

Réunion Technologie Distribution (RTD)

Une meilleure exploitation des données pour booster le chiffre d'affaires de l'entreprise

Découvrez comment Réunion Technologie Distribution a mis en place la notion de business intelligence dans ses services : commercial, achat et financier.



Réunion Technologie
Distribution

LE GROUPE RTD

Créée en 2007, la société Réunion Technologie Distribution est un acteur incontournable de la distribution de produits informatiques, multimédias et électroménagers sur l'île de la Réunion.

Réunion Technologie Distribution s'adresse aux sociétés de services informatiques, aux revendeurs spécialisés ainsi qu'à la grande distribution. Dotée d'un entrepôt de 900m², RTD garantit à ses clients un haut niveau de service avec une équipe commerciale spécialisée, une équipe technique certifiée qui assure toute la partie service après-vente et une équipe logistique parfaitement organisée, capable de livrer en seulement 1 jour ouvré.

INFOS CLÉS

Effectif : 20 collaborateurs

CA : 7,5 M€

Présence : Siège social basé au Port sur l'île de la Réunion

Activité : Grossiste en informatique, électroménager et fourniture de bureau

LES SOLUTIONS MISES EN PLACE

ERP



REPORTING
D'ENTREPRISE



Avec Sage X3, nous rentrons l'information à un seul endroit, elle est dispatchée automatiquement partout où cela est nécessaire, sans ressaisie, sans risque d'erreur. La ressource humaine est nécessaire dans une bien moindre mesure que lorsque notre système d'information était moins informatisé, il n'y a plus de place pour les erreurs avec Sage X3. Inside est le parfait complément pour analyser notre business. Contrairement à Excel où le lien avec Sage X3 était rompu, nos données restent vivantes avec Inside. Nous actualisons nos tableaux de suivi en un claquement de doigts. Là où avant nous nous laissions mener par les opérations clients, aujourd'hui nous anticipons et pilotons complètement notre business.

Sébastien VALGRESY - **Gérant** de Réunion Technologie Distribution

LE DÉFI À RELEVER : TIRER UN MEILLEUR PROFIT DES INFORMATIONS STOCKÉES DANS L'ERP

L'activité de grossiste pour la grande distribution de RTD se divise en 2 grands segments :

- **Les produits dits permanents** : une ligne de 250 produits disponibles tout au long de l'année dans les grands magasins pour lesquels RTD doit anticiper un délai d'acheminement sur l'île de 2 mois.
- **Les offres promotionnelles** : tous les 15 jours, chacune des 7 enseignes de l'île choisit une dizaine de produits afin d'établir un catalogue de produits en promotion. Individuellement, les points de vente s'engagent sur un volume de produits qui sera commandé au fur et à mesure de l'écoulement des stocks en magasin.



Ces deux activités ajoutées à sa localisation géographique imposent à RTD une gestion très fine de son business. En 2012, RTD avait alors fait le choix de Sage X3 pour piloter son activité : achats, stocks, gestion des tarifs, comptabilité, trésorerie... Toutes les informations étaient ainsi stockées à un seul et même endroit : Sage X3.

Dernier fournisseur arrivé sur le marché Réunionnais, RTD a très vite su développer son chiffre d'affaires grâce au support apporté par Sage X3. En 2017, RTD se fixe pour objectif d'augmenter le volume de ses ventes de 15%. Sébastien VALGRESY se lance donc dans l'analyse des ventes et des achats de RTD, avec Excel et ses puissants tableaux croisés dynamiques. Très vite, il se heurte à une difficulté : sans lien entre Excel et Sage X3, les requêtes se multiplient et les données ne sont jamais totalement à jour...

LA REPONSE APPORTEE : UNE SOLUTION DE REPORTING D'ENTREPRISE CONNECTÉE À SAGE X3

RTD a décidé de mettre en place la solution de reporting d'entreprise Inside.

« Inside a permis de transmettre la notion de Business Intelligence au Responsable Commercial, au DAF et au Directeur Général qui disposent aujourd'hui de leur propre reporting. Très simple d'accès, Inside remonte l'ensemble des informations dont chacun a besoin depuis Sage X3, que ce soit des champs standards ou spécifiques développés pour RTD. **Croiser les données depuis la mise en place d'Inside est d'une simplicité déconcertante** ».

• Inside contribue à mieux gérer la trésorerie de RTD. Connecté à Sage X3, au logiciel de trésorerie et aux comptes en banque, Inside offre à RTD une vision précise, sur un tableau de bord unique, de tous ses encours, flux, factures en attente de paiement, échéances de prêt relais... Depuis la mise en place d'Inside, **RTD fait sa trésorerie en 20 minutes contre 1 journée par semaine auparavant.**

• Inside facilite le travail des commerciaux. Pour chaque client, chaque ligne de produits, ils connaissent exactement le chiffre d'affaires généré sur la période leur choix. « Avec Inside, les commerciaux passent un peu de temps à analyser leur business pour ensuite gagner en efficacité, ils savent exactement où aller chercher le chiffre. **Avec Inside, la performance commerciale est mise en exergue.** »

• Grâce au reporting réalisé dans Inside, RTD met son stock en concordance avec ses ventes et optimise ses achats. Inside permet d'analyser les tarifs pratiqués par fournisseurs, de calculer des moyennes mois par mois, année par année, de **se rendre compte précisément des évolutions, de s'adapter pour être sans cesse plus performant.**

BÉNÉFICES

Avec Sage X3, Réunion Technologie Distribution stockait, sécurisait et garantissait l'unicité de ses données. Depuis la mise en place d'Inside, RTD exploite toutes les informations contenues dans Sage X3 afin d'optimiser son fonctionnement, de gagner en performance et d'augmenter son chiffre d'affaires.