

Étude de cas



## **Maintenant, tout s'additionne pour Carlsberg Italie**

L'équilibre parfait entre le contrôle et la flexibilité  
dans la gestion des dépenses commerciales



## Points forts



**Économies** de 0,70 en coûts de main-d'œuvre grâce à la gestion des promotions



**Amélioration** de la précision des prévisions pour atteindre la norme du secteur de  $\pm 5\%$  sur les données réelles



**Élimination** de 90 % des frais incorrects facturés aux clients en raison d'erreurs de tarification promotionnelle



## Vue d'ensemble

La complexité, la vitesse et la pression sont des défis bien connus dans la gestion des promotions des ventes dans l'industrie des boissons alcoolisées. La recherche d'un équilibre parfait entre la flexibilité exigée par les ventes et la conformité requise par le Value Manager et le Business Controller a motivé la recherche d'une solution avancée.

**Carlsberg** avait besoin de rationaliser l'ensemble du processus de promotion : plusieurs parties ont identifié les exigences clés. Les équipes des ventes, du marketing, de la chaîne d'approvisionnement, du service clientèle et du merchandising ont

toutes participé au processus de décision.

L'entreprise souhaitait améliorer la précision des conditions tarifaires appliquées aux commandes afin de réduire les erreurs et les frais, ainsi que le temps nécessaire aux vendeurs pour gérer les promotions. Elle souhaitait également automatiser la communication avec l'équipe de merchandising, permettant ainsi à l'équipe sur le terrain de vérifier l'exécution des promotions en magasin.

Vistex a été sélectionné pour répondre à leurs besoins et optimiser leurs processus promotionnels.



## Solution

Carlsberg a mis en œuvre les solutions Vistex pour SAP et peut désormais gérer les contrats et les promotions pour les canaux de vente off-trade. En particulier, Vistex gère entièrement les conditions hors facture, tandis que les remises promotionnelles sont automatiquement intégrées dans la structure de prix SAP.

La mise en œuvre globale de la solution n'a pris que quatre mois, avec l'implication de toutes les parties prenantes des équipes de vente, de service à la clientèle, de chaîne d'approvisionnement, de marchandises et d'IT.



# Résultats

Les solutions Vistex pour SAP ont considérablement réduit les inefficacités liées à la gestion des promotions et des frais. La mise en œuvre de directives promotionnelles a réduit la charge de travail du service clientèle en identifiant les promotions qui ne sont pas conformes aux politiques de l'entreprise. Le nouveau calendrier promotionnel offre une meilleure expérience utilisateur et une visibilité explicite. Il a permis au service des ventes de gagner beaucoup de temps dans le traitement des promotions. La connexion automatisée entre les remises promotionnelles et la prise de commande a permis d'éliminer 90 % des frais incorrects facturés aux clients en raison d'erreurs de tarification promotionnelle.

En termes d'efficacité, l'intégration entre le plan de volume promotionnel et le plan de demande a amélioré la précision des prévisions, avec des avantages supplémentaires pour la gestion des stocks dans les centres de distribution.

En outre, l'intégration native avec SAP a simplifié le paysage architectural en évitant toute interface de données supplémentaire et en éliminant la nécessité de réconcilier les données entre SAP et d'autres systèmes d'entreprise.

Autres bénéfices clés réalisés :

- Amélioration de la communication entre les départements des ventes, des finances, du service à la clientèle et de la chaîne d'approvisionnement
- Automatisation et rationalisation du flux de travail
- Précision des prévisions grâce à la visibilité du calendrier promotionnel
- Moins d'erreurs de tarification grâce à une compréhension claire des résultats des promotions
- Conformité avec les politiques de sécurité de l'entreprise

Siège : Milan

Secteur : Biens de consommation

Produits : Bière

Chiffre d'affaires : 135 millions d'euros

Localisation : Italie

Employés : 269

Solution Vistex mise en œuvre :

**Solutions pour SAP**

– SAP Promotions and Agreements

**Parlons-en !**

## À propos de Carlsberg Italie

Avec une production de plus de 130 000 000 litres, Carlsberg Italie est le troisième producteur national de bière et possède un portefeuille de marques nationales et internationales appréciées et connues dans le monde entier, telles que Birrificio Angelo Poretti, Tuborg, Grimbergen, 1664 Blanc, Brooklyn Brewery, Carlsberg et Kronenbourg. Plus de 260 employés et agents travaillent dans les bureaux de Milan, à la brasserie Induno Olona et dans tout le pays. Carlsberg Italie opère directement dans les canaux de la grande distribution et des clients spéciaux et, par l'intermédiaire de la filiale Carlsberg Horeca S.R.L., dans le canal HORECA qui couvre à la fois les grossistes indépendants et les points de vente directs.