

Lettre d'information aux utilisateurs du logiciel LYNX®

mai 2011

POURQUOI INVESTIR DANS UN NOUVEAU SYSTÈME INFORMATIQUE JUSTE AVANT LA CESSIION DE SON MAGASIN?

M. et Mme BOUCHER exploitaient le magasin de Presse/Librairie/Papeterie de St Martin de Ré. C'est un très beau magasin idéalement situé (quasiment) sur le port. Cette affaire à l'activité saisonnière très marquée a été bien développée par ses propriétaires dans toutes les activités pendant 8 ans. Puis, comme beaucoup de diffuseurs de presse, M. et Mme BOUCHER ont souhaité vendre leur affaire.



Jusqu'à là rien d'exceptionnel mais ce qui est intéressant c'est que le magasin était équipé du système d'encaissement PROSHOP de notre confrère bien connu. Or, seulement quelques semaines avant de céder leur magasin, M. et Mme BOUCHER ont investi dans LYNX, notre système. Pourquoi?



Monsieur BOUCHER, nous nous connaissons depuis quelques semaines seulement et nous apprenons que vous cédez votre affaire. Pourquoi avoir investi dans notre système alors même que vous cédez votre magasin?

Si cette décision peut paraître contradictoire à certains, je pense que c'est exactement ce qu'il fallait faire. Pour être plus précis, quand on vend un magasin, on vend un tout: le fonds de commerce, l'aménagement du point de vente et le système informatique d'encaissement et de gestion, qui est partie intégrante du magasin.

« Quand on vend un magasin, on vend un tout [...]le système informatique d'encaissement et de gestion, qui est partie intégrante du magasin »

Oui, mais vous aviez déjà un système informatique.

C'est plus subtil que ça. Tout le monde sait qu'il n'est pas facile aujourd'hui de vendre un magasin de presse/librairie. Pour augmenter ses chances, il faut un système informatique au top, c'est un argument de vente et cela permet de valoriser son bien.

De plus, notre système avait 8 ans, le repreneur aurait du faire ce choix à moyen terme. C'est plus facile pour nous qui connaissons le métier de choisir le nouveau système pour nos repreneurs.

Valoriser le magasin, je l'entends mais pourtant vous ajoutez un investissement à votre magasin qui se verra soit au bilan dans les immobilisations soit au compte de résultats en charges (dans le cas d'une location).

C'est peu de choses par rapport à la valeur de la transaction. De toutes façons, comme je le disais tout à l'heure le système informatique fait partie intégrante du magasin. Les personnes qui le voient comme une charge se trompent, c'est un outil vital de productivité et d'automatisation.

C'était le cas de votre ancien système.

Nettement moins que le nouveau 😊

Pourquoi ne pas l'avoir fait plus tôt?

Nous le regrettons aujourd'hui quand on mesure les gains. On savait que Lynx était performant mais on ne savait pas à quel point.

Un exemple concret peut être sur cette performance?

Nous avons gagné 3 heures par jour!

D'autres exemples?

Beaucoup mais vous les connaissez mieux que moi...

Après St Martin de Ré, vous retournez dans la presse ou la librairie ou vous avez d'autres projets?

Non, pas de projet précis pour l'instant. Nous accompagnons M. et Mme CAPALDI nos repreneurs pendant quelques semaines pour une transition en douceur. On prendra un peu de repos puis on verra pour la suite.

