

## **SDE optimise sa relation commerciale grâce à SwingMobility**

*Evoluant dans un univers fortement concurrentiel, la société SDE a fait appel à SwingMobility pour l'aider à organiser la mobilité et à renforcer l'efficacité de ses forces commerciales*

SDE est une société alsacienne, éditeur de linge de maison, qui met au service des consommateurs son savoir-faire depuis plus de 30 ans. Stylistes et spécialistes de la fabrication textile unissent leurs expertises pour proposer des créations originales, adaptées aux tendances de la mode et aux évolutions des styles de consommation.

Plus de 100 personnes travaillent au succès de SDE, dont une équipe de vente de 20 personnes, dédiées à la grande distribution et à la distribution sélective.

*« C'est un secteur extrêmement compétitif, où il faut faire preuve de réactivité et de flexibilité. Nos clients, parmi les plus grands distributeurs, attendent que nous nous adaptions à leurs demandes, mais aussi que nous les anticipions. Outre notre savoir-faire, nous avons besoin de nous appuyer sur des outils solides pour remplir cette mission »,* déclare Raoul Calvar, Président Directeur Général de SDE.

Ainsi, en 2008, **SDE envisage d'équiper sa force de vente d'une solution mobile professionnelle d'organisation des tournées.** *« Le but était d'aider nos commerciaux à préparer leurs visites clients, en mettant à leur disposition des informations pertinentes, comme la disponibilité des collections. Nous cherchions une solution simple et rapide à mettre en place, adaptée à nos problématiques, qui diffèrent selon qu'il s'agit de grande distribution ou de distribution sélective »,* explique Raoul Calvar.

### **Swing Business, une solution totalement adaptée aux besoins de SDE**

SDE étudie les différentes solutions du marché et porte son choix sur SwingMobility. *« Outre la qualité de leurs solutions et le fait qu'elles soient modulables, nous avons choisi SwingMobility pour leur proximité. Proximité géographique, puisque nous sommes deux sociétés alsaciennes, proximité des équipes, qui permet un réel accompagnement dans la mise en place du projet et proximité dans la façon d'aborder les besoins d'une entreprise en matière de mobilité. SwingMobility a immédiatement saisi nos enjeux et nous a proposé une solution totalement adaptée. »*

Ainsi, le projet a démarré en Aout 2008, avec un objectif important qui était la mise en place de la solution Swing Business, avec un périmètre fonctionnel réduit à la prise de commande, pour la salon « Maison & Objets » de Septembre 2008. Ensuite, la solution a été déployée dans son périmètre fonctionnel complet en début d'année 2009.

**Avec Swing Business, les commerciaux peuvent préparer leur visite client.** En ayant accès à l'historique de la relation, aux objectifs commerciaux, aux collections actuellement disponibles. Mais Swing Business offre également la possibilité de passer des

commandes en direct, immédiatement remontées au siège de SDE, ce qui est essentiel pour répondre rapidement à la demande.

En parallèle, Swing Business leur permet de gérer leur plan de tournée, afin notamment d'optimiser leurs déplacements. Selon Raoul Calvar, *« avec ce plan de tournée, nos équipes peuvent mutualiser leurs visites clients dans une zone géographique, et ainsi limiter le nombre de kilomètres parcourus. C'est important de passer plus de temps en clientèle, mais cela répond aussi à une volonté de SDE de limiter son empreinte écologique, en éliminant les kilomètres superflus »*.

Enfin, Swing Business permet au siège de monitorer l'activité de ses commerciaux. Outre l'accès à des informations liées aux déplacements effectués, SDE peut interagir avec ses équipes et notamment revoir les prévisions en fonction de la situation. *« Nos commerciaux se déplacent sur toute la France et nous avons donc peu d'occasions d'échanger en face à face. Swing Business nous offre beaucoup d'interactions avec eux. Lorsque nous sommes par exemple informés que la situation actuelle ne permettra pas d'atteindre les objectifs initialement fixés, nous pouvons réagir rapidement et débloquer par exemple des leviers supplémentaires pour atteindre ces objectifs »*.

## **L'avenir ? Le passage aux plateformes mobiles et l'optimisation des tournées, le tout avec SwingMobility**

Un an après l'implantation de Swing Business, SDE a donc gagné en réactivité et a optimisé sa relation commerciale. Cela lui a également permis de diminuer les tâches administratives liées à l'organisation des tournées, ce qui constitue un gain de temps considérable.

Aujourd'hui, SDE a de nombreux projets de développements liés à cette application. Tout d'abord, la possibilité d'adopter le module Client Pivot de la solution Swing Business est à l'étude. Avec ce module, un circuit de visites quotidien est organisé, en fonction d'un client dit «pivot», dans un rayon géographique de 0,5 à 50 km. *« Nous pourrions ainsi optimiser le plan de tournée de nos commerciaux, en détectant plus facilement les prospects potentiels dans une zone géographique déterminée à partir d'un client existant. Ils gagneraient en efficacité et cela répondrait à notre souci de limiter efficacement nos déplacements et notre empreinte écologique.»* explique Raoul Calvar.

Par ailleurs, SDE envisage de basculer totalement son équipement de Tablet PC vers des smartphones. *« Nous avons déjà commencé à équiper notre force de vente de smartphones pour gérer leur agenda en synchronisation, et faire remonter chaque jour leurs relevés kilométriques. SwingMobility va bientôt lancer son application sur les plateformes Apple iPhone et iPad. Cela nous intéresse beaucoup et nous attendons avec impatience cette sortie pour acter notre passage sur ces plateformes mobiles.»*

SDE et SwingMobility travaillent en collaboration sur ces projets de développements, dans un souci constant de SwingMobility de proposer une solution en tout point adaptée à la demande client. *« Les problématiques rencontrées par SDE représentent parfaitement les besoins actuels des entreprises commerciales. Nous sommes ravis d'y avoir répondu, ce qui nous conforte dans notre positionnement et la conviction que notre offre est en adéquation avec les attentes du marché »*, déclare Patrick Metzger, Directeur Général de SwingMobility.

### ***A propos de SDE***

SDE met au service des consommateurs son savoir-faire depuis plus de 30 ans. Stylistes et spécialistes de la fabrication textile unissent leurs expertises pour proposer des créations originales, adaptées aux tendances de la mode et aux évolutions des styles de consommation. Marque phare du groupe, les produits Winkler habillent tous les espaces de vie de la maison : linge de cuisine, de table, de toilette, de lit, mouchoirs et décoration. La société est aujourd'hui dirigée par Raoul Calvar.

[www.sde.fr](http://www.sde.fr)

### ***SwingMobility en bref :***

Créée en 2003 à Strasbourg par Patrick Metzger, SwingMobility est aujourd'hui l'un des principaux éditeurs européens de solutions logicielles de mobilité pour les populations commerciales et techniques itinérantes. Ses solutions SwingBusiness et SwingServices, disponibles en mode SaaS ont été adoptées par plus de 300 sociétés représentant près de 3 000 utilisateurs à travers 7 pays. La société, qui compte aujourd'hui 36 collaborateurs, connaît une forte croissance. Elle a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de 3,2 M€ en croissance de 70% sur un an.

[www.swingmobility.com](http://www.swingmobility.com)