

Groupe de retail GRAND VISION

Quand la gestion des temps devient un outil de management commercial.

Interview de Delphine Camus, Responsable des applications RH et Angélique Couderc, Responsable paye et chef de projet Octime



Le groupe Grand Vision n°1 européen de l'optique de détail et n°2 mondial de l'optique, regroupe entre autres, les enseignes Générale d'Optique et Grand Optical, représentant 400 magasins succursales sur la France et les DOM.

Le déploiement d'une gestion des temps sur tout le territoire français est un véritable défi !

Oui ! Au total ce sont plus de 3600 personnes que nous devons suivre. Au siège, se trouvent 350 collaborateurs, plus ceux de la plateforme logistique et surtout bien sûr, dans chacun de nos 400 magasins. Autrefois, les informations étaient transmises sous forme déclarative sur Excel et rien n'était automatisé !

Votre réflexion a débuté en 2008.

Nous cherchions un outil simple pour les utilisateurs, pour la gestion des plannings et des absences, notamment dans les magasins répartis sur tout le territoire français. Après consultation de plusieurs éditeurs, notre choix s'est porté sur Octime qui est apparu le plus facile à appréhender.

Ce n'est pourtant qu'en 2010 que vous avez démarré l'exploitation, pourquoi ce délai ?

Fin 2010-début 2011, après fusion et réorganisation, a été négocié un nouvel accord 35 heures, nous avons voulu attendre cette échéance pour lancer la procédure.

Compte tenu des différences selon les implantations, des jours d'ouverture des magasins, des impératifs de présence, nous avons dû établir une bibliothèque de base avec une multitude d'horaires calés tous les quart d'heure (plus de 1100 horaires).

Nous avons beaucoup travaillé à la formation des directeurs de magasin afin qu'ils adaptent leur organisation à la logique du cycle, base du système Octime. Ensuite, un an aura été nécessaire pour finaliser par secteur géographique, le déploiement dans tous les magasins.

Cette organisation, voulue par la RH, a été ensuite menée conjointement avec la direction commerciale.

Oui, et c'est un des facteurs de succès du projet ! La direction et les responsables de secteur ont vite compris qu'Octime pouvait être un véritable outil de management et d'animation de la force de vente, en permettant d'adapter la présence en magasin des collaborateurs au flux client et d'avoir une meilleure visibilité à moyen terme sur le planning des présents.

Octime est-il aujourd'hui opérationnel ?

Nous avons maintenant une gestion des temps confortable. Les absences, notamment sont transmises directement vers la paye.

Malgré une certaine appréhension au démarrage du projet, les collaborateurs apprécient désormais de pouvoir visualiser leurs compteurs en temps réel, et les directeurs de magasin de disposer d'un véritable outil de management de leur planning.

Cela a permis d'accompagner la conduite du changement.

Enfin, nous voudrions remercier les équipes Octime pour leur réactivité, toujours à l'écoute et prêtes à « faire ce qu'il faut » pour que nous avançons.