

Étude de cas

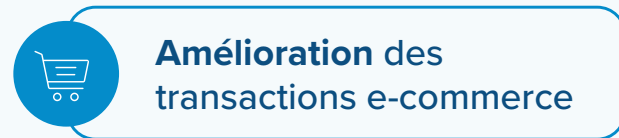
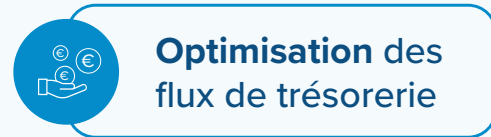
antalisTM

Maintenant, tout s'additionne pour Antalis S.A.

Les promotions d'Antalis sont magnifiques sur le papier, mais encore meilleures avec SAP margin optimization solutions by Vistex.



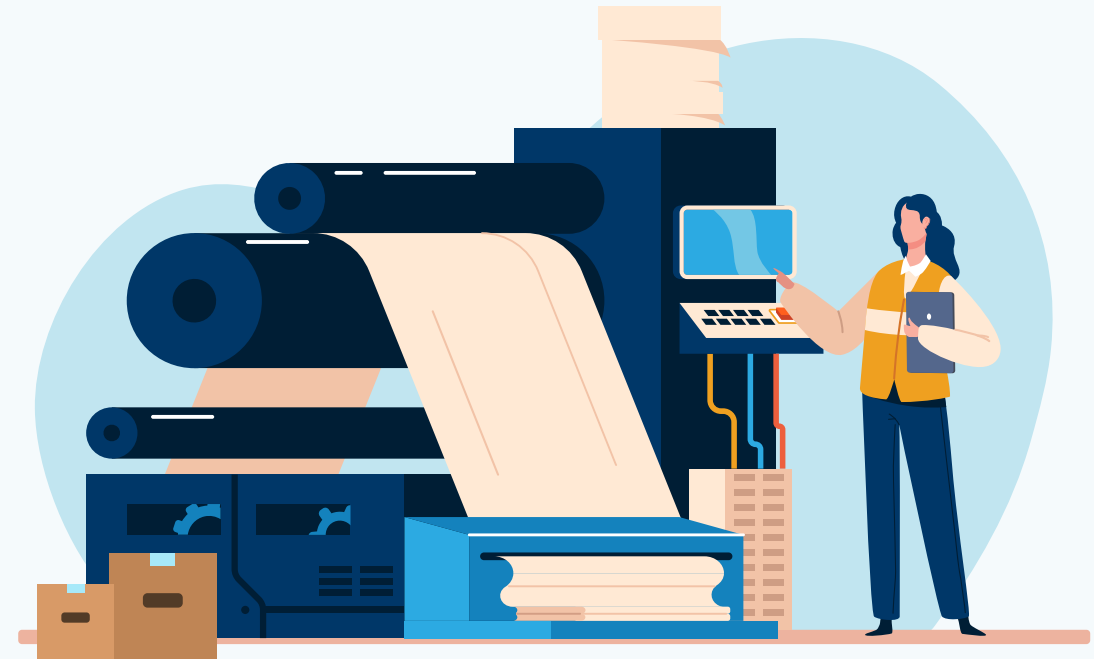
Points forts



“SAP Data Maintenance by Vistex, pricing option est une solution flexible et rentable qui soutient notre approche de vente multicanal afin d’accroître la satisfaction de nos clients et donc leur fidélité.”

Laurent Atlani

MIS e-Business & SAP Manager, Antalis S.A.



Vue d'ensemble

Basée en France, **Antalis S.A.** est le leader européen de la distribution de papiers, d'emballages et de produits de communication visuelle. Afin d'améliorer encore sa présence et son efficacité en matière d'e-commerce, Antalis a identifié le besoin de cibler plus efficacement ses promotions B2B afin d'augmenter le taux de conversion.

Le principal défi consistait à gérer plusieurs stratégies pour rester compétitif: créer des offres pour les stocks à rotation lente et obsolètes, améliorer les transactions d'achat en ligne et intégrer les promotions pour qu'elles correspondent à la stratégie

de marketing multicanal. En outre, un élément clé dans la sélection de l'outil était qu'il devait permettre aux chefs de produit de créer facilement des promotions qui tirent parti des opportunités du marché.

Pour ce faire, Antalis recherchait une solution pour exécuter des promotions multicanales de manière fluide et efficace, stimuler les ventes et consolider sa position de leader sur le marché. Elle avait besoin d'un système automatisé pour les ventes en ligne, qui tirerait parti de la veille stratégique pour améliorer le marketing de la relation client au sein de son système ERP SAP.



Solution

Antalis a opté pour SAP margin optimization solutions by Vistex, qui ont résolu bon nombre de ses problèmes. Un exemple clair est l'affichage automatique des promotions disponibles lorsque le client se trouve sur le site web. Antalis peut ainsi organiser les promotions par segments de clientèle, en affichant uniquement celles qui correspondent à des cibles spécifiques.

Vistex a mis en place 5 types d'offres initiales: cadeaux gratuits, produits gratuits, tirages au sort, prix réduits et remises sur volume. Au cours de la phase pilote, Vistex a voulu pousser la solution plus loin en proposant 2 capacités supplémentaires:

Autres bénéfices clés réalisés :

- Si le client achète un certain volume d'un produit pendant une période donnée, il peut recevoir un cadeau gratuit ou participer à un tirage au sort.
- Si le client achète au moins 3 produits, il reçoit gratuitement le produit le moins cher.



Résultats

La création de promotions a été simplifiée, permettant à Antalis de lancer rapidement n'importe quelle promotion, en éliminant tous les problèmes associés. L'équipe marketing d'Antalis dispose de capacités promotionnelles plus agiles pour élaborer des offres créatives.

Les coûts promotionnels sont désormais facilement accumulés dans SAP, et l'activité promotionnelle est communiquée automatiquement, grâce à la Business Intelligence. L'équipe marketing peut

facilement identifier les promotions les plus réussies, sur la base des indicateurs de performance (KPIs) intégrés.

Les avantages directs comprennent également la connaissance des volumes de vente et la performance stable et fiable de la solution. Antalis a également commencé à exploiter davantage les possibilités de gestion des prix dans le cadre des SAP margin optimization solutions by Vistex, en utilisant les outils pour charger et augmenter les prix.



Siège: Boulogne-Billancourt, France

Activités: Distribution, logistique, conseil

Produits: Applications papier, emballage, signalisation intérieure et extérieure, publicité sur le lieu de vente et décoration

Chiffre d'affaires: 2,1 milliards d'euros en 2019

Employés: 4 700 employés dans 39 pays en 2019

Solution mise en œuvre:

SAP margin optimization solutions by Vistex

– SAP Data Maintenance by Vistex, pricing option

Parlons-en !

À propos Antalis S.A.

Fondée en 2000, Antalis S.A. est le résultat de la fusion de 40 sociétés de distribution internationales. Antalis est l'un des principaux distributeurs de papier, d'emballages et de solutions de communication visuelle, au service de 115 000 clients dans 39 pays grâce à ses 117 centres de distribution répartis dans le monde entier. L'entreprise effectue environ 11 000 livraisons mondiales par jour et a distribué 1,1 million de tonnes de papier en 2019.