

Déplacer le champ de la concurrence

Cette librairie regroupe neuf points de vente implantés en région Rhône-Alpes. La plupart des secteurs économiques se concentrent massivement et, pour ne pas être absorbé ou disparaître, il convient d'acquérir une taille critique. La problématique de cette entreprise consiste à acquérir cette taille critique en soutenant sa croissance par une politique de volume.

C'est dans le but d'étendre son offre vers les bibliothécaires et centres de documentation que cette librairie s'est implantée sur le Net en mettant son catalogue sur Internet et en proposant des services on-line spécialement destinés aux professionnels du livre et de la documentation. Ce type de service devrait soutenir la croissance du groupe et surtout permettre à l'entreprise de prendre une avance sur ses concurrents nationaux en matière de commerce électronique.

La mise en place du site Internet s'est fait d'un seul coup. Celui est composé de deux parties différentes. La première correspond à l'accès client pour la vente par correspondance. Cette partie est ouverte au grand public et elle peut être utilisée aussi pour réserver un livre et venir le prendre en boutique par la suite. La seconde partie est réservée aux bibliothèques qui se voient confié un accès personnel.

La seule adaptation des bases de données aux exigences des différents bibliothécaires a nécessité la création d'un système d'information équivalent à un investissement de 6 millions d'euros.