

# Descours & Cabaud

## *La gestion de l'information produit : un véritable enjeu stratégique*

Fondé en 1782, le groupe Descours & Cabaud a toujours su rester à la pointe de l'innovation.

Aujourd'hui, avec 500 points de vente, plus de 11.500 collaborateurs et un chiffre d'affaires de plus de 2,8 milliards d'euros en 2006, le groupe est devenu le leader de la distribution professionnelle pour l'industrie et le bâtiment. Fort de sa réussite, il poursuit à présent son développement à l'international.

Afin de pouvoir répondre aux appels d'offres de ses clients Grands Comptes désireux d'alimenter leurs systèmes d'eProcurement, et pour se démarquer de la concurrence, Descours & Cabaud a choisi dès 2004 de s'équiper d'un outil de gestion de l'information produit.

**Le groupe a retenu la solution logicielle Cameleon Product Information Manager.**



*« La gestion de l'information produit est devenue un enjeu fort pour Descours & Cabaud avec le développement du e-commerce. Compte tenu de notre extraordinaire largeur de plan de vente, la mise en place d'une solution industrielle de gestion de contenu était un impératif. Au delà de nos bénéfices internes, nous avons pu faire largement profiter nos clients de nos avancées dans ce domaine. »*



**DESCOURS & CABAUD**

**Laurent Guiochon**  
Responsable eBusiness et  
Etudes Descours & Cabaud



# Les enjeux

---

Alimenter des systèmes eProcurement de façon efficace implique de disposer d'un référentiel produit unique et structuré, capable de générer des catalogues électroniques au contenu riche et personnalisé selon les besoins de chaque client.

Descours & Cabaud recherchait une solution pour relever un triple challenge :

## **Automatiser la gestion et la mise à jour d'un référentiel produit de 1,5 million de références :**

Un référentiel produit de cette dimension est un véritable défi qui exclut, de fait, le traitement manuel de sa gestion. Mais c'est aussi un avantage concurrentiel pour Descours & Cabaud qui lui permet d'accéder au marché des grands comptes avec un différenciateur fort. Descours & Cabaud souhaitait améliorer sa qualité de service client grâce à une solution capable d'automatiser la gestion de son référentiel produit.

## **Collecter, contrôler et enrichir l'information produit :**

Une base de données produit s'alimente quantitativement par import et qualitativement par enrichissement. Sans outil dédié, collecter des millions de données provenant de plusieurs centaines de fournisseurs, contrôler leur format et leur sémantique puis enrichir l'information est une opération fastidieuse et peu fiable.

Trop souvent, des erreurs subsistent engendrant de nombreux et longs échanges avec les fournisseurs. Descours & Cabaud recherchait une solution capable de fiabiliser et d'industrialiser ce processus complexe tout en accélérant considérablement les temps de traitement.

## **Exporter l'information propre à chaque client selon ses besoins spécifiques :**

Les clients sont de plus en plus exigeants, notamment en ce qui concerne la richesse de contenu, la pertinence du périmètre produit du catalogue ou encore la rapidité et la fréquence des mises à jour. Etre en mesure de satisfaire ces exigences est primordial. Descours & Cabaud recherchait une solution capable de paramétrer les exports et de générer facilement des catalogues électroniques sur mesure.

# La solution

---

Pour répondre à ce triple challenge, Descours & Cabaud a choisi Cameleon PIM de Cameleon Software. Déployée et opérationnelle en moins de 4 mois, la solution Cameleon PIM est totalement intégrée dans les processus de Descours & Cabaud et communique avec le système

d'information. L'outil est utilisé en interne par une équipe dédiée.

Au niveau de l'import, l'outil automatise le contrôle du format des données en provenance des fournisseurs. En cas d'incohérences, Cameleon PIM génère un log d'erreurs détaillé qui est renvoyé au fournisseur. Les données nécessaires à la création des catalogues sont ensuite stockées et centralisées. Ces données validées sont considérablement enrichies par ajout d'information et sont organisées selon différentes classifications propriétaires ou « sectorielles ».

Le référentiel unique ainsi créé et géré par Cameleon PIM centralise désormais l'ensemble des 1,5 million de références et s'est enrichi de nombreuses données descriptives. La base de données est ainsi plus qualitative, plus riche en termes de références, mais aussi plus riche en termes d'attributs par référence.

Au niveau de l'export, Cameleon PIM permet de multiples formats d'extraction. Couplé à l'applicatif de gestion des marchés clients, il permet d'extraire les données propres à chaque client et de générer un catalogue personnalisé dans le respect du format, du périmètre produit et des prix de chacun. Ces catalogues iront alimenter de multiples systèmes eProcurement du type punch-out, eCatalogues hébergés dans l'ERP client, places de marchés, extranet et, d'autre part, les systèmes de printing des catalogues papiers.

Chaque année, ce sont des dizaines de catalogues personnalisés - tant au niveau du contenu que du format - qui sont générés à destination des clients grands comptes. Chaque catalogue représentant de 800 à plus de 120.000 références.

Cameleon PIM assure également leurs mises à jour selon la fréquence demandée par le client.

# Les avantages

---

- La faculté à gérer de grands volumes de données
- Un contrôle plus rapide et plus fiable des données fournisseurs à l'entrée
- Un temps divisé par 5 dans les échanges fournisseurs grâce à la génération de logs d'erreurs
- Un process automatisé de collecte de contenu auprès de plateformes métiers
- Un temps de création des catalogues électroniques personnalisés divisé par 4
- Une plus grande richesse de contenu
- Une qualité de l'information considérablement accrue
- La capacité à répondre aux appels d'offres grands comptes

Un réel différenciateur vis-à-vis de la concurrence