

CASE STUDY

Antalis S.A.

Siège : Boulogne-Billancourt, France

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

Activités : Distribution, logistique, conseil

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

Employés : 4 700 employés dans 39 pays en 2019

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.

“SAP Data Maintenance de Vistex 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”

*explique Laurent Atlani
ex-directeur de MIS e-Business et SAP chez Antalis.*

Now It All Adds Up for Antalis S.A.

Les promotions d'Antalis sont magnifiques sur le papier, mais encore meilleures avec les solutions Vistex.

Problématique initiale

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 les solutions Vistex pour SAP, 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**:

- 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 solutions Vistex pour SAP, en utilisant les outils pour charger et augmenter les prix.

**Optimisation
des flux de trésorerie**



**Amélioration des
transactions
e-commerce**



About Vistex®

Vistex solutions help businesses take control of their mission-critical processes. With a multitude of programs covering pricing, trade, royalties and incentives, it can be complicated to see where all the money is flowing, let alone how much difference it makes to the topline and the bottomline. With Vistex, business stakeholders can see the numbers, see what really works, and see what to do next – so they can make sure every dollar spent or earned is really driving growth, and not just additional costs. The world's leading enterprises across a spectrum of industries rely on Vistex every day to propel their businesses. As part of the enterprise management system, Vistex solutions run inside or alongside SAP Business Suite and SAP S/4HANA® offering real-time insights into program performance.

Vistex®, Go-to-Market Suite®, and other Vistex, Inc. graphics, logos, and service names are trademarks, registered trademarks or trade dress of Vistex, Inc. in the United States and/or other countries. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the expressed written permission of Vistex, Inc. The information contained herein may be changed without prior notice. © Copyright 2022 Vistex, Inc. All rights reserved.