

Témoignages Clients



EMPREINTE Fabrication de lingerie féminine

Métier(s) ciblé(s) : Commerciaux

Partenaire SFR : **swingmobility**
software and services

La société a opté pour une solution légère : équiper ses commerciaux de PDA pour la saisie de la commande et son envoi au client, certifié avec une signature.

Comment Empreinte a fluidifié les échanges avec ses commerciaux ?

Spécialiste de la lingerie féminine, cette PME brestoise a abandonné les PC portables pour des PDA communicants. Objectif : automatiser la remontée au siège des bons de commande.

Société brestoise de 150 salariés, Empreinte incarne un savoir-faire très français : la fabrication de lingerie féminine, notamment maillots de bain et soutien-gorges. Avec un champ de commercialisation qui s'étend à toute la France et aussi à l'international, les dix commerciaux sont éminemment mobiles. Sans surprise, ils ont donc rapidement été équipés d'un PC portable. Une solution, dans la pratique, assez mal utilisée.

« Plusieurs raisons expliquent cette mauvaise illustration, détaille Fara Sène, responsable du système d'information. Le PC, bien que portable, était jugé trop lourd. Pour imprimer des bons de commande, il fallait transporter une imprimante et brancher des câbles. Puis, en fin de journée, chaque commercial devait se connecter à Internet pour nous envoyer les bons de commande ». Une procédure fastidieuse qui explique pourquoi les commerciaux continuaient à utiliser les bons de commande papier avant de les ressaisir et des les transmettre, souvent plusieurs jours plus tard.

Après trois années d'utilisation de ces PC portables, Fara Sène décide de profiter de la fin de l'amortissement de ces matériels pour changer radicalement la solution. Les PC cèdent la place à des PDA communicants (des modèles Qtek 1620) animés par une application signée Swing Mobility.

« Un partenaire qui nous a été conseillé par des confrères oeuvrant dans le même métier que nous », précise le responsable informatique.

L'application de Swing Mobility couvre l'ensemble du processus de vente : consultation des fiches produits et de l'historique du client, saisie des paramètres de la commande et signature du client sur l'écran du PDA. Une fois le bon de commande signé, une confirmation est envoyée au client par mail ou fax. Si la commande s'avère urgente, le commercial a la possibilité de la transmettre immédiatement au siège.

Au siège justement, la partie serveur de l'application de Swing Mobility lance une synchronisation tous les matins et collecte ainsi les commandes enregistrées dans les terminaux. Peu volumineux, les échanges se contentent de connexions GPRS pour lesquelles Empreinte a négocié un forfait mutualisé pour les dix PDA.

« Cette automatisation représente un progrès énorme, souligne Fara Sène, puisqu'il fallait auparavant compiler manuellement les commandes transmises une à une par chaque commercial ». Une fois les informations collectées, le serveur Swing s'occupe de verser ces informations dans la base de données de l'ERP (Enterprise Ressources Planning), en l'occurrence Cegid. Tous les matins, le siège a donc connaissance de toutes les commandes de la journée précédente. Une fluidité de l'information pour l'entreprise et des gains de productivité pour les commerciaux qui représentent les principaux apports de ce projet de mobilité.

Plus d'informations :

Swing Mobility
Eric VOLLE
03 90 22 75 45
evolle@swingmobility.com