

Témoignage Client



SUNTORY
BEVERAGE & FOOD FRANCE

Statigest en 3 mots

✓ Solide
Pragmatique
Relationnel



Robin DISPARD
IT Business Partner Sales & Marketing / Product Manager
Suntory Beverage & Food France

Suntory Beverage & Food France

- Acteur majeur des boissons aux fruits et aux plantes
- Près de 1300 collaborateurs - 95 chefs de secteur sur la partie Food
- Client Statigest depuis 2023
- Solution Statigest **Portwin**® CRM, **Assortnat**® Assortiments, **Promonat**® Promotions, **Prefer**® Merchandising, **Explore**® Pilotage



Suntory Beverage & Food France

Division française du groupe japonais Suntory, Suntory Beverage & Food France (SBFF) est le leader national des boissons aux fruits et aux plantes, avec des marques iconiques souvent issues d'une histoire bien française, comme Orangina, Oasis, Pulco ou encore Champomy, mais aussi des marques internationales telle Schweppes. 97% des boissons consommées en France sont produites en France dans l'une de ses 4 usines.

La spécificité de l'entreprise réside dans sa culture, un mélange unique d'héritage japonais et de racines européennes, et dans ses collaborateurs, qui sont animés par son esprit audacieux et persévérant, Yatte Minahare («allons-y» en japonais).

Les enjeux de la force de vente Suntory Beverage & Food France



DISPOSER
D'UNE SOLUTION
PENSÉE POUR LA
GMS FRANÇAISE



S'APPUYER
SUR UN CRM
SOLIDE ET UNE
APPLI DE
MERCHANDISING
EFFICACE



BÉNÉFICIER
D'OUTILS
SIMPLES À
INSTALLER



Robin DISPARD

IT Business Partner Sales & Marketing / Product Manager
Suntory Beverage & Food France

Le CRM déployé au niveau Groupe, fonctionnel pour l'ensemble des pays se butait aux particularités de la GMS française, atypique à tous les niveaux. Il nous a fallu migrer d'urgence sur une solution franco-française experte et clé en main. Le timing était exigeant. Nous avons procédé à une veille marché à 360°, reçu les prestataires de CRM pour la GMS, sondé les industriels et fait le choix du leader Statigest. Ça a été un beau succès, Statigest a été très bien accueillie. En 9 mois, on a réussi à développer de A à Z une solution qui convenait au business et à l'IT.

01

DISPOSER D'UNE SOLUTION PENSÉE POUR LA COMPLEXITÉ ET LES SPÉCIFICITÉS DE LA GMS FRANÇAISE

SBFF a fait le choix du CRM expert Statigest en portant une attention particulière à ce que son nouvel outil soit notamment **en mesure de répondre parfaitement à 3 complexités françaises majeures** que sont :

- **L'assortiment vs la DN** : pour un pilotage précis de l'assortiment, le déclenchement des primes associées, la redescente détaillée des données (produit, code par PDV),
- **Les strates points de vente** : pour un suivi pointu des strates mouvantes et des typologies par magasin,
- **La mauaise connexion 4G** : pour un accès au CRM dans les magasins et réserves des points de vente ne captant pas via une fonctionnalité offline de la solution.

Grace à Statigest nous pouvons par exemple suivre les assortiments avec précision via l'application Assortnat, tout comme les strates. C'est extrêmement compliqué mais la solution sait très bien le faire. Aussi le CRM Statigest est accessible en mode online ou offline, je n'ai pas vu cette fonctionnalité ailleurs. C'est très utile et pallie les blocages.

**Robin DISPARD – IT Business Partner Sales & Marketing / Product Manager
Suntory Beverage & Food France**

02

S'APPUYER SUR UN CRM SFA SOLIDE ET UNE APPLICATION DE MERCHANDISING EFFICACE

La force de vente de Suntory Beverage & Food France recherchait un **CRM complet, robuste, éprouvé par des industriels de référence** et qui ait fait ses preuves dans le temps. Aussi, le merchandising étant un axe stratégique clé pour SBFF, il convenait de s'équiper d'une application dédiée permettant de **suivre de façon ciblée le facing de chaque produit pour chaque commercial et chaque point de vente**. Statigest, avec sa suite CRM modulaire et ses applications telles qu'Explore® Pilotage et Prefer® Merchandising cochant l'ensemble de ces critères.

Statigest offre une solution pragmatique sur tous les automatismes de gestion dont SBFF a besoin. L'application Explore nous livre des tableaux de bord de qualité, on y trouve toutes nos infos. On est très content de Prefer aussi qui a été très bien accueillie par les équipes. L'appli répond très bien à nos besoins et c'est un outil de planogramme vraiment simple d'utilisation.

03

BÉNÉFICIER D'OUTILS SIMPLES À INSTALLER ET D'UN ACCOMPAGNEMENT EXPERT DE PROXIMITÉ

Au-delà de sa performance, **la Suite CRM de Statigest se distingue par sa facilité de déploiement**. La fluidité de l'expérience Statigest, motivation centrale des équipes, se poursuit dans le cadre de **relations étroites tissées entre Suntory Beverage & Food France et les experts-conseil dédiés qui l'accompagnent**. Le **dispositif de service Statigest, humain et pointu**, comprend des points de suivi réguliers mais également l'accès à la cellule support, en charge de répondre à toute question relative à l'utilisation de la solution.

Installer Statigest, c'est simple et l'équipe est très réactive dans son accompagnement, elle a une compréhension rapide des besoins, propose des solutions intelligentes. Mes experts référents ont un bon relationnel, c'est appréciable.

Parmi nos références

Statigest est fier d'accompagner en partenaire du quotidien les forces de vente de plus de 160 groupes et entreprises emblématiques de la grande consommation et des circuits spécialisés, en France et en Europe. Discutons de vos défis commerciaux clés, rejoignez notre communauté !

AIGLE 1853

MARS
Petcare

Henkel



Herta

TE
TotalEnergies

essity

Well

VITAGERMINE

maison
CHANCERELLE
1828

St Michel
Biscuiterie familiale depuis 1905

MOWI

FONDÉE EN 1904
St Hubert

SUNTORY
BEVERAGE & FOOD FRANCE

Marie

HALÉON

Energizer
Holdings, Inc.

GRUPE
LACTALIS

McCain

GIRAUDET

Perle du Nord

Segafredo
ZANETTI

Sodebo

COLGATE-PALMOLIVE

 **statigest**

 statigest.fr

 contact@statigest.fr

 (33)1 45 18 33 60

 Le Confluent
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

