



Solutions de mobilités

Les Editions Thouand conquises



À Biarritz, l'édition de cartes postales n'a plus de secret pour les Editions Thouand, la vente des collections non plus (4000 références), avec Satelix Force de vente en guise d'outil de prise de commande. « **Cette solution de mobilité nous convient parfaitement** », déclare Jacques Thouand le PDG-fondateur.

Depuis le début des années 80, les Editions Thouand s'affichent en grand sur le marché des cartes postales. La PME dont le siège se trouve à Biarritz commercialise près de 4 millions d'exemplaires des vues de la côte basque, des Landes, du Bassin d'Arcachon. « Aujourd'hui, nous avons 25 familles de produits différentes avec des sets de table, des cartes, des autocollants. », indique Jacques Thouand. De facto, la gestion commerciale a évolué au point de devenir un enjeu stratégique.

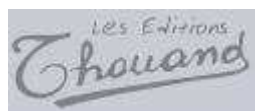
« **Nous avons été les premiers à informatiser nos commerciaux avec des PDA** », poursuit le dirigeant. C'est une société toulousaine qui avait interfacé les données commerciales à ces pads en noir et blanc. Une solution qui a vécu.

En 2004, les Editions Thouand ont en effet migré vers Sage et une solution de prise de commandes sur PDA. « Au départ, nous ne pouvions pas appeler les articles par familles de produits. C'était donc fastidieux et finalement synonyme de perte de temps pour nos cinq commerciaux. »

commandes in situ, remises intégrées, possibilité de remises exceptionnelles.

« Le commercial montre les différents modèles au client, il note au fur et à mesure ses besoins et lui donne le montant de la facture dans la foulée. Si bien que le client sait tout de suite où il va. » Cerise sur le gâteau, la solution dispose d'un cadencier propre à rafraîchir la mémoire du client en quelques secondes.

« C'est d'une rapidité extrême. En général, les clients nous consacrent quelques minutes debout. Aussi, Satelix Force de vente optimise le rendez-vous commercial. » Souplesse, réactivité, gain de temps. « Cette solution de mobilité nous convient parfaitement », conclut Jacques Thouand.



Fonctionnalités innovantes



Satisfait de Satelix Force de vente, Jacques Thouand s'est doublement réjoui lorsque DUOTECH lui a proposé la nouvelle solution Satelix Force de Vente sur de nouveaux terminaux. En l'occurrence, de nouveaux terminaux portable (type tablettes PC).

"Aujourd'hui, mes commerciaux ont l'impression d'être au bureau grâce à Satelix !" », reconnaît le fondateur de l'entreprise biarrote. Appel des produits par familles, édition des