



Thionville, France
www.procie.com

Secteur:

Distribution spécialisée

Chiffres clés:

1097 adhérents
1280 points de vente

Effectifs:

207 personnes

Oracle Produits & Services:

Oracle Database
Oracle Application Server
Oracle Development Suite
Oracle Portal

Partenaire Oracle:



Hexalis – Groupe OVERLAP
www.hexalis-conseil.com

« Le portail Pacte.net va contribuer à la fidélisation des adhérents indépendants de notre enseigne Pro&Cie. C'est en effet pour eux un outil d'aide à la vente, de compétitivité et de productivité et un soutien au développement de leurs chiffre d'affaires et surfaces de vente. » Pierre Thuillier - Directeur Général du groupe Thuillier

Le Portail Pacte.net du Groupe Thuillier s'impose comme l'outil d'aide à la vente et de compétitivité du réseau Pro&Cie

Distributeur spécialisé dans l'équipement électrodomestique (audio, vidéo, informatique, électroménager...), le Groupe Thuillier appuie sa stratégie commerciale sur un réseau d'un millier d'adhérents indépendants, sous l'enseigne Pro&Cie. Ce réseau détient aujourd'hui, avec 14 plates-formes de distribution et 1097 points de vente, 3,5% de part de marché nationale. Soucieux d'apporter plus de services et de fidéliser ses adhérents, le groupe a orienté sa stratégie vers une plus grande proximité et des services à valeur ajoutée.

Challenges

- Proposer un portail à valeur ajoutée aux adhérents en remplacement du service Minitel vieillissant.
- Développer un outil de fidélisation apportant une réelle maîtrise de la relation enseigne-adhérent, de développement de la productivité et de la qualité de services en vue d'améliorer l'image de marque de Pro&Cie.
- Couvrir toute la chaîne de commercialisation des produits auprès des adhérents.
- Soutenir le développement stratégique du groupe selon 3 axes : augmenter le chiffre d'affaires, le nombre et les surfaces des magasins.

Solution

- Création d'un véritable outil d'aide à la vente, de mesure de la performance et de fidélisation de ses adhérents.
- Interopérabilité avec le système de gestion back-office du groupe (comptabilité, gestion commerciale, approvisionnements).
- Mise en œuvre d'un environnement ouvert et standard facilitant l'interopérabilité avec les systèmes des fournisseurs.
- Recrutement d'une nouvelle clientèle de magasins.
- Fidélisation des magasins dans un environnement fortement concurrentiel.
- Amélioration de la productivité des points de ventes grâce à la gestion de leur activité commerciale depuis un point unique.