

IBM et Hardis Group signent un accord mondial pour transformer la chaîne logistique à l'heure du client connecté

IBM et Hardis Group collaborent pour améliorer les performances de la supply chain des entreprises à l'échelle mondiale.

Paris - 10 oct. 2014: Afin d'accompagner la transformation multicanale de leurs clients, IBM et Hardis Group annoncent aujourd'hui la signature d'un contrat pour déployer, de façon industrialisée et compétitive à l'échelle internationale, la solution de gestion d'entrepôt Reflex d'Hardis Group, complétée de la solution IBM Sterling Order Management, permettant l'orchestration des processus de ventes cross-canal et de commandes complexes. Via cet accord, IBM devient l'intégrateur mondial référent de la solution Reflex, ce qui permet à Hardis Group de déployer ses logiciels à l'international et à IBM d'enrichir son portfolio Smarter Commerce. En effet, à l'heure du client connecté, l'expérience client multicanale est devenue un véritable enjeu pour les entreprises qui doivent être en mesure de délivrer très rapidement le bon produit au consommateur partout dans le monde, et ce quel que soit le canal choisi par ce dernier- magasin, drive, smartphone ou tablette. Dans ce contexte, tous les acteurs de la distribution et de la logistique doivent s'adapter aux nouvelles attentes des clients et repenser la chaîne logistique sur un plan mondial.

Permettre à Hardis Group d'accompagner ses clients dans leur développement à l'international

Leader européen dans le domaine de la gestion et de l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement, Hardis Group compte parmi ses clients des grands noms de la distribution et de la logistique en France. Entreprise française implantée principalement en Europe, Hardis Group pourra désormais, dans le cadre de cet accord, accompagner ses clients dans leur développement à l'international, en s'appuyant sur l'expertise des équipes IBM Services et Smarter Commerce présentes partout dans le monde, et atteindre son objectif de doubler son chiffre d'affaires licences à l'international dans les 3 ans.

L'accord global IBM-Hardis, une réponse à la transformation omnicanale et digitale

Cet accord repose sur la mise à disposition par IBM de ressources et de compétences en termes de conseils, de services d'intégration et de capacités de maintenance applicative dans plus de 150 pays. Une équipe dédiée à la mise en œuvre et à la maintenance de la solution Reflex est ainsi constituée au centre de services IBM de Lille et des consultants IBM sont formés à cette suite logicielle. Ils collaborent sur les projets avec les équipes IBM services dans les pays cibles, afin de prendre en compte les spécificités locales juridiques et fiscales.

De plus, Hardis Group a choisi la solution IBM Sterling Order Management en complément de son WMS Reflex pour adresser la problématique omnicanale de ses clients. En vue de proposer ses solutions Supply Chain en mode Service, Hardis va en outre proposer de les héberger sur la plateforme Cloud mondiale IBM Softlayer, disponible à terme à travers 40 datacenters dans le monde, afin de pouvoir proposer une infrastructure performante, sécurisée, à proximité de ses clients.

« Notre société a pour ambition de devenir un leader de la transformation digitale et omnicanale des

entreprises et de multiplier par deux son chiffre d'affaires licences autour des solutions Supply Chain Reflex d'ici trois ans. Avec notre partenaire stratégique, nous voulons conquérir de nouveaux clients et accélérer notre développement à l'échelle Européenne, dans les BRICS et partout dans le monde grâce à l'expertise et aux potentialités offertes par un géant du secteur comme IBM », déclare Nicolas Odet, directeur général adjoint de la société Hardis Group.

De son côté, la coopération avec Hardis Group permet à IBM de compléter son portefeuille de solutions métier autour de la gestion de la chaîne d'approvisionnement (Sterling Commerce, Ilog, Tealeaf..) et de mieux accompagner ses clients tout au long du processus de vente en intégrant les solutions Supply Chain Reflex en France et partout dans le monde.

« Cet accord avec Hardis Group permet à nos clients de délivrer la promesse de l'omnicanal tout en traitant les défis posés par la digitalisation. Nous sommes très heureux de cette alliance avec un de nos partenaires historiques, qui renforce la position de leadership d'IBM sur ce marché », avance Alain Bénichou, Président d'IBM France.

Un accord générateur d'emplois dans la région Lilloise

Par ailleurs, dans le cadre de cet accord avec Hardis Group autour de l'expérience client, de nouveaux postes seront créés dans le Centre de Services IBM de Lille ouvert il y a un an, pour le développement d'applications. IBM témoigne ainsi de son attachement au tissu économique français et de son implication en aidant un partenaire local à se déployer à l'échelle internationale. IBM démontre ainsi une nouvelle fois sa capacité d'accompagner les entreprises de taille moyenne en France et dans le monde entier.

A propos de Hardis

Group Hardis Group exerce le double métier d'entreprise de services du numérique et d'éditeur de logiciels. La société accompagne ses clients de bout en bout dans la transformation et la performance de leur système d'information et de leur supply chain, ainsi que dans leur transition digitale. Grâce à son double positionnement historique, Hardis Group a développé des expertises métier dans les secteurs de l'assurance et e-santé, la distribution (retail et CPG), l'industrie et l'énergie, et la prestation logistique. Expertises qui lui permettent aujourd'hui de proposer à ses clients des réponses globales à leurs besoins, dans une approche agile de co-construction, d'innovation et d'amélioration continue. Depuis sa création en 1984, la société construit sa croissance sur une approche pragmatique ainsi que des valeurs d'efficacité et d'engagement fort, tant auprès de ses 2 500 clients que de ses 650 collaborateurs (25% de salariés actionnaires). En 2013, Hardis Group a réalisé un chiffre d'affaires de 57,2 millions d'euros. Le groupe, dont le siège social est situé à Grenoble, dispose de quatre autres agences à Lyon, Paris, Lille et Nantes. www.hardis.fr

A propos de IBM Smarter Commerce

Dans le cadre de son initiative Smarter Commerce, IBM fournit des logiciels et des services pour aider les entreprises à transformer leurs processus afin de répondre plus rapidement aux nouvelles attentes des clients à l'heure du digital. L'initiative apporte des réponses aux clients qui cherchent de nouveaux moyens pour automatiser et optimiser le marketing, la vente et la livraison afin d'assurer une plus grande fidélisation de la clientèle. La croissance du commerce mobile, sociale et en ligne sont les principales tendances au sein de

Smarter Commerce.

Vous trouverez plus d'informations sur Smarter Commerce :
www.ibm.com/smarterplanet/us/en/smarter_commerce/overview/
