

Communiqué de presse

Quéguiner Matériaux dope l'efficacité de ses commerciaux grâce à Salesforce

Le multi-spécialiste breton du négoce de matériaux de construction a confié à Hardis Group la mise en œuvre du CRM Salesforce. Objectif : mettre à la disposition de ses commerciaux itinérants l'ensemble des informations nécessaires pour mieux conseiller ses clients BtoB, artisans et entreprises du bâtiment.

Grenoble, le 10 octobre 2018 – Hardis Group, entreprise de conseil, de services du numérique et éditeur de logiciels, annonce que Quéguiner Matériaux, société bretonne spécialisée dans le négoce de matériaux de construction, lui a confié la mission d'intégrer et de déployer le CRM Salesforce pour simplifier le travail quotidien de ses commerciaux itinérants et améliorer la satisfaction de ses clients. Baptisée Oscar, la solution s'appuie sur Sales Cloud de Salesforce et a été mise en œuvre en cinq mois. Elle fait l'objet d'un contrat de maintenance applicative pour la faire évoluer de manière itérative dans les prochains mois.

Priorité numéro 1 du plan digital : équiper les commerciaux d'un outil nomade

Le Groupe Quéguiner, société familiale de négoce, fabrication et distribution de matériaux de construction, totalise 1 100 salariés. Au travers de ses 41 agences réparties en Bretagne et dans les Pays de la Loire, l'entreprise sert une clientèle composée d'artisans et d'entreprises du BTP, mais aussi de particuliers. En 2016, Clément Quéguiner, directeur général en charge de la distribution au niveau groupe, se fait accompagner par un cabinet de conseil pour établir un plan triennal de transformation digitale (2017-2020). A l'issue de cette réflexion, une dizaine de projets sont identifiés, parmi lesquels, en priorité numéro 1, celui de doter la soixantaine de commerciaux itinérants de Quéguiner Matériaux, principale entité du groupe, d'un outil nomade pour réaliser leurs missions et rendez-vous quotidiens.

Après avoir réalisé plusieurs réunions sur le terrain pour identifier les besoins des commerciaux, la DSI du Groupe Quéguiner rédige un cahier des charges. *« La solution de mobilité de notre ERP, Infor M3, s'avérait trop complexe et pas assez souple pour s'adapter à nos besoins. Nous nous sommes orientés vers les CRM de Microsoft Dynamics et Salesforce. Et avons choisi de consulter deux intégrateurs par solution afin d'avoir des approches différentes »*, explique Guénaël Gac, DSI du Groupe Quéguiner. Après avoir sélectionné un intégrateur par solution, c'est finalement Salesforce, portée par Hardis Group, qui est retenue en juillet 2017 pour équiper la force de vente, du fait de sa flexibilité, de son ergonomie et des retours d'expérience positifs d'autres entreprises. *« La capacité d'écoute et la compréhension des besoins par les équipes de Hardis ainsi que le coût global du projet ont été des facteurs clés pour prendre notre décision »*, précise Philippe Léziart, responsable des projets digitaux du Groupe Quéguiner.

Fiabilité des informations et meilleure réactivité vis-à-vis des clients

Le projet a été mené en cinq mois, de septembre 2017 à janvier 2018, incluant les interfaces avec l'ERP pour ce qui concerne le référentiel des clients, le catalogue des produits et la « vie » des clients (devis, commandes, factures). Baptisée Oscar, la solution permet désormais aux commerciaux, équipés d'une tablette connectée avec carte 4G, de disposer des informations auxquelles ils n'avaient jusque-là pas accès sur le terrain, en particulier les informations détaillées sur les produits et l'historique complet des clients. Elle a apporté des gains de réactivité pour

répondre aux questions des clients lors des rendez-vous et a engendré une diminution des appels aux agences pour obtenir des informations complémentaires. « *Les commerciaux sont désormais plus informés pour conseiller les artisans et entreprises de BTP qu'ils visitent. La relation commerciale sur nos points de vente s'en trouve renforcée* », indique Clément Quéguiner, directeur général du Groupe Guéguiner. Très ergonomique et intuitive, Oscar a été adopté rapidement par l'ensemble des commerciaux, quelle que soit leur génération, permet un meilleur partage des informations et contribue à donner une image moderne de Quéguiner Matériaux.

Ce premier lot déployé donnant pleinement satisfaction, les équipes de Hardis Group vont travailler dans les prochaines semaines sur l'implémentation de nouveaux modules.

A propos de Hardis Group

Société de conseil, ESN et éditeur de logiciels, Hardis Group s'est donné pour mission d'accélérer la transformation de la chaîne de valeur, des systèmes d'information et de la supply chain de ses clients.

Ses équipes accompagnent les transformations stratégiques, organisationnelles et technologiques des entreprises afin de développer leur compétitivité. Elles imaginent, développent et intègrent des solutions différenciantes, capitalisant sur les technologies les plus innovantes (cloud, platforming, intelligence artificielle, IoT, robotique...). Sa suite logicielle Reflex et son drone inventariste Eyesee permettent à des entreprises internationales de relever les défis d'une logistique efficiente dans les entrepôts, les usines et les magasins, partout dans le monde.

Indépendante depuis sa création en 1984, Hardis Group cultive l'esprit d'initiative, la créativité et le développement des talents de ses 1 000 collaborateurs pour pérenniser sa croissance et la confiance de ses 2 500 clients. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 99,1 millions d'euros en 2017. Elle est implantée à Grenoble (siège social), Paris, Lyon, Lille, Nantes, Bordeaux, Genève, Madrid et Utrecht.

www.hardis-group.com

www.reflex-logistics.com

www.customer-platform.com

Contacts presse

Anjuna - Elodie Cassar - elodie.cassar@anjuna.fr - Tél.: +33 9 64 15 31 27 - Mob.: +33 6 80 53 82 94

Hardis Group - Hélène Leclercq - helene.leclercq@hardis.fr - Tél.: +33 4 76 70 98 41