



Communiqué de presse

Paris, le 25 juin 2010

Développement d'applications métiers : APEX (Magasins Vert et Point vert) refond son système d'information dans une démarche agile avec SODIFRANCE

- Une intervention d'ANTEO-Consulting, du groupe SODIFRANCE, dans l'audit des besoins et l'accompagnement à la définition du cahier des charges.
- Les équipes IT de SODIFRANCE ont remporté le développement, la mise en œuvre et la gestion du système informatique Greenbase.
- Greenbase permet à APEX de gérer l'ensemble de ses relations fournisseurs : rédaction des contrats de référencement, processus de validation, déclaration des achats par les adhérents et suivi temps-réel de l'activité.

■ Accompagner la croissance du réseau, gérer la multiplication des références et suivre les avancées réglementaires

Centrale d'achats créée il y a 25 ans pour les magasins Point Vert et Magasin Vert, APEX occupe plusieurs rôles importants pour l'ensemble du réseau : achats, service marketing (édition de magazines, prospectus, etc.), gestion de la marque du distributeur (MDD), soutien au développement de l'ensemble de la franchise, etc. La croissance du réseau de franchisés a, avec le temps, complexifié les missions de la centrale d'achat qui sont de référencer les fournisseurs, les produits et de négocier les conditions d'achat pour les franchisés. En moins de 10 ans, le groupement a vu son chiffre d'affaires doubler et gère désormais :

- plus de 450 fournisseurs,
- 200 millions d'achats,
- un très large assortiment composé de milliers de produits.

L'évolution légale des relations fournisseurs et la Loi de Modernisation de l'Economie (LME) ont compliqué la rédaction et la mise en œuvre des contrats de distribution. C'est pourquoi APEX a lancé fin 2007, en collaboration avec le service informatique du groupement, une réflexion stratégique visant à mettre en place un nouveau système informatique capable d'améliorer ses processus métier et de gérer les contraintes légales. « Nous avons constaté un certain nombre de défaillances, de la part des fournisseurs, à obtenir le paiement dans les temps des accords commerciaux et donc gérer convenablement les entrées et sorties financières. Par ailleurs, nous voulions améliorer le reporting de référencement ainsi que la mise à disposition des contrats négociés pour le réseau », explique Laurent Labattut, Directeur d'APEX.

■ Une phase d'étude et de conseil confiée à ANTEO-Consulting

« Nous nous sommes appuyés sur ANTEO-Consulting, pour une aide à la définition du besoin, la rédaction du cahier des charges et sa lisibilité par les candidats à l'appel d'offre », ajoute le Directeur d'APEX. Les consultants d'ANTEO-Consulting ont intégré fin 2007 les équipes d'APEX pour un audit technique, fonctionnel et légal, apportant un regard complémentaire au métier d'APEX : depuis la reformulation des besoins jusqu'à l'imagination des composants de l'interface de l'application. « Ils sont venus en immersion totale pour un audit complet et ont démontré une forte capacité à se projeter rapidement dans la compréhension des besoins », explique Laurent Labattut.

■ SODIFRANCE pour une démarche agile

Le second point déterminant a été la solution proposée. *« Contrairement aux concurrents qui proposaient des progiciels existants et spécialisés, SODIFRANCE nous a recommandé de créer la solution de toute pièce. Ce qui était séduisant, c'est que cela nous permettait d'avoir une solution qui s'adaptait à nos méthodologies de travail et pas l'inverse. Pour finir, nous avons misé sur une SSII qui a une bonne expertise des développements spécifiques et qui nous proposait un accompagnement en profondeur »*, explique Laurent Labattut.

« Nous avons décidé d'adopter une démarche agile en ayant un développement spécifique qui s'adapte rapidement aux contraintes légales, ce que des progiciels étaient dans l'incapacité de proposer. En effet, les éditeurs ne sont pas capables de mettre en œuvre des contraintes réglementaires aussi rapidement dans la mesure où leurs outils intègrent les spécificités d'autres secteurs ou sont trop globaux. »

La mise en œuvre a démarré au printemps 2008 sous forme de 6 lots dont un autour des contrats, des rétrocessions et des process en ligne. La principale complexité était liée à la mise en œuvre des nouvelles contraintes légales qui évoluaient en même temps que le projet. Toutes les équipes du projet ont ainsi dû travailler avec les juristes pendant les développements. Les maquettes présentées au fur et à mesure permettaient de faire avancer le projet. Parallèlement, SODIFRANCE devait intégrer les différentes spécificités des différents rayons : animalerie, végétaux, petit outillage, etc. de sorte que l'outil colle aux besoins métiers des chefs de produits d'APEX. Les développements ont ainsi duré 18 mois et ont été finalisés fin 2009.

« SODIFRANCE s'est distingué tout au long du projet par sa démarche flexible et rapide qui a permis de faire avancer le projet malgré les points de blocages divers. Le tout nous a permis de développer sans à-coups », ajoute Laurent Labattut.

■ Greenbase : un système sur mesure et évolutif

Greenbase permet aujourd'hui à APEX de gérer l'ensemble de ses relations avec ses fournisseurs : rédaction des contrats de référencement d'achats, validation des clauses, déclaration des achats réalisés par les adhérents, etc. Le système apporte une vue temps réel de l'avancement des ventes ou des paiements. Il permet également de faire rapidement des projections sur les volumes d'achats en début d'année, de réaliser des opérations de contrôle en cours d'année. En fin d'année, APEX peut ainsi dresser un bilan des achats pour renégocier des conditions auprès des fournisseurs. Greenbase dispose de fonctionnalités d'alertes pour que les chefs produits puissent respecter les délais de l'entreprise et le cadre légal.

« Nous disposons d'un outil qui intègre tous les aspects de notre métier depuis la négociation des contrats jusqu'à la facturation. Le reporting en ligne nous permet d'avoir une bonne vision d'ensemble de l'activité. En fin d'année, nous sommes capables d'avoir une vue complète sur la collaboration du réseau avec chaque fournisseur », commente Laurent Labattut.

Techniquement, l'application a été écrite en Java JEE et conçue avec des interfaces riches pour une meilleure ergonomie et simplicité d'utilisation. Le système est ouvert et capable de se connecter à n'importe quel système tiers.

« La réussite du projet tient également à la mobilisation de toutes les équipes. Le système a permis de structurer le process métier. Aujourd'hui tout le monde peut mesurer l'avancement des dossiers et identifier les défaillances. Nous pouvons mesurer les performances individuelles des négociateurs. Depuis, nous avons gagné 3 mois de travail sur la gestion comptable et la clôture des comptes », conclut Laurent Labattut.