

Témoignage client SAP SAP Business One



“En décloisonnant notre organisation multisite et en restituant une information fiable, qualifiée, et une vision temps réel de l’activité, le progiciel SAP Business One a grandement facilité le quasi-doublement de notre chiffre d’affaires en 2006.”

Jérémy Dahan, PDG de GLOBE Diffusion

EN BREF

Secteur

Marketing terrain

Site web

www.globediff.com

Problématique

Accompagner la croissance de l’activité en interconnectant les dix agences via un ERP.

Bénéfices

- Pilotage de l’activité optimisé et réactivité accrue dans les prises de décisions stratégiques grâce à la supervision en temps réel des dix agences
- Meilleure efficacité commerciale
- Vision unifiée de l’entreprise qui valorise la marque

- Doublement du chiffre d’affaires en 2006
- Facilité d’extension du périmètre
- Délai de clôture budgétaire annuelle réduit de deux mois

Partenaire

Infoclip

Solution

Progiciel SAP Business One

Périmètre

Modules - Comptabilité / Finance, Achats, Ventes, CRM

Temps de mise en œuvre

30 jours

Nombre d’utilisateurs

10

GLOBE DIFFUSION

accroît les performances de son organisation multisite et passe au temps réel

Pour accroître ses performances et faciliter l’extension de son organisation multisite, la société de marketing terrain GLOBE Diffusion a retenu le progiciel SAP Business One. L’outil donne désormais accès en temps réel à une information fiable et qualifiée, et restitue une vision consolidée des dix agences. Bilan : un chiffre d’affaires qui a doublé en 2006 et une intégration accélérée des nouvelles sociétés.

Acteur atypique sur le secteur du marketing terrain, GLOBE Diffusion se démarque en cumulant trois activités. À la diffusion de journaux gratuits s’ajoutent deux pôles métier dédiés à l’organisation d’événements et à l’animation de points de vente. Créée en 2002, l’entreprise dispose aujourd’hui d’un réseau d’agences déployé dans les plus grandes métropoles de l’Hexagone et l’extension du périmètre à l’international est d’ores et déjà programmée. La forte croissance de l’activité a motivé l’acquisition d’un outil fédérateur. Un projet stratégique pour lequel a été retenu le progiciel SAP Business One. Opérationnel depuis septembre 2005, l’outil a tenu toutes ses promesses. “L’homogénéisation des pratiques de gestion, la facilité d’accès à l’information et la supervision consolidée et temps réel des dix agences ont fortement contribué aux 51 % de croissance de nos résultats enregistrés en 2006”, confirme Jérémy Dahan, président directeur général de GLOBE Diffusion.

UN PROJET STRATÉGIQUE

Malgré sa création récente, GLOBE Diffusion peut se targuer d'avoir conclu des contrats durables avec des groupes prestigieux tels que TF1, Metro International, Bouygues Telecom et Pixmania.com. "Nous avons acquis une solide notoriété en privilégiant une démarche qualitative et en instaurant une relation de confiance très forte avec nos clients." L'entreprise privilégie en effet un taux de transformation élevé sur un spectre réduit de marchés ciblés au détriment d'une approche quantitative avec un rendement moindre. Une stratégie payante qui a permis d'étendre très rapidement l'activité à l'ensemble des grandes villes françaises. "Nous avons retenu le progiciel SAP Business One pour préserver cette démarche d'excellence au sein de notre organisation multisite en constante évolution."

Véritable clé de voûte de l'organisation décentralisée, le progiciel SAP Business One interconnecte les dix agences. "La base centrale facilite l'accès à l'information, garantit sa fiabilité temps réel et l'ERP a permis d'évoluer vers un langage et des pratiques communes de gestion." Le premier impact porte sur l'efficacité commerciale. D'une part grâce au module CRM qui intègre des outils jusqu'à présent dissociés : gestion des contacts, des opportunités, des commandes et de l'historique client. "Nous pouvons désormais accéder à l'historique détaillé de l'ensemble de nos clients repartis sur les dix agences et répondre ainsi immédiatement à toute demande, y compris en l'absence des commerciaux." Quelques clics de souris suffisent aussi pour connaître le motif du dernier appel téléphonique et les traitements effectués pour y répondre. "Mais aussi pour retrouver très rapidement une facture grâce à l'intégration temps réel des flux métier et financiers." Le progiciel automatise par ailleurs le processus de validation hiérarchique des commandes importantes. "Nous avons déterminé des seuils financiers au-delà desquels l'outil déclenche et automatise un workflow de validation des commandes jusqu'aux responsables opérationnels." En centralisant l'information, le progiciel évite enfin qu'un commercial licencié ne parte avec les dossiers clients !

"L'homogénéisation des pratiques de gestion, la facilité d'accès à l'information et la supervision consolidée et temps réel des dix agences ont fortement contribué aux 51 % de croissance de nos résultats enregistrés en 2006."

Jérémy Dahan, PDG de GLOBE Diffusion

SUPERVISION TEMPS RÉEL DE L'ACTIVITÉ

Les commandes et les nouvelles opportunités commerciales enregistrées par l'ensemble des agences sont par ailleurs consolidées et transmises quotidiennement au PDG. "Je reçois ces informations chaque jour à 18 heures par mail et par SMS sur mon portable." Jérémy Dahan dispose par ailleurs d'un écran de supervision de l'activité et il peut décliner les résultats par agence, commercial, offre produit, période, mais aussi connaître le taux de transformation des campagnes de prospection. "Les résultats étaient jusqu'à présent restitués sous

forme de documents papier avec plusieurs jours de délais." L'ERP permet aussi de gagner une précieuse semaine sur les opérations de clôture mensuelle et plus de deux mois sur la clôture budgétaire annuelle. "La visibilité quasi immédiate des résultats permet de réajuster nos objectifs prévisionnels en fonction de l'évolution du business et ainsi de mieux anticiper les ressources et les

besoins pour les atteindre." L'intégration des flux métier jusqu'au poste de facturation facilite par ailleurs le suivi financier de l'activité. "De plus, l'outil de rapprochement bancaire permet de nous affranchir du traitement comptable manuel des 2 000 chèques émis mensuellement en automatisant le traitement."

CROISSANCE DYNAMISÉE

Initié en octobre 2005, ce projet d'intégration complexe a été déployé en un temps record de 30 jours par le groupe Infoclip. "Les délais ont été tenus et le succès de ce projet résulte des compétences très pointues et de la forte implication des consultants d'Infoclip." Outre l'impact immédiat sur les résultats, le progiciel SAP Business One permet d'intégrer très rapidement de nouvelles sociétés. "Cet outil institutionnalise notre marque auprès des clients, des banques et des fournisseurs en contribuant à notre forte croissance et en restituant une vision unifiée de l'entreprise. Il constitue aussi un allié puissant de notre stratégie d'expansion à l'international grâce à la confiance acquise auprès de ces partenaires dans notre capacité à relever d'ambitieux challenges", conclut Jérémy Dahan.