

# Comment accroître ses performances pour rester leader sur le marché du livre scolaire ?

Comment rester leader de l'édition scolaire lorsqu'on utilise un ERP développé il y a plus de 30 ans ? Face à un marché en pleine ébullition, la filiale d'Hachette pour la distribution des livres scolaires de Hatier, Didier, Larousse ou encore Hachette Education décide de moderniser ses outils informatiques de A à Z. Objectif d'Hachette LPC : refondre l'ERP avec un outil plus rapide, plus performant et plus moderne.

Afin de mieux répondre aux attentes de ses clients, Hachette LPC choisit SAP Business One intégré par les équipes de CEREALOG. Dès les premières phases du projet, ce ne sont pas moins de 28 collaborateurs qui sont formés sur l'outil que l'entreprise décide d'intégrer avec le moins de développement possible. Son leitmotiv : maintenir un ERP le plus à jour possible afin de rester leader sur le marché du livre scolaire en France.



**“La solution mise en place nous fait désormais gagner un temps considérable. Interfacé avec les sites web de nos clients éditeurs et à leur logiciel de comptabilité, l’ERP est 100 % intégré à nos processus métiers.”**

Guillaume Plantrou, Directeur, Hachette LPC

Là où le précédent ERP d’Hachette LPC traitait les commandes la nuit, SAP Business One le fait en temps réel. De cette manière, les équipes du groupe n’ont plus à attendre le lendemain pour expédier un colis. La livraison à J+1 est donc systématiquement assurée pour tous les clients d’Hachette Education.



**1 000**

Colis par jour peuvent être traités par Hachette LPC dans les périodes de pic.



**J+1**

Désormais les livraisons sont assurées dès le lendemain grâce à l’ERP.



**Hachette LPC**  
France, Montmorillon  
[www.hachette-education.com/](http://www.hachette-education.com/)

**Industrie**  
Commerce de gros

**Produits et service**  
Distribution des livres  
scolaires du groupe Hachette

**Employés**  
20 à 49 employés

**Chiffre d'affaires**  
2,4 millions d'euros (2016)

**Solutions SAP**  
SAP Business One  
SAP HANA

# Assurer la livraison à J+1 grâce à SAP Business One<sup>®</sup>, version pour SAP HANA<sup>®</sup>

Rénover son système d'information en moins de neuf mois. Pour accomplir ce petit exploit, les équipes du distributeur Hachette LPC ont confié aux experts de CEREALOG l'intégration de SAP Business One.

## Objectif : modernisation

- Se moderniser pour rester leader de l'édition scolaire, face à un marché en pleine ébullition
- Réformer en profondeur un ERP développé il y a plus de 30 ans dans un délai très court

## Le choix de la performance

- Un système d'information accessible en mobilité pour les 20 commerciaux sur le terrain
- Une solution agile pour suivre au mieux les évolutions du marché
- La réactivité et l'expertise des équipes CEREALOG, partenaire de SAP
- Des sessions de formation organisées en amont du déploiement
- Un ERP interfacé avec les outils métiers des transporteurs

## Un gain d'efficacité considérable

- Une livraison à J+1 systématisée malgré un nombre important de colis
- Une coordination optimisée des sites web clients, de l'ERP et des transporteurs
- Des processus simplifiés : la facturation génère automatiquement un bon d'expédition
- Des clients satisfaits grâce à un service de livraison plus performant

**“SAP Business One nous fait gagner un temps  
considérable pour mieux servir nos clients.”**

Guillaume Plantrou, Directeur, Hachette LPC



Partenaire



CEREALOG

## 9 mois

pour transformer l'ERP dans son  
intégralité

## 20

commerciaux sur le terrain ayant  
accès à toutes les données de  
l'ERP en temps réel

## Automatisation

L'émission des bons d'expédition  
est automatisée à partir des  
factures.

© 2018 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP SE or an SAP affiliate company.

The information contained herein may be changed without prior notice. Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.

These materials are provided by SAP SE or an SAP affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP or SAP affiliate company products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

In particular, SAP SE or its affiliated companies have no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation, and SAP SE's or its affiliated companies' strategy and possible future developments, products, and platform, directions, and functionality are all subject to change and may be changed by SAP SE or its affiliated companies at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise, or legal obligation to deliver any material, code, or functionality. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.

See <http://global.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx> for additional trademark information and notices.