



 sugarcrm |  sales-i

« L'écart de priorisation » vous coûte des ventes – voici comment y remédier

Comment débloquer les 7 % de croissance cachés dans votre ERP

Dans les secteurs de la fabrication, de la distribution et du commerce de gros, les commerciaux sont submergés, et les responsables des ventes s'inquiètent qu'ils ne priorisent pas les bonnes opportunités.

C'est un défi commercial classique : où les représentants doivent-ils concentrer leur temps pour obtenir les meilleurs résultats ? Les réponses se trouvent dans votre ERP, mais elles sont cachées. Les représentants se concentrent alors sur ce qui est visible : les comptes ayant récemment passé commande, ceux qui envoient le plus d'e-mails ou qui génèrent le plus de chiffre d'affaires.

C'est ce que l'on appelle **l'écart de priorisation** – l'écart entre les comptes qui reçoivent de l'attention et ceux qui en méritent vraiment. C'est ainsi que l'on rate des réapprovisionnements, que les affaires stagnent et que la part de marché diminue – sans que personne ne s'en rende compte.

VOUS AVEZ UN ÉCART DE PRIORISATION SI :

70% des activités des commerciaux se concentrent sur les 10 comptes principaux

40% des comptes n'ont pas été contactés depuis plus de 90 jours

1 commercial sur 5 seulement peut identifier les comptes à risque de perte

L'intuition prime sur les données dans la priorisation des comptes



Les schémas d'achat cachés dans votre ERP

Combler l'écart de priorisation signifie passer des signaux superficiels (dernier e-mail, plus grosse facture) à **de vrais comportements d'achat**.

Voici les schémas cachés dans votre ERP qui prédisent le chiffre d'affaires futur :



Réapprovisionnement manqué : Un distributeur de pièces détachées automobiles qui commandait régulièrement 200 filtres à huile et 150 bougies d'allumage par mois n'a rien commandé depuis 90 jours.



Cadence de commande : Un distributeur de systèmes CVC passait une commande de 120 tubes en cuivre toutes les 4 semaines, mais n'a passé qu'une seule commande en deux mois.



Panier incomplet : Un fournisseur d'emballages commande régulièrement 80 rouleaux de film rétractable chaque mois, mais n'achète pas de soudeuses ou de dévidoirs de ruban.



Transformez les données ERP en signaux quotidiens de revenus

Votre ERP est la source unique de vérité commerciale. **Les factures ne mentent pas.** Lorsqu'une entreprise en évalue une autre, ce sont les fichiers ERP qu'elle examine en premier. Ils mettent en évidence le risque de concentration, la dérive des marges et la dépendance aux références en quelques minutes.

La tragédie ? Ces analyses précieuses restent inaccessibles aux équipes qui pourraient les utiliser. Transaction par transaction, **votre ERP identifie déjà qui ralentit, qui croît discrètement, et où les fuites de marge apparaissent** – pourtant 99 % de ces signaux n'atteignent jamais les commerciaux.

À quoi ressemble une vérité ignorée :

L'alerte de désabonnement que personne n'entend

La cadence de commande passe de 28 à 41 jours.

La vente croisée manquée

Le client achète l'équipement mais oublie l'accessoire à forte marge.

Le risque de concentration à la vue de tous

Quand 38 % du chiffre d'affaires dépend d'un seul contrat OEM.

IDENTIFIEZ LES OPPORTUNITÉS DE REVENUS CACHÉES À LA VUE DE TOUS

Avec sales-i, vous pouvez repérer ces opportunités manquées en quelques secondes. Il vous suffit de le connecter à votre ERP – aucun changement de plateforme nécessaire – et en 30 jours, vos commerciaux savent sur quoi se concentrer pour générer du chiffre. sales-i met en lumière les schémas d'achat dans une liste d'actions quotidienne – sans requêtes SQL – afin que vos équipes agissent sur les mêmes données fiables que les investisseurs.



Identifiez les pertes de revenus discrètes que vos équipes commerciales laissent passer

Les directeurs commerciaux ne se plaignent pas d'un manque d'effort – ils se plaignent d'un manque d'attention. Les commerciaux poursuivent les prospects les plus bruyants et les grandes marques, tandis que des fuites de revenus silencieuses grignotent vos marges. sales-i éclaire ces signaux cachés d'attrition client pour que votre équipe colmate les fuites avant qu'elles n'apparaissent dans les chiffres.

CE SUR QUOI VOTRE ÉQUIPE SE CONCENTRE AUJOURD'HUI	CE SUR QUOI ELLE DEVRAIT SE CONCENTRER
Comptes avec une activité récente	Comptes dont le volume de commande a baissé de 15 % cette semaine
Prospects bruyants exigeant de l'attention	Clients silencieux omettant le produit B après avoir acheté le produit A
Chiffres d'affaires globaux	Croissance par catégorie vs. le trimestre précédent
Prospection à froid sur de nouveaux leads	Liste d'appels générée automatiquement selon le risque d'attrition client
Préparation manuelle avant chaque appel	Résumés de comptes automatisés avec analyses stratégiques issues de l'ERP
Intuition + rapports Excel	Vente guidée basée sur l'historique et les schémas de commande



Priorité à la fraîcheur des ventes

Country Fare Foodservice est l'un des principaux grossistes en produits alimentaires et boissons du Royaume-Uni, livrant 12 000 articles chaque jour à des restaurants, cafés et traiteurs. Pour détecter les changements dans les habitudes d'achat de ses clients, l'entreprise utilise sales-i, une solution qui transforme les données ERP en analyses commerciales exploitables.

Avant sales-i :

Dans les produits périssables, ne pas repérer un changement d'habitude d'achat peut mener à du gaspillage, à des pertes ou à un client perdu. L'équipe de vente avait besoin d'un moyen plus rapide et fiable de détecter ces signaux – leur méthode d'analyse était manuelle, chronophage et réactive.

Après sales-i :

Grâce à sales-i, les commerciaux ont une visibilité instantanée sur le comportement client – des lacunes produit aux tendances annuelles et aux baisses soudaines de commandes. L'équipe peut agir de manière proactive, découvrir de nouvelles opportunités et travailler avec plus de confiance et moins d'efforts.

« Une grande partie de notre succès commercial est due à sales-i. L'outil est désormais tellement intégré à notre quotidien que travailler sans lui serait comme demander à un ouvrier du bâtiment de se passer de son marteau ou de son tournevis. »

— GARETH ROBERTS, RESPONSABLE DE COMPTE, COUNTRY FARE

RÉSULTATS

+40%

de chiffre d'affaires auprès des clients existants

+21%

de croissance globale de l'entreprise

+20%

d'efficacité grâce aux rapports automatisés



Plan d'action en 30 jours

Fermez l'écart de priorisation sans ouvrir un seul rapport ERP. Avec sales-i, vos commerciaux reçoivent des alertes quotidiennes sur les risques et opportunités que votre ERP suit depuis des années.

QUAND	CE QUI SE PASSE	QUI LE FAIT	POURQUOI C'EST IMPORTANT
Jour 1 Connexion (20 min)	L'équipe IT active le connecteur en lecture seule de sales-i vers votre ERP : pas de fichiers d'export, pas de SQL.	Administrateur IT	Configuration unique – aucune perturbation.
Jour 2 Création de référence	sales-i indexe automatiquement 2 ans d'historique de factures et définit une cadence, marge et mix « normaux » pour chaque compte/produit.	Moteur sales-i	Crée des repères que personne n'a jamais le temps de mettre en place.
Jour 5 Premier tableau de bord risques	Les managers reçoivent un tableau de bord en direct : <ul style="list-style-type: none">• Comptes avec >10 % de baisse de fréquence• Érosion de marge >2 pts• Lacunes dans le panier par CA	Managers commerciaux	Visibilité immédiate sur les revenus à risque – sans aucun rapport manuel.
Jour 7 Listes d'actions pour commerciaux	Chaque responsable de compte reçoit une liste quotidienne de 20 comptes à suivre – avec résumés prêts à l'emploi.	Responsables de comptes	Transforme les données en appels quotidiens – sécurise le pipeline avant fin de trimestre.
Jour 14 Premiers succès pilotes	L'équipe pilote lance des campagnes « sauver la commande » et récupère des ventes perdues.	Responsables de comptes	Preuve rapide que la solution est rentable.
Jour 30 Déploiement & mesure	Tableau de bord live avec : <ul style="list-style-type: none">• Revenu récupéré• Marges/gaspillage évités• Temps gagné sur les présentations QBR Déploiement à toute l'équipe.	CS + RevOps	L'écart de priorisation est comblé, le processus est en place, la croissance se poursuit.

Découvrez ce que votre ERP essaie de vous dire depuis tout ce temps.

[RÉSERVEZ UNE DÉMO](#)