

Automatiser le processus d'achat via Internet

Créée en 1983 à Lyon, cette société est désormais l'un des acteurs majeurs en France de la distribution de robinetterie industrielle. Employant 70 salariés dans un réseau de 7 agences, le groupe réalise un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros. L'organisation logistique totalement informatisée et les 5000 m² de surface de stockage permettent d'expédier en moyenne plus de 200 colis par jour à ses clients. La Société est en réseau, elle possède un ERP (SAP). Elle a un site internet. En fait cette société possède une vraie maturité au niveau de l'appropriation de l'outil informatique, elle est par exemple déjà présente sur plusieurs places de marchés.

Elle a choisi de mettre en place une plate-forme d'échanges électroniques qui s'adapte au système de gestion des achats de chaque client, qu'il soit basé sur une application d'e-Procurement interne ou sur une place de marché. Le cas échéant, le client peut également passer par le site Web de la société.

Elle souhaite pouvoir proposer à ses clients d'intégrer leurs systèmes d'achats électroniques avec son système de gestion de commandes. Pour répondre aux besoins de ses deux grands types de clients, des industriels et des installateurs, la solution de commerce électronique devait permettre à la fois d'automatiser des processus d'achat via un catalogue produits sur Internet, que de rechercher le produit le mieux adapté auprès de fabricants du monde entier. Aujourd'hui le système assure principalement la fonction d'approvisionnement à partir d'un catalogue de 11 000 références.

La société réalise avec ce projet un investissement lourd. "Nous avons décidé d'investir dans ce projet parce qu'il représente un objectif stratégique à nos yeux. Nous allons mieux servir nos clients, en gagner de nouveaux, notamment parmi les grands comptes, en prenant un an ou dix-huit mois d'avance".