WEGOTRADE

LE GUIDE 2026 POUR LES DISTRIBUTEURS DE PRODUITS LAITIERS DU QUÉBEC

1 851 heures de travail. Chaque année. Pour rien.

TABLE DES MATIÈRES

1. Résumé
2. La réalité en 2026 pour les distributeurs de produits laitiers
3. Où se cachent 1 851 heures chaque année
4. Les quatre étapes d'une opération moderne, de la commande au paiement
5. Cinq scénarios, trouvez le vôtre
6. Deux exemples concrets
7. Évaluer un fournisseur (10 questions)
8. Prochaine étape

Nouveau au DSD, à l'ERP ou au cycle commande-paiement? Commencez par le résumé →

SECTION 1

Résumé

Les distributeurs de produits laitiers du Canada gèrent encore leur entreprise avec des processus manuels conçus pour une autre époque. Les appels téléphoniques pour rappeler aux clients de passer leurs commandes. La paperasse des livreurs. La course aux comptes clients en souffrance. La double saisie dans QuickBooks, Sage, SAP ou Acomba, non pas parce que ces systèmes sont mauvais, mais parce que rien ne les relie au cycle des commandes. Le travail finit par se faire. Ça vous coûte simplement l'équivalent d'un employé à temps plein.

Ce guide montre à quoi ressemble vraiment ce coût caché, où il se cache et comment l'éliminer. Les chiffres proviennent d'une véritable étude coûts-bénéfices réalisée avec un distributeur de produits laitiers indépendant du Québec. Les calculs sont prudents, les économies sont documentées, et le chemin pour les récupérer se mesure en 90 jours, pas en 90 mois.

0,89 ETP RÉCUPÉRÉ	**1 494** HEURES RÉCUPÉRÉES PAR ANNÉE
4 à 8 mois RENTABILISATION TYPIQUE	**90 jours** POUR ÊTRE FONCTIONNEL

ETP = Équivalent temps plein, un employé travaillant environ 1 680 heures par année.

La plateforme **WEGOTRADE** n'est pas un remplacement d'ERP. Elle s'installe par-dessus ce que vous avez déjà, en couvrant tout le cycle commande-paiement. Quatre étapes : Commande, Livraison et facturation, Paiement, Comptes clients, chacune déployable indépendamment, chacune mesurablement utile, toutes se connectent à votre ERP et entre elles. À vous de décider jusqu'où vous voulez aller et à quel rythme.

> **De la commande au paiement :** le cycle d'affaires complet, du moment où un client passe une commande jusqu'au moment où le paiement est inscrit dans votre système comptable, incluant le traitement des commandes, la livraison, la facturation et les comptes clients.

À qui s'adresse ce guide

- → Aux propriétaires-exploitants d'entreprises canadiennes de distribution de produits laitiers, de 5 à 200 M$ de chiffre d'affaires.
- → Aux directeurs des ventes et directeurs généraux qui passent plus d'une heure par jour à l'administration des commandes.
- → À toute personne qui veut offrir une meilleure expérience client et améliorer ses processus d'affaires B2B.

SECTION 2

La réalité en 2026 pour les distributeurs de produits laitiers

Quatre pressions frappent en même temps les distributeurs de produits laitiers du Canada. Aucune ne s'estompera en 2026, et attendre n'en facilite aucune.

Pénurie de main-d'œuvre et hausse des salaires

Les salaires dans la distribution et l'entreposage ont augmenté de 5,8 % l'an dernier, plus vite que l'inflation, plus vite que la plupart des autres secteurs.[1] Si ce poste administratif vous coûte 59 000 $ tout inclus, c'est 3 400 $ de plus que l'an dernier pour exactement le même travail. Et ça va recommencer l'année prochaine. Et l'année d'après.

Les attentes numériques des détaillants

Vos acheteurs, que ce soit une bannière comme Sobeys, une épicerie de quartier, un groupe de restaurants ou une cafétéria d'école, s'attendent de plus en plus à commander à leur propre rythme, sans avoir à décrocher le téléphone. La prise de commande manuelle par courriel ou par téléphone est une source de friction qu'ils ressentent chaque semaine. Les distributeurs qui gagnent de nouveaux comptes sont ceux chez qui c'est simple d'acheter.

La compression des marges chez le distributeur

Le carburant a augmenté. Les prix des fournisseurs ont augmenté. Vos livreurs coûtent plus cher qu'il y a deux ans. Chaque dollar de marge que vous ne pouvez pas récupérer sur les ventes doit venir de quelque part à l'interne. Les seuls coûts que vous contrôlez vraiment sont ceux liés aux processus manuels, et ils s'accumulent silencieusement, année après année, jusqu'à ce que quelqu'un en fasse le total.

Le manque de temps de la direction

La plupart des distributeurs de produits laitiers canadiens de 5 à 200 M$ sont encore gérés de près par la haute direction. Que ce soit le propriétaire qui concilie des factures le soir ou le directeur des opérations qui répond à des appels d'exception toute la journée, le constat est le même : le temps de la direction est accaparé par des préoccupations opérationnelles qui ne devraient jamais se rendre à son bureau. C'est le coût que l'analyse coûts-bénéfices capte rarement, et celui que la direction ressent le plus.

SECTION 3

Où se cachent 1 851 heures chaque année

L'an dernier, nous avons réalisé une étude coûts-bénéfices documentée avec un distributeur de produits laitiers indépendant du Québec, environ 430 commandes par mois, 3,9 M$ de chiffre d'affaires, sur QuickBooks Online, avec un ou deux camions de livraison directe en magasin (DSD).[2] L'étude a mesuré le temps manuel passé sur chaque tâche opérationnelle récurrente. Voici à quoi ressemblait l'année avant l'automatisation.

TÂCHE	TEMPS / COMMANDE	HEURES / ANNÉE	COÛT ANNUEL
Création de commande	8 min	688 h	24 163 $
Ajustements de livraison / retours	3 min	258 h	9 061 $
Création de factures dans QBO	3 min	258 h	9 061 $
Inscription des paiements	3 min	258 h	9 061 $
Relances de comptes clients + états de compte	4 min	344 h	12 081 $
Commandes consolidées aux fournisseurs	25 min	45 h	1 580 $
Total	–	**1 851 h**	**65 005 $**

Les coûts par ligne correspondent aux heures × 35,12 $ (59 000 $ tout inclus ÷ 1 680 heures travaillées), arrondis au dollar. Le total est celui de l'étude.

1 851 heures, c'est plus qu'un poste à temps plein (1,10 ETP sur une année de 1 680 heures travaillées, à ~59 000 $ tout inclus). Cette seule étude a révélé **65 005 $ de main-d'œuvre récurrente par année qui ne produit aucune valeur**. C'est de la pure friction dans le cycle de la commande au paiement.

> **Trouvez votre scénario** → 5 scénarios de rentabilité typiques sont présentés à la section 5. Trouvez celui qui ressemble le plus à votre opération. Pour une première estimation, visitez wegotrade.com/fr/#calculateur.

SECTION 4

Les quatre étapes d'une opération moderne, de la commande au paiement

Une opération moderne de distribution de produits laitiers repose sur quatre étapes opérationnelles distinctes : Prise de commande, Livraison + facturation, Paiement et Automatisation des comptes clients, toutes reliées par une couche d'intégration ERP en temps réel. Chaque étape s'attaque à une catégorie précise de friction manuelle. Chacune se déploie indépendamment. Vous pouvez commencer par celle qui fait le plus mal aujourd'hui et ajouter les autres à votre rythme. C'est l'ensemble complet qui permet de récupérer l'équivalent d'un employé à temps plein.

Étape 1 – Prise de commande

Remplacez le téléphone, le courriel, le télécopieur et les textos par une seule interface de commande en ligne. Les clients commandent eux-mêmes, 24 h sur 24. Les commandes récurrentes se renouvellent automatiquement. Votre personnel au service à la clientèle voit d'un coup d'œil qui aurait dû commander aujourd'hui, et n'a qu'à gérer les exceptions, au lieu de contacter chaque client. Les commandes entrent directement dans votre ERP, sans ressaisie.

Remplace : la saisie manuelle des commandes par téléphone ou courriel dans QuickBooks, Acomba, SAP ou Sage.
Récupération annuelle : ~586 heures / ~20 600 $ *(selon la base de référence PME documentée, prise de commande et commandes consolidées)*

Étape 2 – Livraison + facturation

L'application pour livreurs leur permet d'ajuster ou de créer des commandes directement chez le client. Ventes, retours et substitutions sont gérés sur place. Le client reçoit une facture électronique qui reflète exactement ce qui a été livré. Quand la facture correspond à ce que le client a reçu, il n'y a plus de raison de demander un ajustement, donc moins de litiges et des paiements plus rapides. Plus de notes sur papier. Plus de correction manuelle dans l'ERP au retour du livreur.

Remplace : la paperasse du livreur et la conciliation au bureau, la double saisie des ajustements dans l'ERP.
Récupération annuelle : ~413 heures / ~14 500 $ en main-d'œuvre, en plus de l'élimination des erreurs de conciliation qui dégénèrent en litiges avec les clients.

Étape 3 – Paiement

Le module de paiement B2B fonctionne **à frais fixe, sans commission en pourcentage**. Les clients paient par virement bancaire ou par carte de crédit. Les prélèvements préautorisés (PPA) automatisent les paiements récurrents selon les conditions de paiement de la facture. Le recouvrement se fait à temps, sans que personne ait à courir après l'argent. Chaque paiement s'inscrit dans votre système comptable en temps réel.

Récupération annuelle : ~219 heures / ~7 700 $ en main-d'œuvre + ~2 % du volume de paiements B2B en frais de traitement évités.

Étape 4 – Automatisation des comptes clients

Rappels automatiques. États de compte automatiques. Les clients peuvent consulter leur propre solde en tout temps. Il est même possible de gérer un scénario de paiement sur livraison (COD) grâce à la fonctionnalité de prélèvement préautorisé. Le paiement est encaissé au moment de la livraison, sans étape manuelle. Résultat : des encaissements plus rapides, moins de relances, une trésorerie prévisible, et surtout, moins de mauvaises créances.

Récupération annuelle : ~275 heures / ~9 700 $ en main-d'œuvre, plus la réduction du délai de recouvrement (DSO), qui améliore directement votre fonds de roulement.

Intégration ERP, la couche qui relie tout

C'est l'intégration ERP qui fait fonctionner les quatre étapes ci-dessus. Chaque commande, livraison, facture et paiement circule automatiquement, dans les deux sens, avec votre logiciel comptable : QuickBooks Online, SAP Business One, Microsoft Business Central, Sage 300, Acomba, NetSuite et autres. Ça élimine complètement la double saisie. Les économies des étapes 1 à 4 ne sont possibles que parce que cette couche existe. Ce n'est pas une économie en soi, c'est ce qui débloque toutes les autres.

Récapitulatif des économies annuelles, les quatre étapes

Toutes les économies ci-dessous sont rendues possibles par l'intégration ERP en temps réel.

ÉTAPE	HEURES RÉCUPÉRÉES / AN	ÉCONOMIES ANNUELLES
Étape 1 - Prise de commande	~586 h	~20 600 $
Étape 2 - Livraison + facturation	~413 h	~14 500 $
Étape 3 - Paiement	~219 h	~7 700 $ main-d'œuvre + frais de paiement économisés
Étape 4 - Automatisation des comptes clients	~275 h	~9 700 $
Ensemble complet (les 4 étapes)	**~1 494 h**	**~52 500 $**

Ces chiffres reposent sur la base de référence du distributeur indépendant québécois documenté (scénario 1, ~430 commandes/mois). Votre récupération réelle dépendra du volume de commandes, du taux de main-d'œuvre tout inclus et des étapes que vous déployez. Voir la section 5 pour des projections par scénario à différentes échelles.

SECTION 5

Cinq scénarios, trouvez le vôtre

Chaque distributeur de produits laitiers de 5 à 200 M$ fonctionne différemment. Certains roulent avec 1 ou 2 camions DSD et la plupart des commandes passent par une petite équipe de bureau. D'autres ont 15 camions et plus et une équipe de représentants dédiée. Nous avons bâti cinq archétypes pour vous aider à vous reconnaître. Chacun présente l'ensemble d'étapes recommandé, les économies annuelles attendues et la période de rentabilisation typique.

31 668 $ à 950 248 $

ÉCONOMIES NETTES ANNUELLES DOCUMENTÉES, DU PLUS PETIT AU PLUS GRAND SCÉNARIO

4 à 8 mois

RENTABILISATION SUR LES CINQ SCÉNARIOS

#	ARCHÉTYPE	CHIFFRE D'AFFAIRES	VOLUME	ÉTAPES	ÉCONOMIES NETTES / AN	RENTABILISÉ
1	Petit indépendant, 2 livreurs	3,9 M$	~430/mois	Étapes 1+2+3+4 + ERP	31 668 $	7,9 mois
2	PME régionale, 6 livreurs	10,7 M$	~1 190/mois	Étapes 1+2+3+4 + ERP	94 429 $	6,2 mois
3	Taille moyenne, 14 livreurs + 3 agents	26,8 M$	~2 975/mois	Les 4 étapes + ERP	228 299 $	4,8 mois
4	Grand compte	96,3 M$	~10 700/mois	Étapes 1+3+4 + ERP	467 150 $	4,0 mois
5	Grand transformateur	192,6 M$	~21 400/mois	Étapes 1+3+4 + ERP	950 248 $	5,2 mois

Chaque scénario constitue sa propre étude coûts-bénéfices documentée, bâtie sur une valeur moyenne de commande de 750 $, avec 80 % de l'effort automatisé et 20 % réservé à la gestion des exceptions. Les scénarios 1 à 3 incluent la

livraison DSD. Les scénarios 4 et 5 l'excluent. Pour les scénarios 3 à 5, les économies et le ROI décrivent le régime permanent une fois l'implantation terminée, et seule la période de rentabilisation reflète le cheminement réel de l'année 1. Vos économies réelles dépendent de votre combinaison précise de livraisons DSD, de couverture par représentants, d'ERP et de volume de commandes.

Calculez votre propre rentabilité - Trois façons

1. Utilisez le calculateur d'économies à wegotrade.com/fr/#calculateur, 60 secondes.
2. Trouvez votre archétype dans le tableau ci-dessus et ajustez proportionnellement à votre volume.
3. Parlez à un spécialiste de la distribution laitière. Un appel de 30 minutes construit un chiffre bâti sur votre opération précise.

SECTION 6

Deux exemples concrets

Deux véritables distributeurs laitiers canadiens. Les chiffres sont réels et vérifiables sous entente de confidentialité, sur demande.

Étude de cas n° 1 – Un distributeur de produits laitiers indépendant du Québec

3,9 M$ de chiffre d'affaires. Environ 430 commandes par mois. QuickBooks Online. Un ou deux camions DSD. Entreprise familiale. Propriétaire à l'approche de la planification de sa relève. L'étude réalisée avec l'équipe l'an dernier a produit les chiffres utilisés comme base de référence dans ce guide.[2]

1 851 h TRAVAIL MANUEL / AN (AVANT)	**65 005 $** COÛT ANNUEL (AVANT)
31 668 $ ÉCONOMIES NETTES, ANNÉE 1	**7,9 mois** PÉRIODE DE RENTABILISATION

Ce qui comptait pour le propriétaire, ce n'était pas le rendement en pourcentage. C'était une question pratique : « Est-ce que je peux préparer l'entreprise pour la transition sans embaucher du monde que je devrais former, gérer, puis peut-être mettre à pied ? » La réponse a été oui. L'entreprise fonctionne aujourd'hui avec le même effectif, mais produit davantage, tient des livres plus propres et offre un récit de sortie que le propriétaire peut défendre de façon crédible auprès d'un acheteur ou d'un successeur.

> *« Je ne cherchais pas un rendement. Je cherchais une façon de prendre du recul sans échapper la balle.* ***WEGOTRADE*** *m'a donné la stabilité opérationnelle pour amorcer cette conversation. »*
>
> **- PROPRIÉTAIRE D'UN DISTRIBUTEUR DE PRODUITS LAITIERS INDÉPENDANT DU QUÉBEC, 2025**

ROI = Return on Investment, soit le rendement sur investissement : économies annuelles ÷ coût de la plateforme × 100. Une rentabilisation en 7,9 mois signifie que vous avez récupéré votre coût complet avant la fin du 8e mois ; tout ce qui suit est un gain net.

Étude de cas n° 2 – Un grand transformateur laitier

Scénario 5 sur 5. Un grand transformateur qui traite 21 400 commandes par mois pour 192,6 M$ de chiffre d'affaires, avec 21 personnes au service à la clientèle. Il livre directement à ses clients, et la gestion des livraisons vient dans une phase ultérieure. Même méthode opérationnelle que l'étude de cas n° 1, mesurée de la même façon, à cinquante fois le volume de commandes. Le but d'inclure ce cas n'est pas de suggérer que vous devriez viser cette échelle. C'est de montrer que le même modèle tient sur toute la fourchette de chiffre d'affaires.[3]

21 400 COMMANDES PAR MOIS	**950 248 $** ÉCONOMIES NETTES ANNUELLES
35 096 h HEURES LIBÉRÉES PAR ANNÉE	**5,2 mois** RENTABILISATION, ROI DE 337 %

L'étude a mesuré 64 200 heures de travail manuel de la commande à l'encaissement dans cette entreprise, tâche par tâche, sur une année complète, soit l'équivalent de 38 personnes à temps plein. L'automatisation de 80 % de cet effort libère 35 096 heures et 950 248 $ par année, en gardant 20 % pour le traitement des exceptions. La même méthode qui produit une rentabilisation en 7,9 mois pour un indépendant québécois à 430 commandes par mois produit ici une rentabilisation en 5,2 mois à 21 400 commandes. **Le modèle tient aux deux extrémités de la fourchette, c'est tout l'intérêt.**

Ce scénario suppose que 50 % des commandes passent en libre-service et que 60 % des paiements s'automatisent, et il exclut la livraison, puisque cela a été reporté à une phase 2 du projet. Les économies et le ROI sont en régime établi une fois l'adoption stabilisée ; la rentabilisation en 5,2 mois reflète le parcours de la première année.

SECTION 7

Évaluer un fournisseur

La plupart des distributeurs de produits laitiers qui évaluent un logiciel de distribution laitière ou une plateforme de gestion, de la commande au paiement, vivent l'exercice pour la première fois. Les questions ci-dessous sont conçues pour vous aider à comparer n'importe quel fournisseur, y compris nous, sur les critères qui comptent vraiment pour les opérations laitières au Canada.

Le questionnaire d'évaluation en 10 questions

#	QUESTION	POURQUOI C'EST IMPORTANT	QUOI SURVEILLER	WEGOTRADE	AUTRE 1 VOTRE ÉVAL	AUTRE 2 VOTRE ÉVAL
1	Le fournisseur offre-t-il un réseau d'acheteurs multi-fournisseurs?	Plus d'acheteurs = adoption client plus rapide, sans effort de vente	Taille du réseau + couverture agroalimentaire	✓ Plus de 21 000 entreprises connectées		
2	Bilingue FR/EN + soutien d'ici au Québec?	Vos clients et vos équipes d'opération travaillent en français. Une interface simplement traduite ne suffit pas.	Des opérations natives en français, pas juste une interface traduite	✓ Oui		
3	Option marque blanche / communauté privée?	Le marketplace public donne accès à des milliers d'acheteurs. La marque blanche offre une plateforme B2B privée entièrement à votre image. Les meilleurs fournisseurs vous laissent choisir l'un ou l'autre, ou les deux.	Exposition sur le marketplace public, plateforme privée à votre image, ou les deux	✓ Les deux : marketplace public (plus de 21 000 acheteurs) + marque blanche privée.		
4	Intégration ERP : QBO, SAP, BC, Sage, Acomba?	Pas d'intégration = double saisie qui continue = aucune économie nette	Synchronisation bidirectionnelle en temps réel, sans export manuel	✓ Oui, tous les principaux ERP, en temps réel		
5	Paiements B2B sans frais de pourcentage?	Des frais en % sur le volume détruisent la rentabilité à toute échelle sérieuse	Frais fixe par transaction, pas un % de la valeur	✓ Frais fixe seulement		
6	Des processus propres à l'agroalimentaire, prêts à l'emploi?	Les plateformes génériques exigent des mois de développement coûteux avant de produire de la valeur	Aucun développement sur mesure ni longue configuration requise	✓ Oui, aucune configuration requise		
7	Application mobile native pour livreurs (DSD) et les clients?	Les livreurs et les clients ont besoin d'un outil mobile simple, pas d'un formulaire web sur un téléphone	Application dédiée aux livreurs, représentants et clients	✓ WEGODeliver		
8	Gère-t-elle les commandes consolidées aux fournisseurs?	Réduit le temps passé à consolider les commandes à transmettre à vos fournisseurs	Regroupe les commandes clients en transmissions consolidées aux fournisseurs	✓ Oui		
9	Fait ses preuves à l'échelle entreprise dans le secteur laitier?	La preuve que le modèle fonctionne, pas juste un environnement de démo	Des clients de référence dans le secteur laitier canadien	✓ Voir l'étude de cas n° 2 ci-dessus		
10	Quel est le taux d'adoption clients chez les distributeurs actifs?	Les économies n'arrivent que si vos clients commandent réellement en ligne	Le pourcentage de commandes passées en ligne et la méthode d'intégration des clients existants	✓ 70 à 100 % des commandes reçues en ligne chez les distributeurs actifs		

SECTION 8

Prochaine étape

Si une partie de ce guide a résonné avec votre opération, la prochaine étape est un appel de découverte de 30 minutes. Nous associerons votre situation précise à l'un des cinq scénarios de la **section 5**, ferons passer vos chiffres dans notre cadre d'étude coûts-bénéfices et vous dirons franchement si le calcul tient pour votre entreprise. Sinon, on vous le dira aussi.

Amenez vos responsables d'opération

Ceux qui ressentiront le plus la différence, ce sont ceux qui font le travail aujourd'hui. Amenez votre directeur des ventes, votre équipe de service à la clientèle, la personne qui gère les livraisons et votre contrôleur ou teneur de livres. Ce sont eux dont le quotidien change, et dont l'adhésion fait tenir le déploiement. Pas besoin d'impliquer les TI pour commencer.

30 minutes. Vos chiffres. Notre équipe.

Mentionnez ce guide pour un rendez-vous dès cette semaine.

PARLEZ À UN EXPERT

wegotrade.com/fr/schedule-a-consultation-discussion

info@wegotrade.com - +1 844-400-1008, poste 1

SOURCES ET NOTES

1. Statistics Canada, Labour Force Survey, January 2026. Average hourly earnings, transportation and warehousing sector. Table 14-10-0223-01. ↩
2. Étude coûts-bénéfices chez un distributeur de produits laitiers indépendant du Québec, réalisé par **WEGOTRADE** l'an dernier. Anonymisé pour publication. Données sous-jacentes et méthodologie disponibles sous entente de confidentialité, sur demande. ↩
3. Étude de ROI documentée, scénario 5 sur 5, datée du 20 juillet 2026. Effort manuel de la commande à l'encaissement mesuré tâche par tâche sur une année complète, à une valeur moyenne de commande de 750 $ et un taux horaire tout inclus de 35,12 $, puis modélisé à 80 % d'automatisation de l'effort. Il ne s'agit pas d'une projection tirée d'une courbe de croissance. ↩

Together Business Is Made Easier - Ensemble on facilite les affaires !

wegotrade.com/fr/ - +1 844-400-1008 - info@wegotrade.com

© 2026 WEGOTRADE. Tous droits réservés.