

## Outil

# Le logiciel Hubi pour la gestion commerciale

Toutes les entreprises font de la gestion commerciale et les conchyliculteurs n'échappent pas à la règle. Afin de les aider dans cette démarche, le logiciel Hubi répond à leurs besoins.

**C**réé dans le milieu des années 1990 par l'entreprise Bertrand Informatique, qui a ensuite été rachetée par le groupe Univerp,

le logiciel Hubi n'a cessé d'évoluer durant toutes ces années. En 2017, il s'est métamorphosé pour tenir compte des évolutions technologiques. Conçu pour répondre aux besoins spécifiques des métiers conchylicoles, il permet aux professionnels de gérer la facturation, les fichiers clients, des lots de produits ou encore des stocks. « *C'est ce qu'on appelle la gestion commerciale adaptée à la conchyliculture avec le calibrage, le conditionnement ou encore la traçabilité* » détaille Frédéric Pannetier, directeur associé du groupe Univerp. Le logiciel est présenté sur Internet, il s'agit d'une application téléchargeable sur téléphone ou tablette qui permet aux professionnels de travailler de n'importe où. « *Le logiciel est installé sur la base Odoo (outil de gestion*



Frédéric Pannetier, directeur associé du groupe Univerp.

*des entreprises) il peut donc bénéficier de tous ses avantages. Il est hébergé par Univerp en site sécurisé* » poursuit Frédéric Pannetier.

### TOUT-EN-UN

Intuitif et simple d'utilisation, le logiciel Hubi permet à ses utilisateurs de créer des bons de commande différenciés en fonction des clients auxquels les commandes sont destinées. « *En cliquant sur un client, le conchyliculteur peut entrer*

*la commande de ce dernier; ce qui va générer automatiquement le bon de commande. La création de la facture se fait ensuite d'un simple clic. Une fois la facture payée, il ne reste plus qu'à l'enregistrer. Il est ensuite possible d'avoir une vision globale de toutes les factures, payées, partiellement payées ou non payées* », apprécie Frédéric Pannetier. Hubi permet également de gérer chaque lot de coquillages de son arrivée à l'établissement jusqu'à la vente, en passant par les lieux de pousse et la destination finale, quelles que soient les étapes intermédiaires. Il donne également la possibilité de générer les étiquettes qui seront placées sur les emballages pour la vente. Pour une vision globale de la gestion commerciale de l'entreprise, des statistiques sont accessibles sous forme de tableaux croisés dynamiques. Enfin, toutes les données saisies peuvent être envoyées directement au cabinet comptable afin d'établir le bilan annuel.

**Sandrine Pelletier**