



**Interview de
Jean Leroux,
Président de la
Commission
Retail**

Séminaire de Printemps 2007

Notre évènement du mois sera placé sous le signe de l'Intelligence Economique et de la mobilité.

Le 22 mars à Paris, Salon Eurosite George V, L'USF organise, pour trois raisons majeures, un séminaire exceptionnel pour aborder ces thèmes riches en perspectives :

- Les DSI sont de plus en plus impliqués dans les choix stratégiques qui visent à améliorer la compétitivité de leur entreprise. Ils sont par conséquent directement concernés par la collecte, le traitement d'informations et la diffusion de connaissances utiles à la maîtrise de son environnement.
- Ils représentent un sujet essentiel pour les membres de l'USF en vertu du rôle des outils informatiques de SAP, notamment dans le domaine de la Business Intelligence, qui constituent une composante fondamentale de toute démarche d'intelligence économique.
- Les solutions déployées autour de l'IE entraînent des conséquences majeures en matière de sécurité (intrusion, vulnérabilité, confidentialité), accentuées par les pratiques de mobilité.

Notez également que nous avons prévu un moment de détente et néanmoins de réflexion, avec la participation exceptionnelle de **Jean Luc Van den Heede**, Skipper recordman du tour du monde "à l'envers", qui abordera le thème de l'entreprise et la navigation à travers 12 principes fondamentaux applicables dans les deux univers.

Inscriptions par mail : relation@usf.fr

Agenda des prochaines semaines

- 07.03 : GT PM
- 13.03 : Plénière Décisionnel BI
- 14.03 : GT EHS (Hygiène et Sécurité)
- 15.03 : GT Audit SAP & Plénière HR
- 22.03 : Plénières lors du Printemps de l'USF : PLM/PS, Retail, Décisionnel BI, SCM, Gestion finance, RH, Technologie, Organisation et Gouvernance
- 29.03 : GT Finance
- 29.03 : Plénière SRM
- 03.04 : Plénière CRM
- 05.04 : GT Audit SAP

Quelle est la raison d'être de la commission Retail ?

La commission Retail, a pour principale vocation le partage des connaissances et l'étude des besoins actuels et futurs répondant aux défis spécifiques de la distribution. Nous réunissons tout naturellement des adhérents qui utilisent SAP® for Retail et d'autres, qui possèdent déjà le moteur R/3 en central pour leur gestion, et qui souhaitent évaluer les modules Retail. Ces modules faisant partie intégrante d'une suite logicielle adaptée aux normes, aux processus et au métier de la distribution. La spécificité de ces modules au sein de l'ERP se caractérise par leur faculté d'apporter une vision globale et synthétique de l'entreprise afin d'adresser l'ensemble des sites de niveau 1 et 2 ainsi que des entrepôts intermédiaires. De cette manière, chaque responsable dispose d'indicateurs à tous niveaux, depuis l'entrepôt central jusqu'au magasin avec les plates-formes intermédiaires locales et régionales. Auparavant avec R/3, il n'était pas possible dans la version de base d'avoir cette vision complète, et d'effectuer des référencements de gammes de produit par magasin. Les aménagements conçus pour s'adapter au métier du Retail, notamment les modules standards MM (Delta Achats-Stocks) et SD (administration des ventes) nous ont apporté des réponses concrètes à nos besoins. Il est vrai également que ce marché représente une potentialité non négligeable pour SAP en France, compte tenu du poids de la grande distribution française et des alternatives proposées par les concurrents.

Quelles sont les annonces SAP dans le domaine du Retail qui vous ont mobilisées ?

Bien évidemment, la prospective représente la seconde préoccupation de notre commission. L'exemple-type de thème étudié en 2006, qui démontre la vivacité de cette commission, se réfère à l'annonce Triversity, concernant le système d'encaissement devant être intégré à la suite logicielle. Cette solution d'encaissement et de CRM a été particulièrement sur la sellette car beaucoup d'entre nous ont un projet de renouvellement de leur système d'encaissement. Nous avons donc fait intervenir SAP pour accéder directement à l'information et nous avons parallèlement exprimé nos besoins, sachant que le panel de clients concernés représentait un nombre de 5000 caisses potentielles, soit un poids non négligeable pour avoir un point de vue marché solide. Pour l'instant, nous attendons de savoir comment SAP va développer un réseau de partenaires capables d'assurer une maintenance et un support de proximité avec une capillarité importante.

Quels sont les autres sujets débattus en 2006 ?

Nous avons notamment travaillé sur le module promotion de SAP Retail. Dans notre métier, le traitement des opérations promotionnelles récurrentes demande une grande souplesse et nous avons par conséquent évalué toutes les possibilités existantes dans SAP pour gérer cet aspect. Nous avons également bénéficié d'un retour d'expérience sur une montée de version ECC5 grâce à l'une des enseignes qui participe à notre commission (Sephora). Ce retour d'expérience nous a permis de comprendre quels étaient les atouts et intérêts de cette montée de version et surtout de vérifier comment s'opère la transition. Autre thème débattu, présenté par Audiopic (centrale d'achat d'Optique 2000), celui de l'utilisation de WM qui est le composant de gestion d'entrepôt physique cher au cœur des distributeurs. Il s'avère en effet, que beaucoup d'entre-nous possèdent des solutions de gestion d'entrepôt qui ne sont pas d'origine SAP et qui s'interfaçent néanmoins avec R/3. Or, il existe une volonté progressive d'étendre le système SAP finance et commerce à la logistique dans différentes entreprises. Ce thème a suscité un grand intérêt parmi nos adhérents, car de nombreux retours d'expériences positifs ont été rapportés et il semble que la solution soit devenue mature.

Le souci de transversalité des besoins s'est aussi manifesté au sein de notre groupe à travers le concours des membres de la commission Business Intelligence. Nous avons apprécié les enseignements et l'expérience menée au niveau décisionnel par nos collègues sur BI Accelerator. Cela démontre l'intérêt des commissions transversales.

Quels sont vos projets pour 2007 ?

Nos projets pour 2007 sont nombreux : La lutte contre la démarque, la descente du prix de vente en magasin, la fashion loop, le POS DATA MANAGEMENT, la gestion des photos et des catalogues, l'écotaxe, le module GTS pour les douanes, les nouvelles fonctionnalités de l'ECC6 et la tarification de l'éditeur SAP. Lors du prochain printemps de l'USF le 22 mars, nous aurons notamment une présentation sur l'écotaxe.

Mon ambition personnelle est de réussir en 2007 à convaincre nos adhérents que le souci légitime de confidentialité, n'est pas toujours fondé. Bien souvent les retours d'expérience passent aussi par les intégrateurs qui font part de leurs bonnes pratiques, acquises chez les clients, qui seuls écrivent les histoires vraies. Nous avons la chance de bénéficier de l'expérience de très belles enseignes qui participent à nos commissions et qui concourent à la constitution d'un réseau informel d'échanges, source d'enrichissement mutuel.