



SCHIEVER
une autre idée de la grande distribution



Interview de Céline DIDIER
Responsable SIRH chez SCHIEVER

Une étude d'opportunité pour sécuriser un choix stratégique



Contexte

- **Solution Paie & GTA** en place depuis 10 ans, arrivée en fin de cycle.
- **Contrainte imposée par l'éditeur** : changement d'hébergement et migration vers une nouvelle version dans un délai réduit.
- **Un impact financier** important du à un changement de modèle budgétaire.



Enjeux stratégiques

- Adresser une **organisation décentralisée**
- Accompagner les **projets de croissance** du groupe
- **Garantir l'interopérabilité** avec leur SIRH existant
- **Gérer efficacement** les complexités réglementaires



Accompagnement

Réalisation d'une **étude d'opportunité** afin de :

- **évaluer objectivement** la meilleure trajectoire,
- **sécuriser la décision**, qu'il s'agisse de changement d'éditeur ou de maintien de la solution actuelle.



Objectifs de la mission

- ✓ **Diagnostiquer l'existant** et challenger les attentes futures
- ✓ Rédiger un **macro-cahier des charges**
- ✓ **Analyser et comparer** les offres reçues
- ✓ **Consolider** l'ensemble des travaux

A PROPOS

SCHIEVER, groupe familial français, réunit 32 sociétés dans le secteur de la grande distribution.

Présent majoritairement en Bourgogne-Franche-Comté, il compte 190 établissements et 5 800 collaborateurs en France.

Ses activités couvrent 8 conventions collectives : alimentaire, habillement-sport, bricolage, textile, restauration, pharmacie, viande et Syntec.

Des enjeux stratégiques majeurs

Nous avons été contactés par Fortify Advise à un moment critique : l'éditeur de notre solution paie & GTA actuel nous imposait un **changement d'hébergement** et une **migration** vers une nouvelle version dans un délai très court, un an et demi. Cette évolution s'accompagnait d'un **nouveau modèle tarifaire**, doublant nos coûts et nécessitant un investissement projet conséquent. Au-delà de la contrainte technique, notre priorité était de trouver **une solution Paie & GTA** adaptée à nos besoins et à notre organisation, tout en maîtrisant l'impact budgétaire.

Fortify Advise nous a convaincus qu'avant de prendre une décision, il était essentiel **d'envisager une réflexion globale** sur les scénarios possibles et les opportunités disponibles sur le marché.

Prendre du recul pour faire le bon choix

L'**étude d'opportunité** réalisée par Fortify Advise nous a permis de comparer objectivement les scénarios : conserver notre éditeur ou basculer vers une nouvelle solution.

Les étapes clés de la mission étaient les suivantes :

- **Analyser l'existant et les besoins futurs** : via des interviews et ateliers pour aligner attentes métiers, contraintes techniques et enjeux stratégiques.
- **Établir un macro-cahier des charges** qui nous a servi de base solide pour consulter cinq éditeurs sélectionnés.
- **Comparer les offres** : évaluer les solutions et services proposés selon les critères définis.
- **Proposer des scénarios d'évolution** : consolider les travaux pour définir une cible applicative adaptée aux enjeux du groupe.

Bénéfices



- ✓ Une vision claire de l'état du marché et du fonctionnement de l'outil utilisé.
- ✓ Maîtrise des coûts et impact budgétaire limité grâce aux négociations menées avec l'éditeur.
- ✓ Une trajectoire claire et conforme à l'objectif de planning de déploiement.

À propos de Fortify Advise

Fortify Advise est le cabinet de conseil RH & SIRH du Groupe Fortify, spécialisé dans la transformation digitale des entreprises.

Nos experts accompagnent les services RH dans leur transformation digitale et l'optimisation de leurs processus.

NOS LEVIERS D'ACTIONS

- Conseil SIRH / AMOA / aide au choix
- Stratégie RH / Change Management
- Transformation digitale
- Management de transition

Un accompagnement structuré et transparent

Fortify Advise a assuré un suivi régulier grâce à **des points réguliers** et une méthodologie claire, adaptée à notre organisation. Les consultants ont apporté **une expertise solide du marché**, en identifiant les éditeurs pertinents et en mettant en lumière les spécificités de chaque solution.

Nous avons particulièrement apprécié le sérieux de la démarche, la qualité des échanges et la pertinence de l'étude, menée avec **objectivité et transparence**.

Une décision éclairée et des gains concrets

Cette démarche nous a donné **une vision claire du marché** et confirmé la pertinence de notre logiciel actuel que nous avons décidé de conserver.

Elle nous a aussi offert **des leviers** pour négocier : nous avons obtenu des améliorations fonctionnelles, une réduction des coûts et l'intégration de modules supplémentaires. Aujourd'hui, nous disposons d'une **trajectoire sécurisée** et d'un **planning conforme** à nos objectifs.

Nous recommandons Fortify Advise pour la **qualité de sa collaboration, son approche humaine et très opérationnelle**, parfaitement alignée avec notre culture.

Nous ferions de nouveau appel au cabinet si un besoin se présentait.

Merci à Céline Didier et à l'équipe Schiever pour leur témoignage et leur confiance !