



OSLO POINT DE VENTE, LE SYSTÈME D'INFORMATION QUI ACCÉLÈRE L'EFFICACITÉ DES PROCESS ET LA PRISE DE DÉCISION DE L'ENSEIGNE MA JARDINERIE.

L'enseigne indépendante Ma Jardinerie a comme credo « décider vite et bien » pour optimiser la performance de ses 10 points de vente et la satisfaction de ses clients. Elle s'appuie sur la solution OSLO Point de Vente qui assure des process rapides, des échanges en temps réel et des données fiables pour accélérer son efficacité opérationnelle et ses prises de décision au quotidien !

Forte d'une expérience de plus de 30 ans et d'une dizaine de points de vente, de 1 000 m² à 6 000 m², en France et Belgique, le groupe familial Ma Jardinerie propose une vaste gamme de produits dans les domaines de la jardinerie, des végétaux aux outils manuels & motorisés, de l'animalerie, de la décoration intérieure et extérieure. L'enseigne française indépendante, d'un effectif de 200 collaborateurs, gère ainsi plus de 300 000 références articles, dont 50 000 à forte rotation, et 800 000 passages en caisse, par an.



Richard Demange, Directeur Général de Ma Jardinerie, nous confie : « *En complément de nos magasins ouverts 7 jours sur 7, entièrement remodelés selon les attentes et les usages de nos clients, gages de proximité et de satisfaction, notre enseigne s'illustre par l'étendue de son offre de produits, disponible toute l'année, à des prix attractifs. Pour porter notre proposition de valeur, l'offre la plus large aux meilleurs prix, et piloter avec efficacité notre activité, la solution OSLO Point de Vente, devenue notre SI métier, nous garantit d'optimiser notre référentiel produits, d'accroître l'efficacité de nos process et d'accélérer nos échanges.* »

DE LA GESTION UNITAIRE AU PILOTAGE GLOBAL DE L'ENSEIGNE

Dans le cadre de l'informatisation de ses magasins, en particulier la gestion des encaissements, l'enseigne Ma Jardinerie a fait le choix dans les années 90 de la solution logicielle modulaire OSLO Point de Vente (ex Hibiscus Junior d'ACK). Les bénéfices de l'automatisation se révèlent multiples pour l'enseigne : une **gestion unitaire** selon le code Article, la quantité, le prix, **des passages en caisse fluidifiés** et une **suppression des écritures manuelles**, sources d'erreurs et d'approximations. Comme levier de croissance hexagonale et européenne, le système d'information devient indispensable en 2015 pour **bénéficier de process efficients et d'une communication multicanal entre le siège et les points de vente**. L'enseigne Ma Jardinerie renouvelle sa confiance à l'éditeur métier OSLO. Richard Demange détaille : « *Outre la parfaite adéquation fonctionnelle de la plate-forme logicielle OSLO à nos attentes métiers comme la gestion multi-pays, multi-monnaies du département import..., nous avons choisi de capitaliser sur notre collaboration avec l'éditeur pour ne pas perturber notre activité. A cette époque, déjà plus de 95% de notre effectif exploités au quotidien de nombreuses fonctionnalités de la solution, il fallait seulement embarquer 5% de nos collaborateurs sur la voie de l'informatisation. Ce fut un bon choix pour la transformation de notre organisation et de nos process !* ».



DE L'AUTOMATISATION DES PROCESS À L'ACCÉLÉRATION DES ÉCHANGES ET DES PRISES DE DÉCISION

Avec la solution OSLO Point de Vente, l'enseigne Ma Jardinerie bénéficie d'**une vision fine et en temps réel de son activité quotidienne** pour prendre les décisions les plus pertinentes. Un flux d'informations permanent permet au siège de **piloter au mieux ses approvisionnements et ses magasins** basés essentiellement dans la quart nord est de la France et la Belgique, selon leurs spécificités. Les points de vente, quant à eux, peuvent consulter le stock disponible de la plate-forme, les prix et les délais fermes de livraison pour **répondre rapidement et au mieux à toutes demandes de clients**. Ces derniers peuvent bénéficier d'une carte de fidélité, gérée aussi par la solution OSLO. Ainsi, toutes les données sont centralisées, les process automatisés, les interfaces créées avec l'outil comptable en vue de **tirer profit du SI pour optimiser et simplifier le commerce**. Richard Demange ajoute : « Aujourd'hui, un système d'information comme OSLO Point de Vente est plus que jamais nécessaire pour gérer à distance notre réseau de magasins, dans un secteur en pleine évolution en termes de besoins et d'usages des consommateurs. »

En 2020, l'enseigne Ma Jardinerie envisage, à partir de la plate-forme OSLO Point de Vente, de **créer un référentiel produit unique** pour simplifier la gestion des références, de **donner une nouvelle dynamique à son programme de fidélité** en privilégiant la dématérialisation et les bornes interactives et s'**ouvrir à l'e-commerce**.

Richard Demande conclut : « *Nous avons franchi « haut la main » le cap de l'informatisation, levier de changement de nos process et de notre organisation, avec OSLO. Demain, nous devons anticiper et relever les enjeux de notre transformation digitale dans des secteurs d'activité comme la jardinerie, l'animalerie où les fournisseurs sont peu structurés et innovants. Au delà du digital, synonyme de modernité, nous souhaitons aujourd'hui aller plus loin dans l'organisation et l'optimisation de notre activité pour innover dans l'expérience et la satisfaction de nos clients.* »