

COMMUNIQUÉ DE PRESSE  
15 JUIN 2021

## SCOTT SPORTS FAÇONNE SA STRATÉGIE DIGITALE AVEC SQLI

SQLI FAIT BÉNÉFICIER L'ÉQUIPEMENTIER DE SON EXPERTISE SAP COMMERCE

**SCOTT Sports, l'un des leaders de l'équipement de sport outdoor de haute performance, accélère et pérennise la digitalisation de ses activités commerciales. Il peut compter sur SQLI dont les expertises multidisciplinaires lui permettent notamment de renforcer son e-Commerce sur SAP Commerce, plus que jamais essentiel, et d'envisager l'avenir sereinement.**

### LE DIGITAL, VÉRITABLE LEVIER DE CROISSANCE DURABLE

Le modèle de vente de SCOTT Sports mêle B2B et B2C. L'équipementier s'appuie majoritairement sur un réseau mondial de distributeurs et de centrales d'achat qui peuvent renouveler leurs commandes par le biais des commerciaux ou de la plateforme de commande B2B. Les consommateurs peuvent se rendre dans un magasin du réseau ou sur le site e-Commerce de SCOTT Sports.

Malgré la fermeture de magasins dans de nombreux pays, la part des ventes B2B a tout de même progressé en 2020. Quant aux ventes B2C, leur importance devient prépondérante avec une croissance qui a plus que doublé, en grande partie grâce à l'e-Commerce, canal qui souffre très peu de la crise. Une prouesse réalisée avec le concours de SQLI qui accompagne l'équipementier depuis plusieurs années sur la digitalisation de ces activités.

### LES GRANDES ÉTAPES DE LA DIGITALISATION MENÉE AVEC SQLI

Les équipes de SCOTT Sports ont souhaité transformer leur site vitrine B2C en un site e-Commerce, en conservant la solution SAP Commerce afin de :

- Faciliter l'interconnexion avec les outils existants tels que l'ERP de SAP
- Intégrer la dimension multimarque sur une plateforme unique à laquelle sont connectés tous les magasins du réseau de distribution
- Centraliser la gestion de la relation client
- Proposer la fonctionnalité de click-&-collect afin de générer du trafic en magasin et proposer la démonstration par les vendeurs de produits hautement techniques (tels que le kit avalanche et les équipements de cyclisme et de ski)

### CONTACT SQLI

Christine Julien – Direction de la Communication - 01 85 64 20 20 – [cjulien@sqli.com](mailto:cjulien@sqli.com)  
Evelyne Lelièvre-Matoux – Content Manager - 01 86 99 95 33 – [elelievrematoux@sqli.com](mailto:elelievrematoux@sqli.com)



Avec le support de l'équipe multidisciplinaire SQLI, ce virage permet à l'équipementier de commercialiser aujourd'hui près de 75 000 références, dont la disponibilité est indiquée en temps réel. La synchronisation avec l'ERP permet la remontée d'information sur les stocks jusqu'au site e-commerce.

SQLI est également intervenu sur l'évolution de l'application tablette utilisée par les commerciaux pour prendre les commandes B2B. Initialement développée sous Cordova, elle a été stabilisée afin de garantir sa bonne connexion à SAP pour gérer les flux.

**Joël Conus, Responsable Développement Web chez SCOTT Sports**, confie : « *L'équipe SQLI est très compétente tant sur le plan technique qu'en matière de conseil. La complémentarité des savoir-faire de ses agences (Suisse pour le conseil, Maroc pour sa maîtrise de SAP Commerce et Lyon experte sur le Mobile), a été un réel atout au fil des années.* »

## CAP SUR L'AVENIR AVEC UN PARTENAIRE DE CONFIANCE

Pour 2021 et les prochaines années, les équipes de SCOTT Sports ont pour projet d'accélérer le commerce B2C, déployé dernièrement aux Etats-Unis, ainsi que l'intégration des marques qu'elles ont acquises. En parallèle, elles comptent renforcer davantage la partie B2B en optimisant leurs services telle que l'assistance à la vente et permettre aux distributeurs et centrales d'achat d'accéder aux informations dont ils ont besoin de manière automatisée et en libre-service, 24 heures sur 24.

**Reto Aeschbacher, Directeur Marketing de SCOTT Sports**, conclut : « *Nous avons décidé avec SQLI d'opter pour la vitrine Spartacus, une technologie headless de SAP. SQLI va également nous aider à optimiser nos process afin de gagner en efficacité et en rapidité pour assurer la croissance de nos ventes. Je peux définitivement dire que SQLI est le partenaire de notre stratégie digitale sur le long terme.* ».

**A propos de SQLI** : Créée en 1990, SQLI est un groupe européen de services digitaux qui accompagne les grandes marques internationales dans la création de valeur par le Digital.

Ses équipes créatives et techniques s'engagent à offrir aux clients, consommateurs ou usagers, des expériences inédites et engageantes en s'appuyant sur le meilleur des technologies et méthodologies ainsi que sur leurs compétences et convictions. Elles conçoivent, développent et déploient des architectures solides et performantes qui améliorent l'agilité des entreprises, augmentent leur efficacité et favorisent leur croissance.

Ses 2 100 collaborateurs sont répartis dans 13 pays : France, Suisse, Luxembourg, Belgique, Royaume-Uni, Allemagne, Suède, Pays-Bas, Danemark, Espagne, Maroc, Maurice et Dubaï. En 2020, le groupe SQLI a réalisé un chiffre d'affaires de 214 M€.

SQLI est cotée sur Euronext Paris (SQI) depuis le 21 juillet 2000.

[www.sqli.com](http://www.sqli.com)

Suivez SQLI sur [LinkedIn](#)

Suivez SQLI sur [Facebook](#) et [Twitter](#)

## CONTACT SQLI

Christine Julien – Direction de la Communication - 01 85 64 20 20 – [cjulien@sqli.com](mailto:cjulien@sqli.com)  
Evelyne Lelièvre-Matoux – Content Manager - 01 86 99 95 33 – [elelievrematoux@sqli.com](mailto:elelievrematoux@sqli.com)

