

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

### L'entreprise chimique Prayon simplifie le marketing et la vente grâce à SAP Cloud for Customer

*Engis/Kontich, le 27 juin 2016.* Prayon, leader du marché de l'acide phosphorique et des phosphates, compte sur SAP Hybris Cloud for Customer pour simplifier et accélérer ses processus de vente et de marketing. La plate-forme CRM offre à 90 utilisateurs d'Europe et des États-Unis une vue panoramique et à jour de la clientèle, y compris sur smartphone et tablette. Prayon est mieux armé pour répondre aux développements numériques et économiques de son secteur. L'implémentation fait appel au partenaire SAP TheValueChain.



Marc Senterre,  
CIO, Prayon

#### Convivialité

Prayon utilise depuis 2011 SAP CRM sur site. Cet été, l'acteur de la chimie passera à la version cloud. Marc Senterre, CIO de Prayon, attend une plus-value notamment de la disponibilité mobile, de l'intégration à Microsoft Office 365 et de l'approche intuitive. « En termes de facilité d'emploi, Cloud for Customer est sans égal. La productivité et l'efficacité de l'utilisateur final en bénéficient. La HANA Cloud Platform sous-jacente alimente l'application avec des données en temps réel. Ainsi, le vendeur connaît toujours la dernière situation de ses clients, des offres et des opportunités. Nous pouvons anticiper plus vite les attentes de la clientèle. Et comme il ne faut aucun investissement en matériel, le coût total de propriété s'en ressent positivement. »

#### Le choix de TheValueChain

Parmi une série de candidats solides, Prayon a décidé de confier à TheValueChain la réalisation du projet. « Nous avons été convaincus par leur connaissance détaillée du produit et de l'activité », explique Valérie Renard, Sales & Marketing Director chez Prayon. « TheValueChain a traduit une longue liste de besoins du métier en une solution claire et bien structurée, à base de fonctions standard. Ils ont compris nos difficultés et notre culture pragmatique. Leur démonstration l'a prouvé. »

#### Implémentation rapide

La mise en production à l'échelle européenne a été réalisée en juin 2016. Le site américain suivra en septembre. La mise en place de Cloud for Customer ne dure que 12 semaines. « Il faut savoir que la solution est dans une large mesure prête à l'emploi », explique Anouck Decock, de TheValueChain. « En standard, Cloud for Customer assure le support complet des processus de vente, de marketing et de services, avec de nombreuses possibilités d'intégration aux réseaux sociaux et autres plates-formes. »

---

Prayon – <http://www.prayon.com/> | [www.linkedin.com/company/prayon](http://www.linkedin.com/company/prayon)

Prayon est un producteur mondial de phosphates, entièrement intégré. Le siège se trouve en Belgique ; les unités de production sont installées en Belgique, en France et aux États-Unis. Prayon appartient à OCP (Maroc) et à la SRIW (Belgique). L'entreprise produit et commercialise une large gamme d'acides phosphoriques, de phosphates

et de produits au fluor épurés qui sont utilisés dans l'alimentation, les engrais et un éventail d'applications industrielles. Le Groupe sert ses clients par l'intermédiaire d'un réseau mondial de vente et de services.

**A propos de TheValueChain – [www.thevaluechain.be](http://www.thevaluechain.be) | <https://www.linkedin.com/company/2316369>**

TheValueChain aide les entreprises à optimiser les maillons faibles de leur chaîne de valorisation, avec une amélioration des performances d'entreprise et un rendement meilleur et plus rapide de l'investissement dans SAP à la clé. Ses clients sont des entreprises de production et de distribution, des entreprises d'utilité publique, les pouvoirs publics, des fournisseurs de services professionnels et des gestionnaires immobiliers. TheValueChain se concentre sur les solutions d'entreprise de bout en bout, l'optimisation des processus, la gestion du cycle de vie des applications et la technologie innovante. Plus de 100 experts possédant en moyenne 10 à 15 ans d'expérience SAP relèvent les défis avec pragmatisme et inventivité. TheValueChain est SAP Gold Partner et est certifié en tant que Partner Centre of Excellence (PCoE). L'entreprise possède des bureaux en Belgique, au Luxembourg et en Suisse. TheValueChain appartient au groupe Gumption.

**Plus d'infos ?**

Ivan Leysen | [ivan.leysen@thevaluechain.be](mailto:ivan.leysen@thevaluechain.be) | +32 496 70 32 70