

Klee Commerce – V5 Editeur Klee Group

L'EDITEUR

ACTIVITES

Depuis 1987, Klee Group, éditeur et intégrateur IT français, conçoit et met en œuvre des solutions logicielles pointues pour répondre aux problématiques métier des entreprises, et y associe une gamme complète de services.

Au fil de son expansion, Klee Group a ouvert différentes entités pour adresser spécifiquement les besoins en progiciels performants pour certains secteurs :

- **le commerce et la distribution** avec Klee Commerce et la banque d'images à usage Merchandising,
- **la finance** avec Capital Venture,
- **l'archivage** avec Spark Archives.

Klee Commerce est l'entité d'édition de progiciels dédiée aux métiers du commerce de Klee Group. Elle propose une solution modulaire et s'adapte à toute taille d'entreprise. Son ouverture apporte une réponse tant aux enjeux métier des PME et que des Grandes Entreprises.

La branche Klee Commerce représente 8M€ de CA, 250 clients actifs avec maintenance et 80 collaborateurs.

RECHERCHE & DEVELOPPEMENT

L'équipe, en charge de la recherche et du développement est basée en France en région parisienne (Le Plessis-Robinson) et compte 10 personnes.

RESEAU DE DISTRIBUTION

Klee Commerce effectue de la vente 100% directe en B-to-B et s'adresse aux industriels, distributeurs et agences.

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

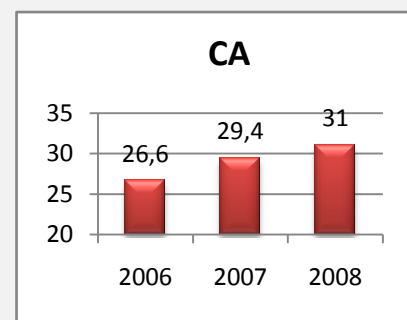
L'offre Klee Commerce est une solution pour la gestion, l'optimisation commerciale et le merchandising à destination des industriels et des distributeurs qui proposent des biens de consommation et commercialisent leurs produits via différents circuits : Grande distribution (GSA), Distribution spécialisée (GMS-GSS), Consommation hors domicile (CHR), Circuits sélectifs, Multispécialistes / Grands magasins.. C'est une solution très aboutie pour les utilisateurs nomades. Elle cible les clients B-to-B des secteurs de la grande consommation, en les accompagnant au niveau du siège ou du terrain et permet d'optimiser la vente de biens de consommation et de piloter la force de vente. Avec les modules Klee Sales pour la gestion des forces de ventes, Klee Store pour le merchandising, Klee Analysis pour l'analyse et le reporting et Klee Media pour la gestion documentaire, Klee Commerce adresse toute la chaîne de valeur du marché de la grande consommation.

Ainsi, **force de vente et merchandising** sont les créneaux sur lesquels Klee Commerce souhaite se différencier, se spécialiser et donc se développer.

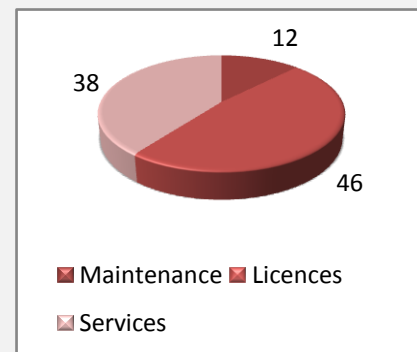
Les dirigeants fondateurs

Nom	Fonction
Samir KHANFIR	Président Directeur Général
Thibault VIALA	Directeur Général
Yves WEISSELBERGER	Directeur KDS

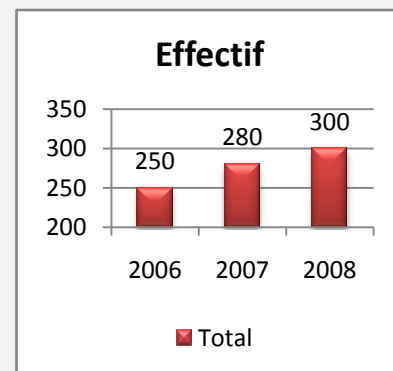
Chiffre d'affaires (en millions d'euros)



Répartition du chiffre d'affaires



Effectif



LE MARCHÉ

Le client est en attente de solutions globales. C'est à ce titre que Klee Commerce est aussi bien éditeur qu'intégrateur.

Le client a une demande croissante d'applications verticalisées : biens de consommation (CHR, Grande Distribution...), pharmacie (OTC), cosmétique, bâtiment/décoration etc.

Enfin, il accorde une importance plus grande aux fonctions décisionnelles susceptibles de propager rapidement des indicateurs clés auprès des utilisateurs.

La vision du marché de Klee sur les principaux besoins fonctionnels à couvrir est :

- un produit riche, prêt à l'emploi et fiable,
- une mise en œuvre non complexe et peu risquée,
- des clients prêts à payer si le logiciel s'adapte à leur structure évolutive (scalabilité),
- une demande de "prêt à l'emploi" en fonction des besoins et du métier (avec des possibilités d'hébergement ASP, Saas).

Au niveau technologique :

- l'intégration des applications en temps réel,
- le découplage des logiciels facilité par le choix d'une architecture de type SOA,
- à travers un même portail, l'utilisateur doit retrouver des informations de sources en provenance de logiciels différents, d'où la nécessité d'intégration dans l'interface (accès à GoogleMaps, à une URL avec le sentiment d'appartenance à l'application).

Au niveau ergonomique :

- avec la généralisation du multimedia, il est nécessaire d'interagir avec les utilisateurs (avec un mélange d'applications mixant du contenu et de la donnée),
- la fiche client doit être la plus épurée possible,
- les interfaces utilisateurs doivent être riches du point de vue fonctionnel.

LES CLIENTS DE L'OFFRE

Les clients de Klee Commerce sont essentiellement des **industriels** et **distributeurs**. Les différents modules de Klee Commerce équipent : Direction Générale, Direction Commerciale, Marketing, Développement des Ventes et de la Marque, Direction d'enseignes/Chefs de rayon, Direction Merchandising / Identité visuelle, Direction Category Management, Category Managers, Chefs de produits, Chefs de rayon, Agences de Conseil, professionnels du Trade Marketing, Instituts d'Etude etc.

L'AVIS DU CXP

Un spécialiste de la force de vente de la grande consommation et du merchandising, incontournable sur le marché français

- **Un spécialiste de la fonction force de vente dans les domaines de la distribution et de la vente des biens de consommation** : la compétence de Klee Commerce dans le domaine de la grande consommation (industriels et distributeurs) est reconnue. La complétude de son offre lui permet de couvrir tous les aspects liés à la force de vente de l'entreprise, au sens large, y compris le décisionnel analytique. En revanche, il ne couvre pas les deux autres pans du CRM que sont le marketing et le service (support client, service après-vente)
- **Un leader sur le marché français des outils de force de vente dans la grande consommation** : Klee Group fait incontestablement partie des leaders du marché des progiciels de force de vente dans la grande consommation en France, avec plus de 80 % des sites installés en merchandising. Le nombre de clients, la gamme originale de produits, la couverture géographique (France, Italie, Espagne, Etats-Unis) et la maturité globale de l'offre en font un acteur fort du paysage des éditeurs hexagonaux (50ème éditeur en France).

Dates clés et faits marquants

2007	Cession de Kalabie , entité spécialisée dans l'édition de progiciels de mesure pour le secteur Pharmaceutique à Agilent .
2006	Acquisition de la société Adiliance , spécialiste des progiciels pour les forces de vente.
2004	Acquisition de la société IDC Studio pour consolider l'offre de Klee Commerce dans les domaines du merchandising et de la gestion des médias.
2000	Klee investit le domaine de la Business Intelligence en créant l'entité Klee Performance .
1994	Création de deux nouvelles entités : Klee Commerce (ex-SAFARI) pour adresser les nouveaux besoins de CRM, le merchandising dans le secteur de la distribution et KDS , aujourd'hui leader européen de la gestion de voyages d'affaires.
1990	Klee devient intégrateur de ses solutions et crée Klee Integration.
1989	Premier contrat d'envergure signé avec la Sochata (filiale de la Snecma).
1987	Date de création de la société par 3 collaborateurs.

Support, assistance et hébergement :

Les services proposés par Klee Group sont conçus pour rendre la solution rapidement opérationnelle, former les utilisateurs, les administrateurs et les accompagner au quotidien.

Ainsi, Klee Group propose un service d'hébergement de serveurs d'applications, dans des conditions garanties de sécurité. Ce service, proposé 24h/24, diminue les ressources internes nécessaires et apporte une meilleure lisibilité financière.

L'OFFRE

LES DOMAINES D'APPLICATION

Klee Commerce adresse toute la chaîne de valeur du marché de la grande consommation :

- **collecte des informations depuis le terrain** : Klee Commerce permet la saisie, l'organisation et la circulation des informations marketing et commerciales entre le terrain et le siège de l'entreprise.
- **action sur le cycle de vente** : Klee Commerce aide à structurer le processus organisationnel, priorise les actions de chacun afin d'optimiser le cycle de vente.
- **supervision et pilotage de l'activité commerciale** : les tableaux de bord et les outils d'aide à la décision de Klee Commerce apportent une visibilité complète sur les principaux indicateurs et réduisent les coûts structurels et administratifs.

Klee Commerce propose également une banque d'images structurées (+350.000 références à usage Merchandising) interfaçable avec Klee Store.

LES FONCTIONNALITES

L'offre inclut Klee Sales, Klee Store, Klee Media et Klee Analysis.

Klee Sales couvre au niveau fonctionnel les aspects suivants :

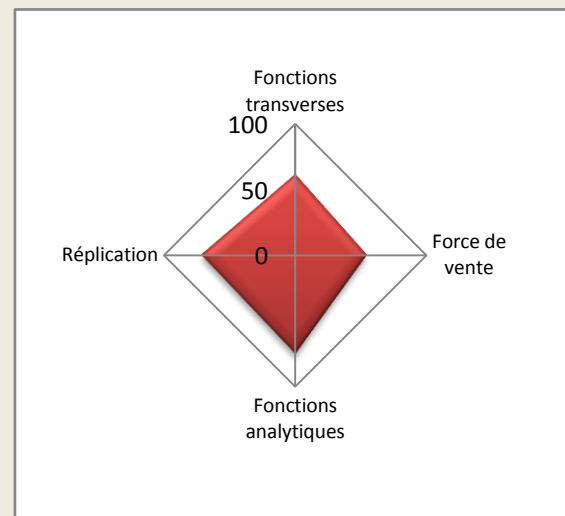
- gestion des clients : informations points de vente, hiérarchie clients, dépendance des grossistes, stratégie distributeurs, etc.
- gestion des produits : unités de gestion des stocks, catalogues produits, produits concurrents, images et documentation, etc.
- gestion des territoires : organisation du territoire de la force de vente, gestion de la force de vente supplétive, distribution de données, etc.
- gestion du temps : gestion des cycles de visite, propositions automatiques de visites, gestion des agendas, optimisation du circuit de visite etc.
- exécution en magasin : préparation des visites et reporting, exécution des tâches, enregistrement de commandes, aménagement et contrôle des étagères, veille concurrentielle etc.
- gestion des commandes : moteur de prix, remises, produits gratuits, quotas, retours produits.
- gestion des catégories : définition des catégories, assortiments.
- Trade Promotion Management : budgets, plans promotionnels, planning des volumes etc.
- gestion des dépenses et congés
- reporting et analyses

Klee Media est un logiciel de gestion de contenu, à vocation commerciale, marketing ou merchandising, pour la gestion et le classement de tout document d'entreprise (book de vente, technologie de vente, bon de commande etc.) quelque soit son format (pdf, xls etc.) en Intranet, Extranet ou Web.

Klee Store permet d'avoir une vision globale et centralisée de la chaîne Merchandising. Ce module permet d'élaborer des planogrammes par typologie de magasin, de construire et d'optimiser les assortiments, de créer des représentations en 3D des linéaires adaptées à la vision du client. Il gère et planifie le référencement des produits (assortiment) et des variantes logistiques en fonction des données (magasin, produit, consommateur). Il simule aussi des assortiments en fonction des spécificités de l'enseigne et des consommations locales.

Klee Analysis est une solution décisionnelle entièrement développée par Klee Commerce qui propose un modèle mixte (en mode flocon) pour analyser les données de Klee Sales ou Klee Store. L'offre standard s'appuie sur les technologies de Business Objects.. Les fonctions proposées sont : suivi d'activités, suivi du référencement, suivi des relevés (PN, PdL, taux

Kiviati fonctionnel : Moyenne: 3,25 sur 5



Commentaire du kiviati : Klee Commerce allie à la fois les fonctions transverses (en particulier un paramétrage riche, un moteur de workflow), la force de vente, les fonctions analytiques et la réplication (synchronisation)

L'AVIS DU CXP

Une offre dotée de bonnes capacités de paramétrage

Concernant l'offre Klee Commerce, l'ensemble des besoins fonctionnels est couvert. Le produit s'adapte aisément grâce à un paramétrage poussé. L'éditeur a l'obligation de s'adapter aux nouvelles tendances. C'est une demande récurrente de ses clients. Les principaux enjeux auxquels les solutions doivent faire face sont :

- la verticalisation du marché (par la déclinaison des plates-formes par métier : CHR, OTC, Distribution) : Klee a pris cette orientation de façon très significative.
- l'obligation de partenariats tous azimuts (pour proposer des offres globales) : clairement, Klee Commerce n'adopte pas cette stratégie, souhaitant garder une certaine indépendance.
- des architectures de développement logiciel imposées par le marché (J2EE, .Net, open source). Klee Commerce a investi sur une architecture .Net.
- l'ouverture et le respect des standards (Klee Commerce est ouvert : .NET, Flash...) mais il est stratégique pour Klee Group de ne pas dépendre de partenariats (ex : Klee Commerce n'a pas contracté d'accord avec Google mais a mis en œuvre un interfaçage avec Google et API)

d'assortiment...), suivi des commandes, suivi du CA et prises de commandes, notes de frais. L'offre n'inclut en revanche pas de fonctions de Data Mining (corrélation, etc.)

POINTS A RETENIR

- ✓ **D'un point de vue commercial :** Klee Group fait incontestablement partie des acteurs importants du marché des progiciels de force de vente dans la grande consommation en France, avec plus de 80 % des sites installés en merchandising.
- ✓ **D'un point de vue technique :** le progiciel s'appuie soit sur SOA pour s'interfacer à des moteurs de règles, soit plus génériquement, il permet de définir des règles métier (tarification, prise de commande, etc.) parfois même très sophistiquées par métier et leur définition est embarquée.
- ✓ **D'un point de vue fonctionnel :** la richesse du paramétrage permet d'adapter le produit à de nombreuses problématiques. Il couvre la force de vente et son analyse.

CXP SCORING

	Critères	Score
Scoring commercial	Coût Succès Pérennité Maturité	★ ★ ★
Scoring technique	Evolutivité Ouverture Convivialité Administrabilité	★ ★ ★
Scoring fonctionnel	Fonctions transversales Fonctions vente Fonctions analytiques Réplication	★ ★ ★
Scoring global		★ ★ ★

Les critères sont exprimés sur une échelle de 1 à 5.

ILS TEMOIGNENT....

NEODIS

Groupe industriel



- Chiffre d'affaires : 53,6M€
- Nombre d'utilisateurs : 62

La solution Klee Sales permet désormais une gestion des clients plus fine et une aide à la décision dans la gestion des différentes lignes de produits. La nouvelle organisation permet de mieux répondre aux marchés du grand public et des professionnels.

EXPANSCIENCE

Groupe pharmaceutique



- Chiffre d'affaires : 218 M€
- Nombre d'utilisateurs : 80

La solution Klee Commerce a rapidement conquis les équipes commerciales qui capitalisent désormais sur une information client riche et partagée. L'interface intuitive et l'adaptation au métier du progiciel ont permis aux utilisateurs d'adopter rapidement l'outil, perçu comme un programme d'amélioration et de performance. Du point de vue du management, une meilleure lisibilité des activités a permis d'améliorer sensiblement la productivité.

VALRHONA

Groupe alimentaire



- Chiffre d'affaires : 170 M€
- Nombre d'utilisateurs : 60

Klee Sales a été retenu pour la souplesse de la prise de commande. C'est aussi un véritable outil de communication avec nos clients. Les informations collectées nous permettent de suivre en temps réel l'activité, l'historique des commandes et les livraisons. La solution est intégrée dans le système logistique et permet de vérifier en temps réel la disponibilité de produits et la faisabilité des livraisons. A terme nous souhaitons intégrer nos distributeurs pour leur permettre de saisir directement leurs commandes.

DECLEOR

Groupe cosmétique



- Chiffre d'affaires : 62 M€
- Nombre d'utilisateurs : 40

Nous avons choisi Klee Commerce pour ses capacités d'adaptation au travers du paramétrage, ce qui permettait de répondre à nos besoins tout en restant dans une logique produit. Nous avons aussi apprécié l'implication des intervenants de Klee Group dans le projet et leur volonté de toujours trouver des solutions adaptées, ce qui nous a permis de déployer en 5 mois.

Ce Profil CXP a été réalisé, à la demande de Klee Group, par le CXP, sous la responsabilité de Laurence Dubrovin.