

## ÉTUDE DE CAS

### L'enseigne emblématique de la distribution de Paris

**Siège social:** Paris, France

**Secteur d'activité:** Commerce de détail, Grands magasins

**Produits:** Habillement, textile, accessoires, etc.

**Chiffre d'affaires :** 4,5 milliards d'euros en 2018

**Emplacements:** Magasin phare à Paris ; magasins dans le monde entier et en ligne

**Employés:** 18,000+

Ce leader de la distribution française, ayant une importante exposition internationale et plus de 100 ans d'expérience dans le commerce et la distribution, jouit d'une reconnaissance internationale grâce à son offre composée de nombreuses marques prestigieuses.

## Le leader emblématique des grands magasins français s'associe à Vistex

**Une enseigne légendaire de la distribution s'appuie sur les solutions Vistex pour SAP afin de gérer et automatiser les programmes de gestion des remises sur les achats.**

### Aperçu

Au printemps 2019, l'emblématique enseigne française a ouvert un nouveau magasin avec quatre niveaux d'exposition, devenant la plus importante superficie commerciale des Champs-Élysées. Malgré une expansion internationale continue, son désir était de créer des espaces de vente au détail plus intimes et axés sur la relation client. La croissance est essentielle, mais les tendances changent ; il est indispensable d'accorder une attention particulière aux clients. Parallèlement, un système d'administration des remises plus robuste a été déployé, renforçant leur système back-end, permettant ainsi de consacrer plus d'attention et de ressources au système front-end de relation clients, ce dont les acteurs de la distribution spécialisée ont besoin aujourd'hui.

Cette enseigne avait identifié les défis spécifiques suivants:

- Une incapacité à gérer 5 millions d'adresses IP.
- Un besoin urgent de remplacer une solution devenue obsolète par une solution plus complète.
- Des services informatiques et financiers mal équipés qui ne pouvaient plus suivre l'évolution des processus métier.
- Le désir d'automatiser les processus comptables consommateurs de temps (comptabilité d'exercice et règlements).

### Solution

Cette enseigne a choisi de mettre en œuvre les Solutions Vistex pour SAP afin de fournir une solution complète pour les processus de gestion des remises, tout en évitant la duplication des données de base. Le client dispose désormais d'un accès continu et en temps réel aux données financières et transactionnelles, d'un lien direct avec les comptes débiteurs et créditeurs, et de la possibilité de réduire les processus manuels.

Cela inclut:

- Une gestion des référentiels permettant la récupération automatisée des contrats ainsi qu'une interface pour leur gestion.
- Un outil permettant de proposer des provisions, facilitant la visualisation des marges arrières à tous moments pour n'importe quel fournisseur, ainsi que de simuler les options pour les négociations futures.
- La facturation, qui applique les termes du contrat, offre des calculs flexibles et permet un système d'échange de données entre fournisseurs.
- Une application de gestion du recouvrement et des litiges pour les clauses contractuelles, une interface SAP pour la gestion du recouvrement, le rapprochement des demandes de crédit/facture, et le suivi des litiges par des calculs précis.

### Résultats

Les solutions Vistex pour SAP ont permis d'améliorer considérablement les pratiques commerciales globales de la société par la mise en œuvre:

- D'un processus de gestion des contrats étendu et intelligent couvrant l'ensemble du cycle de vie de la relation avec le fournisseur.
- D'un programme complexe de remises au sein d'un système unique et global.
- D'une approche automatisée de bout en bout
- De programmes d'incitation efficaces optimisant les revenus

Réduction des doublons, des erreurs et des imprécisions



L'éventail complexe des remises et des contrats est désormais regroupé dans un seul système global.



### À propos de Vistex®

Vistex propose des solutions permettant d'améliorer les performances commerciales des entreprises. Grâce à nos solutions, les entreprises bénéficient d'une visibilité sans précédent sur les performances de leur politique commerciale, ce qui leur permet de prendre des décisions fondées sur les faits pour augmenter les revenus, contrôler les coûts, minimiser les pertes et rationaliser les processus. Maximiser votre ROI grâce à nos solutions disponibles pour SAP Industry Cloud, SAP ECC et S/4HANA.