

janvier 2015

CMEM

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Distribution](#)

CMEM construit sa base de données dynamique BDoubleWin



Le 12 décembre dernier, CMEM a présenté

devant une assemblée constituée de 280 fournisseurs référencés son projet de base de données BDoubleWin. Il s'agit d'une avancée importante pour la centrale multi-enseignes matériaux qui devrait disposer d'ici l'été prochain d'une plate-forme numérique unique utilisable par la totalité de ses adhérents.

Leader national du négoce en bois et matériaux avec une part de marché de 30%, la centrale CMEM a depuis sa création en 2007 accordé une grande importance aux technologies de communication numérique. Depuis la mise en place dès l'origine d'un outil documentaire en ligne jusqu'à l'ouverture ces deux dernières années de modules permettant une privatisation complète des informations échangées entre fournisseurs et négociants, la centrale est toujours allée de l'avant et développe aujourd'hui une base de données dynamique pour ses adhérents et leurs partenaires commerciaux.

Plate-forme numérique

Baptisée BDoubleWin, pour rappel d'un partenariat gagnant-gagnant, cette base va permettre à l'ensemble des groupements adhérents à la centrale de bénéficier d'un outil synthétique qui pourra être utilisé pour donner naissance à des multiples instruments commerciaux, depuis l'établissement d'une fiche produit accessible en ligne jusqu'à la pratique du e-commerce. Concrètement cette plate-forme technologique va regrouper dans un environnement unique l'ensemble des informations produits et toute la gestion des ressources numériques (images, vidéos, notices...) associées. Les négoce auront toute liberté d'exploiter ce contenu normalisé pour sortir des imprimés et catalogues, faire de l'affichage numérique, alimenter des bornes interactives, générer des applications mobiles, gérer des solutions CRM (gestion de la relation client), commercer en ligne, etc.

Une architecture adaptée aux négoce

Ce sont évidemment les fournisseurs qui vont apporter la matière première et pour tenir compte de la spécificité du métier de négoce matériaux et des largeurs de gammes disponibles, le prestataire Hello Agency responsable de la mise en œuvre de l'interface a conçu un système très souple propre à fluidifier les transferts d'informations et à décrire les produits le plus fidèlement possible. Ainsi, sur les quatre champs définis, trois comprennent des données bien identifiées – Structure (désignation, gamme, code EAN...), Logistique (conditionnement...), Média (images, vidéos, documents légaux...) – tandis que le contenu de la dernière section, dédiée aux caractéristiques propres des produits, est laissé libre de façon à laisser aux fournisseurs la liberté de spécifier les attributs de leur choix. Ils peuvent mentionner et renseigner le nombre d'attributs qu'ils désirent ; tout comme ils peuvent fournir un maximum d'éléments au champ Média. La multiplication des informations transmises permettra une exploitation d'autant plus efficace de la base de données, à l'instar d'une mise à jour régulière pouvant être effectuée par importations de fichiers ou directement dans l'intranet.

Avec cet outil commun à plus de 1 800 agences, y compris les Bigmat qui avaient déjà commencé à travailler sur ce sujet et s'associent pleinement au projet CMEM, les négociés auront à leur disposition, comme il a été dit plus haut, une base multimédia complète, organisée et alimentée en continu pour construire leurs outils commerciaux. Au-delà de cet aspect, ils pourront aussi identifier les best-sellers et les nouveautés, faire de la recherche et de la comparaison de produits à travers une nomenclature en accord avec la leur (tables de reconnaissance avec la nomenclature CMEM), concevoir des outils de formation pour leur personnel, etc.

Une base de 500 000 articles

Un projet d'une telle envergure se prépare et CMEM a mis en place un groupe de travail de dix adhérents qui depuis août dernier œuvre à l'édification de cette base de données. Travaillant avec le prestataire Hello Agency, qui a déjà une expérience du commerce B to B notamment à travers sa collaboration avec la centrale de quincaillerie professionnelle DomPro, CMEM se donne deux ans pour finaliser cette plate-forme multimédia. La centrale a débuté avec quarante-cinq fournisseurs pilotes et compte intégrer dans BDoubleWin un minimum de cent cinquante fournisseurs représentatifs du marché au mois de juin prochain et trois cents en juin 2016, avec une capacité maximale de 500 000 articles.

Quant au coût supporté par les fournisseurs, point attendu lors de la présentation publique de cette base de données, il sera lié au coût d'exploitation du transfert des données et compris strictement entre 750 et 1 500 euros. Comme l'a rappelé le directeur général de CMEM, « le projet BDoubleWin fait partie de la mission de CMEM et sera principalement financé par la centrale et ses adhérents. Nous avons d'ailleurs déjà investi entre 400 000 et 500 000 euros dans ce dossier. »

Frédéric Bassigny