

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	Maison Peneau SAS
Secteur d'activité	Saumon fumé-Produits de la Mer / Traiteur
Chiffre d'affaires annuel	2,8 M€
Effectif	15 personnes
Nom et fonction du représentant (signataire du document)	
N° de téléphone	
e-mail	
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire (qui a fourni tout ou partie de la solution)	Fluid-e (start up crée en mars 2012)
Nom du représentant (signataire du document)	
N° de téléphone	
e-mail	
PROJET réalisé depuis 2011	
1. Problématique	<p>Les PME livrant en direct les magasins font face à des difficultés:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Commerciales : Les clients doivent atteindre un franco élevé de commande, qui entraîne des surstocks, des produits périmés, un coût très important en force commerciale pour prendre les commandes • Logistiques : le coût de transport élevé dû au faible volume livré et aux nombreux arrêts lors des livraisons aux points de ventes
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	<p>La solution organisationnelle : Au sein d'un territoire, les PME fournissant des produits locaux, consolident les flux de commandes pour atteindre des franco de port afin de proposer aux points de vente de multiples enseignes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un assortiment large et évolutif dans des catalogues variés (produits saisonniers, festifs, locaux, ...) • Un accès à des promotions diverses • Une augmentation des fréquences des commandes • Une diminution des stocks en rayon • Une gestion meilleure de la qualité des produits (<i>gestion des dates de péremptions..</i>) • Une mutualisation des coûts de transports de livraison <p>La solution technique : Portail Fluid-e en mode SaaS aux normes GS1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Portail Collaboratif avec mise à jour en temps réel du catalogue produits et des promotions, prise de commande, livraison des producteurs locaux aux magasins et permettant le suivi de l'exécution de la commande • Organisation : Le projet est géré par un groupement de fournisseurs (<i>ARIA Poitou Charentes</i>) qui administre le portail (0,5 ETP), les alertes (<i>retard de prise de commande</i>), l'exécution de la livraison • La solution permet de gérer les livraisons en fonction du schéma logistique des réseaux magasins : direct magasin ou en flux tendu sur entrepôt <p>Accès par Navigateur Web sécurisé sur PC pour 50 utilisateurs, haute disponibilité (99,95%)</p>
3. Objectif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Augmenter l'assortiment local des enseignes sans supporter un stock important. Publier les catalogues promotionnels. 2. Augmenter le taux de service des produits aux consommateurs dans un territoire, en multi enseignes, en multi producteurs 3. Réduire les coûts de transports : livraison mutualisée en multi

	<p>producteurs pour un même magasin ou sur entrepôt avec une réception unique</p> <p>4. Accéder à plus de magasins</p>
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	<ul style="list-style-type: none"> • Créer et gérer un catalogue de produits (<i>fond de rayon, promotions</i>) multifournisseurs • Personnaliser un catalogue par magasin • Organiser le cadencier par magasin avec les jours de livraisons • Prise de commande par le magasin suivant le cadencier • Gérer des alertes en cas d'oubli de passation de commande d'un magasin • Envoyer les commandes à chaque fournisseur / magasin • Consolider les commandes des fournisseurs par magasin • Gérer l'enlèvement des commandes chez le fournisseur par transporteur • Tracking de l'exécution de la livraison mutualisée auprès des magasins
5. Périmètre de l'application	<p>Territoire : Europe</p> <p>Fonctions cibles : Chef de rayon, Service client (industriels), service transport</p> <p>Clients : PME livrant la GMS</p>
6. Date de mise en œuvre	Juin 2012
7. Durée de la mise en place	6 semaines
8. Nombre d'utilisateurs concernés	50 utilisateurs (10 PME, 20 supermarchés, 5 hypermarchés, 2 transporteurs)
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	<ul style="list-style-type: none"> • Fédérer les industriels, autour d'un catalogue commun => utiliser le levier d'un groupement d'industriels tel que l'ARIA Poitou Charentes • Qualité de l'exécution logistique => Sélection de prestataires logistiques locaux et adaptés à la taille des entreprises
10. Résultats obtenus (qualitatifs <u>et</u> quantitatifs)	<ul style="list-style-type: none"> • 2 nouveaux industriels ont pu distribuer leurs produits dans 20 nouveaux magasins • 5 industriels ont pu distribuer leurs produits dans 20 magasins tout en réduisant leurs coûts de transport de 30 à 80 % • Croissance du chiffre d'affaires de 20 % • Accéder à un nouveau canal de distribution (Hypermarchés)
11. R.O.I. estimé	Le projet a démontré un retour sur investissement en 4 mois
12. Perspectives d'évolution	Extension à de nouvelles enseignes représentant 50 magasins et 20 nouveaux industriels / producteurs sur un territoire
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	<p>Permettre aux PME de la grande distribution de livrer plus fréquemment, dans des quantités contribuant à améliorer :</p> <ul style="list-style-type: none"> • le taux de service pour plus de satisfaction du consommateur • le coût du transport • l'ajustement de la production à la demande réelle du consommateur • les relations fournisseurs avec les enseignes de distribution
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	<p>Les membres de l'ARIA Poitou Charentes ont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • baissé leurs coûts de transport de 40 à 80 % • assuré la présence permanente de leurs produits dans les linéaires et plus seulement à l'occasion des opérations promotionnelles • augmenté la disponibilité du taux de service • distribué à travers de nouveaux magasins avec un franco de commande réduit
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ?	Réduction du CO2 émis par le transport (réduction estimée de 50%)