

**Aperçu de la solution
métier SAP for Retail**



SAP® FOR RETAIL

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



AU PLUS PRÈS DE VOTRE ACTIVITÉ À L'ÉCHELLE DE VOTRE ENTREPRISE AU SERVICE DE VOTRE AVENIR

Votre entreprise est unique en son genre. Alors, pourquoi utiliser des solutions génériques ?

SAP® for Retail est une suite logicielle parfaitement adaptée aux normes, aux processus et aux défis spécifiques de la distribution. Elle correspond parfaitement à votre façon de travailler et offre à l'ensemble de votre entreprise des fonctions d'une incroyable richesse et des outils de productivité sans précédent. Les acteurs de la Distribution bénéficient ainsi des meilleures pratiques métier issues de plus de 30 années de collaboration entre SAP et ce secteur. Modulaires par nature, les solutions SAP for Retail vous laissent toute latitude pour choisir et mettre rapidement en œuvre les fonctions dont vous avez besoin. Vous bénéficiez ainsi d'un rapide retour sur investissement.

De plus, compte tenu de leur facilité d'intégration, de leur ouverture et de leur évolutivité constante, les solutions SAP for Retail constituent un investissement durable.

LA DISTRIBUTION DANS L'ÉCONOMIE D'AUJOURD'HUI : PLEINS FEUX SUR LES CLIENTS !



De plus en plus, les clients sont au cœur des problématiques auxquelles font face les acteurs de la grande distribution. Ils exigent des services de qualité, une grande diversité de choix... Bref, ils veulent trouver tout ce qu'ils recherchent. Avec l'essor d'Internet, entre autres, cette population s'enhardit, a confiance en elle et prend plus que jamais conscience du large éventail de produits qui lui est offert.

Comment cela se traduit-il pour vous, distributeur?

Tout d'abord, le client a tout intérêt à être au cœur même de la chaîne logistique de distribution traditionnelle. Les prévisions des ventes, les planifications budgétaires, les allocations et les réapprovisionnements se font dorénavant en fonction des besoins du client, de ses conditions d'achat et de la période.

Le contrôle des stocks passe t'il au second plan ? Non, mais il doit être piloté en fonction des besoins des clients. Compte tenu de la diversité de l'offre sur le marché, les distributeurs se doivent de fidéliser leurs clients afin de les voir revenir le plus souvent possible.

PRENEZ LES BONNES ORIENTATIONS

Tout cela souligne la nécessité, plus forte que jamais, d'une solution parfaitement intégrée, capable d'appréhender le nouveau monde de la distribution et susceptible d'accroître votre rentabilité par les moyens suivants :

- Optimisation de votre chaîne logistique grâce à des fonctions très complètes de prévision, planification, allocation et réapprovisionnement ;
- Utilisation maximale de l'e-business : Internet permet une meilleure comparaison et diminue les temps de réaction; vous avez besoin de travailler de façon collaborative et plus réactive avec vos fournisseurs et vos clients.
- Recours à des outils de datamining performants pour élaborer des tableaux de bord précis, établir des profils clients et avoir une vue globale de toutes vos activités, d'un bout à l'autre de la chaîne ;
- Fidélisation de la clientèle par la mise à disposition de services de qualité, au travers de différents canaux de distribution et de campagnes marketing sur mesure.

Que de défis en perspective, direz-vous ? Avec sa gamme de solutions, d'applications et de services adaptés aux spécificités de la distribution, SAP® for Retail est là pour vous aider.

Cette solution sectorielle vous permet de rester constamment concentré sur la satisfaction de vos clients et vous garantit une croissance et des réductions de coûts sans précédent. C'est la seule offre destinée à la distribution qui intègre la gestion de la relation client et de la chaîne logistique, dans une solution totalement orientée sur les clients.

LA DISTRIBUTION



mySAP™ Business Suite propose une gamme de solutions qui aide les distributeurs et leurs partenaires à collaborer avec succès, en tout lieu et à tout moment.

Dans la mesure où la solution SAP for Retail est parfaitement intégrée à la suite logicielle mySAP Business Suite, vous pouvez tirer le meilleur parti de la collaboration en ligne. Résultat : vous êtes en mesure de mieux servir vos clients, de contrôler vos marchandises et d'entretenir d'étroites relations avec vos fournisseurs.

Au sein de l'offre **mySAP Business Suite**, voici les solutions qui confèrent à SAP for Retail toute sa puissance :

mySAP™ Supply Chain Management (mySAP™ SCM) intègre votre chaîne logistique étendue afin d'exploiter pleinement l'e-business. Optimisez vos prévisions, vos planifications et vos allocations. Gérez mieux vos stocks et améliorez vos réapprovisionnements. Communiquez directement avec vos partenaires côtés ventes et achats. Partagez les informations. Soyez plus productif. mySAP SCM vous aide à transformer l'ensemble de votre chaîne logistique en une véritable communauté collaborative.

mySAP™ Customer Relationship Management (mySAP™ CRM) met à votre portée des fonctionnalités de pointe pour vous aider à trouver, à attirer et à retenir vos clients. La satisfaction du client est depuis toujours votre préoccupation numéro un. mySAP CRM, vous aide à mieux fidéliser vos clients et à mieux gérer vos ventes à travers plusieurs canaux de distribution, à créer des campagnes marketing ciblées et à identifier vos profils clients de façon à bien cerner leurs besoins.

mySAP™ Supplier Relationship Management (mySAP™ SRM) constitue la méthode directe d'approvisionnement en ligne. Vous pouvez ainsi vous procurer des biens et des services très rapidement et avec un maximum d'efficacité, prévoir, planifier et surveiller vos budgets d'achat, gérer d'un bout à l'autre les processus d'achat, de l'acquisition des denrées périssables au contrôle des factures et enfin, contrôler toutes les questions de règlement, dont les gestes commerciaux. Résultat : réduction des coûts, efficacité accrue et meilleure utilisation des biens de production. Vous pouvez également analyser les tendances des fournisseurs et des centres de coûts, gérer les fournisseurs stratégiques et lancer vos appels d'offres en ligne. Du fait de l'intégration des sites d'achat et de vente, vous vous procurez aisément toutes les marchandises nécessaires.

mySAP™ ERP permet aux entreprises d'accroître leur efficacité et leur rentabilité en optimisant la gestion de leurs opérations et des fonctions de support. mySAP ERP fluidifie les processus de gestion et permet d'atteindre de nouveaux niveaux d'intégration technologique ; il permet également, par son évolutivité et sa flexibilité, de s'inscrire dans une logique d'amélioration continue. Il assure une gestion transverse de vos processus logistiques et opérationnels et y intègre la gestion administrative et financière et la gestion des ressources humaines.

SAP NetWeaver™ est la plate-forme complète d'intégration sur laquelle repose SAP for Retail. Elle s'adapte aux systèmes d'information existants, les fédère et les unifie pour en démultiplier la valeur ajoutée. Elle rapproche dans le même temps l'entreprise de ses clients, fournisseurs... Son architecture ouverte et flexible permet aux applications SAP d'accompagner les grands changements organisationnels que vit l'entreprise tels que centralisation/décentralisation fusion/acquisition/externalisation, etc. Elle permet d'unifier les informations structurées ou non structurées issues d'origines hétérogènes, et facilite l'échange d'information et la mise en place de processus transverse au travers des services, des systèmes, des activités ou des organisations. Elle intègre notamment :



SAP® Business Intelligence (SAP® BI) vous propose toutes les informations essentielles, tant internes qu'externes, dont vous avez besoin dans la distribution. Qu'il s'agisse de récupérer des historiques de vente à la clientèle ou des données sur les marchés et la concurrence, mySAP BI vous présente directement, sous la forme de votre choix, les informations dont vous avez besoin. En outre, cette solution s'intègre aussi bien aux autres solutions de l'offre mySAP Business Suite qu'aux logiciels non-SAP. SAP® BI, c'est une vision globale de toutes les activités et informations de votre entreprise.

SAP® Enterprise Portal est au cœur de l'action. Grâce à ce portail d'entreprise personnalisé par rôle, vous accédez aux informations, applications et services (internes et externes à l'entreprise) dont vous avez besoin pour vous acquitter de vos tâches et ce, en tout lieu et à tout moment. En matière de distribution, SAP Enterprise Portal propose des rôles génériques prêts à l'emploi tels : category manager, directeur de magasin, directeur régional. Cela vous permet, par ailleurs, de créer ou de personnaliser d'autres rôles pour répondre aux besoins propres à ce secteur.

SAP® Mobile Business constitue le moyen d'accéder au système à partir d'équipements mobiles sans fil. C'est là une excellente façon de pouvoir réagir aux opérations de prospection. Vous pouvez accéder, sur le terrain, aux données clés que sont les prix, la disponibilité ou les dates de livraison. Consolidez également les relations avec vos clients en créant un canal de vente mobile. Vous serez alors à même d'offrir un service irréprochable.

AVANTAGES POUR UN DISTRIBUTEUR : SERVICE, CHOIX, FIDÉLISATION, PROFIT



Depuis plus de 30 ans, SAP est l'un des rares leaders mondiaux à proposer des solutions métiers adaptées aux entreprises modernes. La solution SAP for Retail s'appuie sur la solide expérience acquise par SAP dans ce secteur, et ne cesse de s'enrichir. Cette solution favorise la croissance, la réussite et la rentabilité de votre entreprise en vous donnant d'incontestables atouts :

Au niveau de vos clients :

- Service client exceptionnel
- Plusieurs canaux de distribution parfaitement intégrés dont : point de vente, catalogue, Internet, TV interactive et commerce mobile
- Fidélisation accrue des clients
- Centres d'appels efficaces

Au niveau de vos fournisseurs :

- Meilleure gestion des coûts
- Rationalisation de l'approvisionnement
- Approvisionnement stratégique

Au niveau de vos opérations :

- Gestion des stocks
- Planification marchandises et gestion des gammes
- Prévisions et allocations
- Réapprovisionnement en fonction des objectifs
- Solution complète de gestion d'emplacements magasin
- Meilleur traitement des commandes

RENTABILITÉ : LE SIGNE D'UN SOLIDE RETOUR SUR INVESTISSEMENT

SAP for Retail est un investissement sûr pour l'avenir de votre entreprise et vous offre un retour sur investissement très rapide :

- Augmentation des ventes grâce à une meilleure fidélisation des clients
- Accélération de la rotation des stocks
- Diminution des niveaux de stocks
- Réduction des coûts grâce à une efficacité accrue de l'approvisionnement, du transport et de la chaîne logistique collaborative
- Meilleure planification de la main-d'œuvre
- Accroissement des profits par le biais d'une meilleure surveillance des structures de profit sur tous les canaux

GARDEZ LE POINT DE VUE DE VOS CLIENTS À L'ESPRIT

Qu'il s'agisse de gérer votre relation client ou de créer une chaîne logistique efficace, SAP for Retail vous aide à exploiter au maximum les capacités collaboratives de l'e-business.

Vous parvenez ainsi à satisfaire pleinement vos clients et à accroître véritablement votre rentabilité.

Pour mieux comprendre ce que SAP for Retail peut apporter à votre entreprise, visitez notre site Web à l'adresse www.sap.com/france/solutions/retail

COMPAREZ LES FONCTIONNALITÉS ET LES AVANTAGES, ET VOUS CHOISIREZ SAP FOR RETAIL

FONCTIONNALITÉS

AVANTAGES

Planification intégrée des marchandises, prévision de la demande, allocations et réapprovisionnements sophistiqués

- Meilleure visibilité et souplesse accrue d'un bout à l'autre de la chaîne logistique
- Collaboration simplifiée et transparente avec les fournisseurs
- Accélération de la croissance
- Réduction des coûts

Gestion des transactions et des relations multi-canaux, automatisation des campagnes marketing et libre-service client

- Augmentation des ventes
- Augmentation de la fréquence d'achat et de la taille du panier de la ménagère
- Meilleure satisfaction des clients et personnalisation du merchandising
- Fidélisation accrue des clients
- Meilleur dialogue avec les clients existants et les prospects

Gestion des gammes et des linéaires, personnalisation de masse et cross-selling (vente croisée)

- Réduction des niveaux de stock
- Optimisation de linéaire et meilleure disponibilité
- Meilleure rentabilité des produits
- Prolongation des cycles de vie des produits

Datawarehouse intégrant des outils de reporting et d'analyse (mise à disposition permanente d'informations sur le merchandising, les clients, les données financières et les employés)

- Meilleure réactivité face aux fluctuations des marchés
- Meilleure connaissance des préférences des clients
- Meilleure visibilité des opérations des points de vente
- Centralisation des données

Optimisation des opérations de point de vente grâce à un portail Web

- Accès simplifié aux données en temps réel au niveau des points de vente
- Meilleure visibilité des opérations de point de vente
- Plus grande efficacité du personnel de point de vente
- Réduction des coûts de formation et d'exploitation grâce à une plus grande convivialité

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



SAP FRANCE S.A.

57/59 bd Malesherbes

75008 Paris

Tél. : 01 55 30 20 00

Fax : 01 55 30 20 01

www.sap.com/france