



Microsoft rafraîchit la messagerie de Picard avec Office 365

Picard, le spécialiste des produits surgelés, adopte Microsoft Office 365 pour doter ses 870 points de vente d'une messagerie simple, fiable et sécurisée

Issy-les-Moulineaux – le 4 décembre 2012 – Picard, le spécialiste des produits surgelés, opte pour la solution de productivité de Microsoft dans le Cloud et équipe ses 870 magasins français, d'un système de messagerie intuitif et professionnel. Soutenu dans son déploiement par un partenaire expert de la solution Office 365, vNext, Picard a retenu le service de Microsoft pour sa simplicité d'administration et ses capacités d'intégration et de sécurité. Un projet d'envergure raisonné à partir d'un rapport fonctionnalités/coût et dont l'objectif est de faciliter les échanges d'informations entre le siège et les magasins.

Picard choisit Microsoft

« C'est dans le cadre de la refonte complète de notre système d'information que s'est posée la question de l'adoption d'une nouvelle solution de messagerie, capable de fluidifier la communication entre le siège et les magasins », explique Ismaël Simoes, responsable Infrastructure et Sécurité chez Picard. « Après étude de solutions concurrentes, dont celle de Google, nous avons opté pour Office 365. Accessible notamment dans sa version Kiosk, ce n'est pas tant le coût de la solution Microsoft qui nous a convaincus, que son ergonomie idéale pour les utilisateurs et notre DSI, ainsi que sa capacité à garantir la sécurité de nos données. »

Solutions : 
Office 365 Kiosk
+ Module
complémentaire

Nombre de postes :
870 magasins

Raisons du choix : 
Rapport
fonctionnalités/coût
Intégration à l'existant
Ergonomie
Sécurité des données
Evolutivité

Déploiement : 
Phase pilote
Sept.-Oct. 2011

Fin du déploiement
Juillet 2012

Bénéfices : 
Adhésion rapide
des utilisateurs &
conduite rapide du
changement
Simplicité
d'administration &
gain de temps

« La confiance que Picard témoigne à Office 365 illustre parfaitement notre vision de l'accompagnement des entreprises françaises dans leur développement grâce au Cloud : proposer des solutions accessibles, évolutives et à forte valeur ajoutée, soutenues par des partenaires ultra-compétents tels que vNext », explique Ariane Gorin, directrice de la Division Office chez Microsoft France. « Le coût est un critère de

décision important pour les entreprises, notamment en période de crise, mais ce n'est pas le seul. Offrir des outils simples et familiers à ses collaborateurs est un facteur de succès primordial dans la conduite du changement en entreprise. Tout comme la capacité à anticiper l'avenir, en disposant d'une messagerie intuitive aujourd'hui et pourquoi pas, d'une solution collaborative enrichie demain. C'est cette flexibilité que propose Office 365 et que nos clients plébiscitent ! »

Les pieds sur terre, la tête dans le nuage

Débutée à l'été 2011, la réflexion d'une restructuration du système d'information de Picard devait permettre de fluidifier la communication entre le siège du groupe et les magasins : ressources humaines, échanges avec les responsables régionaux, partage urgent d'informations sensibles...

Bien que familière des serveurs Exchange, la DSI du groupe a rapidement privilégié la solution Cloud de Microsoft plutôt qu'un déploiement de serveurs de messagerie associés à des clients locaux.

« Nous avons déjà fait l'expérience du Cloud à travers l'utilisation de la solution de sécurité Forefront Bridge pour nos sites centraux. L'excellent niveau de fiabilité offert nous a rassurés quant à la pertinence de développer notre nouveau projet dans le nuage », confie Ismaël Simoes. « Par ailleurs, nous avons été attentifs à ne pas déployer une infrastructure surdimensionnée aux besoins de notre organisation. Nos utilisateurs doivent pouvoir envoyer et recevoir des emails, incluant éventuellement des pièces jointes. Il s'agit d'un service simple mais indispensable et qui ne souffre aucun dysfonctionnement. »

Fonctionnalités et sécurité avant tout

Une fois l'environnement Cloud retenu, le groupe a procédé à une étude marché afin de déterminer la solution la plus adaptée à ses besoins, en termes de coût bien sûr, mais aussi d'intégration à l'existant et de sécurité front et back office.

« Nous avons étudié différentes offres avec la volonté de valider la pertinence de la solution avant même de parler du prix », reconnaît Ismaël Simoes. « Notre projet a été pensé comme un investissement sur des fonctionnalités et raisonné à partir d'un rapport bénéfices/coût. **Nous avons retenu Microsoft Office 365 plutôt que Google Apps car il n'était pas envisageable de privilégier de faibles économies au détriment de la sécurité.** »

La solution de messagerie retenue devait ainsi être capable d'intégrer les règles d'identification et de sécurité de l'entreprise tout en garantissant simplicité d'utilisation et gain de temps aux administrateurs du groupe.

« Les équipes de Microsoft ont tout de suite compris nos attentes, notamment en matière de sécurité », rappelle Ismaël Simoes. « En plus de disposer de solutions antivirus et anti-spam intégrées, Office 365 présente deux atouts majeurs. D'une part, la solution de Microsoft s'intègre nativement à notre Active Directory et à notre stratégie d'identification unique (SSO). D'autre part, les outils d'administration sont extrêmement faciles à appréhender par nos équipes. Ils reprennent l'interface familière des autres outils d'administration Microsoft et s'appuient sur des briques que nous connaissons bien, notamment PowerShell ».

Office 365 fait fondre Picard !

Facteur de succès incontournable du projet, l'adoption de la solution par les collaborateurs du groupe

était au centre de toutes les attentions de la DSI. Le choix d'Office 365 est ainsi né de la conviction du groupe que les utilisateurs s'approprieraient plus facilement l'outil s'ils retrouvaient une interface de travail proche de celle qu'ils peuvent connaître à la maison avec Outlook. Après une phase pilote menée entre septembre et octobre 2011 pour valider son choix, Picard est rapidement passé au déploiement d'Office 365, accompagné par le partenaire Microsoft, vNext.

« Déployé dans l'ensemble de nos magasins depuis juillet 2012, Office 365 bénéficie déjà d'une très forte adhésion des utilisateurs soutenue par un plan de formation géré en interne et proposé en amont de la mise à disposition de la solution », souligne Ismaël Simoes. « Notre plus grande satisfaction à ce jour est de n'avoir enregistré aucune remontée négative de la part de nos utilisateurs. »

Le futur déjà anticipé

Office 365 représente une solution sur mesure et évolutive qui a notamment permis à vNext de développer un module complémentaire répondant aux besoins spécifiques de l'entreprise.

« Nos responsables de magasin sont rarement devant leur ordinateur. Nous souhaitons donc être en mesure de "pousser" automatiquement certains emails importants directement sur les caisses enregistreuses », explique Ismaël Simoes. « L'API native d'Office 365 a permis à notre partenaire vNext de réaliser le module adéquat. »

L'offre Office 365 Kiosk proposée par Microsoft garantit à Picard de bénéficier du meilleur tarif tout en conservant la possibilité de modifier son abonnement pour intégrer de nouvelles fonctionnalités. Par exemple, la DSI de Picard projette de relayer des informations datées dans les magasins. Elle pourra alors s'appuyer sur le calendrier d'Office 365, en activant simplement l'option dans son abonnement.

La souplesse d'Office 365 permet aussi à Picard d'envisager l'avenir sereinement. Même si à ce stade aucune décision n'est encore prise, le groupe n'exclut pas d'élargir le déploiement de la solution Microsoft à la Belgique et à la Suède, où la marque s'est récemment implantée.

A propos d'Office 365 :

Microsoft propose des offres Cloud professionnelles complètes réparties sur les 3 grandes dimensions du Cloud, SaaS, PaaS et IaaS. Office 365 est une suite de services collaboratifs et de communication dans le Cloud qui offre les fonctionnalités de messagerie, portail collaboratif, messagerie instantanée et conférences en ligne, audio et vidéo, hébergées par Microsoft. Cette offre répond aux nouveaux besoins des entreprises de toutes tailles en matière de travail collaboratif, de mobilité et de sécurité. Office 365 regroupe Microsoft Office, Microsoft Exchange Online, Microsoft SharePoint Online et Microsoft Lync Online, au sein d'une offre flexible et constamment actualisée. Pour obtenir des informations complémentaires, consultez le site : www.office365.fr

A propos de Picard :

Enseigne alimentaire préférée des français, Picard c'est le plaisir de bien manger pour tous et pour toutes les occasions. Leader en part de marché sur le secteur des produits surgelés, Picard dispose d'une gamme de 1 200 produits au plus près du naturel, soigneusement sélectionnés et contrôlés. Depuis sa création en 1974, l'entreprise a placé d'innovation au cœur de sa stratégie et développe 200 nouveautés chaque année pour le plaisir du goût et pour simplifier la vie des urbains d'aujourd'hui. La plupart de ses 900 magasins sont implantés au cœur des villes pour toujours plus de proximité. Picard dispose aussi d'un service de livraison à domicile sur Paris, la Région Parisienne et la plupart des

grandes agglomérations. L'entreprise est également présente en Italie et depuis le printemps 2012 en Belgique.

A propos de vNext :

vNext, jeune entreprise innovante, est essentiellement orientée sur les solutions Microsoft et se positionne sur le marché des nouvelles technologies, usages, industrialisations et modes de distribution de type SaaS. vNext oriente son activité autour de deux métiers : l'édition de logiciels et le consulting IT. Partenaire de Microsoft, elle intervient sur trois types de chantiers : Application Platform, Business Productivity et Core Infrastructure. www.vnext.fr

Pour plus d'informations :



Microsoft® | HUB PRESSE



Contacts presse

Microsoft

Laetitia Barbé-Ozouf - 01 57 75 35 49- lbarbe@microsoft.com

Agence Hopscotch

Juliette Guillaume – 01 58 65 00 37 – jguillaume@hopscotch.fr

Natacha Dreux – 01 58 65 01 42 – ndreux@hopscotch.fr