



Supply Chain Collaborative

## **Brico Dépôt choisit la plateforme B2B de Generix Group en mode SaaS pour gérer ses flux critiques**

**Paris, le 7 septembre 2011 - Le distributeur Brico Dépôt, filiale du groupe Kingfisher, a choisi la plateforme d'échange B2B TradeXpress en mode On Demand pour optimiser sa supply chain et approvisionner efficacement ses magasins. Déjà client de Generix Group, Brico Dépôt dynamise ainsi son développement avec les solutions SaaS.**

### **Le choix de Brico Dépôt d'une plateforme B2B collaborative**

Facteur d'optimisation de la gestion des flux critiques, les échanges EDI constituent un projet d'envergure pour Brico Dépôt qui compte aujourd'hui 102 points de vente, 4 plateformes logistiques, 2 entrepôts et 800 fournisseurs : *« avec un trafic mensuel de 500 000 messages échangés, en constante augmentation, la qualité de la gestion des flux de données est un enjeu majeur de performance pour notre enseigne. Notre objectif est centré sur l'amélioration de la qualité de service et de l'excellence opérationnelle. Nous souhaitons fluidifier et optimiser nos échanges commerciaux en mettant notamment en place la dématérialisation fiscale de la facture, améliorer la rapidité de mise en œuvre de nouveaux flux, réduire le nombre d'incidents »*, explique Franck Rauscher, chef de projet Organisation de Brico Dépôt.

Tous les échanges EDI entre les fournisseurs et les plateformes logistiques seront opérés depuis la plateforme GCI TradeXpress de Generix Group. *« Cette plateforme B2B accessible en mode SaaS fournit un service de haut niveau adapté à nos volumes et à nos exigences de temps de traitement : par exemple, les ordres de préparation doivent être impérativement traités entre 2 et 4 heures du matin pour déclencher les travaux de l'entrepôt... Generix Group a démontré sa connaissance métier. Le service est assorti de SLA de haut niveau, tout en apportant les meilleures garanties de sécurisation des échanges. Le SaaS décharge nos équipes des tâches d'exploitation informatique, leur permettant de se concentrer sur leur valeur ajoutée métier »*, précise Franck Rauscher.

Brico Dépôt a renouvelé sa confiance dans les solutions EDI de Generix Group, dont il est déjà client, au travers d'un nouveau contrat SaaS. Ce type de contrat est généralement conclu pour trois ans. Il prévoit un catalogue de services métiers adaptés à différents types de besoins dans le domaine de l'EDI.

### **Generix Group, des solutions collaboratives pour gérer les flux complexes**

Generix Group sert déjà 2 100 entreprises en mode SaaS, parmi lesquelles Carrefour, Henkel, Galeries Lafayette, PepsiCo, Kuehne et Nagel ou DHL pour la gestion de leurs flux critiques. Les solutions de supply chain collaborative répondent aux standards pointus imposés par les entreprises de la distribution qui font appel à de nombreux fournisseurs et pilotent une multitude de références. *« Nos plateformes collaboratives traitent chaque jour des millions de messages dans des temps extrêmement réduits. Dans la supply chain collaborative, le SaaS impulse un nouveau mode de consommation où le client devient un « consommateur de services » qu'il nous appartient de fidéliser par la qualité de nos services, de notre organisation et de la bonne tenue de nos engagements. Le customer care est la base de cette fidélisation. Brico Dépôt illustre ce nouveau comportement de consommation »*, souligne Philippe Seguin, EVP Services On Demand de Generix Group.

### **Les utilisateurs d'applications d'échange B2B choisissent le SaaS**

En 2010/2011, les applications de gestion en mode On Demand ont représenté 10 M€ de Chiffre d'Affaires de Generix Group, soit près de 25% des activités Edition. La constante progression de ce chiffre (+33% en 2010/2011) traduit la force de la demande pour des services « On Demand » : *« Dans tous les secteurs économiques, l'EDI est devenu un produit commun très standardisé »* analyse Christophe Viry, Product Marketing Manager Generix Group. *« les clients font désormais l'acquisition des solutions EDI/B2B ou celles de dématérialisation de factures en privilégiant le mode SaaS. A l'instar des outils de communication, de RH ou de CRM, le marché a largement basculé sur un mode de consommation qui offre beaucoup de flexibilité »*. Avec plus de 35 % de part de marché\*, Generix Group est aujourd'hui le leader français des solutions B2B d'échange de données en mode SaaS.

\*Selon les estimations de marché communiquées par le Cabinet Gartner pour le marché français en 2009/2010

### **A propos de Brico Dépôt**

Créée en 1993 sous l'impulsion du groupe Castorama Dubois Investissement, l'entreprise s'est rapidement hissée au 3ème rang des grandes surfaces de bricolage françaises grâce à un concept innovant basé sur des produits proposés en volumes et en densité ainsi que sur des prix bas tous les jours. Elle compte aujourd'hui près de 100 magasins répartis sur l'ensemble du territoire et emploie près de 8 000 collaborateurs. Son chiffre d'affaires s'est établi en 2009 à 2.7 milliards d'euros TTC.

### **A propos de Generix Group**

Editeur de Logiciels et de services applicatifs en mode SaaS, Generix Group propose des solutions de Commerce Collaboratif permettant d'optimiser le coût de disponibilité des biens de grande consommation tout au long de la chaîne de valeur et d'augmenter les ventes. Cette offre s'adresse aux entreprises des secteurs d'activité des biens de grande consommation (CPG), de la distribution alimentaire et spécialisée, de e-commerce, du transport et de la logistique.

Avec un Chiffre d'Affaires de 68 M€, Generix Group est le leader européen des solutions collaboratives pour le Commerce et la Supply Chain. Carrefour, Gefco, Leclerc, Leroy Merlin, Nestlé, Unilever, DHL Exel Supply Chain, Louis Vuitton Sodiaal, Metro, Sara Lee, Kuehne + Nagel, Cdiscount... 1500 distributeurs, industriels internationaux et prestataires logistiques ont choisi les solutions « Collaborative Business » de Generix Group. [www.generixgroup.com](http://www.generixgroup.com)

### **Contacts**

**Agence de Presse : MP Conseil** - Michelle PILCZER [mpilczer@mpconseil.com](mailto:mpilczer@mpconseil.com) - 01 47 10 94 94

**Generix Group** - Sylvie BRUNET - Directrice Communication [sbrunet@generixgroup.com](mailto:sbrunet@generixgroup.com) - 01 77 45 42 14