est-à-dire que toutes les pièces sont saisies en

temps réel – en fait, dématérialisées localement et intégrées dans le système par notre service central – et les états de rapprochement bancaire sont effectués également en temps réel, de fait à J+2. Notre réactivité est instantanée au jour le jour, avec deux avantages : nous sommes en mesure de détecter et de traiter immédiatement toute anomalie ou dérapage par rapport au budget et sommes bien sûr en mesure de livrer les comptes sociaux en temps et heure par rapport à notre enjeu d'accès au crédit ».

« FRP 1000 est une suite financière foncièrement différente de ses concurrents, qui sont tous des ERP axés sur la gestion de production, dont la comptabilité n'est qu'un module périphérique. La logique de la solution Sage est différente. FRP 1000 est un ERP à vocation financière, une machine à produire de la finance. Pour autant, sa vocation clairement orientée finances se conjugue avec une ouverture maximale : totalement paramétrable, il sait intégrer sans difficultés les données de notre gestion de production et de notre gestion commerciale, bien qu'émanant d'éditeurs concurrents ».

Christophe Denuzière,
DAF du groupe Cogespa