



Les 5 secrets qui font le succès de notre implémentation pricing

Retours d'expérience LafargeHolcim

Juin 2020





Julien Samson

Business Strategy Manager

06.03.94.61.85

- Diplômé de **Grenoble Ecole de Management et de l'EISTI**, Julien Samson débute sa carrière en 2012 chez Mazars au sein de la division "Conseil & Organisation".
- En 2014, il rejoint la Branche Internationale Lafarge Trading à Zurich où il prend un poste de Manager Finance, en charge de la **supervision des opérations de l'océan indien** (contrôle financier, gestion des risques et contrôles internes).
- Dès 2016, LafargeHolcim lui confie un poste de **Responsable EMEA au sein du département d'audit interne** où son savoir-faire est reconnu.
- Julien Samson est aujourd'hui en charge des **projets stratégiques pour LafargeHolcim France** où il pilote notamment le programme de transformation de l'approche commerciale.

Présentation de LafargeHolcim



Une présence forte en France avec une entreprise industrielle née en 1833 et qui fêtera bientôt ses 200 ans...



Chiffres clés

- 4.200 collaborateurs dont **1.000 utilisateurs** sur la plateforme
- + de **230 processus**
- ~**20 outils** différents
- + de **20% de turnover** / an
- 4-6 projets commerciaux par an
- 3 catalogues produits & services incluant **80.000 références** + achat /revente
- Différents marchés (industrie, distribution, marchés publics, infrastructure)
- **4 millions de livraisons** par an
- **Transport** Camion, Rail, Bateau, Péniche, Express

Momentum du projet

- Mettre nos **collaborateurs au cœur** de la transformation
- Adopter la nouvelle solution et les nouveaux processus car **data = valeur**
- Augmenter la **productivité** et réduire l'administratif
- **Piloter par la marge** une activité historiquement pilotée par les volumes avec un pilotage pricing structuré
- **Améliorer la prévision** de nos ventes et la qualité de facturation

Organisation du pricing



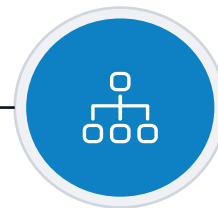
Performance commerciale

En charge du pilotage de la marge & du pricing. Intervient dans la définition de la stratégie de prix, gestion des marges arrières, évolution des indices, contrôle l'application.
=> Fonction centralisée et autonome.



Qualité

En charge de l'optimisation des coûts et de la R&D. Intervient indirectement dans la stratégie pricing dans le cadre de l'optimisation de la marge.
=> Fonction décentralisée



Marketing

En charge de la R&D produit / gamme / marché. Intervient en amont en définissant le prix de référence
=> Fonction centralisée



Service client

En charge de la facturation, du processus de hausse et de la gestion des avoirs
=> Fonction centralisée, dépendante des directions commerciales.

Ciment

Système de commande ouverte



Granulat

Système commande ouverte & contrat



Béton

Système de contrat



Notre cible



Community Portail
Client+Partenaires
December 2020

Pricing CPQ
Renégociation, Duplication,
Bundles, Substitutions
January 2019

Ventes
Compte clients, Avoirs,
Promotions, Compte-rendu,
Contacts
February 2019

Change Management
Training, Gamification, KPIs, Défi
February 2019

Geolocalisation
Sectorisation, Tournées
September 2020



INSIDEBOARD

Data Clients & Prospects
Informations légales, chiffres clés,
contacts, activité, lead
April 2019



Plan d'excellence commerciale
Connaissance Marché / Scoring,
Plan d'actions, Pilotage
June 2020



Customer Hierarchy
May 2019

Signature Électronique
Contrats/Offres de prix/Franchise
January 2020



Service Client
Réclamation, CTI Eloquant
June 2019 & 2020

Marge arrière
Contrats, Simulateur, Provisions
January 2020



Inbox
July 2019

Credit Check
Solvabilité Client
December 2020



Einstein
Analyse de la Performance Ciale, Backlogs
November 2019

Ecoute client
NPS, Account, Case, Ac.
Plan, Close the Loop
October 2019



Surveys
October 2019

Campagnes Marketing / Pardot
September 2019



Planification Hausse, Bonus
September 2019



RH

Intégration SI
/Plateforme APIs



Facturation / Production
March 2019

