

# PRÉSENTATION DU PROCESS DE COMMERCIALISATION ET DE DISTRIBUTION DES NOUVEAUTÉS

# SOMMAIRE

---

- Introduction
- Présentations d'Editis et Interforum
- Présentation du process de mise en vente
- Présentation des outils
- Distribution
- Echanges
- Conclusion

# INTRODUCTION

# PRESENTATIONS D'EDITIS ET INTERFORUM

# EDITIS EN QUELQUES MOTS

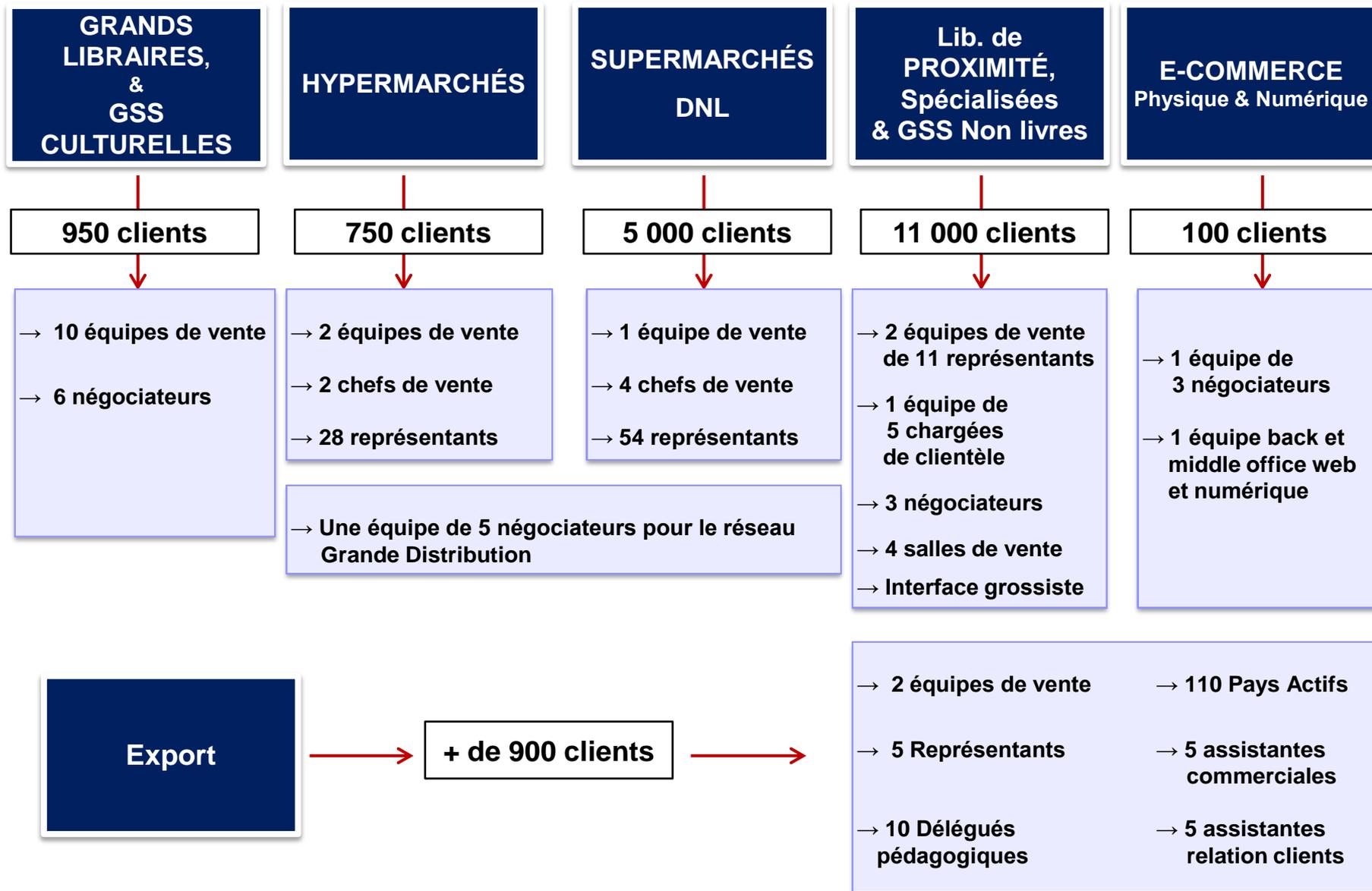


- **Editis appartient à Grupo Planeta depuis 2009, groupe familial d'édition et de communication.**
- **Cet actionnariat stable et pérenne donne à Editis tous les moyens pour poursuivre son développement sur le marché français et International :**
  - ❖ En croissance interne avec la création de maisons d'édition comme Les Escales, Slalom, Chemin Vert, 12 21, éditions 404...
  - ❖ En croissance externe avec les récents rachats de Sonatine et Volumen-Loglibris.
- **Editis regroupe environ 40 maisons d'édition réparties en deux grands pôles :**
  - ❖ Littérature générale : Pocket, 10 18, Robert Laffont, Julliard, Belfond, Plon, Perrin, Cherche Midi, Sonatine, First, Gründ, Solar, Lonely Planet
  - ❖ Education & Référence : Nathan, Bordas, Retz, Le Robert....

## interforum editis

- **Interforum est une filiale de services du groupe Editis.**  
**Elle exerce deux fonctions principales :**
  - ❖ La diffusion des ouvrages (commercialisation) imprimés et numériques d'Editeurs appartenant au groupe et indépendants
  - ❖ La distribution avec deux sites logistiques :
    - ✓ Ballainvilliers (la majeure partie des nouveautés)
    - ✓ Malesherbes (le réassort et le retour).
- **Quelques chiffres**
  - ❖ + de 150 Maisons d'édition diffusées
  - ❖ Environ 250 représentants sur le terrain (France et Export)
  - ❖ Plus de 15 000 clients actifs
  - ❖ 10 000 nouveautés par an
  - ❖ 120 millions d'exemplaires préparés
  - ❖ 4 millions de colis expédiés
  - ❖ 1000 salariés

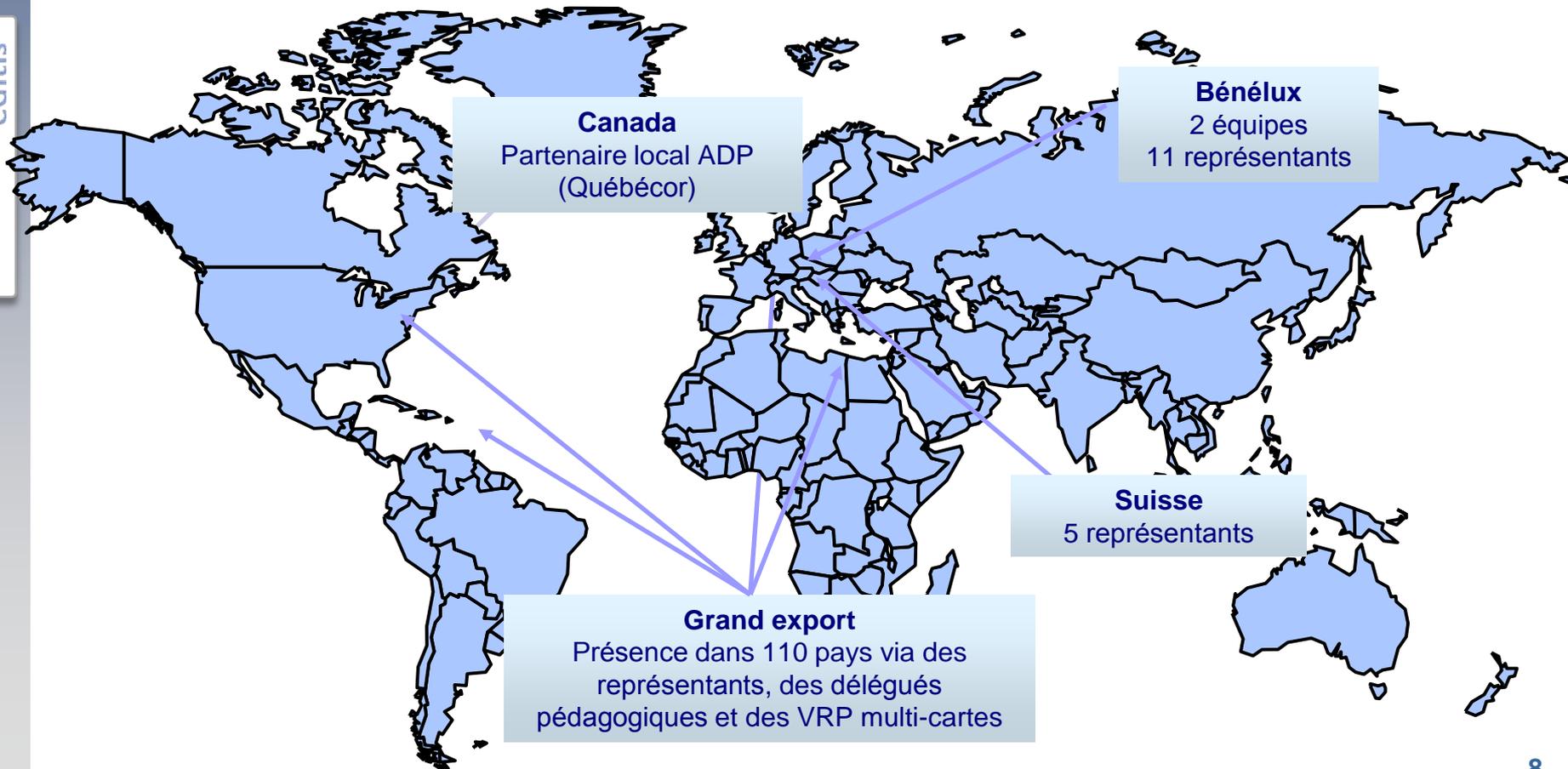
# Organisation de la diffusion France & international



# NOTRE PRÉSENCE À L'INTERNATIONAL

## ■ Une présence dans plus de 110 pays :

- ❖ Belgique, Suisse, Canada, à travers ses 3 filiales Interforum,
- ❖ Dom, Tom, Maghreb, Afrique subsaharienne, Pays non francophones, Australie, Asie et Amérique.

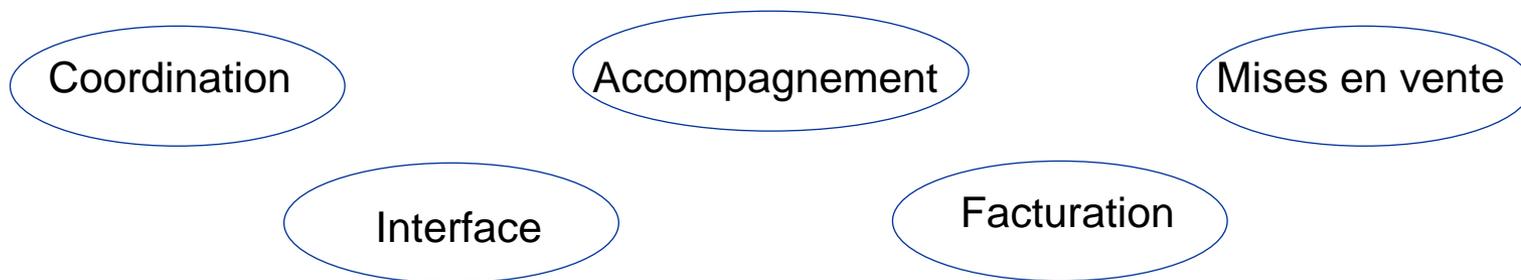


# PRÉSENTATION DU PROCESSUS DE MISE EN VENTE

# PRÉSENTATION DU PROCESS DE MISE EN VENTE

---

## La Relation Editeurs Le contact privilégié chez Interforum

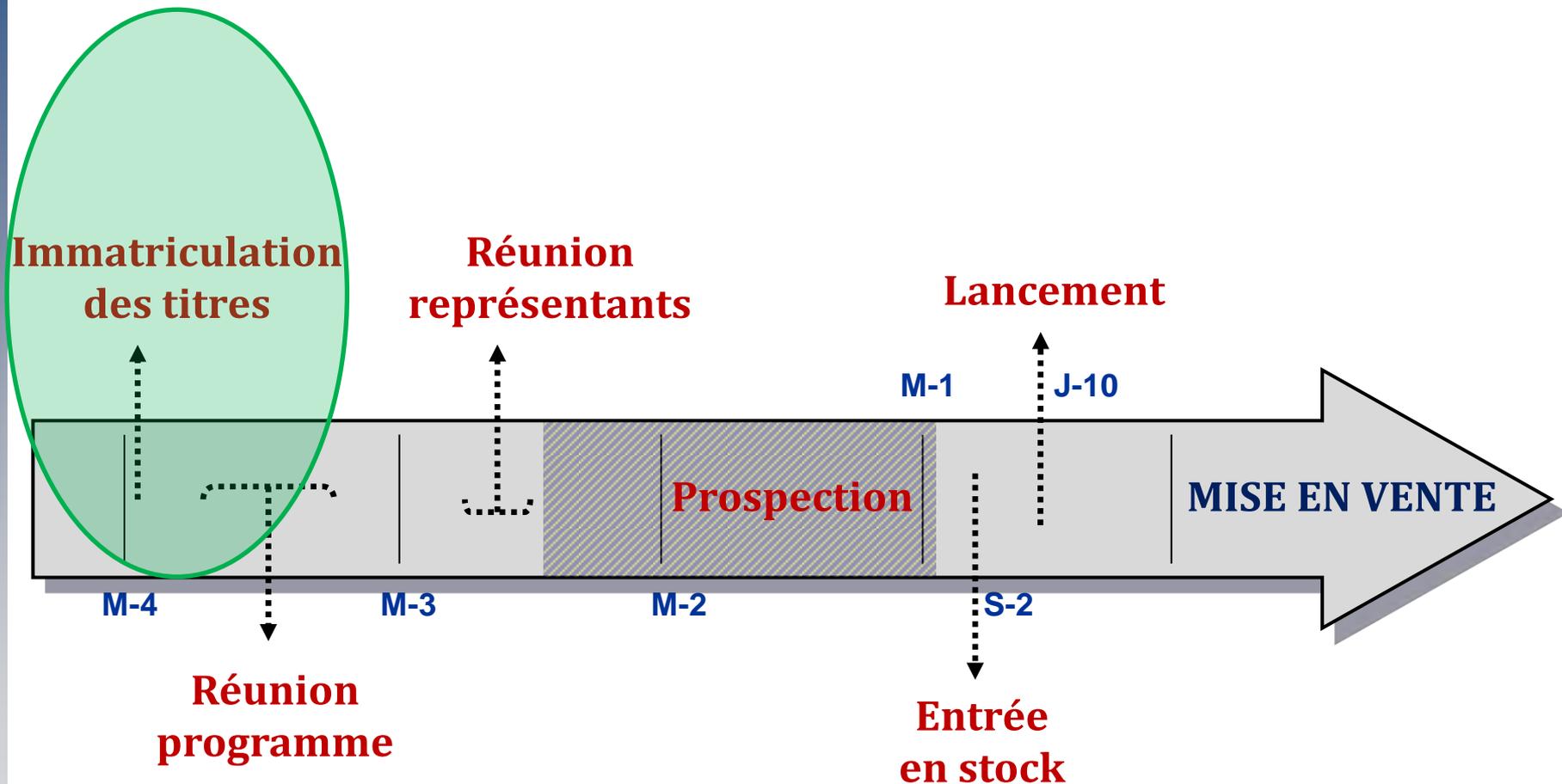


La Relation Editeurs est l'interface entre les éditeurs et les équipes de diffusion et de distribution d'Interforum pour permettre des mises en vente optimisées.

La Relation Editeurs intervient depuis la création jusqu'à la commercialisation des nouveautés et en assure la facturation.

# PRÉSENTATION DU PROCESS DE MISE EN VENTE

## ETAPE 1 : IMMATRICULATION DES TITRES



*J= Jour*

*S= Semaine*

*M= Mois*

# ETAPE 1 : IMMATRICULATION DES TITRES - YONIX

---

C'est une étape-clé dont dépend le bon déroulement de la suite des opérations.

L'immatriculation des titres s'effectue dans l'application Yonix grâce à un court formulaire disponible sur le portail Interforum.

Cette application est une base de donnée permettant de mettre à disposition les argumentaires aux sites e-libraires, aux revendeurs et aux équipes commerciales

**1 - IMMATRICULATION → Validé à J+1 par le fichier article**

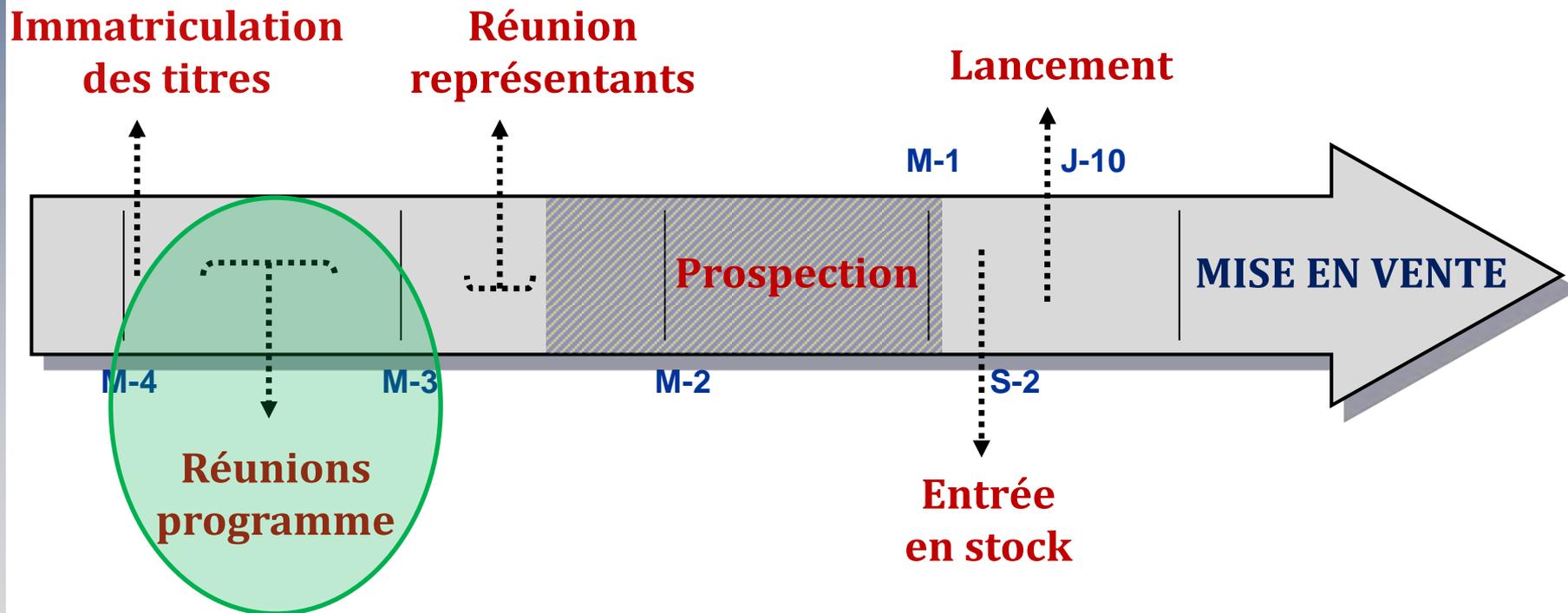
**2 - INSERTION DE LA DATE DE MEV** (Ceci est fait par la Relation éditeur)

**3 - INSERTION DE L'ARGUMENTAIRE FORCES DE VENTE**

**4 - INSERTION DE L'ARGUMENTAIRE GRAND PUBLIC**

# PRÉSENTATION DU PROCESS DE MISE EN VENTE

## ETAPE 2 : REUNIONS PROGRAMME



*J= Jour ouvré*

*S= Semaine*

*M= Mois*

# ETAPE 2 : REUNIONS PROGRAMME

## DÉROULEMENT DES RÉUNIONS PROGRAMME

---

### ■ Assistent aux réunions :

- ❖ Un ou plusieurs représentant(s) de la maison d'édition,
- ❖ La Relation Editeurs qui est responsable de l'animation de cette réunion,
- ❖ Le directeur des ventes de l'équipe Librairie 1er niveau,
- ❖ L'acheteur de la direction des achats pour les réseaux hypermarchés, supermarchés, librairies de proximité et spécialisées, filiales et grand export.

### ■ Le contenu des réunions :

- ❖ Présentation des nouveautés,
- ❖ Validation des objectifs de mise en place par réseau,
- ❖ Validation des supports promotionnels (PLV, plaquettes, affiches...) dont le choix et le montage ont été discutés au préalable avec les commerciaux au cours de réunions spécifiques.

## ETAPE 2 : REUNIONS PROGRAMME PLANIFICATION DES RÉUNIONS

### ■ L'année est découpée en 5 temps forts :

- ❖ Programme janvier – février,
- ❖ Programme mars – avril,
- ❖ Programme mai – juillet,
- ❖ Programme août – septembre,
- ❖ Programme octobre – décembre.

En octobre

Une réunion annuelle :  
Programme N+1, bilan,  
plans d'action

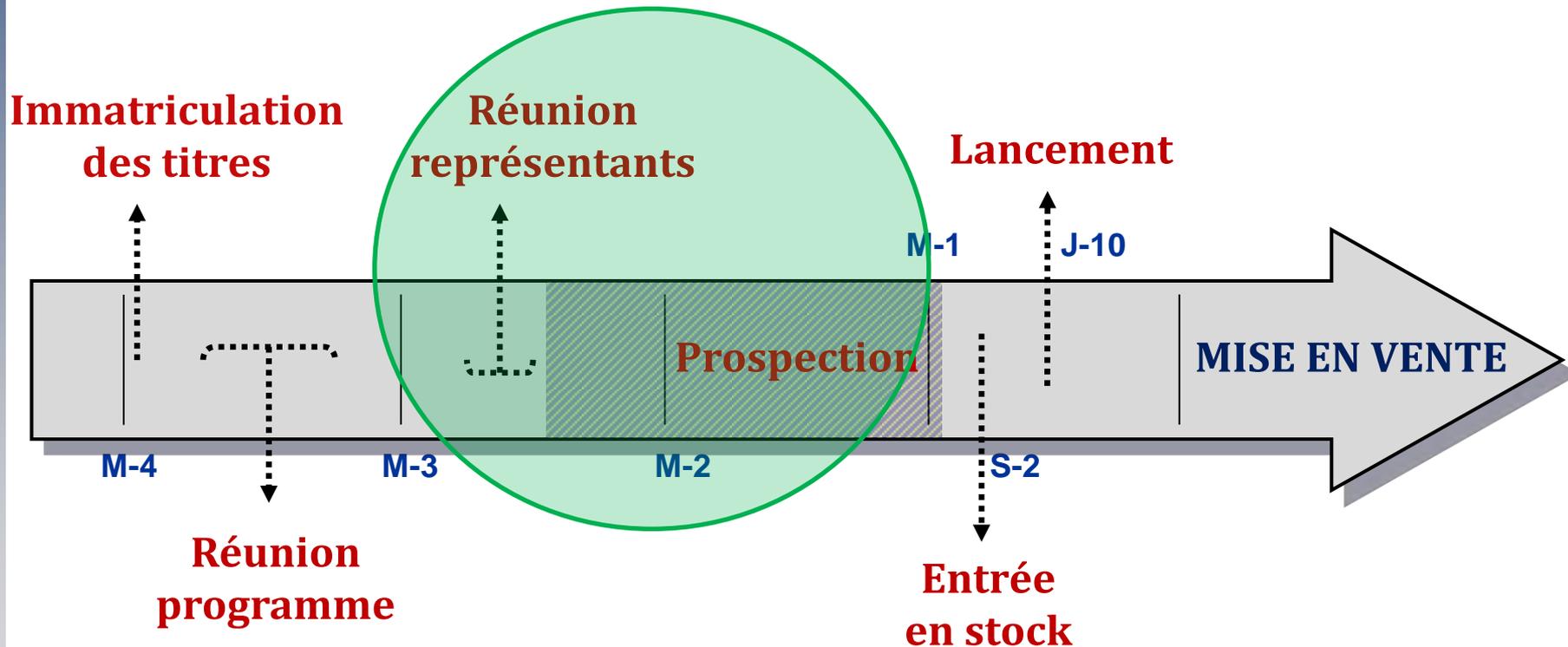
- Chaque année au mois de juin, organisation d'une Journée libraires Rentrée littéraire et d'un Show beaux livres de fin d'année.
- 45 offices sont proposés dans l'année : chaque semaine, tous les jeudis (hors mi-juillet à mi-août et deuxième quinzaine du mois de décembre).

# ETAPE 2 : REUNIONS PROGRAMME

D I F F U S I O N	JANVIER - FEVRIER	MARS - AVRIL
Immatriculation des titres dans Yonix	lundi 05 septembre	lundi 07 novembre
<b>REUNIONS DE PROGRAMME (réunions "physiques", par tél, échange mails)</b> <i>Dossier complet disponible auprès de votre Relation Editeurs au moins 3 jours avant votre réunion (programme, argumentaires, objectifs)</i>	<u>Interforum</u> : lundi 12 au mercredi 21 sept. <u>Volumen</u> : lundi 12 au vendredi 16 sept.	lundi 14 au mercredi 23 novembre
<b>Date impérative bouclage programme définitif :</b> <i>plus d'immatriculations ni d'ajouts de titres ==&gt; Relation Editeurs</i>	jeudi 22 septembre	vendredi 25 novembre
Saisie des objectifs au titre dans Objectifs/Tendances (RE)	vendredi 23 septembre	mercredi 30 novembre
Saisie des cases (DV, Direction des Achats)	lundi 26 septembre	jeudi 1er décembre
Mise en forme des bons de commande nouveautés (DV, Direction des Achats)	mardi 27 septembre	vendredi 02 décembre
Validation des bons de commande nouveautés dans Agorix et Transmission Com'in (RE)	mercredi 28 septembre	lundi 05 décembre
<b>YONIX</b> : passage des fiches produits ( <i>argumentaires, visuels, documents associés</i> ) en accessibles diffuseur/accessibles sites éditeurs (action éditeurs). <b>matériel/outil aide à la vente</b> (plaquettes, épreuves,...). <b>Mise en précommande numérique.</b>	<b>Envoi</b> <u>Interforum</u> : mercredi 28 septembre <u>Volumen</u> : annonce des titres lundi 1er août	lundi 05 décembre

# PRÉSENTATION DU PROCESS DE MISE EN VENTE

## ETAPE 3 : REUNIONS REPRESENTANTS ET PROSPECTION



*J= Jour ouvré*

*S= Semaine*

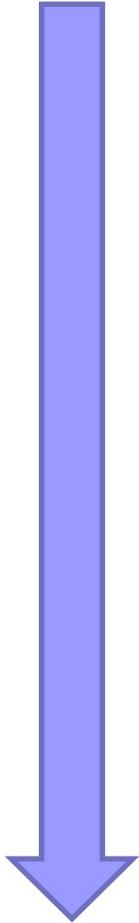
*M= Mois*

# ETAPE 3: REUNION REPRESENTANTS ET PROSPECTION

D I F F U S I O N	JANVIER - FEVRIER		MARS - AVRIL	
<b>REUNIONS REPRESENTANTS</b>				
Librairie A - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		mer 14 au ven 16 décembre	
Librairie B - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		lun 12 au mer 14 décembre	
Librairie C - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		lun 12 au mer 14 décembre	
Librairie D - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		lun 12 au mer 14 décembre	
Librairie E - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		lun 12 au mer 14 décembre	
Librairie G - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		lun 12 au mer 14 décembre	
Librairie A - Volumen	lun 03 au ven 07 octobre		semaine du 12 au 16 décembre	
Librairie B - Volumen	lun 03 au ven 07 octobre		semaine du 12 au 16 décembre	
Librairie C - Volumen	lun 03 au ven 07 octobre		semaine du 12 au 16 décembre	
Hypers A	lun 17 au jeu 20 octobre		lun 12 au jeu 15 décembre	
Hypers B	lun 17 au jeu 20 octobre		lun 12 au jeu 15 décembre	
Librairie de Proximité / GSS	<i>à venir</i>		<i>à venir</i>	
Equipe Robert Laffont	lun 05 sept	ven 07 oct	lun 21 nov	<i>à venir</i>
Export : remise des bons de commande	mar 18 oct		<i>à venir</i>	<i>à venir</i>
Envoi DILICOM	ven 07 oct	mer 19 oct	ven 16 déc	mar 03 jan
Remontée des tendances dans "Objectifs/Tendances"	jeu 10 nov	ven 09 déc	ven 20 jan	ven 17 fév

# PRESENTATION DES ASPECTS COMMERCIAUX

---



Réunion programme

Réunion représentants

Suivi de la prospection

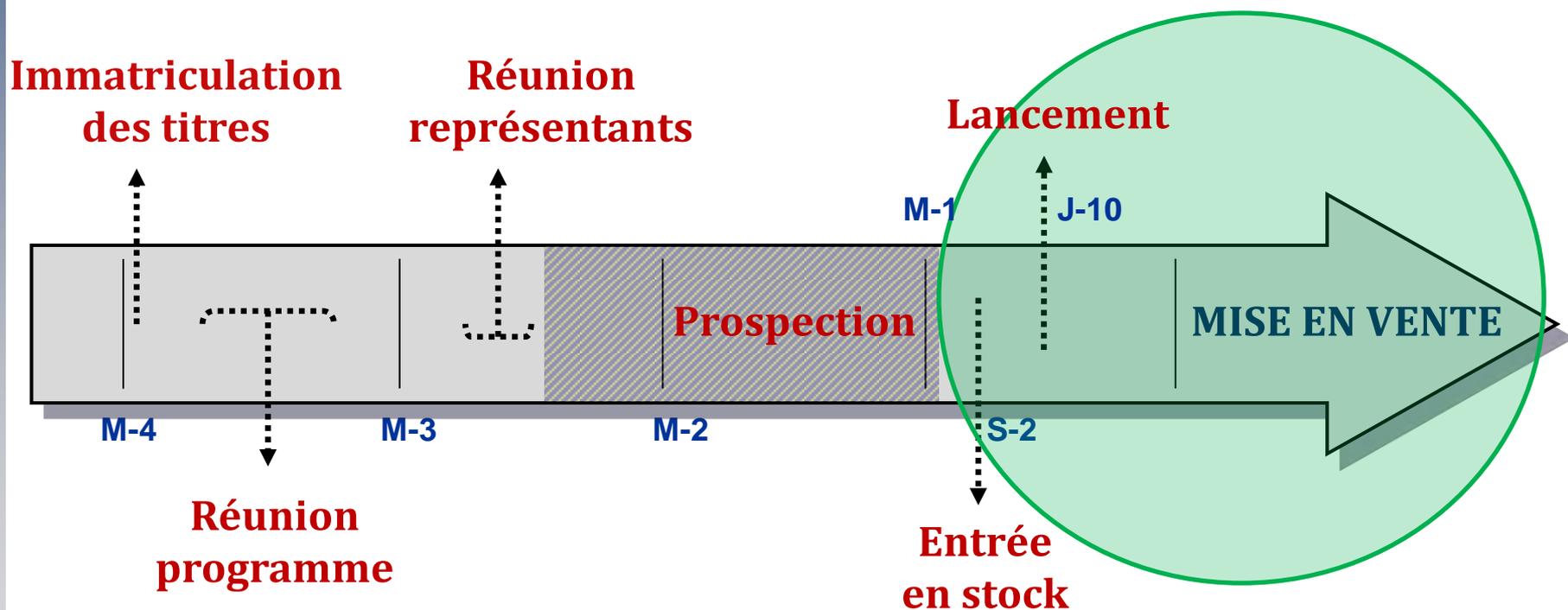
Actions correctives en cours de prospection

Saisie des tendances/ remontées informations terrain aux éditeurs

Actions sur le réassort, après la parution

# PRÉSENTATION DU PROCESS DE MISE EN VENTE

## ETAPE 4 : DISTRIBUTION



*J= Jour ouvré*

*S= Semaine*

*M= Mois*

# FIN DU PROCESS => DISTRIBUTION

<b>D I S T R I B U T I O N</b>	<b>JANVIER</b>	<b>FEVRIER</b>
SPN FNAC : dernier de réplication - <b>Blocage définitif à 20h00</b>	lun 05/12	lun 09/01
Dernier jour : transmission des bons de commande/réplication/transmission informatique	mer 14/12	ven 13/01
Dernier jour de livraison/Blocage commandes	lun 19/12	mer 18/01
Facturation	mer 21/12 <i>sur bordereau</i>	ven 20/01 <i>sur bordereau</i>
<b>Mises en vente - 1 -</b>	<b>701-01</b> <b>JEU 05/01</b>	<b>702-01</b> <b>JEU 02/02</b>
Dernier jour : transmission des bons de commande/réplication/transmission informatique	mer 21/12	lun 23/01
Dernier jour de livraison/Blocage commandes	jeu 29/12	jeu 26/01
Facturation	lun 02/01	lun 30/01 <i>sur bordereau</i>
<b>Mises en vente - 2 -</b>	<b>701-02</b> <b>JEU 12/01</b>	<b>702-02</b> <b>JEU 09/02</b>
Dernier jour : transmission des bons de commande/réplication/transmission informatique	lun 02/01	lun 30/01
Dernier jour de livraison/Blocage commandes	jeu 05/01	jeu 02/02
Facturation	lun 09/01	lun 06/02
<b>Mises en vente - 3 -</b>	<b>701-03</b> <b>JEU 19/01</b>	<b>702-03</b> <b>JEU 16/02</b>
Dernier jour : transmission des bons de commande/réplication/transmission informatique	lun 09/01	lun 06/02
Dernier jour de livraison/Blocage commandes	jeu 12/01	jeu 09/02
Facturation	lun 16/01	lun 13/02
<b>Mises en vente - 4 -</b>	<b>701-04</b> <b>JEU 26/01</b>	<b>702-04</b> <b>JEU 23/02</b>
Dernier jour : transmission des bons de commande/réplication/transmission informatique		
Dernier jour de livraison/Blocage commandes		
Facturation		
<b>Mises en vente - 5 -</b>		

<b>D I F F U S I O N</b>	<b>JANVIER - FEVRIER</b>		<b>MARS - AVRIL</b>		<b>MAI - JUIN - JUILLET</b>			<b>AOUT - SEPTEMBRE et Beaux Livres de fin</b>		<b>OCTOBRE/NOVEMBRE/DECEMBRE</b>		<b>JANVIER - FEVRIER</b>		
<b>Immatriculation des titres dans Yonix</b>	lundi 05 septembre		lundi 07 novembre		lundi 09 janvier			jeudi 09 mars		mardi 09 mai		mercredi 30 août		
<b>REUNIONS DE PROGRAMME (réunions "physiques", par tél, échange mails)</b> <i>Dossier complet disponible auprès de votre Relation Editeurs au moins 3 jours avant votre réunion (programme, argumentaires, objectifs).</i>	<b>Interforum</b> : lundi 12 au mercredi 21 sept. <b>Volumen</b> : lundi 12 au vendredi 16 sept.		lundi 14 au mercredi 23 novembre		lundi 16 au mercredi 25 janvier			mercredi 15 au vendredi 31 mars		lundi 15 au mercredi 24 mai		mercredi 06 au vendredi 15 septembre		
<b>Date impérative bouclage programme définitif :</b> <b>plus d'immatriculations ni d'ajouts de titres</b> ==> Relation Editeurs	jeudi 22 septembre		vendredi 25 novembre		vendredi 27 janvier			vendredi 31 mars		vendredi 26 mai		lundi 18 septembre		
Saisie des objectifs au titre dans Objectifs/Tendances (RE)	vendredi 23 septembre		mercredi 30 novembre		mercredi 1er février			mercredi 05 avril		mercredi 31 mai		mercredi 20 septembre		
Saisie des cases (DV, Direction des Achats)	lundi 26 septembre		jeudi 1er décembre		jeudi 02 février			jeudi 06 avril		jeudi 1er juin		jeudi 21 septembre		
Mise en forme des bons de commande nouveautés (DV, Direction des Achats)	mardi 27 septembre		vendredi 02 décembre		vendredi 03 février			vendredi 07 avril		vendredi 02 juin		vendredi 22 septembre		
Validation des bons de commande nouveautés dans Agorix et Transmission Com'in (RE)	mercredi 28 septembre		lundi 05 décembre		lundi 06 février			lundi 10 avril		mardi 06 juin		lundi 25 septembre		
<b>YONIX</b> : passage des fiches produits (argumentaires, visuels, documents associés) en accessibles diffuseur/accessibles sites éditeurs (action éditeurs).	<b>Interforum</b> : mercredi 28 septembre <b>Volumen</b> : annonce des titres lundi 1er août		lundi 05 décembre		lundi 06 février			lundi 10 avril		mardi 06 juin		lundi 25 septembre		
<b>Envoi matériel/outil aide à la vente</b> (plaquettes, épreuves,...)														
<b>Mise en précommande numérique.</b>														
<b>Début de rendez-vous pour référencement FNAC, Cultura, Carrefour, Auchan,...</b>	jeudi 29 septembre		mardi 06 décembre		Mardi 07 février			mardi 11 avril		mercredi 07 juin		mardi 26 septembre		
<b>REUNIONS REPRESENTANTS</b>														
Librairie A - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		mer 14 au ven 16 décembre		mer 15 au ven 17 février			mer 19 au ven 21 avril		mer 14 au ven 16 juin		mer 04 au ven 06 octobre		
Librairie B - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		lun 12 au mer 14 décembre		lun 13 au mer 15 février			mar 18 au jeu 20 avril		lun 12 au mer 14 juin		lun 02 au mer 04 octobre		
Librairie C - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		mer 12 au mer 14 décembre		lun 13 au mer 15 février			mar 18 au jeu 20 avril		lun 12 au mer 14 juin		lun 02 au mer 04 octobre		
Librairie D - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		lun 12 au mer 14 décembre		lun 13 au mer 15 février			mar 18 au jeu 20 avril		lun 12 au mer 14 juin		lun 02 au mer 04 octobre		
Librairie E - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		lun 12 au mer 14 décembre		lun 13 au mer 15 février			mar 18 au jeu 20 avril		lun 12 au mer 14 juin		lun 02 au mer 04 octobre		
Librairie F - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		lun 12 au mer 14 décembre		lun 13 au mer 15 février			mar 18 au jeu 20 avril		lun 12 au mer 14 juin		lun 02 au mer 04 octobre		
Librairie G - Interforum	mer 05 au ven 07 octobre		lun 12 au mer 14 décembre		lun 13 au mer 15 février			mar 18 au jeu 20 avril		lun 12 au mer 14 juin		lun 02 au mer 04 octobre		
Librairie A - Volumen	lun 03 au ven 07 octobre		semaine du 12 au 16 décembre		semaine du 13 au 17 février			semaine du 17 au 21 avril		semaine du 12 au 16 juin		semaine du 02 au 06 octobre		
Librairie B - Volumen	lun 03 au ven 07 octobre		semaine du 12 au 16 décembre		semaine du 13 au 17 février			semaine du 17 au 21 avril		semaine du 12 au 16 juin		semaine du 02 au 06 octobre		
Librairie C - Volumen	lun 03 au ven 07 octobre		semaine du 12 au 16 décembre		semaine du 13 au 17 février			semaine du 17 au 21 avril		semaine du 12 au 16 juin		semaine du 02 au 06 octobre		
Hypers A	lun 12 au jeu 20 octobre		lun 20 au ven 15 décembre		lun 20 au ven 24 février			lun 24 au jeu 27 avril		lun 26 au jeu 29 juin		lun 16 au jeu 19 octobre		
Hypers B	lun 17 au jeu 20 octobre		lun 12 au jeu 15 décembre		lun 20 au ven 24 février			lun 24 au jeu 27 avril		lun 26 au jeu 29 juin		lun 16 au jeu 19 octobre		
Librairie de Proximité / GSS	à venir		à venir		à venir			à venir		à venir		à venir		
Equipe Robert Laffont	lun 05 sept		ven 07 oct		lun 21 nov		à venir		à venir		à venir		à venir	
Export : remise des bons de commande	mar 18 oct		à venir		à venir		à venir		à venir		à venir		à venir	
Envoi DILCOM	ven 07 oct		mer 19 oct		ven 16 déc		mar 03 jan		ven 17 fév		ven 03 mars		ven 23 juin	
Remontée des tendances dans "Objectifs/Tendances"	jeu 10 nov		ven 09 déc		ven 20 jan		ven 17 fév		jeu 16 mars		ven 14 avril		ven 12 mai	

<b>D I S T R I B U T I O N</b>	<b>JANVIER</b>		<b>FEVRIER</b>		<b>MARS</b>		<b>AVRIL</b>		<b>MAI</b>		<b>JUILLET</b>		<b>AOUT</b>		<b>SEPTEMBRE</b>		<b>OCTOBRE/NOVEMBRE/DECEMBRE</b>		<b>JANVIER</b>		<b>FEVRIER</b>			
<b>SPN FNAC : dernier de réplcation - Blocage définitif à 20h00</b>	lun 05/12		lun 09/01		lun 06/02		lun 13/03		lun 10/04		mar 09/05		lun 12/06		lun 10/07		lun 07/08		lun 11/09		lun 09/10		lun 06/11	
Dernier jour : transmission des bons de commande/réplcation/transmission informatique	mer 14/12		ven 13/01		ven 10/02		ven 17/03		mer 12/04		ven 12/05		ven 16/06				lun 21/08		jeu 14/09		jeu 12/10		ven 17/11	
Dernier jour de livraison/Blocage commandes	lun 19/12		mer 18/01		mer 15/02		mer 22/03		mar 18/04		mer 17/05		mer 21/06		mer 23/08		mar 19/09		mar 17/10		mer 22/11		lun 18/12	
Facturation	mer 21/12		ven 20/01		ven 17/02		ven 24/03		jeu 20/04		ven 19/05		ven 23/06		ven 25/08		jeu 21/09		jeu 19/10		lun 27/11		mer 20/12	
<b>Mises en vente - 1</b>	701-01 JEU 05/01		702-01 JEU 02/02		703-01 JEU 02/03		704-01 JEU 06/04		705-01 JEU 04/05		706-01 JEU 01/06		707-01 JEU 06/07		709-01 JEU 07/09		710-01 JEU 05/10		711-01 JEU 02/11		712-01 JEU 07/12		801-01 JEU 04/01	
Dernier jour : transmission des bons de commande/réplcation/transmission informatique	mer 21/12		lun 23/01		lun 20/02		lun 27/03		jeu 20/04		ven 19/05		lun 26/06				lun 28/08		jeu 21/09		ven 20/10		mar 28/11	
Dernier jour de livraison/Blocage commandes	jeu 29/12		jeu 26/01		jeu 23/02		jeu 30/03		mar 25/04		mer 24/05		jeu 29/06		jeu 31/08		mar 28/09		mer 25/10		jeu 30/11		mer 27/12	
Facturation	lun 02/01		lun 30/01		lun 27/02		lun 03/04		jeu 27/04		lun 29/05		lun 03/07		lun 04/09		jeu 28/09		ven 27/10		lun 04/12		ven 29/12	
<b>Mises en vente - 2</b>	701-02 JEU 12/01		702-02 JEU 09/02		703-02 JEU 09/03		704-02 JEU 13/04		705-02 JEU 11/05		706-02 JEU 08/06		707-02 JEU 13/07		709-02 JEU 14/09		710-02 JEU 12/10		711-02 JEU 09/11		712-02 JEU 14/12		801-02 JEU 11/01	
Dernier jour : transmission des bons de commande/réplcation/transmission informatique	lun 02/01		lun 30/01		lun 27/02		lun 03/04		ven 28/04		ven 26/05				ven 28/07		lun 04/09		ven 29/09		lun 30/10		ven 29/12	
Dernier jour de livraison/Blocage commandes	jeu 05/01		jeu 02/02		jeu 02/03		jeu 06/04		mer 03/05		mer 31/05				mer 02/08		jeu 07/09		mer 04/10		jeu 02/11		jeu 04/01	
Facturation	lun 09/01		lun 06/02		lun 06/03		lun 10/04		ven 05/05		ven 02/06				ven 04/08		lun 11/09		ven 06/10		lun 06/11		lun 08/01	
<b>Mises en vente - 3</b>	701-03 JEU 19/01		702-03 JEU 16/02		703-03 JEU 16/03		704-03 JEU 20/04		705-03 JEU 18/05		706-03 JEU 15/06				708-03 JEU 17/08		709-03 JEU 21/09		710-03 JEU 19/10		711-03 JEU 16/11		801-03 JEU 18/01	
Dernier jour : transmission des bons de commande/réplcation/transmission informatique	lun 09/01		lun 06/02		lun 06/03		vend 07/04		ven 05/05		ven 02/06				ven 04/08		ven 08/09		ven 06/10		lun 06/11		lun 08/01	
Dernier jour de livraison/Blocage commandes	jeu 12/01		jeu 09/02		jeu 09/03		mer 12/04		jeu 11/05		jeu 08/06				mer 09/08		mer 13/09		mer 11/10		jeu 09/11		jeu 11/01	
Facturation	lun 16/01		lun 13/02		lun 13/03		ven 14/04		lun 15/05		lun 12/06				ven 11/08		ven 15/09		ven 13/10		lun 13/11		lun 15/01	
<b>Mises en vente - 4</b>	701-04 JEU 26/01		702-04 JEU 23/02		703-04 JEU 23/03		704-04 JEU 27/04		705-04 MER 24/05		706-04 JEU 22/06				708-04 JEU 24/08		709-04 JEU 28/09		710-04 JEU 26/10		711-04 JEU 23/11		801-04 JEU 25/01	
Dernier jour : transmission des bons de commande/réplcation/transmission informatique					lun 13/03						lun 12/06				ven 11/08				ven 10/11					
Dernier jour de livraison/Blocage commandes					jeu 16/03						jeu 15/06				jeu 17/08				mer 15/11					
Facturation					lun 20/03						lun 19/06				lun 21/08				ven 17/11					
<b>Mises en vente - 5</b>					703-05 JEU 30/03						706-05 JEU 29/06				708-05 JEU 31/08				711-05 JEU 30/11					

# PRÉSENTATION DES OUTILS...



# SUIVI DE LA PROSPECTION – CALYPSO PORTAIL

- Ce module propose à l'éditeur des rapports concernant :
  - ❖ Ses tableaux de bord des ventes,
  - ❖ Ses stocks : rapports quotidiens, hebdomadaires, mensuels et à la demande,
  - ❖ Ses objectifs et tendances pour lui permettre d'ajuster ses tirages,
  - ❖ Ses suivis de ventes numériques.

The screenshot displays the MicroStrategy Calypso Portal interface. The browser window title is 'Offices. MicroStrategy'. The navigation menu on the left includes a 'Créer' button and a list of items: Récents, Rapports partagés (Logistique, Offices), Mes rapports, Mes objets, Historique, and Mes Abonnements. The main content area shows three report cards:

- Pour Abonnement**  
Propriétaire: Administrator  
Modifiés: 07/04/17 23:51:48
- Office Facturation**  
Propriétaire: Administrator  
Modifiés: 07/04/17 23:51:36
- Office Prospection**  
Propriétaire: Administrator  
Modifiés: 07/04/17 23:51:36

# SUIVI DE LA PROSPECTION – CALYPSO PORTAIL

- Ce module propose à l'éditeur des rapports concernant :
  - ❖ Ses objectifs et tendances pour lui permettre d'ajuster ses tirages



Synthèse | Détail | Top | Projection

Données au 

### Office Prospection

Filtres

- ▶ Groupe Editeur
- ▶ Editeur
- ▶ Marque
- ▶ Article
- ▶ Office
- ▶ Mode Prospection
- ▶ Direction Circuit
- ▶ Equipe
- ▶ Super Réseau
- ▶ Sous Réseau

Article:  Afficher  Masquer

Super Réseau:  Afficher  Masquer

Office		Objectif	Tendance	Grille						Projection		
				Grille		Prospecté		A Prospecter		Poids Clients Prosp.	A Prospecter Quantité	A Servir Quantité
Quantité	Quantité	Nombre de Lignes	Quantité	Nombre de Lignes	Quantité	Nombre de Lignes	Quantité	Quantité				
<b>Total</b>		13 990	2 842	607	2 510	792	2 045	40	653	74,0%	233	2 278
70805	31/08/2017	5 670	0	0	0	0	0	0	0			0
70901	07/09/2017	4 220	0	0	0	0	0	0	0			0
71003	19/10/2017	4 100	2 842	607	2 510	792	2 045	40	653	74,0%	233	2 278



Synthèse | Détail | Top | Projection

Données au 

### Office Prospection

Filtres

- ▶ Groupe Editeur
- ▶ Editeur
- ▶ Marque
- ▶ Article
- ▶ Office
- ▶ Mode Prospection
- ▶ Direction Circuit
- ▶ Equipe
- ▶ Super Réseau
- ▶ Sous Réseau

Article:  Afficher  Masquer

Mode Prospection:  Afficher  Masquer

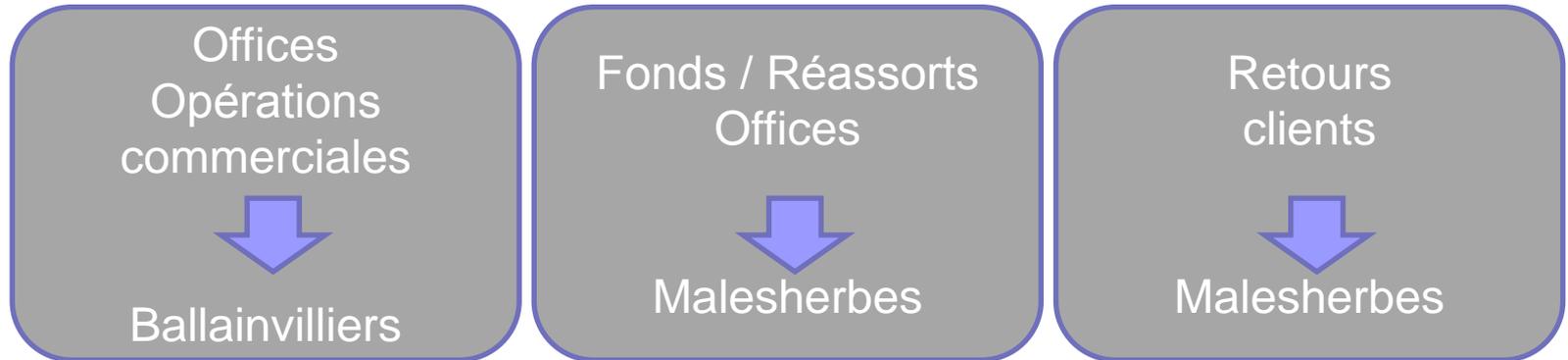
Super Réseau:  Afficher  Masquer

Office		Article	Titre	Stock Dispo	Objectif	Tendance	Grille						Projection		
							Grille		Prospecté		A Prospecter		Poids Clients Prosp.	A Prospecter Quantité	A Servir Quantité
Quantité	Quantité	Nombre de Lignes	Quantité	Nombre de Lignes	Quantité	Nombre de Lignes	Quantité	Quantité							
<b>Total</b>					13 990	2 842	607	2 510	792	2 045	40	653	74,0%	233	2 278
70805	<b>Total</b>				5 670	0	0	0	0	0	0	0			0
	662742	ASCENSION DU MONT BLANC		0	5 670	0	0	0	0	0	0	0			0
70901	<b>Total</b>				4 220	0	0	0	0	0	0	0			0
	647560	COMMENT AI SOUS-TRAITÉ MA VIE		0	2 410	0	0	0	0	0	0	0			0
	664415	UNE SEPARATION		0	1 810	0	0	0	0	0	0	0			0
71003	<b>Total</b>				4 100	2 842	607	2 510	792	2 045	40	653	74,0%	233	2 278
	587578	CINEPHILO ILLUSTRE		0	4 100	2 842	607	2 510	792	2 045	40	653	74,0%	233	2 278

# DISTRIBUTION

# ORGANISATION DE LA DISTRIBUTION

- **Les sites logistiques seront spécialisés selon les flux physiques :**



- **Lancement début 2017 du projet d'impression à la commande qui permettra de :**

- ❖ Répondre aux commandes clients des titres épuisés,
- ❖ Réaliser des courts tirages sur des nouveautés et des titres de fonds,
- ❖ Gérer les services de presse personnalisés.

- **Autres dépôts :**

- ❖ France : 4 salles des ventes → Ivry-sur-Seine, Toulouse, Lyon, Marseille
- ❖ Export : Belgique, Suisse, Canada

# PRESENTATION DES SITES INTERFORUM

**Mal 2 - RETOURS -**  
*Route d'Etampes*



Les sites de distribution d'INTERFORUM à Malesherbes et Ballainvilliers, s'étendent sur plus de 100.000 m<sup>2</sup>, et expédient 138 millions de livres par an, vers plus de 15 000 clients.

**Mal 1 - SITE PRINCIPAL -**  
**MALESHERBES**



**SERMAISES**



**BALLAINVILLIERS**



**MERU**



**IVRY-SUR-SEINE**



# SITE PRINCIPAL DE MALESHERBES



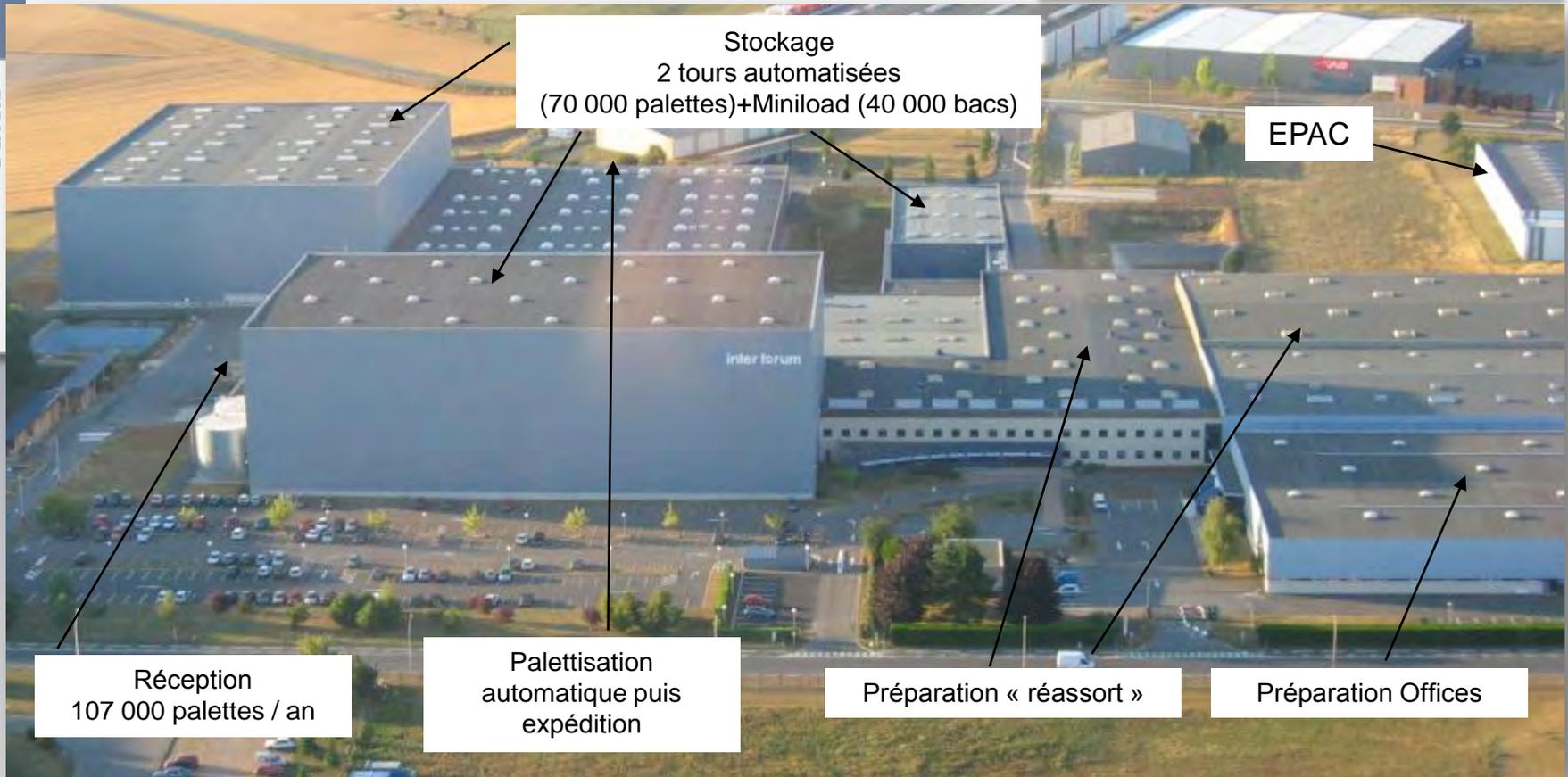
# INTERFORUM MALESHERBES

de 500 à 800 personnes sur site

15 000 colis et 147 000 lignes de commandes par jour

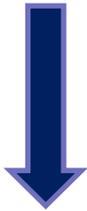
■ 120,3 millions de livres expédiés par an

Fonctionne en 2 ou 3 équipes  
6h – 20h40 / 6h – 3h



# Optimisation du flux de préparation et des moyens

- 1 **Tour de stockage** : entrée et sortie automatique dans une des 2 tours de stockage



- 2 **Prélèvement de stock** : pour réapprovisionnement de la préparation de commandes.



# Optimisation du flux de préparation et des moyens

## ③ Préparation des commandes

①



②



③



*Selon leur niveau de vente , les livres sont prélevés sur palettes ① , sur meubles « dynamiques » ② et sur étagères ③*

# Optimisation du flux de préparation et des moyens

## ④ KARDEX Horizontal (préparation de commandes)



# Optimisation du flux de préparation et des moyens

## Miniload

*40 000 bacs cartons*  
*Capacité de 4 000 bacs nouveautés par jour*



## Etiquetage

*10 machines*  
*Jusqu'à 100 000 exemplaires par jour*



# MALESHERBES 2 : TRAITEMENT DES RETOURS



*Les livres sont triés en fonction de leur état :  
Les défectueux étant pilonnés  
et les livres bons sont remis en stock.*

# SITE DE BALLAINVILLIERS



# Site de Ballainvilliers



**OFFICE ET STOCK**



**32 000 m2 couverts**

# ECHANGES...