



# Cora Métropole transforme avec succès son outil d'animation commerciale

*Fin 2008, l'enseigne a mis en place un nouveau système de gestion des offres commerciales. Le projet a été mené en collaboration étroite avec les utilisateurs et s'inscrit dans la stratégie globale de l'entreprise pour gagner des parts de marché.*

Dans le secteur très concurrentiel de la grande distribution, chaque effort compte pour gagner quelques points de parts de marché. C'est dans cette optique que Cora Métropole (59 hypermarchés, 22 000 collaborateurs) a décidé en 2006 de refondre entièrement son outil d'animation commerciale afin de disposer d'une solution plus performante, répondant mieux à la stratégie de conquête de l'entreprise.

## *Créer des offres différenciantes*

L'objectif était triple : pouvoir proposer aux clients des offres différenciantes de celle de la concurrence ; avoir une programmation simple et rapide des opérations commerciales par les utilisateurs (les responsables de rayon) et mettre à la disposition de l'enseigne un système indépendant pour de futures évolutions. Le projet initié par la direction générale et la direction Métier a été piloté par la DSI et la Direction Métier. Démarré en 2006, son développement s'est déroulé entre mars 2007 et juin 2008.

Les premiers pilotes en magasins ont ensuite été déployés de juillet à septembre 2008 avant le déploiement intégral jusqu'en novembre 2008 à raison de 9 magasins par semaine. Pour l'accompagner dans la mise en place de la solution, Cora a fait appel à deux sous-traitants : Sopra pour l'expertise technique et l'assistance à maîtrise d'ouvrage et Pragmaty pour l'analyse de risques. En tout, ce sont 40 personnes qui ont travaillé sur le projet : une équipe interne pour le pilotage et le développement avec des collaborateurs ayant des compétences sur le domaine (20 personnes de la DSI, 10 personnes métiers) et 10 personnes détachées par les sous-traitants. Le choix des outils technologiques (Java, JBoss Rules, Delphi, EAI pour la gestion des flux temps réel, ETL pour le sourcing dataware, VMware, DB2 et Linux comme système d'exploitation du moteur), devaient répondre à certaines exigences à savoir, pas d'installation de nouveaux serveurs physiques en magasin mais l'utilisation de l'infrastructure VMware existante ; pas de licence logicielle mais une solution en Open Source et la possibilité de s'appuyer sur l'infrastructure et les technologies existantes dans l'entreprise.

## *Les utilisateurs fortement impliqués*

Pendant tout le déploiement du projet, les équipes métiers et la DSI ont collaboré très étroitement. Les utilisateurs ont notamment été impliqués dans toutes les étapes notamment à travers la validation des maquettes, la validation fonctionnelle et l'accompagnement au changement. Ainsi, différents modules de formation (e-learning, parrainage...) ont été mis en place afin que tous les utilisateurs puissent s'approprier très vite l'outil. Cinq mois après la mise en place de la solution, le bilan est très positif. S'il est trop tôt pour juger totalement de l'impact économique du projet, Philippe Courqueux, DSI de Cora Métropole, note que cela a vraiment donné une nouvelle dynamique commerciale à l'enseigne : « *C'est la réussite d'un travail de fond et surtout d'un travail collectif entre la DSI et les utilisateurs. Le déploiement s'est fait très vite et sans véritable problème car nous avons toujours travaillé ensemble et nous avons eu le soutien permanent de la direction générale.* » ■

Florence Puybareau

“  
C'est la réussite  
d'un travail de  
fond et surtout  
d'un travail  
collectif entre  
la DSI et les  
utilisateurs.

*Philippe Courqueux*  
DSI de Cora