

MARKETING ET COMMERCIAL

Société : Egis Route

Equipe : Blandine Forthomme / Frédéric Genty / Bernard Chiesa

Une démarche et des outils pour un pilotage commercial efficace

Pour améliorer le pilotage commercial, Egis Route a mis au point un process permettant de suivre l'évolution des prises de commande et ainsi de faciliter les prévisions d'activité.

Contexte et enjeux

Egis Route manage un nombre important d'affaires en France et à l'International, pouvant atteindre 800 sur une année. Pour le pilotage opérationnel de ce portefeuille d'affaires, impliquant plus de 25 acteurs commerciaux, la Direction Commerciale et du Développement d'Egis Route a dû structurer une démarche efficace avec pour objectifs principaux :

- d'améliorer l'identification et la qualification en amont des affaires (veille),
- de désigner des responsables et de préparer des plans d'actions appropriés pour les grosses affaires,
- d'obtenir une mise à jour régulière de chaque affaire, dont les hypothèses sont à exploiter,
- de **faire des prévisions** en "probabilisation de gain" sur l'exercice en cours et les années suivantes.

Description

L'innovation a consisté à mettre au point une méthode alliant mode "automatique" (informatique avec base de données, tableurs, graphiques) et mode "manuel" pour les mises à jour de données et leurs qualifications.

Cette innovation, développée sur 3 années, a permis l'atteinte des résultats grâce à :

- la mise en place d'une codification de l'état d'avancement des affaires,

- l'élaboration d'une grille de probabilisation de la prise de commande selon l'avancement des affaires et les hypothèses de réalisation à date,
- le développement d'un module informatique permettant une extraction structurée et ergonomique des informations commerciales et qui rend possible les différentes analyses,
- la mise en place de tableaux et de graphiques visuels, rapidement lisibles.

Bénéfices

Le pilotage commercial a permis d'**améliorer l'accessibilité et la centralisation des informations et d'assurer l'homogénéité des prévisions pour toutes les parties concernées.**

Ce process de pilotage donne mensuellement l'évolution des prises de commandes probabilisées à trois ans selon des critères précis et connus. Il facilite ainsi les prévisions d'activité permettant l'orientation des développements futurs. Au-delà de sa fonction de pilotage de la démarche commerciale, c'est aussi un support de communication apprécié des managers sur l'état des affaires en cours.

Ses résultats sont régulièrement utilisés en Comité de Direction.

Il s'agit donc d'un véritable outil de management d'entreprise !

PHASE 1 Utilisation de Winfocom

ENTRANTS

- ▶ 25 contributeurs
- ▶ 800 affaires

BASE DE DONNÉES



Saisie quotidienne

Données et Mise à jour
Affaires selon codification



Traitement automatique

Préparation des données



Transfert Excel et Contrôle

Constitution des listes
et des états

Contrôle des données



Corrections
et mise en
cohérence
des données

PHASE 2 Contrôle et analyse des données

EXPLOITATION ET ADAPTATION



Analyse des Tableaux et Graphes

PHASE 3 Edition

SORTANT FINAL

- ◆ Global
- ◆ Par Direction Opérationnelle
- ◆ Par Zone Géographique

Tableau de Pilotage Commercial

Note de synthèse + Cahier