Témoignage : B-COMM Auchan

1985-2007 : un développement durable

En 1961, Gérard Mulliez ouvre le premier magasin à Roubaix dans le quartier des « Hauts Champs ». Quelques années plus tard, 12ème groupe de distribution dans le monde et présent dans 11 pays, Auchan compte parmi ses entreprises 369 hypermarchés, 666 supermarchés, Immochan et la banque Accord. Le groupe Auchan réalise un chiffre d'affaires de 33,6 milliards d'euros avec 1,13 milliards de clients (tickets de caisse). Le projet de marque du groupe constitue l'amélioration de la qualité et le niveau de vie des clients, le suivi de ses valeurs clés (pouvoir d'achat, authenticité des produits, confiance, facilité, relation avec le client, découverte), la proposition d'une offre construite et adaptée localement en fonction des besoins du client.

Les problématiques des équipes Auchan étaient les suivantes : opter pour une solution centralisée en remplacement de solutions locales, faire évoluer le parc « matériel » ancien et multi-générationnel, prendre le virage technologique ethernet dans les magasins, faire le choix d'une technologie unique, organiser la coexistence de contrôle d'accès et de gestion des temps, intégrer l'importance de l'Exploitation dans la planification des déploiements, revoir l'infrastructure de câblage des magasins, la nécessité de travailler en mode projet à un moment particulier de l'année pour ne pas gêner l'exploitation commerciale, améliorer la qualité de services et des compétences techniques pour maintenir et faire évoluer le parc.

Les équipes Auchan ont décidé de scinder la partie « matériel » et « logiciel » car elles souhaitaient trouver un matériel indépendant de l'application. Le process de remplacement aura duré 3 ans, concerné plus de 1 000 terminaux et environ 50 000 badges. Auchan dispose maintenant d'une gamme unique de matériel, d'une seule technologie de badges, les coûts de maintenance ont été réduits de 50%, la qualité de service due à une forte diminution des taux de pannes s'est nettement améliorée, les appels téléphoniques adressés au support magasin et liés à la maintenance ont été réduits de 90%.

Les facteurs clés de succès du projet furent le partage d'une même vision à long terme de la part des différents interlocuteurs, la prise en compte de l'exploitation et de la maintenance dès la construction de la solution, la qualité de la relation humaine entre les équipes et la bonne maîtrise du projet depuis le câblage des magasins jusqu'à l'intégration des données dans le SIRH.

Anwender * Success Story * Anwenderbericht * Success Story * Anwenderbericht * Success Story * Anwenderbericht * Success Story

« Un retour très positif sur la prestation et les solutions de Kaba »

Mr BLOMME – Responsable informatique & Directeur de Projet

« Un Contrat Cadre couvrant toutes les phases du projet, de l'approvisionnement en matériel jusqu'à la mise en œuvre opérationnelle assorti d'un reporting très précis ont permis d'assurer la maîtrise budgétaire et ce tout au long des opérations »

Michel DELAPORTE
Direction des Achats

Thierry GODEFROY Contrôle de Gestion

Pour plus d'informations
http://www.auchan.com

Kaba S.A.S

9, rue Pagès
92150 Suresnes France

Tél +33/1.41.38.98.60
Fax +33/1.41.38.01.06
E-Mail contact@ksp.kaba.com
Internet www.kaba.fr

(c) 2006 Kaba SAS