
COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le jeudi 6 janvier 2005

Mots-clés : COMMERCE ET DISTRIBUTION / INFORMATIQUE / DÉCISIONNEL

**Centrale d'achat des enseignes Cora et Match,
Provera France s'équipe avec Soft Solutions
d'un outil de pilotage des achats et d'un référentiel**

▪ **A sa création, la centrale d'achat Provera France a fait appel à Soft Solutions pour construire son outil informatique. Un an et demi a suffi pour mettre en place les modules de gestion des achats lbs Deals et le référentiel lbs Referential, et fournir ainsi à la centrale la colonne vertébrale de son système d'informations. ▪ 6 000 fournisseurs et leurs tarifs et 200 000 références sont aujourd'hui gérés avec ces outils qui alimentent les systèmes informatiques des 59 hypermarchés Cora et 156 supermarchés Match.**

Un défi informatique majeur.

En 2001, le groupe Louis Delhaize se trouve confronté à un grand défi sur le marché français où il gère les enseignes d'hypermarchés Cora, de supermarchés Match et de hard discount Ecomax. Jusqu'à cette date, le groupe partageait une centrale d'achat - Opéra - avec le groupe Casino. La séparation des deux partenaires entraînant sa dissolution, une nouvelle structure - Provera France - est créée pour gérer les activités françaises (métropole et Antilles) de Louis Delhaize. Entité qu'il s'agit d'informatiser d'urgence, en commençant par **la mise en place d'un outil de gestion des achats.**

Plutôt que de reprendre l'outil mis au point par Casino du temps d'Opéra ou de se lancer dans un développement spécifique, Provera se tourne en mai 2002 vers Soft Solutions. L'éditeur a déjà équipé ses centrales d'achat, Provera Belux et Provera Hongrie, de son outil lbs Deals. L'outil doit être opérationnel en six mois, pour septembre-octobre, période où les négociations avec les fournisseurs démarrent. Et parce qu'un déploiement de ce type réclame en général neuf mois, il faut mettre les bouchées doubles.

Soft Solutions alloue une bonne trentaine de personnes pour assurer les études, le développement et la mise en place du module. La formation des 120 utilisateurs est assurée par un administrateur fonctionnel de Provera et 4 consultants de Soft Solutions.

Délais respectés !

Les délais sont respectés, un résultat d'autant plus remarquable que Soft Solutions ne s'est pas contentée de déployer son outil standard. Elle a notamment développé un composant spécifique - aujourd'hui intégré dans lbs

Deals -, **un éditeur de contrats** permettant de débite automatiquement les contrats. « *Soft Solutions a partagé avec nous la phase d'écriture des process de notre centrale, explique Jean-Robert DESHERAULT, directeur général de Provera France alimentaire, et elle a ainsi fait coller son outil à nos besoins. Notre métier est à la fois de négocier, contractualiser, facturer et encaisser. Toutes ces tâches sont aujourd'hui assumées par lbs Deals, devenu l'outil majeur de notre activité, à l'exception de l'encaissement qui est couvert par un outil comptable connecté à lbs Deals* ».

Quelques mois pour la mise en place du référentiel.

Parallèlement à ce premier projet, Provera France souhaite mettre en place **un référentiel, un outil de gestion unique et synchrone des données, articles, fournisseurs et tarifs**. « *Pour avoir une source de données unique à répartir dans les enseignes.* », explique Jean-Robert DESHERAULT.

Le groupe se tourne de nouveau vers Soft Solutions. « *Nous avons écrit le cahier des charges de notre référentiel au moment même où Soft Solutions développait un outil de ce genre* », explique Jean-Robert DESHERAULT.

Le choix d'lbs Referential est fait en janvier 2003. Alors qu'il n'est pas rare que le déploiement de solutions intégrées analogues prenne plusieurs années, l'objectif ici est de pouvoir saisir la collection dès juin ! Là encore, Provera France et Soft Solutions mobilisent leurs ressources, soit, pour Soft Solutions, une soixantaine de personnes. Leurs compétences sont renforcées par celles de dix consultants de **Deloitte & Touche et d'Unilog**, chargés de l'intégration du projet et de l'accompagnement au changement. Ceux-ci épaulent aussi des spécialistes de Soft Solutions pour former, en mai 2003, **les trois cents futurs utilisateurs d'lbs Referential. La course contre la montre est gagnée : lbs Referential entre en action le 26 mai 2003.**

Du prototype à l'opérationnel.

« *C'était un pari que de mettre en place une solution opérationnelle avec ce qui n'était encore qu'un prototype, et ce, dans un temps record,* souligne Menouar LOUNES, administrateur-référentiel chez Provera France. *Nous évoluons dans un univers de commerce où il est normal d'aller vite. On peut être satisfait de la réactivité de Soft Solutions.* »

Aujourd'hui, lbs Referential permet à Provera France des opérations de référencement pour 6 000 fournisseurs, leurs tarifs et 200 000 références (300 000 étant visés à terme). Une saisie unique permet d'alimenter les systèmes informatiques des 59 hypermarchés Cora et 156 supermarchés Match situés en métropole.

« *Lorsque nous nous sommes séparés de Casino, on aurait pu prédire que nous n'aurions pas d'outil informatique prêt avant cinq ans, mais en un an et demi, grâce à Soft Solutions, les deux colonnes vertébrales de Provera France étaient là...* » se réjouit Jean-Robert DESHERAULT. Une réussite qui repose sur un échange privilégié d'expériences. « *Nous avons permis à Soft d'enrichir ses outils avec notre expertise achat et fonctionnelle, et Soft Solutions nous a livré un référentiel extrêmement structurant et parfaitement adapté à nos besoins. Nous avons été très rapides, mais cela fonctionne très bien !* » ajoute-t-il.

Cette collaboration étroite ne s'arrête pas là. Après avoir déjà équipé les deux acheteurs, basés en Guadeloupe, responsables des magasins antillais d'lbs Deals, Provera France travaille actuellement à l'extension d'lbs Referential aux Antilles. Enfin, conclut Jean-Robert DESHERAULT, « *Provera France envisage de compléter les outils déjà mis en place par d'autres modules de la suite de Soft Solutions.* »

Le partenariat entre le Groupe Louis Delhaize et Soft Solutions a été récompensé, au Retail Trade Show 2003 à Birmingham (Grande Bretagne), comme « Retailer/Supplier Partnership of the Year » ayant généré des Retours sur Investissement significatifs.



A propos de Provera. Mise en place en septembre 2002 par le groupe de distribution Louis Delhaize, Provera France est la centrale d'achat de ses enseignes d'hypermarchés Cora, de supermarchés Match et de hard discount Ecomax en France (59 Cora et 156 supermarchés Match) et aux Antilles (4 Cora, 17 supermarchés Match et 52 Ecomax).

Le groupe européen Louis Delhaize compte deux autres centrales d'achat (Provera Belux, et Provera Hongrie) et plusieurs enseignes (outre Cora, supermarchés Match et Ecomax, Smatch, Louis Delhaize et Profi), présentes en Belgique, au Luxembourg, en Hongrie et en Roumanie. Son chiffre d'affaires annuel est d'environ 11 milliards d'euros annuels.

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'achat 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