

Castorama adopte en Europe la solution décisionnelle ibs Deals de Soft Solutions pour piloter ses achats

■ **Filiale du groupe Kingfisher, leader européen du bricolage, l'enseigne Castorama s'appuie aujourd'hui sur l'applicatif de pilotage des achats ibs Deals de Soft Solutions pour automatiser l'évaluation et le suivi des fournisseurs dans ses magasins français, italiens et polonais. ■ Unique sur le marché en termes de fonctionnalités, ibs Deals est un module à fort retour sur investissement.**

Un méta-référentiel pour le groupe Kingfisher.

Depuis qu'en 2002, Kingfisher, leader européen du bricolage, a absorbé le spécialiste français du secteur, Castorama, le groupe recherchait un **outil informatique de pilotage de ses relations fournisseurs**. Ces tâches sont alors encore réalisées manuellement. La solution doit répondre à une double exigence initiale : s'adapter à tous les pays d'implantation de Castorama : **la France, l'Italie et la Pologne** ; et à terme, répondre aux besoins de **toutes les enseignes du groupe : B & Q en Grande-Bretagne, et Brico-Dépôt sur le territoire français**. Fin 2003, Getinor rédige, en collaboration avec les futurs utilisateurs de Castorama France et Italie – **les directions commerciale et achats, ainsi que les contrôleurs de gestion** – le cahier des charges. Le projet baptisé "Performance Fournisseurs" est stratégique : le choix doit être approuvé par la direction du groupe.

« Il nous fallait une solution qui se positionne comme un méta-référentiel, au-dessus des deux plates-formes cohabitant dans le groupe : celle de Getinor, le GIE regroupant les informatiques de Castorama et de Brico-Dépôt, et celle de B & Q en Grande-Bretagne », précise Philippe Meurillon, directeur des systèmes d'information de Getinor.

ibs Deals, une richesse de fonctionnalités unique.

ibs Deals de Soft Solutions est retenu. Avant d'être adoptée définitivement, l'application est soumise aux réactions d'une petite équipe d'utilisateurs. C'est à partir d'un pilote intégrant une étude affinée des besoins de l'enseigne que le choix est validé en mai 2004. *« Il y a très peu de solutions sur le marché, les éditeurs américains n'ayant pas eu à intégrer la spécificité de la législation française. ibs Deals est la seule en Europe à aller si loin dans la*

compréhension et l'analyse de nos besoins », explique Philippe Meurillon. « Les références de l'éditeur, la façon dont ibs Deals a été implémenté chez d'autres clients nous ont semblé adaptées à notre contexte. Le fait qu'ibs Deals soit un outil expert, intégrant un véritable savoir-faire métier retail : tout cela a été déterminant », complète Philippe Meurillon.

Outil décisionnel, ibs Deals permet de **préparer et de simuler les conditions de négociations avec les fournisseurs (gestion des contrats et des remises)**, et de vérifier *a posteriori* leur bonne application. Un système de **reporting analytique** vérifie ainsi que les engagements en termes de qualité et de délais sont bien respectés. L'outil intègre également **un volet comptable**, dédié à l'émission des factures de remises et à leurs relances. *« Grâce à la partie comptable d'ibs Deals, nous allons accélérer le paiement des remises par nos fournisseurs, sans le moindre oubli. Nous serons évidemment plus exhaustifs et pertinents qu'avec le système manuel encore utilisé il y a quelques semaines », prévoit Philippe Meurillon. ibs Deals est en effet le module de la suite logicielle Soft Solutions qui génère le plus fort retour sur investissement.*

L'application complète a été livrée début novembre 2004 pour les tests et recettes, la mise en production est prévue pour janvier 2005 en France et en Italie, et dans le courant du premier semestre en Pologne.

Formation sur site et e-learning : un accompagnement au changement bien géré.

L'un des défis de la mise en place d'ibs Deals tenait au déploiement d'une solution unique pour trois pays : un seul cahier des charges a été écrit et un seul produit choisi, paramétré spécifiquement sur chaque pays. *« Le planning était très tendu, car nous avions une contrainte d'utilisation : nous souhaitons que toute la gestion des contrats soit opérationnelle pour débiter l'année 2005. Nous sommes donc satisfaits que ces délais aient été respectés », constate Philippe Meurillon.*

Au-delà de la mise en place de la solution, Soft Solutions a accompagné Castorama dans la conduite du changement. Cela se traduit notamment par une aide à la formation des utilisateurs. Chez Castorama, celle-ci est échelonnée sur huit semaines à partir de la mi-novembre 2004, parallèlement à la mise en production, ce qui a permis aux utilisateurs d'**appliquer aussitôt leurs nouvelles connaissances. Par la suite, un module de e-learning, livré en standard, permettra à chacun de faire les ajustements nécessaires.**

« Nous apprécions d'avoir en face de nous des interlocuteurs à l'écoute, ayant une vraie passion du métier et la compréhension de nos enjeux – notamment celui de la complexité en France de la législation des contrats et de la gestion des remises », explique le directeur des systèmes d'information de Getinor.

À propos de Castorama. Créée en France en 1969, l'enseigne Castorama a été rachetée en 2002 par le groupe britannique Kingfisher, spécialiste du bricolage. Avec 600 magasins dans le monde via les enseignes B&Q (présentes en Grande-Bretagne, en Chine et à Taiwan), Brico-Dépôt (60 magasins en France) et Castorama et un chiffre d'affaires de 11 milliards d'euros, Kingfisher est leader européen et troisième acteur mondial sur le secteur du bricolage. Il emploie 60 000 collaborateurs dans le monde (dont 14 000 en France).

Pour sa part, Castorama compte 105 magasins en France, 25 en Italie et 25 en Pologne. Son chiffre d'affaires est de 2,5 milliards d'euros.

À propos de SOFT SOLUTIONS. Seize ans d'une croissance ininterrompue permettent à la société Soft Solutions, fondée dans le nord de la France – à Lille, point de concentration de nombreuses centrales d'achats des grands distributeurs –, de revendiquer la place de chef de file des éditeurs européens de solutions décisionnelles dédiées à la grande distribution. Un

marché de spécialistes où l'éditeur a été porté par l'expansion des groupes de distribution français et par une accélération notable de leurs investissements informatiques.

Soft Solutions compte aujourd'hui des implantations dans 19 pays en Europe, Amérique du Nord, Amérique du Sud, et Asie.

Pour en savoir plus : www.softsolutions.fr

Contacts

Relations presse ■ Agence C3M ■ Tél. 01 47 34 01 15

Sophie Daudignon, sophie@agence-C3M.com, Michelle Amiard, michelle.amiard@agence-C3M.com

Soft Solutions ■ Laetitia Willot ■ Tél. 03 20 41 41 90 ■ laetitia.willot@softsolutions.fr