



Pivot Point France optimise son système d'information grâce à l'ERP ATHÉNEO

Installée depuis 18 ans à Saint Sébastien sur Loire près de Nantes, Pivot Point France (PPF) propose des **services et produits destinés aux salons et écoles de coiffure** dans les domaines suivants :

- La formation (stage de perfectionnement pour les professionnels et les professeurs, vente de matériels pédagogiques pour les étudiants et apprentis coiffeurs),
- L'informatique et le marketing (édition du logiciel de gestion dédié au salon de coiffure Enzo et conseils en marketing),
- La fourniture d'extensions de cheveux.



Grâce à ses 3 métiers, Pivot Point France rayonne au niveau national, et dans l'espace francophone européen (Suisse, Belgique, Luxembourg). Avec un effectif de 33 salariés, son chiffre d'affaires atteint les 5 millions d'euros.

Une nécessaire centralisation des informations

Face à cette diversité de métiers, il était primordial pour PPF d'avoir une vision globale de ses clients. Or, jusqu'en 2006, chaque service utilisait un logiciel de gestion de la relation client différent.

« Avec 3 logiciels de CRM et un logiciel de facturation indépendant, il s'avérait difficile, voire impossible d'avoir une vision pertinente et complète de nos clients. Il était devenu primordial que notre entreprise s'équipe d'un **CRM permettant de mieux gérer le suivi de nos clients** en harmonisant les différents services, de la partie commerciale jusqu'à la facturation en passant par les impayés... », indique Anthony Desmars, le directeur technique de la société.

PPF souhaitait également équiper ses commerciaux et formateurs d'une solution nomade qu'ils pourraient utiliser lors de leurs nombreux déplacements.

En 2006, Pivot Point France s'est mis en quête d'un logiciel de CRM unique qui lui permettrait d'unifier son système d'information.

Et c'est l'ERP Services **ATHÉNEO ERP** qui a été retenu sur la base des 3 critères suivants qui ont joué en sa faveur :

- **le prix,**
- **la qualité**
- **l'adéquation du logiciel à leurs métiers.**

« *Le rapport qualité / prix a été un facteur essentiel. En effet, ATHÉNEO ERP était le seul outil CRM à tarif raisonnable, qui intégrait une gestion commerciale et des fonctionnalités de gestion d'incidents. ATHÉNEO ERP était tout simplement le produit le plus adapté à nos exigences* », explique Anthony Desmars.

La mise en œuvre du produit s'est réalisée rapidement : 4 mois ont suffi pour déployer le logiciel ATHÉNEO ERP pour 22 utilisateurs !

Un outil utilisé par tous

ATHÉNEO ERP est désormais l'outil de travail quotidien de nombreux services dans l'entreprise : les commerciaux pour le suivi de leurs clients, les formateurs pour la gestion de leurs plannings, l'administration des ventes pour la facturation et le suivi des commandes ainsi que les hotliners pour le suivi des incidents.

Aujourd'hui, grâce à ATHÉNEO ERP, PPF a pu mettre en place une **organisation plus efficace** :

- **optimisation et amélioration du suivi des clients,**
- **suivi rigoureux des commandes ,**
- **gestion centralisée des plannings** de chacun.

athéneo

En bref

Les bénéfices

Mise en place de l'ERP Services ATHÉNEO auprès de 22 utilisateurs - Pack Business, Service et Gestion Commerciale

La solution

- Accès en temps réel à l'ensemble des informations relatives aux clients
- Gain de temps et de productivité
- Système d'information unifié
- Gestion simplifiée des incidents de la hotline
- Suivi rigoureux des commandes
- Gestion optimisée des plannings

Par ailleurs, les **postes nomades** permettent aux **formateurs** et aux **commerciaux** d'obtenir les **informations nécessaires** à leurs missions lors de leurs déplacements.

Au final, le **système d'information** de Pivot Point France **s'épanouit et se structure** grâce à **ATHÉNÉO ERP**. Finies les informations éparpillées sur feuilles volantes, ou sur Excel !

Des gains de productivité indéniables

« Nous avons pu constater des **gains de productivité** non négligeables depuis la mise en œuvre d'ATHÉNÉO ERP. De plus, **l'information circule mieux** qu'auparavant », précise Anthony Desmars.

Aujourd'hui, le personnel profite pleinement des avantages offerts par le logiciel. « *Personne ne reviendrait en arrière car chacun a trouvé dans d'ATHÉNÉO ERP un outil de travail efficace* », explique le directeur technique de Pivot Point France.

Dans un avenir proche, PPF envisage de **mettre en place une interface** entre leur comptabilité et **ATHÉNÉO ERP** afin de **limiter les ressaisies** et **gagner du temps**. L'ERP du Groupe **MISMO** ouvre ainsi de nouvelles perspectives, à la hauteur des besoins et des ambitions de PPF.

