

COMMUNIQUÉ DE PRESSE
6 SEPTEMBRE 2021

SQLI SOUTIENT LES AMBITIONS COMMERCIALES INTERNATIONALES DE MAS SEEDS

UN CRM SAP C4C POUR LES 50 PAYS ADRESSÉS PAR MAS SEEDS, FILIALE DE
MAÏSADOUR

MAS Seeds est l'un des leaders européens de la sélection et de la production de semences hybrides de maïs et d'oléagineux. Historiquement européen, il développe à présent ses ventes dans 50 pays et réalise 85 % de son chiffre d'affaires hors de France. Afin d'inclure les activités commerciales des nouveaux marchés qu'il adresse, SQLI accompagne MAS Seeds dans le cadrage et l'implémentation du nouveau CRM.

UNE ÉVOLUTION DES ENJEUX COMMERCIAUX

MAS Seeds, basé dans le Sud-Ouest de la France, a élargi le périmètre de ses activités hors de l'Europe, marché historique comprenant également la Russie, l'Ukraine et la Turquie. Désormais actif en Afrique, en Amérique du Sud et en Chine, MAS Seeds était doté d'un CRM devenu obsolète, tant au niveau fonctionnel que technologique.

Compte tenu de fortes ambitions internationales, les enjeux commerciaux de MAS Seeds ont évolué. Ceux-ci se définissent en deux axes :

- **Accompagnement des forces de vente renforcé**, en leur apportant une vision centrée sur le client et une meilleure visibilité sur les données (commandes, devis), facilitant ainsi la gestion de leurs activités. De plus, MAS Seeds souhaitait fournir un CRM adapté à un usage multi-device et offline, les forces commerciales étant désormais équipées de tablettes (iOS et Android) pour leurs déplacements.
- **Pilotage centralisé de l'activité commerciale** : avoir une visibilité globale sur le potentiel de l'ensemble des marchés et sur l'activité transverse, mieux suivre les actions des forces de vente et décliner le plan d'action au sein de l'outil, tout en prenant en compte le cycle de l'activité agricole des semences ;

LA PREMIÈRE ÉTAPE, LE CADRAGE

L'équipe bordelaise de SQLI a d'abord réalisé un cadrage afin de redéfinir les processus des forces de vente selon la stratégie de MAS Seeds sur ses différents marchés.

CONTACT SQLI

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



Un travail d'observation du quotidien des commerciaux des pays pilotes du projet, la France et la Russie, a permis de retranscrire les processus de vente et de prospection.

Le cadrage a également permis d'aligner les équipes IT et métiers sur leurs besoins respectifs, avant d'arriver au choix d'une solution de CRM commune à toutes les équipes de vente et marketing. A l'issue de cette première étape, c'est la solution **SAP C4C** qui a été choisie car :

- Elle offre un environnement technologique unique sur PC et tablettes ;
- Elle couvre la majorité des besoins ;
- Elle s'intègre à l'écosystème ERP, sous SAP, du groupe Maisadour, ce qui répond à la volonté de faire remonter les opportunités du CRM vers l'environnement de reporting BW4/HANA du groupe.

UNE SYNERGIE MULTI-EXPERTISES POUR LE DÉPLOIEMENT ET LA FORMATION

MAS Seeds a confié la mise en place et le déploiement de la solution à SQLI, qui a mis en place une organisation coordonnée reposant sur un pilotage de proximité par une équipe d'experts bordelais et une intégration par les spécialistes des solutions SAP de son agence belge.

Grégory Gonzalez, Directeur Solutions de Maisadour, témoigne : « *La proximité de l'agence de SQLI à Bordeaux a été un véritable atout pour les ateliers de cadrage. La force de ses équipes réside dans le pilotage de projet et l'expertise SAP. Elles ont en effet démontré une vraie capacité à structurer ce projet qui couvre un large scope, à la fois au niveau des fonctionnalités et au niveau géographique.* »

Déployé depuis janvier 2021 dans les marchés pilotes, la première version du CRM est désormais live dans l'ensemble des filiales depuis fin juillet 2021.

SQLI a en parallèle préparé et assuré aux côtés de l'équipe de MAS Seeds la formation des « key users », qui à leur tour forment progressivement les quelques 250 utilisateurs des autres pays.

Grégory Gonzalez conclut : « *L'équipe projet Maisadour et les équipes SQLI se sont très bien alignées. Grâce à la mise en place d'une gouvernance serrée, nous avons pu maîtriser le projet tout en réalisant des ajustements rapidement. Nous pouvons déjà constater un bon taux d'usage et une bonne acceptation de l'UX de l'outil par les premiers utilisateurs.* »

A propos de SQLI : Créé 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 (SQL) depuis le 21 juillet 2000.

<https://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

Evelyne Lelièvre-Matoux – Content Manager - 01 86 99 95 33 – elelievrematoux@sqli.com

