



SPEEDER

PREND UNE LONGUEUR D'AVANCE SUR LA VENTE EN LIGNE

EN BREF

Secteur

Distribution de produits électroménagers

Site web

www.speeder.fr

Problématique

- Déployer un site web marchand et accroître les performances de la PME avec un progiciel complet, pré-paramétré et simple à utiliser.

Bénéfices

- Site web marchand
- Productivité, efficacité commerciale et qualité de la relation client accrues
- Gestion et rotation des stocks optimisées
- Adéquation de l'offre avec les besoins clients
- Rentabilité optimisée et augmentation des ventes
- Réduction des coûts administratifs

Partenaire

GL SA

Solution

SAP Business One

Périmètre

Comptabilité / Finance, Ventes, Achats et Stocks

Temps de mise en œuvre

3 mois

Nombre d'utilisateurs

9



“Le progiciel SAP Business One interfacé avec le catalogue électronique de notre centrale d'achat a permis de déployer un site marchand, accroît notre rentabilité et dope les ventes, en garantissant l'adéquation de l'offre multi-produits et multi-marques avec les attentes et besoins des clients.”

Olivier Aloccio,
Directeur de Speeder

Déployer un site web marchand, intégrer l'ensemble de ses processus, tout en renforçant sa démarche commerciale... Un triple défi que le distributeur de produits électroménagers Speeder a su relever en trois mois seulement ! Son secret ? L'adoption du logiciel SAP Business One. Interfacé avec le catalogue électronique de sa centrale d'achat, ce système complet permet un reporting détaillé qui facilite le pilotage opérationnel et financier de l'activité, tout en garantissant l'adéquation de l'offre multi-produits et multi-marques avec les attentes et les besoins des clients

Implanté depuis plus de 13 ans au cœur de Marseille, Speeder est un magasin spécialisé dans le conseil et la vente de produits électroménagers, TV, hifi, et vidéo. Adhérent à la centrale d'achat nationale Group Digital, la PME dispose d'un catalogue de plus de 15 000 références de marques prestigieuses telles que Sony, Siemens, Philips, etc. Un large éventail de produits que l'on retrouve depuis 2009 sur le site web de la PME, qui génère pas moins de 20 % de son chiffre d'affaires.

En passant d'un outil bas de gamme cloisonné et limité à un ERP complet et pré-paramétré, Speeder vient d'effectuer un pas de géant. Désormais interfacé avec le catalogue électronique de la centrale d'achat, le progiciel SAP Business One a permis de déployer le site marchand de la PME. La solution accroît parallèlement l'efficacité commerciale et la qualité de la relation client en restituant aux vendeurs une information qualifiée, temps réel, et en intégrant l'ensemble des processus métier. Enfin, l'outil optimise le pilotage opérationnel, stratégique et financier avec un reporting détaillé. Deux arguments ont motivé le choix de SAP Business One. Olivier Aloccio, directeur de la société Speeder, a d'une part été séduit par sa simplicité d'utilisation et sa couverture fonctionnelle complète, lors de la démonstration du produit

Témoignage client SAP

Distribution
SAP Business One



par le partenaire GL SA : « La centrale d'achat Group Digital, qui préconise cet outil à ses adhérents, a conforté ce choix, et nous avons bénéficié d'un accompagnement performant des consultants de GL SA, qui disposent d'une parfaite connaissance des produits SAP et de notre activité. »

Efficacité commerciale accrue

Avec 15 000 références multi-produits, multi-marques et deux canaux de vente, l'activité de Speeder concentre de fortes exigences sur la gestion de l'offre produit, des ventes, des commandes et du stock. « En intégrant l'intelligence métier de ces processus et en restituant une information qualifiée, transversale et temps réel, le progiciel SAP Business One booste la productivité de notre petite équipe et les performances de l'enseigne. » Son couplage avec le catalogue électronique de la centrale d'achat et le site web libère les neuf collaborateurs de fastidieuses recopies d'informations, « De plus, les internautes et clients du magasin disposent à présent d'une offre produit à jour. » Quelques clics suffisent en effet aux commerciaux pour accéder à un référentiel produit fiable mais aussi à l'historique des ventes, aux comptes clients, aux stocks et approvisionnements en cours. « L'efficacité commerciale et la qualité de la relation client constituent des atouts critiques sur notre secteur très concurrentiel. »

Processus métier automatisés et stock ad hoc

La chaîne de traitement logistique et comptable des commandes est ensuite intégrée et automatisée. Un simple clic transforme le devis en commande, qui

génère un bon de préparation si le produit est disponible et un ordre d'achat en cas de rupture. Le module de planification des achats permet par ailleurs de paramétrer les stocks minimums et les réapprovisionnements, en fonction de l'historique des ventes par marque et des délais de livraison. Le progiciel affecte automatiquement les commandes dès la réception des produits, offrant ainsi aux préparateurs un état détaillé du stock, incluant les produits réservés associés aux dates de livraison, et le listing des ordres de commande à traiter. Une information complète qui améliore considérablement la rotation des stocks.

« Nous pouvons débloquer un produit réservé pour une commande ponctuelle et lancer un ordre d'achat pour respecter les délais de livraisons. » Le processus s'achève enfin par l'édition automatique des bons de livraisons et des factures.

Doper les ventes et la rentabilité

Autre évolution décisive : le reporting complet et détaillé. « Nous disposons désormais de balances âgées, de comptes de résultats mensuels et de bilans fiables qui améliorent la gestion et le pilotage financier. » Le progiciel permet aussi une analyse très fine des ventes en déclinant les résultats et les marges par client, commercial, produit et marque. « Ce reporting consolidé et temps réel garantit l'adéquation de notre offre produit avec les attentes et besoins des clients, en restituant les références et marques les plus rentables et en optimisant les stratégies commerciales et marketing. »

Ind_03 089 (04/10)

© 2010 SAP AG. Tous droits réservés. SAP, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver et les autres produits et services SAP mentionnés dans ce document ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques ou des marques déposées de SAP AG en Allemagne et dans d'autres pays du monde. MarketSet et Enterprise Buyer sont des offres conjointes de SAP AG et Commerce One. Tous les autres produits et services mentionnés sont des marques de leurs sociétés respectives.

Réalisation : indexel - 01 55 25 25 25 - www.indexel.com