

# Aprolis

## *Simplifier le quotidien des vendeurs grâce à Cameleon*

Spécialiste de la Location Courte et Longue Durée et de la Maintenance de matériels de manutention, le Groupe Aprolis compte 1 100 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros.

Importateur exclusif des marques Caterpillar®, Mitsubishi et Crown en France, Aprolis loue et entretient une flotte d'environ 20 000 chariots à toute l'industrie.

Aprolis fait partie du Groupe Monnoyeur, qui emploie 9 500 personnes dans le monde et réalise un chiffre d'affaires de 2,2 milliards d'euros.

Le réseau national Aprolis est constitué de 37 agences et points de service, complété par un réseau de concessionnaires.

Aprolis dispose d'une force de vente répartie sur tout le territoire national qui vend des contrats de location-maintenance configurés par les vendeurs sur le terrain ou en agence.

**Aprolis a choisi la solution Cameleon pour mettre en place l'automatisation de son processus de vente et doter ses vendeurs d'un outil efficace.**



« *Cameleon est l'outil central de notre nouveau processus de vente. Il nous permet de :*

- *Fiabiliser et professionnaliser nos propositions commerciales,*
- *Gagner en productivité administrative,*
- *Améliorer notre image et la satisfaction de nos clients. »*



Stéphane Motard  
Directeur des Etudes -  
Service Informatique



# Les enjeux

---

## Gagner en productivité administrative

Le processus de vente d'Aprolis n'était pas informatisé. Les équipes commerciales saisissaient manuellement les commandes à partir de catalogues papier. Le suivi logistique s'effectuait également sur papier. Le temps dédié à ces activités à faible valeur ajoutée et les erreurs qui en découlaient étaient devenus très coûteux pour Aprolis.

## Harmoniser et fiabiliser les offres commerciales

Aprolis souffrait d'un manque de cohérence dans la réalisation de ses offres. Elles pouvaient être très différentes selon le commercial en charge de l'affaire ou la localisation de l'agence. Les clients nationaux n'obtenaient pas la même information de la part de tous leurs interlocuteurs locaux chez Aprolis.

D'autre part, les règles de tarification n'étaient pas homogènes sur l'ensemble des canaux de vente. La location ou la vente de produits complexes imposaient la validation des propositions par plusieurs services transverses. Pour fiabiliser les offres commerciales et réduire les surcoûts techniques, ce processus devait être informatisé et automatisé.

## Piloter l'activité commerciale

Pour Aprolis, qui ne disposait pas d'outil de suivi et de pilotage de ses activités commerciales, l'enjeu était stratégique. Une meilleure visibilité sur les prévisions de vente et sur l'activité des commerciaux était indispensable au développement de son activité.

# La solution

---

Aprolis a choisi la solution logicielle Cameleon et, plus particulièrement, le configurateur de produits intégré dans le logiciel d'automatisation de la force de vente.

La solution a été déployée sur l'ensemble du réseau Aprolis en France, soit 100 utilisateurs. 75% de ces collaborateurs (commerciaux et back office commercial) l'utilisent au quotidien dans leurs activités commerciales.

Les autres utilisateurs (Management, Directions transverses) interviennent ponctuellement pour valider les devis grâce à la mise en place d'alertes e-mail. Les utilisateurs peuvent se connecter à l'outil en mode nomade, grâce au réseau 3G, ou sédentaire en agence ou à domicile.

Une équipe projet réunissant les acteurs clés du projet a été constituée :

- Service Informatique : maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'œuvre
- Service Marketing : mise en place des données et des règles de configuration
- Agence Pilote : test de l'outil par les vendeurs, le back office commercial et le chef des ventes.

La mise en place de l'outil a été l'occasion d'informatiser l'ensemble du réseau commercial d'Aprolis. Elle a donc été accompagnée de formations au niveau régional.

Grâce à Cameleon Aprolis a élaboré quatre modèles de configuration correspondant aux différentes offres : un modèle Caterpillar-Mitsubishi, un modèle Crown, un modèle pour les matériels d'occasion et un modèle pour tous les autres matériels neufs.

A terme, Aprolis prévoit de :

- Mettre à disposition de ses clients et concessionnaires l'outil sur Internet
- Utiliser la solution pour vendre de nouveaux produits configurables et aider ses clients à optimiser leur parc machines
- Intégrer l'outil avec les systèmes existants
- Développer les catalogues et l'information à destination des vendeurs
- Mettre en place des tableaux de bord : Marketing,
- Logistique, Management Commercial

# Les avantages

---

## Pour les clients

- Des devis plus homogènes et sans erreur
- Meilleure satisfaction client avec la réduction des temps de réponse et de livraison
- Renforcement de l'image innovante d'Aprolis
- Réduction du temps de réponse grâce à la disponibilité de la plateforme e-commerce 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24

## Pour les équipes commerciales

- Elimination des tâches administratives chronophages
- Disponibilité accrue pour travailler la relation client
- Gain de temps dans le cycle des ventes : élaboration des devis simple et rapide, fiabilité à 100%, processus de validation automatisé

## Pour Aprolis

- Professionnalisation des équipes commerciales
- Efficacité commerciale dopée par un outil disponible en mode à la fois nomade et sédentaire
- Pérennisation de l'information produit : règles de configuration, données produit
- Pilotage avancé de l'activité commerciale