

Trader.com annonce avoir optimisé son environnement informatique



Aperçu

■ L'enjeu pour Trader.com

Alléger sa structure de coûts pour poursuivre la croissance du groupe, renforcer sa rentabilité et conforter sa position dominante sur le marché des annonces classées.

■ La solution

Optimisation et alignement de l'environnement informatique sur les besoins métiers, et définition de la stratégie e-business.

■ Les services IBM

- Mission de conseil : diagnostic (infrastructure, processus, organisation) et recommandations dans 10 pays.
- Strategic Outsourcing (contrat sur 3 ans) : administration et assistance opérationnelle du parc de micro-ordinateurs, gestion de réseau.

■ Le bénéfice

Fort redressement des résultats. Succès de la stratégie e-business grâce à l'intégration réussie des activités Publications « Print » et Internet.

C'est un portefeuille de publications, passé de 3 à 296 titres en quatorze ans, et non un portefeuille de valeurs mobilières, qui fait la richesse de Trader.com. Le leader mondial des annonces classées (avec des marques locales fortes comme « La Centrale » en France, « Segundamano » en Espagne ou « Buy and Sell » au Canada) a troqué sa raison sociale d'origine - « Hebdo Mag » - contre un nom aux allures de start-up quand Internet a fait son irruption dans le champ économique. La stratégie e-business du groupe est aujourd'hui une réussite. En revanche, le « tout Internet » du début n'était pas adapté. Nommé directeur général du groupe en juin 2000, Didier Breton a rapidement compris qu'il fallait optimiser l'environnement informatique, surdimensionné par rapport à la réalité du marché. C'est à IBM Global Services qu'il s'est adressé pour conduire une mission de conseil devant déboucher sur la rationalisation des moyens informatiques

et l'intégration des activités « Print » (publications papier traditionnelles) et Internet. Ce travail de trois mois, conduit dans dix pays, a été suivi de la signature d'un contrat de Strategic Outsourcing pour une durée de trois ans.

Un audit réalisé en trois mois

« Nous avons demandé à IBM Global Services de faire un diagnostic de notre situation informatique puis des recommandations en matière d'infrastructure, de processus et d'organisation, explique Didier Breton. Il fallait corriger les dysfonctionnements : investissements excessifs, centralisation des bases de données alors que le groupe est organisé de façon décentralisée, intégration insuffisante des directeurs généraux régionaux. Cet audit devait aider ces derniers à mieux comprendre les nouveaux enjeux créés par Internet et les impliquer dans la recherche de synergies entre les deux canaux de développement, le papier et le Web. »

« Nous avons demandé à IBM Global Services de faire un diagnostic de notre situation informatique puis des recommandations en matière d'infrastructure, de processus et d'organisation. »

Cette mission, conduite de novembre 2000 à janvier 2001, a couvert la France, l'Espagne, l'Italie, la Hollande, la Suède, la Pologne, la Hongrie, la Canada, les Etats-Unis, l'Australie :

- bilan de l'existant dans chaque pays et

identification des améliorations à apporter à court terme au regard des objectifs et besoins métiers (forces et faiblesses de l'infrastructure technique ; adéquation ou non des processus et des activités informatiques ; compétences disponibles et requises),

- démarche de « Benchmarking » pour identifier les meilleures pratiques au sein du groupe et généraliser leur application,
- recommandations sur les évolutions à prévoir (choix des technologies, sécurité, disponibilité, continuité), processus à mettre en place (alignement de la stratégie et des plans informatiques sur la stratégie globale de l'entreprise), compétences à acquérir.

La mission a été menée par un directeur de projet d'IBM Global Services en France avec la participation de consultants IBM locaux, en place dans les pays concernés. L'utilisation de méthodologies et de grilles d'analyse communes a permis de réaliser cette prestation dans un délai de trois mois - il était vital pour Trader.com d'aller vite - et d'en maîtriser le coût. « C'est sur cet ensemble de critères que nous avons sélectionné IBM Global Services, observe Didier Breton. Nous voulions un prestataire présent à l'international, travaillant partout selon les mêmes méthodes pour bénéficier d'une approche homogène d'un pays à l'autre et fort d'une expertise locale indispensable à une relation de proximité. »

Plus de 200 millions de pages vues par mois

De nombreux changements ont été effectués suite aux recommandations d'IBM Global Services : transformation

Trader.com

Leader mondial des annonces classées

296 publications et 62 sites Web dans 20 pays

Plus de 8 millions de lecteurs par semaine

C.A. 2000 : 373 millions d'euros

Effectifs : 5 100 personnes

du « back-office » en Italie, nouvelle équipe de direction au Canada, fusion de deux systèmes d'information en Australie, fermeture de sites Web non stratégiques... Partout, les directeurs généraux ont été sensibilisés au rôle stratégique de l'informatique. La simplification de l'environnement technique, l'optimisation de l'organisation et des processus ainsi que la réduction des coûts ont grandement contribué à emporter leur adhésion. Surtout quand

« Si Trader.com n'avait pas sa soixantaine de sites Web, l'activité traditionnelle en serait affectée. »

il est devenu évident que système d'information et « business » étaient intimement liés : chacun comprenait qu'une panne de serveur Internet d'une heure ou deux était préjudiciable à l'image de l'entreprise, ou qu'une perte de données pouvait générer un manque à gagner.

Didier Breton se dit aujourd'hui « très fier de la stratégie e-business de Trader.com ». Le groupe s'est transformé grâce à l'intégration totale des activités Publications et Internet. Le chiffre d'affaires du premier semestre 2001 affiche une progression de 14 %, avec une croissance de 77 % pour l'activité Internet. Plus de 200 millions de pages sont vues par mois ! La force de vente, restructurée, pense désormais aux deux canaux à la fois. La complémentarité de l'offre de Trader.com fait sa force. A tel point que son directeur général n'hésite pas à dire que « si Trader.com n'avait pas sa soixantaine de sites Web, l'activité traditionnelle en serait affectée. » Pour conforter une telle performance, le groupe a signé avec IBM Global Services un accord stratégique d'outsourcing portant sur l'administration et l'assistance opérationnelle du parc de micro-ordinateurs, la gestion des réseaux et des communications dont le courrier électronique.



© Copyright IBM Corporation 2002

Compagnie IBM France
Tour Descartes
2, avenue Gambetta
La Défense 5
F-92066 Paris-La Défense Cedex
Tél. : 0810 011 810
ibm.com/services/fr

IBM Belgium
Avenue du Bourget/Bourgetlaan, 42
B-1130 Brussels
ibm.com/services/be

IBM, le logo IBM et le logo e-business sont des marques de International Business Machines Corporation.

Les autres noms utilisés pour désigner des sociétés, des produits ou des services sont des marques ayant leur titulaire respectif.

Les références aux produits et services d'IBM n'impliquent pas qu'ils soient distribués dans tous les pays dans lesquels IBM exerce son activité. Toute référence à un produit, un programme ou un service IBM n'implique pas que seuls ces produits, programmes ou services peuvent être utilisés. D'autres produits, programmes ou services présentant des fonctions identiques peuvent être utilisés.

Les informations contenues dans cette publication ne sont fournies qu'à titre indicatif.

1^{er} trimestre 2002

Crédit Photo : Trader.com

Tous droits réservés.

Numéro un mondial des services informatiques, IBM Global Services a réalisé en 2001 un chiffre d'affaires de 35 milliards de dollars. Moteur de la croissance d'IBM, IBM Global Services réunit 150 000 collaborateurs dans 160 pays. Pour aider toutes les entreprises - de la PME à la multinationale - à optimiser pleinement leur système d'information, IBM Global Services propose une gamme complète de services allant du consulting au strategic outsourcing. En alliant la maîtrise des dernières innovations technologiques et l'expertise métiers, nos consultants aident les entreprises dans l'industrialisation de leurs processus ainsi que dans la conception, la mise en œuvre et la gestion de solutions e-business.