

Comment les PME mettent en œuvre, avec succès, les concepts ECR

Jean Michel DUHAMEL



Gilles CHARPENTIER



Olivier LABASSE

Agenda

- Partenaires dans une démarche ECR



- La traçabilité



- Partenariat logistique et prévisions des promotions



- La gestion mutualisée des approvisionnements



- Questions / réponses





**partenaires
dans une démarche ECR**

Djémel KHODJA

Jacques JOUANNEAU

Les partenaires



11 Sites de Production en Europe
515 Millions d'€uros
Collaborateurs : 2500
PdM GMS viennoiseries : 43% (valeur)

860 magasins indépendants
14,7 Milliards d'€uros (+6,5%)
Collaborateurs : 50 000
Parts de Marché : 8,1%

Les bases de notre partenariat ECR

- Une proximité géographique et relationnelle
- Une croissance parallèle
- Une ambition commune
- Une démarche globale de l'usine au linéaire

Notre stratégie conjointe : **améliorer la performance** **de la catégorie viennoiserie préemballée**

- En réduisant les coûts par l'optimisation des flux d'informations et des flux logistiques
- En développant le CA et les volumes par l'optimisation de l'offre consommateur



Les chantiers prioritaires identifiés



1. La logistique et le flux d'information

- Commande EDI
- Optimisation préparation Pasquier
- Avis d'expédition
- Accusé de réception
- Optimisation prép.
- Systeme U
- Factures EDI

2. La demande consommateur

- Assortiment
- Linéaire
- Plan d'animation produits

Optimiser la logistique et le flux d'information

Objectifs de l'optimisation des flux

- rapidité des ordres de fabrication ü
- fiabilité de nos livraisons ü
- réduction du coût administratif ü
- amélioration du service vers le magasin ü
- amélioration de la fraîcheur ü
- diminution des stocks ü

Les résultats obtenus

- Taux service (amont et aval)	de 99,3% à 99,8%
- Nombre erreurs préparation	0
- Nombre de litiges factures	- 60%
- Gain temps de réception	- 10%
- Passage préparation sur stock à préparation en picking	0 stock + 1 jour fraîcheur
- Administratif factures	0 saisie
- Anomalie contrat date	0

Optimiser la demande consommateur

Objectif de l'optimisation de l'assortiment

- Clarifier l'offre par typologie de magasin et par taille de linéaire ü
- Adapter la préconisation à la région et à la sous région ü
- Clarifier le linéaire pour le consommateur ü
- Rééquilibrer le poids des familles ü
- Rééquilibrer le poids des fournisseurs ü
- Faciliter la gestion du rayon ü
- Anticiper l'arrivée de nouvelles références, les évolutions du marché ü

Les résultats quantitatifs

- | | |
|---|--|
| - Amélioration de la lisibilité par référence | 45cm (+ 15 %) |
| - Assortiment adapté à la consommation locale | 18 préconisations régionales adaptées format x magasin |

Les résultats globaux attendus de la démarche conjointe

- Une croissance 2 fois > au marché
- Un gain de part de marché :
 - SU : + 1 pt à horizon fin 2006
 - Brioche Pasquier : + 2 pts à horizon fin 2006
- Augmentation du taux de service consommateur



La mise en œuvre terrain

- Coordination actions forces de vente Brioches Pasquier et Système U pour mise en place en magasins
- Mobilisation de tous les intervenants

Objectifs

Fin 2005, 300 magasins réimplantés (région ouest)

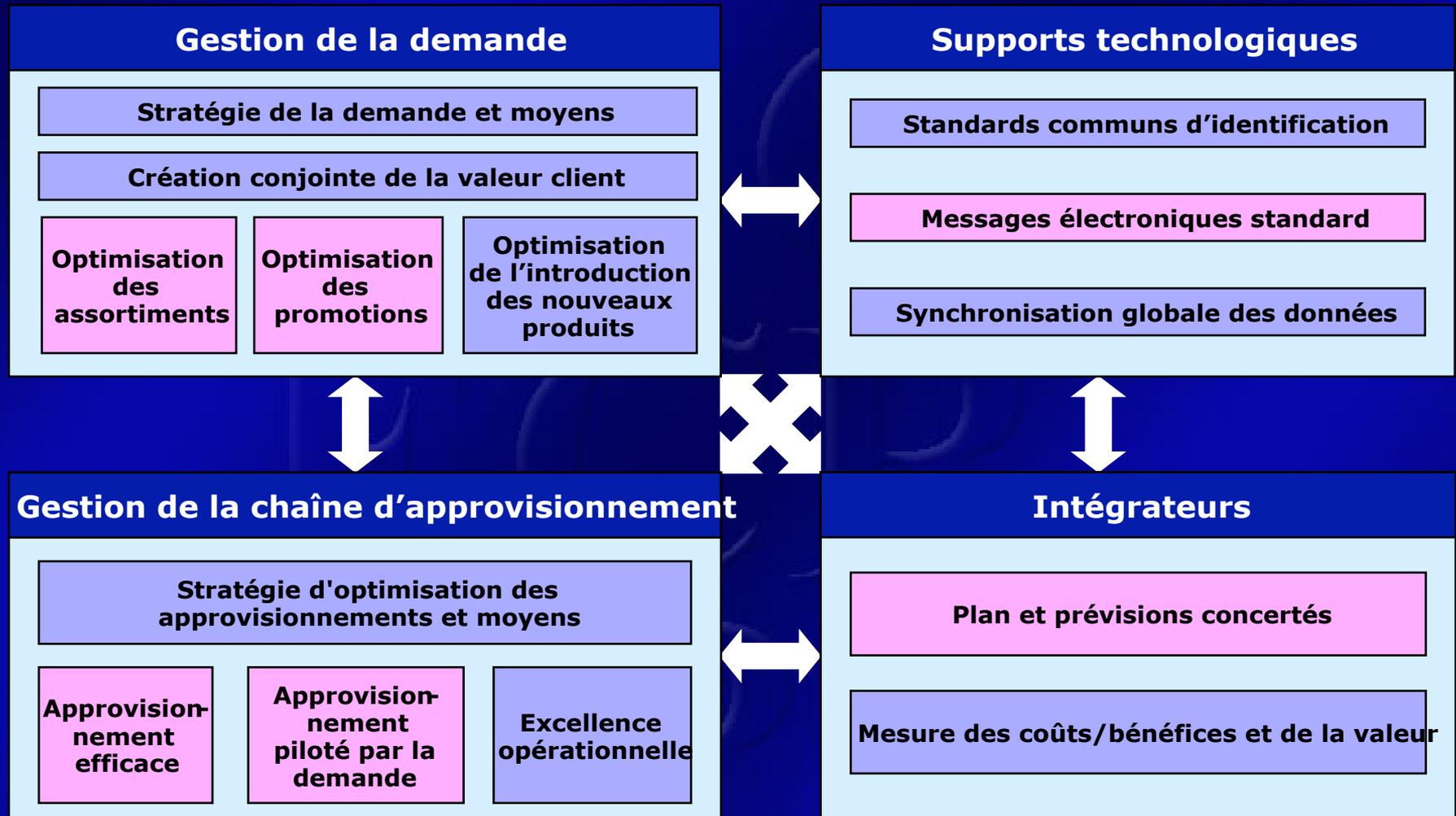
Fin 2006, 860 magasins (ensemble du réseau)



Nos chantiers programmés

- L'animation promotionnelle
- L'analyse et la planification du cycle prévisions / commandes / livraisons pour les promotions

Les concepts ECR mis en œuvre dans le partenariat Système U – Pasquier





LA TRACABILITE :

Obligation ou opportunité ?

Gilles de Becdelièvre, L'Abeille
Grégory Debuchy, Carrefour



Sommaire



- ❑ **Qui sommes nous ?**
- ❑ **Un rappel de la réglementation**
- ❑ **Un point à date**
- ❑ **Un exemple de retrait**
- ❑ **Transformer l'obligation en opportunité**

Carrefour



- ❑ N° 1 de la distribution en France&Europe
- ❑ N° 2 de la distribution mondiale

- ❑ 2004 CA HT Groupe 72 668 millions €
- ❑ 2004 CA HT France 35 723 millions € = 49%

- ❑ France:
 - ✓ 216 Hypermarchés
 - ✓ 2619 Super & Proximité
 - ✓ 600 Maxi Discount
 - ✓ 155 Cash & Carry
 - ✓ 140 000 salariés

Carrefour 

Champion 

  
MARCHÉ  PLUS

Promocash
La Centrale des Métiers de Bouche



L'Abeille



➤ Qui sommes-nous ?

- Producteur de BRSA
- 60% de PDM en soft gazeux MDD

➤ Notre chiffre d'affaires :

- 40 millions d'€uros
- 150 millions de bouteilles
- 1 usine à Cholet (49)
- 100 personnes

➤ Avec Carrefour

- 25 références (permanent et promo)
- 20 000 palettes
- 600 camions

L'abeille



L'abeille : nos produits



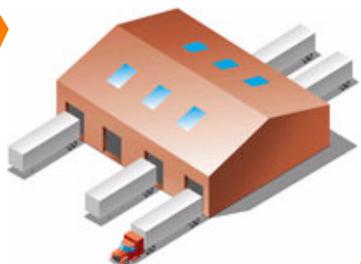
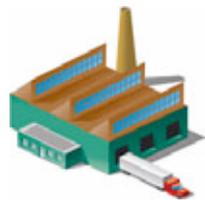
La traçabilité et ses obligations



Assurer une continuité dans la chaîne de **traçabilité**, du fournisseur jusqu'au consommateur final et vice versa, en optimisant et rationalisant le **flux physique** de marchandises et le **flux d'informations**.

- ❑ **Directive 2001/95/CE applicable au 15/01/2004**
- ❑ **Règlement 178/2002 applicable au 01/01/2005**
 - **Assurer la traçabilité à toutes les étapes de la production de la transformation et de la distribution**
- ❑ **Dans le cadre des MDD, le distributeur est assimilé au producteur**

Grâce à un langage commun



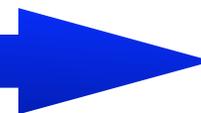
**Avec traçabilité
discontinue**



Où?

Quand?

Comment?

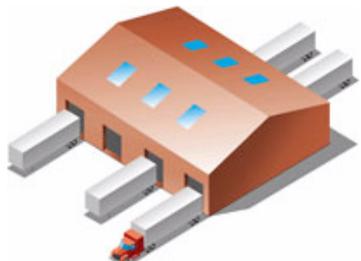


Industriels

Entrepôts

Magasins

**Consommateurs
final**



**Avec traçabilité
efficace...
transversale**



Rapidité

Efficacité

Fiabilité



Grâce à un langage commun



Étiquette apposée
par le fournisseur

Contenu et marquage de
l'étiquette conforme au
standard *UCC/EAN 128*
(norme GS1)

« *Nom du propriétaire de la marque* »

EAU MINERALE NATURELLE 6 X 1 L

SSCC
3 3 12345 0100160219 9

GTIN (EAN)
0 3 27019010376 9

BEST BEFORE (DLUO)
~~27/09/03~~



(01)03270190103769(15)030927



(00)331234501001602199

L'étiquette logistique
UCC/EAN 128 se
compose de 2 parties :

Partie haute :
Informations en clair

Partie basse :
Informations code-
barrées en *UCC/EAN*
128



Le point à date



① La perception des consommateurs

« La traçabilité est acquise dans l'esprit des consommateurs » C. Fischler, sociologue

② La réalité :

- 40 retours & destructions sur Janvier-Fevrier 2005

③ Quelques chiffres Carrefour

- 30% des industriels posent des étiquettes
- 70% des volumes sont traçés en EAN 128

Un exemple de retrait produit



◆ Les différents acteurs

Usine



l'abeille

Entrepôt



l'abeille

Logistique
Centrale & Dépôts



Carrefour 

Magasins



Carrefour 

Un exemple de retrait produit



◆ La traçabilité descendante



Un exemple de retrait produit



Mardi
10h00

Service qualité



l'abeille

Entrepôt



l'abeille

Logistique
Centrale & Dépôts



Carrefour 

Magasins



Carrefour 

pes 1-3

l'abeille

ECR France
Efficient Consumer Response

Carrefour 
Supply Chain Multiformats France

Un exemple de retrait produit



Mardi
10h30

Détection d'une anomalie dans les laboratoires de l'Abeille



Etape 1



Un exemple de retrait produit



Rapprochement du numéro de lot et du n° SSCC des palettes

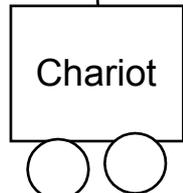
Etape 2

L3142FA311H54

Mardi
10h30

DESADV par EDI

Saisie du N° BP



Récupération de
la commande

Modification du statut de
la palette. Association à
la commande

ERP Adonix X3

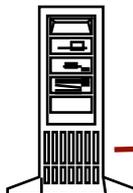
Récupération automatique
des infos palettes

Middleware
PowWow

Insertion des données
de la commande

Envoi automatique des
données de l'étiquette

Etiqueteuse



Un exemple de retrait produit



Mardi
11H00

Edition de la liste des clients concernés

Etape 3

Designation : LIMO CARR 1.5L VR360

N°Article : 2000100

N°BC	Code SSCC	H. Fab.	Recondit°	Entrepôt	Ville
CDV04040457					
	332492901301883561	040544		LOGIDIS MONTAUBAN	MONTAUBAN
	332492901301883639	042016		LOGIDIS MONTAUBAN	MONTAUBAN
	332492901301883622	041759		LOGIDIS MONTAUBAN	MONTAUBAN
	332492901301883615	041623		LOGIDIS MONTAUBAN	MONTAUBAN
	332492901301883608	041508		LOGIDIS MONTAUBAN	MONTAUBAN
	332492901301883592	041340		LOGIDIS MONTAUBAN	MONTAUBAN
	332492901301883585	041214		LOGIDIS MONTAUBAN	MONTAUBAN
	332492901301883578	041041		LOGIDIS MONTAUBAN	MONTAUBAN
	332492901301883646	042249		LOGIDIS MONTAUBAN	MONTAUBAN
CDV04040499					
	332492901301883493	035618		LOGIDIS MONDEVILLE	MONDEVILLE
	332492901301883509	035742		LOGIDIS MONDEVILLE	MONDEVILLE

Un exemple de retrait produit



50 SSCC sont identifiés et localisés

Mardi
11H00

CARREFOUR	
LIMONADE	
2 x 180	STANDARD PET 1.5 L
NE PAS STOCKER A L'EXTERIEUR	
BATCH / LOT : L590FA715H13	SSCC : 332492901700219350
EAN 13 UL : 03270190143161	BEST BEFORE / DLUO : 01/04/06
CONTENTS : 3270190005209	
QUANTITY : 360	
	
(01)03270190143161(15)060401	
	
(00)332492901700219350	

tape 3



Un exemple de retrait produit



Mardi
11H00

Edition du plan
de chargement

Localisation des
produits ciblés...
toujours grâce au n°
de lot et au SSCC.

étape 3



BON DE LIVRAISON			
Bon de chargement		Commande	
Bon No: CDV04060487		Cde No: CDV04060487	
Date/Heure de début de chargement: 18/06/2004 à 08:04		Date: 14/06/2004	
Date/Heure de fin de chargement: 18/06/2004 à 08:41		Transporteur	
Dernier chargeur: 674132		GOUPILLE GOUPILLE 0 / 0 Emballages rendus:	
Livraison à			
100003			
LOGIDIS CARR NOGENT S/SEINE ENT. BRASSERIE N° 466 CHEZ ETS TIBETT ZI DES GUIGNONS 10400 NOGENT SUR SEINE			
EanUI	Designation	Sccc	Date
03270190743161	LIMO CARR 1.5L VR360		
		332492901302004682	16/06/2005
		332492901302004699	16/06/2005
		332492901302004675	16/06/2005
		332492901302004637	16/06/2005
		332492901302004651	16/06/2005
		332492901302004613	16/06/2005
		332492901302004576	16/06/2005
		332492901302004590	16/06/2005
		332492901302004606	16/06/2005
		332492901302004583	16/06/2005
		332492901302004569	16/06/2005
		332492901302004668	16/06/2005
		332492901302004644	16/06/2005
		332492901302004620	16/06/2005
		Nombre de palettes : 14	
03270190143185	LIMO CARR 50CL P4F 1296		
		332492901500795832	14/03/2005
		332492901500795757	14/03/2005
		332492901500795764	14/03/2005
		Nombre de palettes : 3	
03245411442002	LIMO LIGHT CARR 1.5L P6 504		
		332492901202188192	14/03/2005
		332492901202188161	14/03/2005
		332492901202188154	14/03/2005
		Nombre de palettes : 3	
03270190746959	TONI CARR 1.5L P6 504		
		332492901403957948	09/06/2005
		Nombre de palettes : 1	
03276554205834	TONI CARR 50CL P4F 1296		
		332492901500796563	14/03/2005
		Nombre de palettes : 1	

Un exemple de retrait produit



Mardi
11h30

Service qualité



Entrepôt



Logistique
Centrale & Dépôts



Magasins



Etapes 4 et 5



Un exemple de retrait produit



Étape 4

Mardi
11h30

Bloqués

50 SSCC
identifiés

20 SSCC
Site
logistique
ABEILLE

Informations :

- N° de Bon de livraison
- Date de livraison
- SSCC
- Numéro de lot

Transmission
de l'information

30 SSCC
Entrepôts
Carrefour

20 SSCC
Entrepôt 1

10 SSCC
Entrepôt 2

Un exemple de retrait produit



Mardi
14h00

Bloqués

Etape 5

Carrefour 
20 SSCC
Entrepôt
Carrefour 1

10 SSCC
en stock

10 SSCC
livrés à
10 magasins



Un exemple de retrait produit



Mardi
14h30

Service qualité



l'abeille

Entrepôt



l'abeille

Logistique
Centrale & Dépôts



Carrefour 

Magasins



Carrefour 



Etapas 6 et 7



Un exemple de retrait produit



Mardi
14h30

Carrefour transmet très rapidement aux 10 Magasins les éléments suivants

Numéros des bons de livraison

Date de livraison

SSCC

Numéro de lot

Etape 6



Un exemple de retrait produit



Mardi
15h00

Service qualité



l'abeille

Entrepôt



l'abeille

Logistique
Centrale & Dépôts



Carrefour 

Magasins



Carrefour 

étape 7

Actio
n



Transformer l'obligation en opportunité



Domaines conjoints

- Libération plus rapide des camions (avis d'expédition...)
- Mise en œuvre de rappels ciblés versus généraux grâce à la traçabilité en temps réel

Pour notre consommateur

- Communication plus efficace et ouverte sur le sujet
- Mise en œuvre d'une véritable politique de sécurité alimentaire

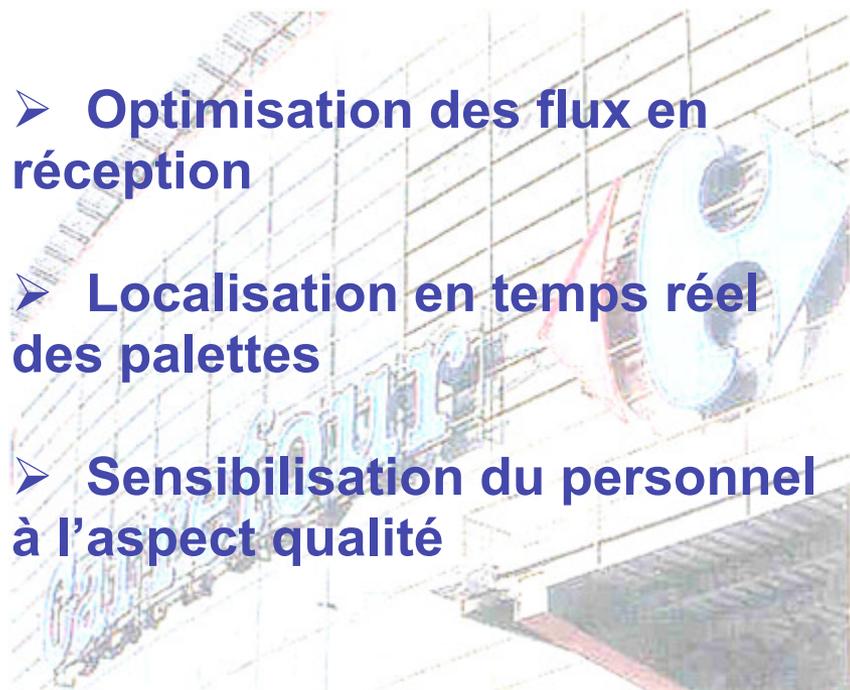


Transformer l'obligation en opportunité



Chez un distributeur

- Optimisation des flux en réception
- Localisation en temps réel des palettes
- Sensibilisation du personnel à l'aspect qualité



Chez un industriel

- Suppression des erreurs de production et de chargement
- Optimisation des flux logistiques et des stocks
- Meilleure maîtrise du FIFO
- Localisation en temps réel des palettes
- Sensibilisation du personnel à l'aspect qualité



Conclusion



- ❑ **La mise en œuvre de la traçabilité :**
 - **Un respect de nos consommateurs**
 - **Une obligation légale**

- ❑ **Un atout dans la gestion de la supply chain**

- ❑ **Une opportunité pour tous : petits ou grands !**



Partenariat logistique



Damien MORAND



Laurent JAMIER



Les partenaires

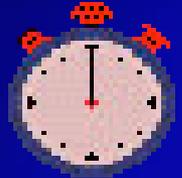


- CA France : 18,6 Mds €
- 6 976 magasins
 - 121 hypermarchés
 - 341 supermarchés
- 78 942 collaborateurs
- 25 sites logistiques
 - 11 plateformes Produits Frais

- CA : 70M€
- 2 sites de production
- 2 plateformes dans le Finistère
- Activité en produits frais : poissons fumés et surimi
- Position : n° 2 en France

Premier axe : le flux tendu

Principe : Généralisation des approvisionnements
GMS avec 0 stock entrepôt



Définition : Commandes tous les jours en
juste à temps des points de ventes, indexées
aux besoins réels des magasins

Globalisation des commandes par entrepôt
pour livraison magasin en A/C

LE FLUX TENDU en 6 étapes



Délai magasin cde/livraison :
« 48h00 chrono : A/C »



Points de ventes
Hyper / Super

Entrepôts clients
EASYDIS

Plate-forme Expédition
Fournisseur

2

3

9 CDE agrégées / Entrepôt EASYDIS
Envoyés 11-14h Lundi au vendredi J

Intégration temps réel dans système d'info
Fournisseurs [5 à 10mn]

BAL



5 Livraison Entrepôt 4-11h00 matin J+1



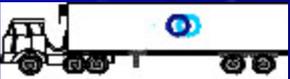
4

Départ
Plate-forme fournisseur : 12-16h J



1

5600 commandes magasin
Lundi au vendredi 8h00-10h00 J



6

Livraison magasin 48h + tard
J+2



Commande EDI



Avis d'expédition-factures EDI



Avantages de la mise en place du flux tendu



- Zéro stocks sur entrepôts
(stockage et frais financiers diminués)
- Approvisionnements quotidiens
(diminution rupture)
- Réduction délai commande / livraison magasin : 48h00
- Gain 2 à 3j de DLC en magasin
- Diminution « casse » magasin



- Développement du CA
(- rupture = + CA)
- Gain concurrentiel sur la logistique / import
- Développement d'un « savoir faire » logistique
- Lissage des flux physiques

Contraintes et solutions communes de la mise en place du flux tendu



- Systèmes d'information adaptés
- Organisation flexible et réactive de tous les acteurs de la supply chain

- Systèmes d'information et capacité à investir (600 à 900K€)
- Surcoût transport : poids moyen/commande -30%
- Surcoût et flexibilité prépa commande : 5 à 6 jours / 7
- Surcoût production : Diminution taille série par 2
- Assurer le niveau de service (taux de service entrepôt contractuel)
- Formation des opérateurs

Plan de Progrès commun 2006

→ Transport multipick

→ Groupe de travail : série économique 100kg/point livré

→ Groupe de travail : série économique 500kg/lancement usine

→ Cahier des charges logistiques (partage des risques)

→ Portail fournisseur

Portail Fournisseurs - Commandes



Portail Fournisseurs

[Accueil](#) /
 [Casino mode d'emploi](#) /
 [Commandes](#) /
 [Tableaux de bord](#) /
 [Boîte à outils](#) /
 [EDI](#) /
 [Administration](#)

[Implantations Casino](#) /
 [FAQs](#) /
 [Boîte à idées](#)

Par Commande

N° commande

Recherche avancée

Par Fournisseur

Code société

Commandée à

Grand Import

Par Produit

Code EAN produit

Exporter le résultat de la recherche en

Concaténer les exports ?

	N° commande	EDI	Commandée		Livrer à	Type liv.	Date commande	Date livraison	PDF	Etat
			à	par						
<input type="checkbox"/>	00079076469	✓	3017600837803	ENTREPOT LIMOGES	ENTREPOT LIMOGE	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00079076468	✓	3017600837803	ENTREPOT LIMOGES	ENTREPOT LIMOGE	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00079076467	✓	3017600837803	ENTREPOT LIMOGES	ENTREPOT LIMOGE	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00075004469	✓	3017600837803	LANDIVISIAU FRAIS	LANDIVISIAU FRA	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00075004468	✓	3017600837803	LANDIVISIAU FRAIS	LANDIVISIAU FRA	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00075004467	✓	3017600837803	LANDIVISIAU FRAIS	LANDIVISIAU FRA	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00072011615	✓	3017600837803	MONTELMAR FRAIS	MONTELMAR FRAI	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00072011613	✓	3017600837803	MONTELMAR FRAIS	MONTELMAR FRAI	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00017036051	✓	3017600837803	AUXERRE FRAIS GS	AUXERRE FRAIS G	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00017036049	✓	3017600837803	AUXERRE FRAIS GS	AUXERRE FRAIS G	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00017036047	✓	3017600837803	AUXERRE FRAIS GS	AUXERRE FRAIS G	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00016062918	✓	3017600837803	BESANCON FRAIS GS	BESANCON FRAIS	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00016062917	✓	3017600837803	BESANCON FRAIS GS	BESANCON FRAIS	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00016062916	✓	3017600837803	BESANCON FRAIS GS	BESANCON FRAIS	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00014034752	✓	3017600837803	TOULOUSE FRAIS GS	TOULOUSE FRAIS	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE
<input type="checkbox"/>	00014034750	✓	3017600837803	TOULOUSE FRAIS GS	TOULOUSE FRAIS	ECL	22/04/05	25/04/05		NON LUE

Evolution du flux tendu MERALLIANCE-CASINO

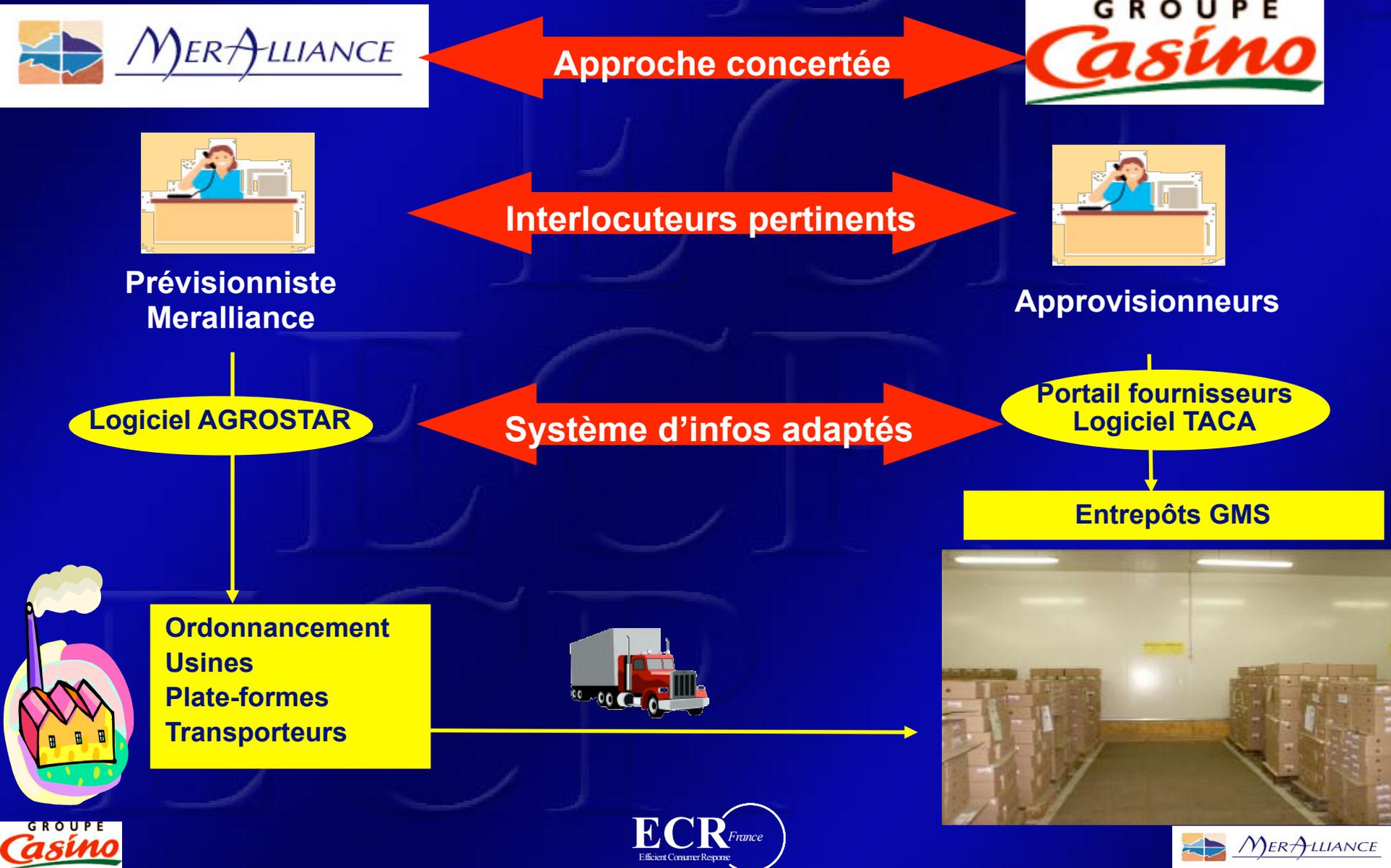
	2003	2004	2005	Projet 2006
Délai commande – livraison magasin	72h	60 à 72h	35 à 48h	24h
Poids moyens / commande	70Kg	64Kg	60Kg	100Kg
Coût de transport fournisseur -> Entrepôt	Base 100	110	120	100

**Réduction des délais de 30 à 40%
et plans de progrès économiques**

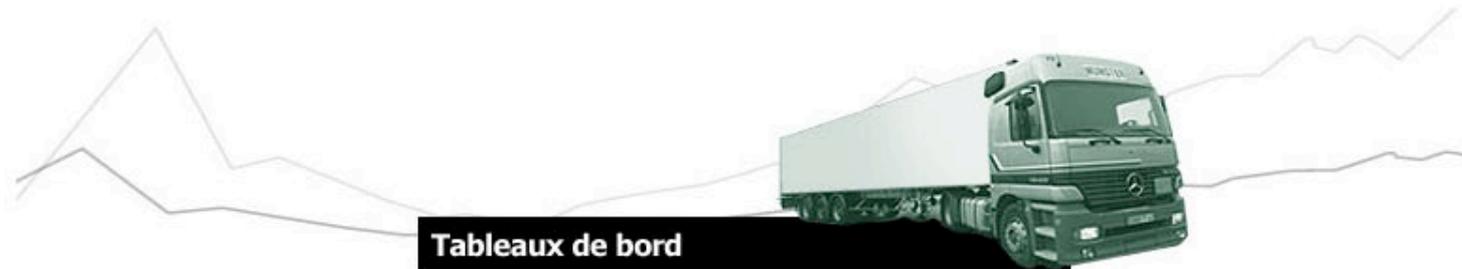
Deuxième axe : de la gestion de la commande à la gestion de la demande

- Le fond de rayon
- Les promotions
- L'événementiel

Prévisions des ventes



Le portail fournisseurs ouvre le partage d'informations



Tableaux de bord

Assortiments

Assortiment Livraison Entrepôt



Assortiment Livraison Directe



Ventes

Ventes Magasin Quotidien



Ventes Magasin Hebdomadaire



Stocks

Stocks et mouvements à la référence/entrepôt



Stocks et mouvements à la référence



Prévisions

Prévisions à la référence/entrepôt



Prévisions à la référence



Stocks et sorties entrepôts

Entrepôts

Articles

En-cours

Stocks

Sorties entrepôts

Journal des mouvements (par entrepôt)



Dernière mise à jour : 22/04/2005 10:16:45

Propriétés ▸ Détails du filtre

- Afficher les boutons pivot
- Ajouter à mon Historique

Page 4 sur 13 ◀◀ 1 2 3 4 5 ▶▶

Lignes : 91 - 120 of 384 Colonnes :

Code entrepôt	Article	Informations Logistique Fournisseur	Mesures	En cours commande au Dimanche soir	Stock au Dimanche soir	Sorties cumulées semaine - 4	Sorties cumulées semaine - 3	Sorties cumulées semaine - 2	Sorties cumulées semaine - 1	Sorties cumulées dernière semaine
CE080 AIX1	113705 007 DS THON FUME 120G + 10%	3449960010099		0	0	0	0	0	0	
FRAIS GS	113725 007 DS HADDOCK FUME 120G + 10% GT	3449960020128		0	0	0	0	0	0	
	113735 007 DS FLETAN FUME 120G + 10% GT	3449960020111		0	0	0	0	0	0	
	475580 008 CARPACCIO SAUMON FRAIS CO SG 150G	3222471856284	5 PCB	50	0	315	310	250	250	1 12
	475580 010 OT CARPAC.SAUM.FRAIS 150GCO	3222471856284	5 PCB	65	0	0	0	5	900	90
	475580 011 OT CARPAC.SAUMON CO SG 150G	3222471856284	5 PCB	0	0	0	0	0	0	
	615283 001 SAUMON FUME ECOS.LR 4 TR 160G	3333436697795	10 PCB	40	0	180	280	90	170	72
	615564 003 THON POT 120G	3449961001201	5 PCB	0	0	65	85	110	0	26
	617631 001 SAUMON FUME ECOSSE LR 2T.80G	3333436697740	10 PCB	130	0	440	660	660	690	2 46
	617640 003 SAUMON FUM NORV LR 160G 4T.	3333436697733	10 PCB	50	0	460	470	250	160	1 34
	719570 001 SAUMON FUME NORV.LR NARVIK 2T 80G	3333436697696	10 PCB	10	0	170	190	150	110	62
	750706 017 OT SAUM FUM.NRV 10T+2 CO MER	3222472363507		0	0	0	0	0	0	
CE140 AUXERRE	038666 000 EMINCES SAUMON FUME 5 BAIES 100G	3264310980309	10 PCB	50	0	40	40	210	100	39
FRAIS GS	039730 000 BOUCANE SAUM.FUME A CHAUD 140G	3760083789403		0	0	70	55	0	0	12
	039741 000 EMINCES SAUM.FUME ANETH/CITR 100G	3264310980316	10 PCB	90	0	80	40	440	300	86

Ventes magasins

Articles

EAN

Ventes quotidiennes (ou hebdo)

Tableau de bord - Microsoft Internet Explorer

Ventes journalières

Propriétés | Détails du filtre

Dernière mise à jour : 22/04/2005 10:15:28

Lignes : 17 Colonnes : 8

Code produit sigma △	Code Ean △	Date ventes ▾	Mesures						UVC Vendues	
			2005-04-14 ▾	2005-04-15 ▾	2005-04-16 ▾	2005-04-17 ▾	2005-04-18 ▾	2005-04-19 ▾	2005-04-20 ▾	Total
038666 EMINCES SMON FUME 5 BAIES 100G	3264310980309		77	121	166	2	93	60	69	588
039730 BOUCANE SAUMON FUME CHAUD 140G	3760083789403		10	13	8		5	7	3	46
039741 EMINC.SAUM.FUME ANETH/CIT 100G	3264310980316		162	247	317	12	210	171	173	1 292
074122 TRUITE DE MER 4TR.120G	3760083789342							1		1
113705 THON FUME 120G + 10%	3449960010099		1							1
113725 HADDOCK FUME 120G + 10% GT	3449960020128		3	3						6
113735 FLETAN FUME 120G + 10% GT	3449960020111		2	2						4
475580 CARPACCIO SAUM.FRAIS CO SG150G	3222471856284		278	403	481	37	328	262	230	2 019
615283 SAUMON FUME ECOS.LR 4 TR 160G	3333436697795		66	91	119		74	74	84	508
615556 FLETAN POT 120G	3449967001205		14	27	21		13	12	6	93
615564 THON POT 120G	3449961001201		44	62	64		26	26	17	239
615570 HADDOCK POT 120G	3449966001206		18	28	28		16	17	13	120
617631 SAUMON FUME ECOSSE LR 2T.80G	3333436697740		247	381	460	24	275	231	220	1 828
617640 SAUMON FUM.NORVEGE LR 160G 4T.	3333436697733		108	114	145	3	77	71	57	575
673300 ESPADON POT 120G	3449969001203		2	1						3
719570 SAUM FUM NORVEG.LR NARVIK2T80G	3333436697696		45	78	118	1	58	56	34	390
750706 SAUM FUME NORV 10TR+2GT CO	3222472363507		1	1	(1)					1

CPFR simplifié en 4 étapes

Exemple d'une promotion sem S

Propos° et validation mutuelle des Promotions
(date, volumes, packaging (gratuité, lots...)) : sem S-10

Confirmation des réservations

- > par des commandes EDI S-4 (Noël : 25% du CA annuel)
- > par des pré-commandes mail S-4 (opération janv à nov)

Gestion des exceptions (pénuries / excédents) : sem S
Reporting quotidien fournisseur -> Client : sem S

Mesure Ecarts & analyse des taux de service S+1

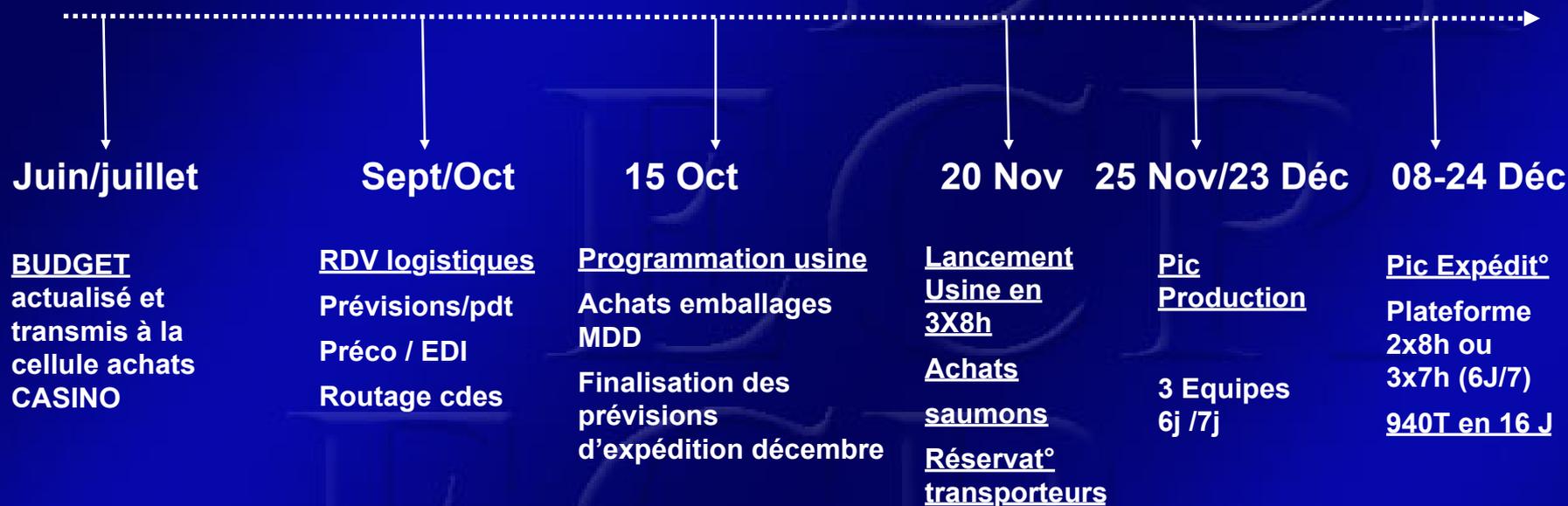
Résultats du CPFR simplifié

un taux de service sur promotion performant

Période	% de la promotion dans volume total	Taux de service Promotion	Taux de service Fond de rayon
1er sem 2004	13,9%	99,6%	99,2%
2nd sem 2004 (Noël)	43,2%	99,7%	99,4%
1er trim 2005	12,8%	99,8%	99,1%

Organisation de la saison de NOEL : 25% du CA en 3 semaines

Rétroplanning mis en place avec notre client CASINO



Résultat : Taux de service >99% en décembre équivalent aux mois « basse saison »

Maîtres mots

**ECHANGE
TRANSPARENCE
PREVISIONS CONCERTÉES**

Résumé du plan de progrès approvisionnements

Items	Objectifs	Actions à mener	Echéance
1 - Système d'information collaboratif	Gestion de la demande Secours / EDI Communication	Activation portail fournisseur/Casino	Fin 2005
2-Flux tendus	A/B magasin A/A entrepôt	Recevoir commande 2h00 + tôt Faisabilité transport selon les régions	2006
3-Transport	Consolidation multipick ou plate-forme virtuelle	Validation volumes Sélection transporteurs	Fin 2005



Vers une Gestion Mutualisée des Approvisionnements

Grégory Debuchy, Carrefour
Xavier Perraudin, Bénédicta

Dominique Ory, FM Logistic
Philippe Brisset, Nutrimaine

Vers une Gestion Mutualisée des Approvisionnements



Présentation des entreprises



Le contexte et la problématique



Notre réponse : une approche mutualisée



Les perspectives

Carrefour



- No 1 de la distribution en France & Europe
- No 2 de la distribution mondiale

- 2004 CA HT Groupe 72 668 millions €
- 2004 CA HT France 35 723 millions € = 49%

- France:
 - ❑ 216 Hypermarchés
 - ❑ 2619 Super & Proximité
 - ❑ 600 Maxi Discount
 - ❑ 155 Cash & Carry
 - ❑ 140 000 salariés

Carrefour 

Champion 

  
MARCHÉ M+PLUS

Promocash
La Centrale des Métiers de Bouche

Carrefour 
Supply Chain Multiformats France

Bénédicta

ECR France
Efficient Consumer Response

BANANIA

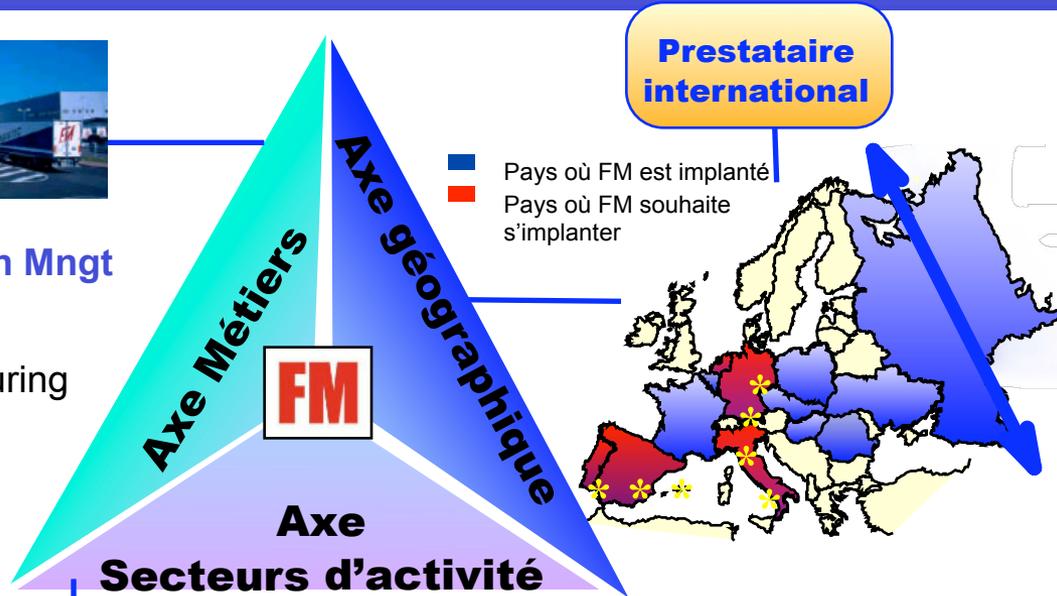
FM LOGISTIC
made in satisfaction

FM Logistic



- Supply Chain Mngt
- Entreposage
- Co-packing / Co-manufacturing
- Transport

acteur global de la S.C.



Chiffres clés :

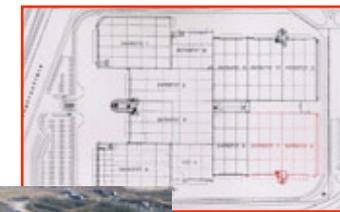
- ✓ Effectif : 6 500 personnes
- ✓ CA 2004 : 320 millions d'€
- ✓ Implantations : 25 plate-formes

Axe Secteurs d'activité



- Alimentaire
- DPH
- Hi-Tech
- Distribution
- Marchandises générales
- Automobile

Leader pour les Produits de Grande Consommation



Une plate forme:
80-100 000 palettes
Multi-clients
250-500 personnes

Bénédicta, une PME indépendante

2004 à CA: 87,6 millions € / 220 personnes



N°2 sur le marché des sauces froides; Part de Marché Valeur à 26,5 %*



N°1 en sauces de variété
PdM à 40,3%*



N°1 en
sauces crudités
PdM à 50,7%*



N°2 en mayonnaise / PdM à 21,1%*



PdM*: Part de Marché Valeur; source Nielsen période du 07/02/05 au 06/03/05

Banania, une autre PME indépendante



- ❑ CA: 34 M€
- ❑ Effectif: 70 personnes
- ❑ Activité: Poudres chocolatées
- ❑ Marques: BANANIA, BENCO



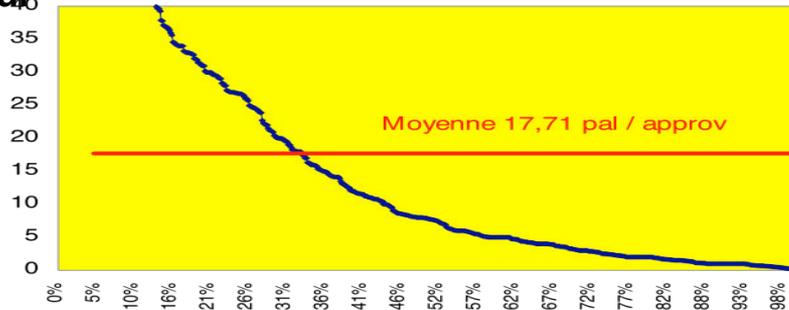
BANANIA



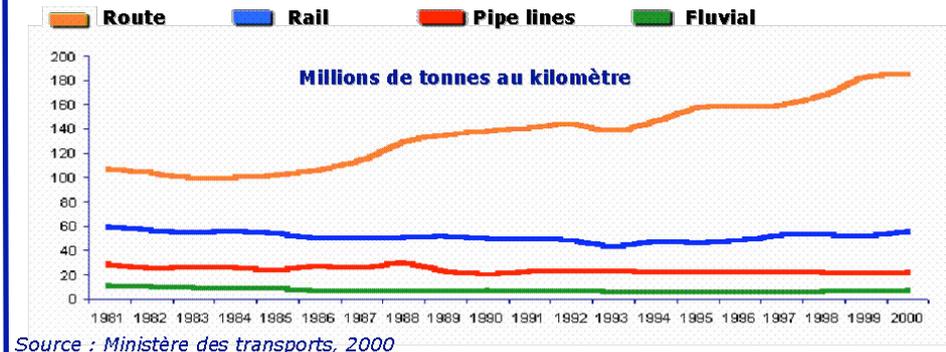
Le contexte français



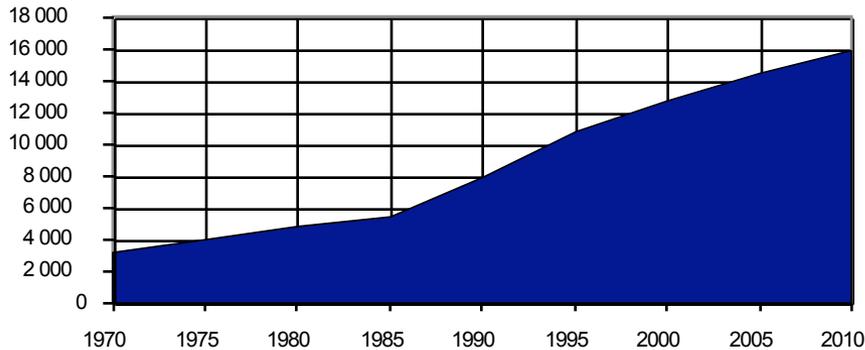
Approvisionnement d'un CdD en palette par jour



Evolution des modes de transport en France



km encombrements



Tendances de la distribution

- ① Maintien de la politique de réduction des stocks
- ② Amélioration de la fréquence de livraison

L'équation



Des livraisons plus fréquentes

+

Un taux de service accru

+

Des produits de meilleure qualité, plus frais

+

Des camions mieux remplis

=

Des coûts logistiques contenus voire réduits

Une réponse possible : Venir à plusieurs



Fréquence de livraison par classe d'industriels (A, B, C, D)		Situation initiale		Application en GPA	
				- A : 6 livraisons / semaine - B : 5 livraisons / semaine - C : 4 livraisons / semaine - D : 3 livraisons / semaine	
Stock en entrepôt distributeur		23 jours		Sans mutualisation	Avec mutualisation
Coût de la filière en % du prix de vente industriel	A	6,71%	6,64%	6,64%	
	B	6,75%	8,01%	6,71%	
	C	6,50%	8,77%	6,75%	
	D	7,50%	9,80%	7,50%	
	Moyenne	6,85%	8,01%	6,85%	

ø Economie accessible par mutualisation de la GPA :
environ 1,2% du CA des industriels concernés (ECR France)

Notre réponse



GMA : de la GPA mutualisée

Processus de réapprovisionnement permettant, grâce à une collaboration des acteurs, la mise en place d'une mutualisation des entrepôts, des livraisons voire des deux combinés dans le but de réduire les coûts de la supply chain globale

Les grandes étapes



Septembre 2004:

Signature d'un protocole d'accord entre Banania / Bénédicta et FM Logistic sur le démarrage d'un projet pilote de massification des flux.

Octobre 2004:

- * Présentation de la démarche à Carrefour
- * Choix des Points de Livraison pilotes, du mode de gestion des flux, des transporteurs.
- * Phasage du planning de démarrage.
- * Paramétrage et alimentation des Systèmes (EDI et outils GPA)

Décembre 2004:

*Démarrage des premières livraisons en GMA mutualisée sur 4 entrepôts Carrefour

Janvier 2005:

*Démarrage des premières livraisons en GMA mutualisée sur 2 nouveaux entrepôts Carrefour

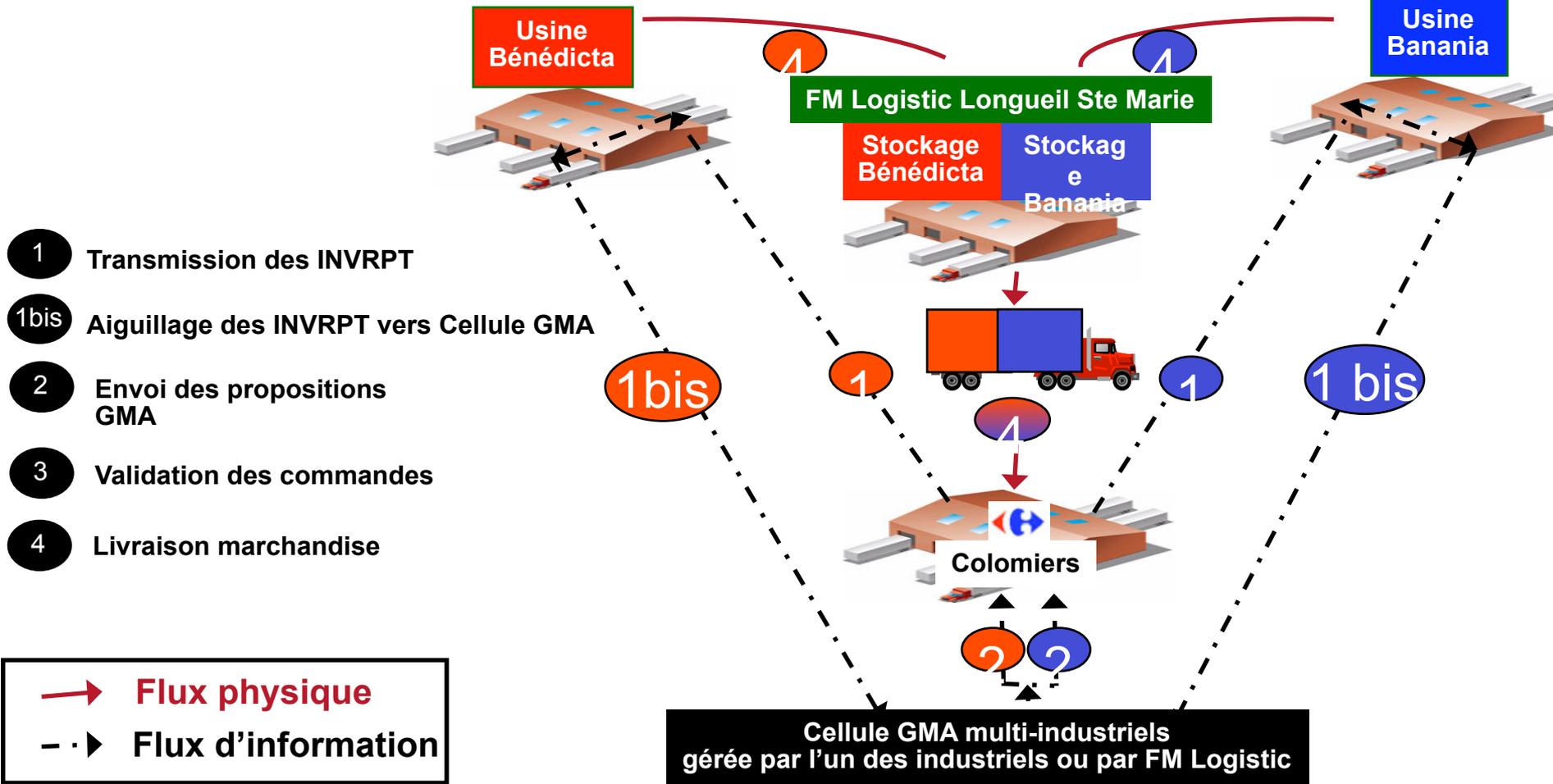
Coordination :
Sept. 2004

Accord :
Oct.04

Démarrage:
Dec.04



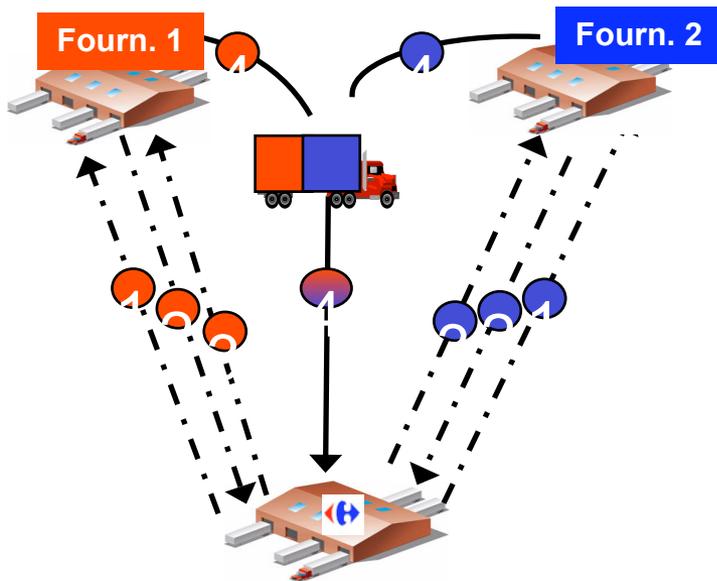
Schéma de flux → GPA dite mutualisée



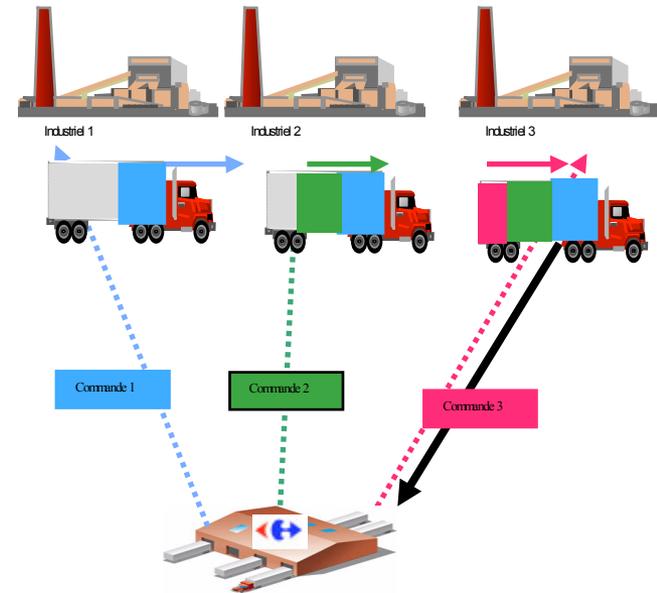
GPA mutualisée : d'autres pistes possibles



GPA combinée



GPA Multipick



Les premiers résultats



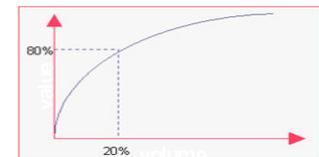
Validation de la faisabilité technique, opérationnelle et économique

- 40 livraisons d'ores et déjà réalisées
- 6 entrepôts
- 3 transporteurs

Quelques chiffres

Amélioration de la fréquence de livraison

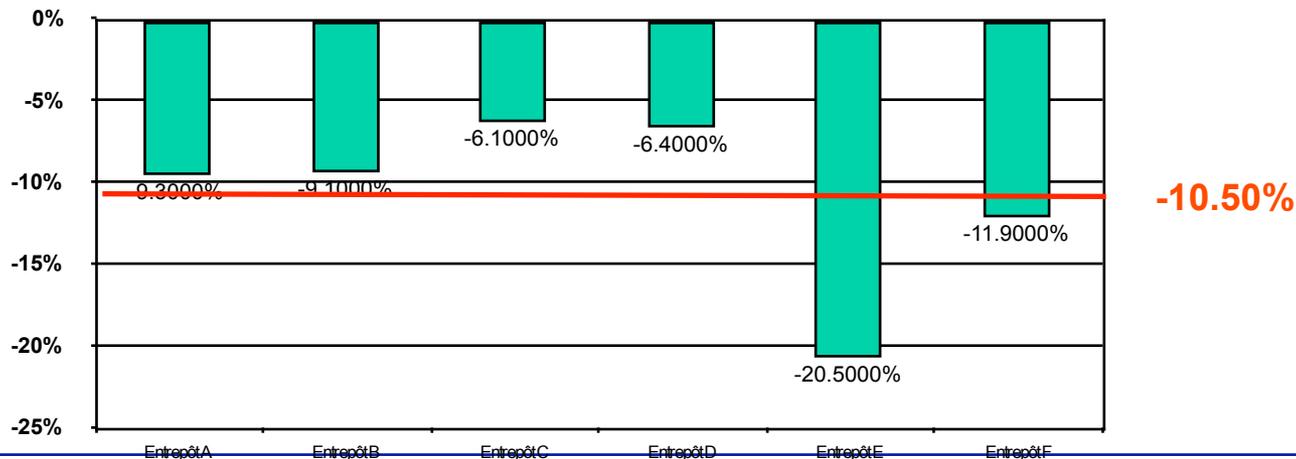
- Une fréquence de livraison améliorée : entre +8% et +20%



Les premiers résultats



Diminution des couvertures de stock



Maintien du niveau de service

Le Taux de Service a été maintenu à un niveau supérieur à 99,60% en moyenne cumulée à fin Mars 2005.

Les enjeux pour les acteurs



INDUSTRIELS

- améliorer le taux de service entrepôt
- atteindre une taille critique logistique

DISTRIBUTEUR

- réduire les stocks
- garantir le taux de service

TRANSPORTEUR

- augmenter le taux de remplissage
- fiabiliser les livraisons

PRESTATAIRE LOG.

- compléter l'offre de service
- s'ouvrir aux P.M.E.

Les prochaines étapes



↳ Déploiement

- 9 entrepôts Carrefour supplémentaires pour la fin mai 2005



↳ Perspective

- Proposition à tous les entrepôts pour la fin de l'année 2005
- Déploiement à d'autres distributeurs fin 2005/2006



- ↳ Avec un ou plusieurs industriels supplémentaires avant fin 2005

La GMA une approche ECR pour tous



↳ L'exemple de la G.M.A. Bénédicta-Banania



↳ Des concepts adaptables à tous



↳ Même les multinationales viennent aux solutions multifournisseurs !



La GMA une approche ECR pour tous



↳ L'exemple de la G.M.A. Bénédicta-Banania



↳ Des concepts adaptables à tous



↳ Même les multinationales viennent aux solutions multifournisseurs !



Comment les PME mettent en œuvre, avec succès, les concepts ECR

Questions / réponses