



Prenez le contrôle de votre activité

CANAL+

pour mieux
la **piloter**,
booster ses
performances,
sa **productivité**
et sa **rentabilité**
en un **temps record**



SOMMAIRE

L'activité d'un **Grossiste CANAL+** fonctionne comme un réseau de distribution traditionnel, mais avec certaines particularités qui font sa complexité.

Pour gérer au mieux ces contraintes, un Grossiste devrait bénéficier d'un outil capable de **s'adapter en temps réel** aux évolutions quotidiennes de l'activité et de faciliter les actions mises en place par le fournisseur CANAL+.

Imaginez aussi que cette solution puisse tenir compte de tous les métiers et partenaires intervenant dans l'activité pour **optimiser son niveau de professionnalisation**.

L'ERP «SYGALIN TVSat» (www.sygalin.com) est la solution idéale désormais disponible pour les Grossistes CANAL+. SYGALIN TVSat leur permet de gérer efficacement l'ensemble des informations et des services opérationnels de leur activité. Ils peuvent ainsi **suivre leur croissance, anticiper les commandes, livraisons et activations et surtout envisager de meilleures perspectives**.

«SYGALIN TVSat» est une **application Web et Mobile** (téléchargeable sur Play Store ou l'App Store) conçue pour le Grossiste CANAL+ et son réseau de distributeurs. Cette offre est **complétée par l'application Mobile «HELLO C+»**, conçue pour le client et qui lui assure un service 24h/24, 7j/7.

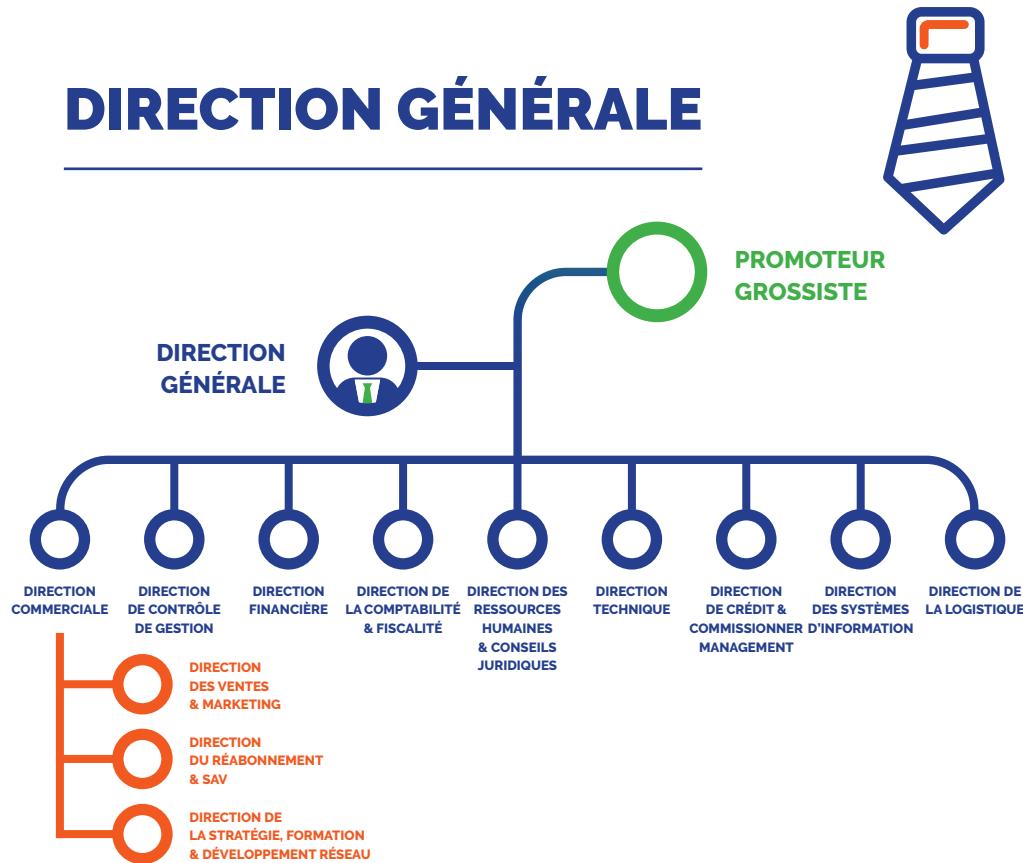
Avec SYGALIN TVSat et HELLO C+, les grossistes et distributeurs **augmentent leurs capacités de service, réduisent les risques d'erreur** en automatisant les fonctions qui demandent encore aujourd'hui une intervention manuelle, et **peuvent également organiser le télétravail**.

Vous trouverez ci-après les avantages détaillés pour chacun des métiers concernés.

Direction Générale	p.04
Contrôle de Gestion	p.05
Finances	p.06
Comptabilité & Fiscalité	p.07
Ressources Humaines & Conseil Juridique	p.08
Ventes & Marketing	p.09
Réabonnement & S.A.V.	p.10
Technique	p.14
Crédit & Commissionner Manager	p.15
Systèmes d'Information	p.16
Logistique	p.17
Stratégies, Formation & Développement Réseau	p.18
Planification des tâches	p.19
Quelques axes des problèmes vécus par le Grossiste C+	p.20

*ERP : Entreprise Ressource Planning. En français, on utilise aussi « PGI », Progiciel de Gestion Intégré

DIRECTION GÉNÉRALE



Lorsque vous recevez vos objectifs de CANAL+, **déclinez-les facilement en objectifs commerciaux** spécifiques à votre entreprise et répartissez-les entre tous vos canaux de ventes, en propre comme les partenaires.

Le système SYGALIN fera en sorte que les objectifs reçus tiennent compte des périodes « Boosters » ou standards.

L'attribution des objectifs commerciaux peut être automatisée pour chaque secteur en tenant compte du poids

de chaque PDV de leur performance mensuelle et annuelle.

Vous disposerez d'un tableau de bord unique pour piloter chacun de vos indicateurs de performance.

Et les différentes directions pourraient suivre géographiquement leurs activités sur le terrain, comme le département Logistique ou la direction commerciale pour ses équipes de vente et les contrôles, etc.

Contrôle de gestion



- **Coordonnez le processus de création de vos PDV**, en propre comme partenaires, en tenant compte des critères connus de CANAL+, de telle façon qu'une fois présentés aux différentes commissions de validation, ils auront plus de chance d'être promus.
- **Obtenez la liste complète et détaillée de votre DN**, par canal de vente et par secteur.
- **Vous pouvez suivre vos multiples comptes CGA** et en coordonner la suspension et le rétablissement dans votre réseau tout en conservant une traçabilité formelle.
- **Suivez les encaissements des clients** dans les PDV du réseau en propre et les remontées du cash, avec la possibilité d'évaluer leurs performances journalières.
- **Supprimez les erreurs de saisies dans le CGA** et donc les éventuels problèmes de remboursement auprès du réseau et les requêtes non coordonnées.
- **Étendez davantage votre DN**, avec l'assurance de pouvoir contrôler les remontées du cash.
- **Classez les réalisations par performance** et préservez la sécurité des flux financiers de votre activité.



FINANCES



DIRECTION FINANCIÈRE

ASSISTANTE FINANCIÈRE

- **Mettez efficacement à disposition des fonds nécessaires** au fonctionnement (Crédits CGA, Matériel, Missions, Tournées Réseau, règlement des charges fixes, des PAC, etc.) de votre réseau en propre et des autres Managers, en conformité avec la réglementation et en garantissant le remboursement. Donnez-vous les moyens de déployer le potentiel de vos 20/80.
- **Obtenez de vos partenaires des factures de commissions comptablement et fiscalement conformes**, elles seront automatisées, sécurisées et disponibles à tout moment pour la DN.
- **Automatisez vos propres factures** à destination de vos clients, prestataires, CANAL+, etc.
- **Multipliez les moyens de paiement** ou de remontées du cash avec la possibilité de suivre chaque paiement ou remontée.
- **Vérifiez au quotidien la validité des versements effectués** par vos partenaires pour leur recharge CGA ou l'achat de matériel.
- **Vos partenaires pourraient suivre leurs performances en temps réel** et piloter leur activité plus efficacement, développant un lien de confiance avec leur Grossiste.
- **Vous auriez la possibilité d'approvisionner les caisses de vos multiples PDV** en propre pour leur permettre de gérer leurs multiples dépenses ponctuelles sur place.
- **En tant que Grossiste**, vous pourriez suivre toutes les remontées de cash (CGA, Matériel) vers CANAL+, faire le rapprochement des comptes et les consulter pour au moins 5 ans.

COMPTABILITÉ & FISCALITÉ

DIRECTION DE LA COMPTABILITÉ & FISCALITÉ

COMPTABLES

- **Vous auriez les moyens d'effectuer les rapprochements de comptes suite aux interactions avec les Telco**, les banques et les institutions de microfinances pour les remontées de cash dans votre réseau.
- **Vous disposeriez d'un outil vous permettant de budgétiser vos activités** et départements par métier, vos PAC, etc., et surtout de vous assurer que les sommes ont bien été dépensées pour ce à quoi elles étaient destinées (tel qu'inscrit au budget).
- **Vous pourriez suivre géographiquement vos équipes sur le terrain** pour des actions commerciales, contrôles, livraisons des kits, etc.
- **Vous pourriez envisager plus sereinement d'étendre votre réseau en propre**, étant capable de suivre le paiement de vos multiples contrats de bail, mieux encore, étant automatiquement alerté pour éviter tout retard de règlement auprès de vos bailleurs.
- **Vous disposeriez aussi d'une solution avec laquelle :**
 - gérer tous les dossiers comptables (grands livres, journaux, brouillards de caisse...);
 - permettre aux comptables de tenir efficacement la comptabilité du Grossiste ;
 - clôturer l'exercice de l'entreprise en temps réel grâce à des documents comme le compte de résultat (vue par PDV, secteur et globale).
- **Avec laquelle également intégrer tous les prestataires sous contrat pour une meilleure gestion de la Centrale d'Achat.**
- **Et en bonus, visualisez des tableaux d'analyse de la rentabilité de l'activité CANAL+**, au global ou détaillée par Secteur/PDV. Vous pourrez ainsi démontrer à votre réseau partenaire la fiabilité du business model de grossiste CANAL+, un atout pour susciter plus d'investissements.

RESSOURCES HUMAINES & CONSEIL JURIDIQUE



- La solution SYGALIN vous permet de gérer efficacement les ressources humaines de votre entreprise : les recrutements, les carrières, l'évaluation automatisée du personnel, sans oublier la GPEC (Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences) et la gestion des risques psychosociaux.
- En intégrant des éléments d'appréciation formels du personnel, elle fournit aussi une aide à la décision dans la programmation des affectations de lieux ou de postes.
- Vous pourriez aussi paramétrier la gestion automatique des permissions d'absences, de programmation des congés, etc.
- Et bien sûr, elle vous donnerait la possibilité de gérer les états de paie en temps voulu en tenant compte des Bonus/Malus selon les contenus des contrats.



VENTES & MARKETING



DIRECTION DES VENTES ET MARKETING

RESPONSABLE SECTEUR DE VENTES

- Gérez efficacement l'enregistrement de vos prospects, avec un système qui vous envoie aussi des rappels pour les relances.
- Dans l'expansion de votre réseau, vous est-il arrivé d'avoir des Apporteurs d'Affaires qui ne traquent pas assez et sollicitent pourtant des comptes CGA, mais qu'il ne soit pas possible de leur en fournir parce qu'ils ne respectent pas les critères CANAL+ d'existence comme PDA ? SYGALIN y apporte une solution.
- Suivez les performances de votre DN en temps réel, en ce qui concerne les recrutements et les Chadecs. Les performances seront visibles au global et pour chaque canal de ventes, avec une fonction d'analyse journalière, mensuelle, annuelle ou même pour une période sélectionnée.
- Vous pourrez connaître en temps réel vos FLOP/TOP en recrutement par canaux de vente, comparé au résultat moyen global ou du secteur de vente.
- En vue d'atteindre les multiples challenges donnés par CANAL+, il vous arrive peut-être de vouloir activer des équipements supplémentaires, mais d'être rattrapé par la crainte que les recouvrements financiers ne soient pas véritablement contrôlés (ventes dites «FRIGO») ? Le système SYGALIN élimine cette crainte.
- Booster la productivité en organisant des challenges commerciaux dans votre réseau. Chaque point de vente pourra suivre ses performances en temps réel par rapport au reste du réseau.
- Planifiez par mois ou trimestre des actions commerciales (demandées par CANAL+ ou que vous souhaitez organiser) ainsi que leurs dépenses potentielles (Gestion des PAC), et suivez leur exécution.
- Vous pourrez aussi contrôler efficacement la tournée réseau de vos collaborateurs avec Compte-Rendu en temps réel.
- Vos équipes mobiles (FVI et VAD) sur le terrain pourront aussi être équipées d'une solution adaptée permettant de suivre leurs performances quotidiennes et de les informer des Bonus/Malus dont ils feront l'objet (SYGALIN Mobile, téléchargeable sur Play Store et App Store).
- Cerise sur le gâteau pour le client final, grâce à une application mobile, il pourra ajouter un abonnement supplémentaire ou en offrir un à une tierce personne sans se déplacer et tout en conservant les mêmes avantages qu'il aurait eus en boutique (HELLO C+, téléchargeable sur Play Store et App Store).

RÉABONNEMENT & S.A.V.



DIRECTION DU RÉABONNEMENT & S.A.V



RESPONSABLE SECTEUR RÉABONNEMENT

- **Vous pourriez gérer les requêtes d'abonnement envoyées par votre réseau de partenaires qui ne disposent pas de compte CGA parce qu'ils ne satisfont pas aux critères CANAL+, mais qui, de par leur localisation, s'avèrent être d'une importance capitale pour votre business.**
- **Traitez efficacement toutes les requêtes d'erreurs de saisie, de suspension, blocage et même déblocage de compte.** Il n'y aurait plus de mails désordonnés vers CANAL+ (l'objectif étant d'identifier les collaborateurs du réseau en propre ou partenaire qui ont besoin de mettre à jour leur formation de l'outil CGA).
- **Vous pourriez aussi gérer la SVOD !**
- **Visualisez les performances en réabonnement des points de vente du réseau global et par canal de vente,** avec aussi une visibilité quotidienne par PDV du parc actif et échu.
- **Vos PDV auraient la possibilité de consulter les mouvements de leurs clients dans tous les réseaux (DN et autres) utilisant SYGALIN TVSat.** Le PDV saurait où se sont réabonnés les clients qui ne sont pas revenus chez lui.
- **Mieux encore,** un tableau de bord dédié aux PDV avec une vue globale de leur parc afficherait les informations suivantes :
 - Performance à date (DtD) ;
 - Performance au Mois (MtD) ;
 - Comparaison de la performance des réalisations à la même date du mois M-1 (CA et Parc) avec une précision sur le GAP vs M-1 :

Parc entrant

Parc maintenu

Parc sortant

Évolution du Parc

- Taux de 1^{re} échéance ;
- Analyse prévisionnelle Fin du mois ou d'année en cours, ou à A+1, A+2 (permettant de projeter les résultats en CA et Parc) ;
- Analyse des taux d'atteinte des «Priorités Business» à date selon les canaux de vente (taux global, sectoriel et même du PDV) ;
- Analyse comparative des résultats par canaux de vente (Réseau en Propre par rapport aux partenaires) ;
- Les Statistiques des activations par Formule ;
- Graphiques comparatifs de l'évolution journalière à date du CA, Parc et ARPU :

par rapport
au mois M

par rapport
au mois M-1

du même mois
à l'année A-1

- **Et pour vous, grossiste, la possibilité de consulter la performance annuelle de votre DN** (au global jusqu'au détail). Que cette performance soit présentée en CA, étendue du parc ou ARPU, on compare les deux dernières années d'activité tout en mettant en évidence l'évolution moyenne MtY :
 - Graphiques d'analyses prévisionnelles annuelles (projettant les résultats en CA, étendue du parc et ARPU) ;
 - Analyse du PARC physique :

Parc à Fin d'année
versus A-1

Cumul des recrutements du 1^{er} janvier
jusqu'au mois M-1 de l'année en cours

Parc initialement attendu
à la Fin du mois M-1 de l'année
en cours versus Parc réel obtenu

GAP éventuel permettant
d'apprecier le Parc

- Analyse comparative du réseau en propre par rapport aux partenaires ;
- Graphiques de l'évolution annuelle de l'activité en CA, étendue du Parc et ARPU (comparaison par catégorie sur les 24 derniers mois).
- **Pouvoir également se focaliser sur les performances réabonnement 1^{re} échéance du réseau global,** secteur de vente, PDV ou par canal de vente avec ses «TOP et FLOP».

- **Pouvoir aussi intégrer dans son organisation les «Welcome Calls»** (prévus pour les nouvelles recrues après leur installation pour leur souhaiter la «bienvenue» dans la famille privilégiée des abonnés CANAL+ et en profiter pour leur donner des conseils sur la consultation des programmes phares du Jour/Mois, sans oublier les avantages de la semaine généreuse) et les «Relances» (pour accompagner les abonnés afin qu'ils puissent bénéficier de la semaine généreuse, avec la possibilité de présenter des voeux à ceux qui célèbrent un évènement heureux comme un anniversaire).
- **La possibilité d'avoir les statistiques** (sous forme des FLOP/TOP) des upgrades dans tout votre réseau afin d'avoir une vue comparative entre les sommes encaissées et les formules souscrites par les clients. Ceci permettra d'identifier les PDV qui sectionnent des paiements et font parfois perdre la semaine généreuse aux clients CANAL+ !

Dans le développement de votre DN, avez-vous imaginé un jour la possibilité de permettre aux plus méritants de votre réseau en Propre, comme celui des partenaires, de bénéficier du vrai fruit de leur labeur ?

LE RÉSEAU EN PROPRE

Imaginez une solution dite «Catégorisation des Agences» permettant aux vendeurs/ses d'une boutique d'avoir le salaire qu'ils méritent.

Salaire dépendant aussi des KPI définis par le Grossiste et découlant des priorités business reçues en amont de CANAL+ International.

Le salaire de base et les primes dépendant de la catégorie dans laquelle se trouve ladite boutique sont calculés en temps réel, au jour le jour.

Que les vendeurs/ses aient la possibilité de consulter ce salaire en temps réel.

Que vous ayez la possibilité de mettre en place dans ce réseau des Challenges entre agences relevant de la même catégorie.

LE RÉSEAU PARTENAIRES (PDV AGRÉÉS)

Que vous ayez la possibilité de mettre en compétition les partenaires à poids égal dans leur catégorie.

Qu'ils aient la possibilité de consulter en temps réel les résultats des challenges afin de remobiliser leurs troupes quand il le faut.

Imaginez aussi que cette solution dite «catégorisation des PDV» permette aux partenaires d'avoir des avantages particuliers pour la seule raison qu'ils souhaiteraient améliorer leur business en développant leur réseau.

Imaginez que ces partenaires aient tous envie de déployer des vendeurs ambulants (VAD/FVI) aux côtés des vôtres avec la possibilité de les suivre autant que vous.

- **Il existe aussi la «catégorisation des RS (Responsables de Secteur)»** permettant à vos collaborateurs, dans leurs secteurs respectifs, d'être plus efficents et d'être capables de suivre plus facilement leurs réseaux respectifs. Il s'agit essentiellement :

Des RSD (Responsable Secteur de Développement).

Ils ont pour rôle principal de créer de nouvelles agences dans les zones blanches et de recruter de nouveaux partenaires dits Apporteurs d'Affaires en Incubation (AAinc).

Les RSD ont pour objectif principal d'accompagner les AAinc pour leur incubation et les faire passer dans le canal de vente dit AA, «Apporteurs d'Affaires».

Ne disposant pas de compte CGA, les AAinc restent cependant dépendants du RSD pour l'activation de leurs clients ;

Des RAA (Responsable d'Apporteurs d'Affaires).

Ils ont pour rôle d'accompagner les AA dans le développement de leurs performances (recrutements, réabonnements, etc.), pour les faire évoluer dans le canal de vente dit PVA, «Points de Vente Agréé».

Sans comptes CGA, les AA restent également dépendants pour l'activation de leurs clients ;

Des RSC (Responsable de Secteur Commercial).

Ils reçoivent les nouveaux partenaires désormais matures dans le business, dits PVA par leur poids. Les PVA ont l'avantage principal d'être indépendants dans l'activation de leurs clients, car disposant d'un compte CGA.

Autres avantages :

1. Imaginez qu'il soit possible, par canal de vente, de challenger les RS concernés.
2. Que ce Challenge soit établi sur la base de la catégorisation des secteurs d'activités selon leur performance et leur poids.
3. Et que le processus de mobilité entre ces canaux de vente (AAinc vers AA et vice-versa, AA vers DA et vice-versa) soit automatisé et la décision visible en temps réel !
4. Une autre cerise sur le gâteau pour le client final, toujours avec HELLO C+, il peut non seulement renouveler son abonnement directement à partir de l'application, mais aussi renouveler l'abonnement d'une tierce personne ! De plus, en cas d'abonnements multiples, il peut suivre le statut individuel de chaque abonnement et les renouveler séparément sans risque d'erreur grâce à la géolocalisation de chaque décodeur. HELLO C+ lui permet également de bénéficier de tous les avantages (consulter les programmes automatiquement mis en jour, être au courant de toute modification de contenu et tarif apportée à une formule, etc.) qu'il aurait eus en boutique.

TECHNIQUE



DIRECTION TECHNIQUE

RESPONSABLE SECTEUR TECHNIQUE

- **Imaginez avoir les moyens nécessaires pour gérer les requêtes de prestations techniques** pour chacun des DA dans votre réseau global(DN) dans le but d'améliorer «SERVICE+» et de maintenir à un haut niveau la satisfaction de vos clients.
- **Identifiez vos meilleurs techniciens** et ceux qui nécessitent une formation.
- **Challengez vos techniciens** dans le but d'améliorer leurs performances.
- **Ayez de la visibilité sur vos entrées** (côté prestations techniques) qui sont d'ailleurs importantes.
- **Que cette visibilité, surtout en cas de Prestations Techniques Subventionnées par CANAL+**, soit accessible simultanément par toutes les parties prenantes (CANAL+, Grossistes et leur DN) à partir d'une plateforme mobile.
- **Surtout, synchronisez les paiements/recouvrements par canal de vente ou d'approvisionnement en toute sécurité**, avec la possibilité pour les partenaires de bénéficier immédiatement de leur dû qu'ils peuvent alors injecter dans d'autres prestations (Achat de Crédit CGA/Matériels) :



- **Gérez les potentielles offres d'installations gratuites offertes par CANAL+** (installation remboursée par CANAL+ suite à la validation préalable dans son application «ALONWAP»).
- **Et avec HELLO C+, le client final peut profiter de tous les avantages techniques** (réactivations des images, sollicitations de toutes les prestations techniques existantes, etc.) qu'il aurait eus en boutique.

« CREDIT & COMMISSIONNER MANAGER »

DIRECTION DE CRÉDIT ET COMMISSIONNER MANAGEMENT

ASSISTANT

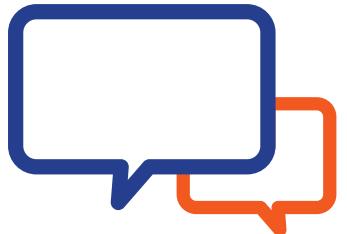
- **Vous auriez un outil :**

pour gérer les requêtes de commandes/livraisons de crédit CGA dans votre réseau global dit DN ;

Pour suivre la livraison des crédits CGA de votre réseau partenaire avec pour but de maîtriser les sommes attendues par moyen de paiement.

- **Vous disposeriez d'un tableau de bord pour maîtriser toutes les opérations** de recharge CGA de votre DN et surtout savoir inviter les Points de Vente Agréés ou ceux de type REX à pouvoir anticiper sur leurs commandes (selon leur consommation habituelle, en tenant compte de la période Booster ou non) afin de ne pas tomber en rupture de crédit.
- **Vous pourriez aussi consulter les opérations de recharge** de votre réseau et sélectionner la période désirée.
- **Dans le cas où vous avez la gestion Rex**, gérez-la efficacement et en temps réel en permettant aux points de vente de type REX de faire des demandes de recharge de compte financier afin d'effectuer des opérations de réabonnement, et aux managers de consulter les états des recharges REX de ces points de vente.
- **Mais aussi, connaissez vos FLOP/TOP en Commande de Crédit CGA** par canaux de vente, en rapport au global ou au secteur de vente.
- **La solution génère pour vous les statistiques des recharges** sans oublier les rapports journaliers, mensuels, annuels et même la possibilité de choisir une période de consultation.
- **Et si vous disposez d'une flotte téléphonique**, vous pourrez en assurer un suivi efficace.

SYSTÈMES D'INFORMATION



- **Facilitez la gestion de votre parc informatique.**
- **Prenez la main dans le paramétrage de votre réseau** indépendamment de SYGALIN SAS.
- **Soyez autonome dans la création/suspension des comptes utilisateurs** de votre réseau et dans la gestion des capacités à donner à vos collaborateurs en fonction de leur rôle et métier.
- **Visualisez les opérations effectuées dans le progiciel** afin de vous rassurer sur la sécurité du système et que vous êtes le seul Grossiste à avoir accès à votre plateforme.
- **Communiquez efficacement avec votre réseau** en faisant passer un message flash (d'une durée définie) dans les comptes des utilisateurs selon le profil et/ou le canal de vente sélectionnés pour la diffusion.
- **En cas de soucis ou d'incompréhensions quelconques par les utilisateurs du réseau du Grossiste**, le module «Requêtes d'Aide à la DSI» leur fera bénéficier d'un accompagnement personnel de l'équipe informatique du Grossiste préalablement formée.
- **De même, en cas de soucis ou d'incompréhensions quelconques par le département informatique du Grossiste**, le progiciel donne la possibilité d'affecter certains tickets de son réseau à travers le module «Requêtes d'Aide à la DSI de SYGALIN TVSat» pour bénéficier d'un accompagnement immédiat.

Remarques :

Quels que soient les modules par métier, SYGALIN TVSat met à disposition des manuels et tutoriels pour faciliter la compréhension auprès des utilisateurs



LOGISTIQUE

DIRECTION DE LA LOGISTIQUE



- **Suivez vos commandes** ou mieux encore vos approvisionnements matériels à partir du fournisseur CANAL+ tout en gérant leurs livraisons vers vos différents entrepôts (central, sectoriels).
- **Que direz-vous alors de ravitailler efficacement en matériel votre DN** (agences et distributeurs agréés) et suivre les stocks afin d'arrêter les multiples pertes d'accessoires (Paraboles et ses Accessoires) qui créent des difficultés financières et que vous découvrez seulement lors du rappel de paiement de CANAL+ ?
- **Les nouvelles commandes du PDV** tiendraient compte des accessoires en stock de manière à ne livrer que le complément pour constituer des kits complets (cas des CHADEC et autres).
- **En cas de perte par le PDV, le matériel serait recouvré**, car facturé au PDV sur la base du prix d'achat auprès de CANAL+.
- **Vous gardez le contrôle au quotidien** sur tous vos échéanciers avec le fournisseur CANAL+.
- **La solution vous donnerait aussi la possibilité de réaliser les actions suivantes :**
 - emprunt d'un secteur en sur stockage vers un autre en sous-stockage ;
 - emprunt d'un PDV en sur stockage vers un entrepôt en sous-stockage afin que celui-ci puisse servir les PDV nécessiteux.
- **Elle vous permet également une gestion**

ASSISTANT DLOG

RESPONSABLES LOGISTIQUES

efficace du stock de matériel disponible dans vos entrepôts et les points de vente et de suivre efficacement les états de stock prévisionnel afin d'éviter les ruptures.

➤ **Tous les lundis**, l'état du stock de matériel sera automatiquement transmis au fournisseur CANAL+ sans intervention humaine.

➤ **Dans les contrats avec CANAL+**, il est mentionné sous les termes de la garantie matérielle des équipements commercialisés qu'il faut échanger gratuitement auprès des clients les accessoires ayant des défauts de fabrication et, par la suite, suivre leur restitution lors de la commande suivante. SYGALIN TVSat peut suivre cette opération de manière plus efficace.

➤ **Si, lors d'un Booster**, le département commercial vous demandait d'activer des kits (habituellement dit vente «FRIGO») pour atteindre vos objectifs, vous disposeriez alors d'un moyen efficace de suivi logistique.

➤ **Un moyen également de gérer votre Centrale d'Achat** (Approvisionnements et commandes vers ladite Centrale). L'objectif étant de ravitailler les agences en matériel de fonctionnement (laptops, imprimantes, consommables, stylos, rames de papier, bouteilles d'eau pour les FVI, etc.).

➤ **Disposez-vous d'un parc automobile?** Vous serez en mesure de suivre efficacement leurs mouvements (sortie, carburant, pannes, etc.).

STRATÉGIES, FORMATION & DÉVELOPPEMENT RÉSEAU

DIRECTION DE LA STRATÉGIE,
FORMATION & DÉVELOPPEMENT RÉSEAU

RESPONSABLE SECTEUR DÉVELOPPEMENT

- **Imaginez un moyen pour concevoir**, mettre en place et surtout coordonner des Plans d'action.
- **Il vous est souvent arrivé de constater**, lors des tournées réseau, que les partenaires et même les collaborateurs avaient besoin de formation. Vous pourriez à présent organiser ces formations.
- **Suivez efficacement le développement de votre réseau** en veillant à la distanciation pour ne pas mettre en mal la performance de la DN ?



PLANIFICATION DES TÂCHES

- **Organisez vos réunions et obtenez des comptes-rendus archivés chronologiquement** afin de permettre à vos collaborateurs de les consulter en temps réel et pendant longtemps.
- **Suivez efficacement les différentes tâches** que vous attribuez à vos équipes.
- **Gérer les « Brainstorming »** par département et Métiers.
- **Organisez plus simplement les tournées réseau de vos collaborateurs** tout en vous assurant du contenu réel des informations recueillies sur le terrain.
- **Géolocalisez vos PDV** pour optimiser leur répartition géographique et identifier les zones blanches pour développer l'activité.



QUELQUES AXES DES PROBLÈMES VÉCUS PAR LE GROSSISTE C+



➤ Pour mieux réaliser ses performances et garantir une réussite dans son activité, le Grossiste C+ a besoin de maîtriser certains axes des problèmes que nous avons détaillés afin d'y apporter des solutions ou au moins lui permettre d'avoir une connaissance précise de ces problématiques afin de savoir sous quel angle il pourra les résoudre, grâce aux données fournies dans SYGALIN TVSat (aide à la décision).

➤ Sans être exhaustifs, nous allons énumérer certaines difficultés que rencontre le grossiste dans ses opérations quotidiennes :

- **Charges salariales pléthoriques** dues à la ressource humaine qui n'est d'ailleurs pas utilisée à son maximum :

Nous proposons une architecture de fonctionnement plus allégée avec des fiches de poste et rôles bien définis dans leurs actions (voir le diagramme ci-dessus) ;

Possibilité de cumul de postes et rôles grâce aux attributions des capacités dans l'ERP, en tenant compte du fait qu'on ne saurait être à la fois juge et partie ;

Possibilité du télétravail pour toutes les équipes qui ne sont pas terrain grâce à SYGALIN Mobile (téléchargeable sur Play Store et App Store) ;

L'automatisation de certaines tâches en cours **avec l'acquisition des API auprès des Telcos (cas du Cameroun déjà validé, par exemple) et surtout ceux de «CANAL+ International» qui viendront résoudre à 70 % ce problème particulier.**

• **Pertes financières dans le réseau global du Grossiste CANAL+** dues aux malversations, manipulations et surtout fabrications de faux reçus de versements de banque ou création des fausses références de versement Telco. L'automatisation partielle ou globale à travers les API auprès des Telcos, banques et institutions de microfinance est en cours. Au Cameroun, les API des Telco nous donnent d'énormes satisfactions et l'espérance que nous pourrons rejoindre la sortie du tunnel ;

• **Charges sociales et taxes fiscales.** Certains Grossistes n'ont malheureusement pas la possibilité de connaître le montant des charges et impôts exact qu'ils doivent payer. L'ERP peut leur en donner une estimation globale, mais aussi par Secteur et PDV du réseau ;

• **Gestion (Commandes, livraisons, etc.) et Ruptures (Suivi, anticipation des livraisons, remontées, etc.) de stock matériel.** Nous savons bien que c'est l'un des talons d'Achille dans la gestion financière du Grossiste. Il est toujours surpris de sa facture pour le matériel commandé et des données contenues dans le grand livre que CANAL+ lui envoient chaque semaine. La gestion matérielle étant d'une grande complexité. Pour juguler cette situation, seule la solution informatique paraît appropriée. SYGALIN TVsat a réussi cet exploit :

• **Gestion efficace de son parc.** Comme nous le savons déjà, il n'est pas facile de conserver de manière permanente un client dans le parc d'un PDV ou Grossiste. Même si CANAL+ International met à disposition plusieurs moyens de paiement pour «démocratiser» le réabonnement (Telcos, Total, YUP, Microfinance, etc.), certains ne sont malheureusement pas acceptés par ceux qui sont à l'origine même des recrutements :

l'une des conséquences de cette diversité de moyens est le découragement des recruteurs pour ce projet pourtant exaltant ! Ces autres moyens de paiement étant considérés par le Grossiste comme des concurrents :

est-ce que CANAL+ devrait pour autant orienter les clients uniquement vers les PVA des Grossistes sachant qu'ils ne seraient être disponible H24 ? La conséquence étant la perte de leur semaine généreuse. CANAL+ a mis en place la «démocratisation» évoquée ci-dessus pour réduire au maximum le nombre des échus ;

en plus de tout ce qui précède, le Grossiste a-t-il alors les moyens de gérer efficacement son parc ?

Imaginez qu'il y ait une solution mise en place pour tenir compte des trois problèmes ci-dessus avec pour finalité de considérer ces autres moyens de paiement non plus comme des concurrents, mais plutôt des partenaires où chacun peut alors bénéficier de cette synergie et tirer son épingle du jeu.

Cette solution est mise en place dans **SYGALIN TVSat** et dans l'application «HELLO C+» (téléchargeable sur Play Store et App Store) !

• **Gestion efficace de la répartition des objectifs et leur suivi** : c'est un autre problème sérieux que vivent les Grossistes. Il aurait été souhaitable qu'une solution automatique soit mise en place pour splitter les objectifs reçus de CANAL+ ; elle pourrait tenir compte :

Du poids du PDV :

De son passé en termes de réalisation en réabonnement, recrutements, etc., pour un mois ordinaire. Imaginez que cette gestion soit prise en compte et solutionnée par SYGALIN TVSat !

• **Gestion efficace des Boosters CANAL+.** Comme vous le savez, CANAL+ annonce généralement les Boosters pratiquement la veille du lancement. La raison étant totalement compréhensible, en l'annonçant plus tôt, les impacts seraient désastreux pour les jours précédents le début de l'événement. Ainsi :

Comment en tenir compte lors des livraisons dès qu'un Booster recrutement est annoncé ? Et comment anticiper les livraisons dans son réseau pour une gestion efficace du stock à livrer en fonction de celui reçu de CANAL+ ?

Comment gérer les nouveaux objectifs commerciaux du réseau en tenant compte du Booster ?

Comment gérer spontanément le nouveau tarif d'achat en tenant compte de plusieurs éléments, comme :

- le stock déjà acheté et disponible dans le réseau en propre comme partenaire ;
- le Stock à anticiper dans la livraison de manière efficace en tenant compte de leur potentiel habituel pendant de tels événements tout en sécurisant les recouvrements financiers.

Comment suivre en temps réel les performances commerciales du réseau pendant cet évènement ?

• **Etc.**

Nous ne pensons pas avoir énoncé exhaustivement les difficultés du Grossiste, mais celles expliquées ci-dessus sont les problématiques majeures que SYGALIN TVSat a parfaitement résolues. L'œuvre humaine restant perfectible, nous continuons au quotidien à la parfaire pour nous adapter aux évolutions du métier et des activités de CANAL+.

info@sygalin.com



102 Avenue Des Champs Élysées - 75008 Paris 8

 Tél. +33754133035



www.sygalin.com