

LA MISE EN ŒUVRE DE L'ECR EN FRANCE A FIN 2007

Demande
consommateur

Chaîne
d'approvisionnement

Technologies
de support

Intégrateurs

**L'intérêt, pour les entreprises,
d'utiliser les cartes mondiales de maturité**

Avant-propos

Chaque été, le GCI (Global Commerce Initiative) lance l'exercice de benchmark ECR annuel avec les cartes mondiales de maturité (global scorecard). L'objectif de ces cartes est de permettre aux entreprises d'utiliser le langage commun mondial des produits de grande consommation (PGC) et de s'auto-évaluer sur la mise en œuvre des bonnes pratiques ECR et des standards mondiaux.

Elles peuvent servir d'outil de développement interne à l'entreprise ou de cadre facilitant la conduite de plans d'actions avec des partenaires commerciaux. En tant qu'outil de développement interne, elles permettent à l'entreprise de se fixer des objectifs de progrès et, dans le cas des multinationales, de comparer les différentes divisions ou les différents pays. En tant que cadre de progrès conjoint, les partenaires commerciaux les utiliseront pour évaluer leurs processus opérationnels et capacités collaboratives, fixer ensemble le niveau des objectifs à atteindre et établir des plans d'action communs.

Ces cartes sont standardisées au niveau international pour développer un langage commun indépendamment des spécificités nationales. L'exercice permet aussi, par voie de conséquence, des évaluations comparatives entre pays.

Le nombre de sociétés participantes augmente chaque année et la base de données s'élève, internationalement, à fin 2007, à plus de 2800 cartes de maturité renseignées depuis 1997. Les entreprises utilisatrices représentent un chiffre d'affaires de près de 800 milliards d'euros.

Les cartes mondiales de maturité sont devenues l'outil d'évaluation à valeur ajoutée pour les entreprises de l'ECR. Aussi, ECR France encourage ses adhérents à participer, tous les ans, à cet exercice en complétant le maximum des sections possibles des cartes de maturité. Plus le nombre de sociétés participantes est grand, plus l'évaluation comparative est fiable au niveau souhaité tout en respectant l'anonymat de chacune.

Parallèlement, le GCI a souhaité que soient mis en place à travers le monde quelques projets pilotes pour accélérer le déploiement des standards. Le projet pilote « GCI in France », animé par Xavier HUA (CARREFOUR) et Jean-Pierre ZABLITH (NESTLE) sous l'égide d'ECR France et de GS1 France, s'est notamment donné pour objectif d'accélérer l'utilisation des cartes mondiales de maturité en France et, plus précisément, la partie concernant la mise en œuvre des standards dans le cadre du déploiement de la GDS (Gestion des Données Synchronisée).

Ce rapport a pour objectif de présenter une synthèse des résultats des entreprises de PGC en France en 2007 et de susciter de nouvelles vocations pour 2008.



Olivier LABASSE
Délégué général d'ECR France

Les informations contenues dans ce document sont la propriété d'ECR France et doivent être considérées comme confidentielles et réservées à l'usage de ses membres. Aucune diffusion ne doit être faite à des tiers ou publiée sans autorisation écrite d'ECR France.

Remerciements

aux adhérents français qui ont utilisé les cartes mondiales de maturité en 2007, dont est tirée la plupart des résultats présentés :

BARILLA G.E.R. FRATELLI
BLEDINA
BONGRAIN
CADBURY
CARREFOUR
COLGATE PALMOLIVE
DANONE EAUX FRANCE
DANONE FRANCE
DIM SAS
DOUWE EGBERTS COFFEE SYST
HENKEL
JOHNSON & JOHNSON
LOREAL DPGPF
METRO CASH & CARRY
MERALLIANCE
MOET HENNESSY DIAGEO
NESTLE FRANCE
NESTLE WATERS MARKETING DISTRIBUTION
PANZANI SA
PROCTER & GAMBLE
PROVERA
RECKITT BENCKISER FRANCE
RICARD SA
SARA LEE C&T RETAIL FRANCE
SARA LEE H&BC FRANCE
THE COCA-COLA SYSTEM
UNILEVER

aux très nombreuses PME et à GS1 France qui a intégré leurs résultats dans la rubrique « mesures de mise en œuvre des standards ».

à Chris CAVE JONES, d'IBM Global Business Services, pour sa prise en compte de nos besoins et l'amélioration de l'ergonomie de l'outil.

Pour plus d'information, contacter ECR France :

Emilie CHALVIGNAC ou Olivier LABASSE
12 rue Euler, 75 008 Paris
Téléphone : 01 56 89 89 30 – Télécopie : 01 56 89 89 33
Email : ecr.france@wanadoo.fr
Site Internet : www.ecr-france.org

Sommaire

Avant-propos	1
Remerciements	2
I. ECR et cartes mondiales de maturité	4
ECR : la stratégie durable	4
Les cartes mondiales de maturité : un outil de mesure de la mise en œuvre de l'ECR...	5
Description de l'outil d'autoévaluation et de mesure	6
II. Panorama comparatif France-Europe	7
III. Une implication croissante des entreprises françaises en 2007	11
IV. Les cartes de maturité intégrales : principaux résultats en France en 2007 ...	12
V. Les indicateurs clés de performance des entreprises	15
VI. Les mesures de mise en œuvre des standards	16
VII. Objectifs 2008	17
VIII. Introduction à l'utilisation des cartes mondiales de maturité	18
Annexes	21
Méthodologie	21
Détail des résultats	21

I. ECR et cartes mondiales de maturité

ECR : la stratégie durable

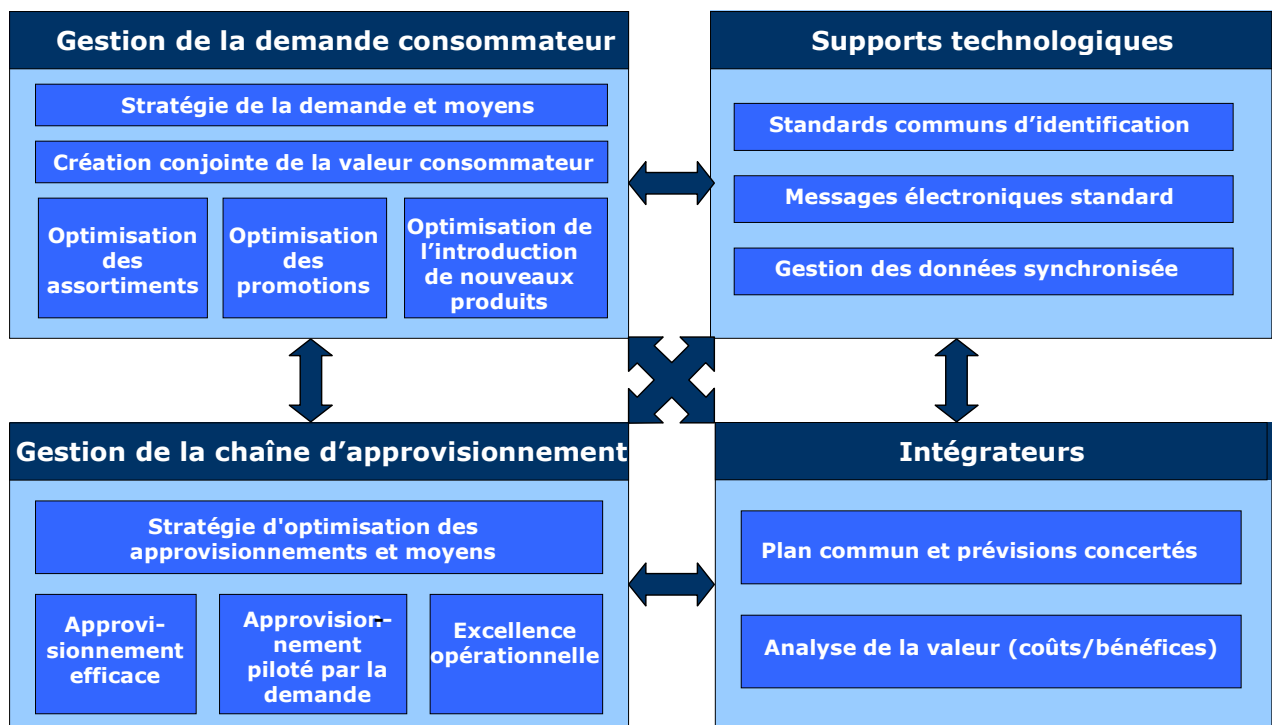
Objectif de l'ECR : placer le consommateur au centre des stratégies collaboratives des industriels et des distributeurs

ECR, acronyme anglais de « Efficient Consumer Response », désigne l'initiative conjointe industrie-commerce destinée à apporter une réponse optimale au consommateur. Elle exprime la volonté des entreprises qui y adhèrent de travailler ensemble pour mieux organiser la chaîne de commercialisation et d'approvisionnement, en rendant les processus d'échange plus efficaces, moins coûteux et plus réactifs aux attentes des consommateurs

Les champs d'application et le langage commun

Les axes de progrès de l'ECR peuvent être regroupés en 4 domaines :

- Gestion de la demande consommateur (« Demand side »)
- Gestion de la chaîne d'approvisionnement (« Supply side »)
- Supports technologiques (« Enablers »)
- Intégrateurs (« Integrators »)



L'ECR dans le monde : 4 niveaux de mise en œuvre

- **GCI (Global Commerce Initiative)**
 - o Standards de communication à l'échelle internationale
 - o Solutions technologiques
 - o Coordination Europe, USA-Canada, Amérique Latine, Asie-Pacifique, Afrique
- **ECR Europe**
 - o Promotion de l'ECR en Europe
 - o Focalisation sur les solutions du ressort de l'Europe (harmonisation, législation commune, ...)
 - o Documentation et partage des expériences à travers l'Europe
 - o Coordination des actions conduites par les 25 ECR Nationaux
- **Niveau national**
 - o Elaboration par un travail collectif, de bonnes pratiques sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement : outils, standardisation, langage commun, méthodologies, en tenant compte des spécificités opérationnelles nationales (habitudes de consommation, organisation de l'industrie et de la distribution, pratiques commerciales, réglementation, législation, ...), des besoins et des agendas des entreprises adhérentes
 - o Optimisations non réalisables en binômes : solutions multi-acteurs ou demandant une modification identique pour l'ensemble des acteurs (masse critique)
 - o Orientation des programmes et standards européens.
- **ECR bilatéral entre les entreprises partenaires**
 - o Finalité de la démarche et concrétisation des améliorations
 - o Solutions et optimisations sur mesure
 - o Imbrication étroite des opérations

ECR France

ECR France réunit l'ensemble des distributeurs généralistes de notre pays, plusieurs distributeurs spécialistes et plus d'une soixantaine d'entreprises industrielles de tous les secteurs des PGC. Ses adhérents représentent un chiffre d'affaires de 100 milliards d'euros au niveau filière, soit près de 100% des PGC vendus en grande distribution. Ils réunissent l'ensemble des métiers alimentaires et non alimentaires et emploient 700 000 personnes.

Cette masse critique d'opérateurs permet une mise en œuvre plus rapide, plus large et plus efficace des bonnes pratiques ECR.

Les entreprises adhérentes contribuent aux groupes de travail nationaux et européens et réalisent des avancées considérables dans les 4 domaines de l'ECR, au bénéfice des consommateurs et dans l'intérêt général. Ces avancées et les bonnes pratiques à mettre en œuvre sont communiquées à l'ensemble de la communauté des PGC grâce aux nombreux manuels publiés (cf. www.ecrnet.org et www.ecr-france.org) et lors des conférences d'ECR Europe et de celles des ECR Nationaux, ouvertes aux non-adhérents.

L'approfondissement et la mise en œuvre des concepts les plus pertinents pour notre pays ont été développés dans le cadre des groupes de travail dont les enseignements font l'objet de 54 publications d'ECR France auxquels nous renvoyons le lecteur. Toutes les informations bibliographiques sont disponibles sur le site www.ecr-france.org (groupes de travail en cours, publications, ...).

Les cartes mondiales de maturité : un outil de mesure de la mise en œuvre de l'ECR

Les cartes mondiales de maturité constituent non seulement le langage commun mondial des entreprises des PGC (cf. définitions et concepts), indépendamment des spécificités nationales, mais sont aussi le seul outil d'auto-évaluation et de mesure des progrès de mise en œuvre, au niveau international ou local.

Elles offrent une trame méthodologique permettant aux entreprises de conduire un projet ECR dans sa globalité, utilisable dans le cadre d'une démarche interne ou conjointe, et de réaliser des évaluations comparatives selon les critères retenus.

L'appréciation de la situation actuelle permet d'identifier les axes de progrès tant au niveau d'une entreprise qu'à celui d'un partenariat ou d'une organisation ECR nationale. Les cartes de maturité représentent ainsi un catalyseur puissant au sein de l'organisation d'autant plus précieux que les projets ECR, généralement transversaux, peuvent sembler, souvent, complexes à mettre en œuvre sans cet éclairage.

Description de l'outil d'autoévaluation et de mesure

Un outil adapté aux caractéristiques de toutes les entreprises

Afin de s'adapter au mieux aux situations particulières et aux ressources des entreprises partenaires, à leur degré de maturité ECR, aux enjeux et au temps disponible, trois niveaux de cartes sont proposés par ECR France, ECR Europe et GCI (Global Commerce Initiative) :

- **Cartes d'accès à l'ECR** (*petites entreprises abordant l'ECR*)
- **Cartes de maturité intermédiaires** (*entreprises avec quelques chantiers ECR*)
- **Cartes de maturité intégrales** (*entreprises pratiquant l'ECR*) **autour des 4 concepts de l'ECR** (*partie majoritairement renseignée en 2007 par les grandes entreprises françaises des PGC*) :
 - Gestion de la Demande (concepts D1 à D5)
 - Gestion de la chaîne d'approvisionnement ou « Supply » (concepts S1 à S4)
 - Supports technologiques ou « Enablers » (concepts E1 à E3)
 - Intégrateurs (concepts I1 et I2)

Pour chacun des concepts, la graduation va de 0 (aucun projet) à 4 (pratique déployée) :

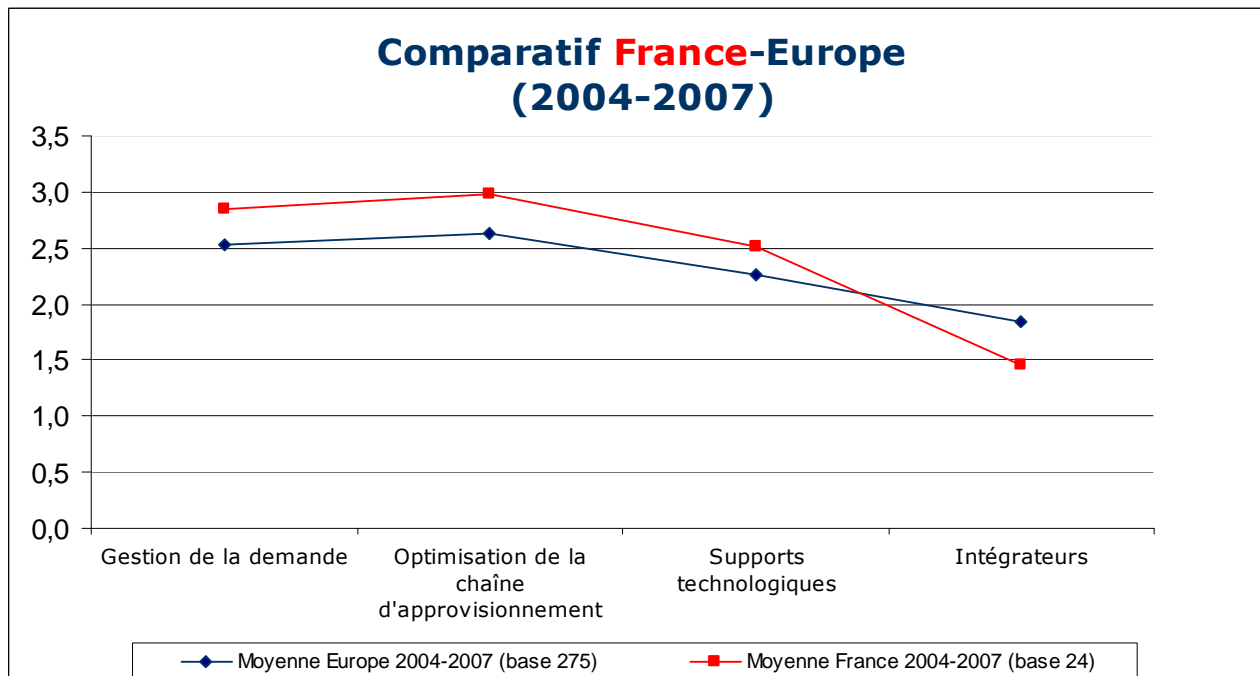
0 : Pas de projet,
1 : Projets convenus mais sans mise en œuvre,
2 : Projets pilotes en test,
3 : Déploiement commencé,
4 : Mise en œuvre complète

Les cartes sont enrichies :

- **D'indicateurs clés de performance (ICP) :**
 - Niveau de performance de l'entreprise (ICP 1 à ICP 13) (*partie majoritairement renseignée en 2007 par les grandes entreprises françaises de PGC*)
 - Mesures de mises en œuvre des standards (MM 1 à MM 13) (*partie renseignée en 2007 à la fois par les grandes entreprises françaises de PGC et un très grand nombre de PME*)

II. Panorama comparatif France-Europe

Le tableau ci-dessous permet d'observer la situation de la France par rapport à la moyenne européenne. Pour augmenter la taille des échantillons, nous avons procédé à l'analyse des 4 dernières années de l'outil (base moyenne des entreprises répondantes toutes rubriques confondues pour l'Europe : 275 ; pour la France : 24), en évitant les doublons.



Extraction du 01/01/04 au 31/12/07 - France et Europe - industriels, distributeurs, grossistes de PGC

Globalement, les résultats de la France sont assez proches des moyennes européennes. Ils tirent la moyenne européenne vers le haut pour la gestion de la demande, l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement et les supports technologiques. Les résultats concernant les intégrateurs (plan commun et prévisions concertées, analyse de la valeur - coûts/bénéfices) sont inférieurs avec une mise en œuvre faible ou en pilote(s) seulement.

Les résultats par concept, à l'intérieur de chacun de ces 4 grands domaines, permettent d'identifier les points forts et les points à améliorer ; ils sont indiqués ci-dessous en moyenne pondérée par le CA des répondants.

	Europe Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2004 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2004 au 31/12/2007		
	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
Gestion de la demande						
D1, Stratégie de la demande et moyens						
Vision stratégique - gestion de la valeur consommateur	2,9	169	220,871	2,7	13	10,575
Vision stratégique - gestion par catégorie (category management)	3	173	221,416	3,3	13	10,575
Hommes et organisation	2,9	172	221,266	2,8	13	10,575
Gestion de l'information	2,6	172	221,266	1,8	13	10,575
D2, Création conjointe de la valeur client (consommateur acheteur)						
Gestion collaborative de l'information	2,5	168	173,247	3,3	13	10,575
Ciblage du client (consommateur acheteur)	2,1	166	169,990	2,6	13	10,575
Solutions différenciées	1,9	167	170,247	2,1	13	10,575
D3, Optimisation des assortiments						
Planification des assortiments	2,7	168	170,160	3,3	13	10,575
Mise en oeuvre des assortiments	2,7	166	168,880	3,2	13	10,575
Evaluation des assortiments	2,2	168	170,160	2,9	13	10,575
D4, Optimisation des promotions						
Stratégie et planification des promotions	2,5	168	169,380	3,1	13	10,575
Mise en oeuvre des promotions	2,4	168	169,380	2,8	13	10,575
Evaluation des promotions	2,2	168	169,380	2,7	13	10,575
D5, Optimisation de l'introduction de nouveaux produits						
Planification de l'introduction de nouveaux produits	2,6	167	167,901	2,8	13	10,575
Mise en oeuvre de l'introduction de nouveaux produits	2,8	168	170,160	3,3	13	10,575
Evaluation de l'introduction de nouveaux produits	2,5	168	170,160	2,8	13	10,575

	Europe Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2004 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2004 au 31/12/2007		
	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
Optimisation de la chaîne d'approvisionnement						
S1, Stratégie d'optimisation des approvisionnements et moyens						
Vision stratégique	3	205	273,086	3,6	14	29,509
Hommes et organisation	2,7	205	225,328	3,6	14	29,509
Gestion de l'information	2,8	205	225,320	3,3	14	29,509
S2, Approvisionnement efficace						
Commande des points de vente automatisée	3	30	128,223	**	<5	**
Réapprovisionnement continu	2,8	204	270,988	3,3	14	29,509
Optimisation des flux de produits	2,6	171	213,954	2,9	12	27,442
Optimisation du transport	2,8	195	222,319	2,8	14	29,509
Optimisation des unités de chargement et d'expédition	2,6	199	222,928	2,9	14	29,509
S3, Approvisionnement piloté par la demande						
Production synchronisée	2,5	176	113,872	2,9	13	12,309
Fournisseurs "intégrés"	2,4	136	85,915	1,9	13	12,309
S4, Excellence opérationnelle						
Fiabilité des opérations au point de vente	2,1	31	130,333	**	<5	**
Fiabilité des livraisons / distribution physique	2,5	203	224,744	3	14	29,509
Fiabilité de la production	3	142	106,429	3,3	13	12,309
Gestion fiable des pertes et de la démarque inconnue	2,5	185	215,724	2,9	10	27,124
Gestion fiable du taux de service en linéaire au consommateur	2,1	182	215,545	2,4	11	27,920

	Europe Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2004 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2004 au 31/12/2007		
	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
Supports technologiques						
E1, Standards communs d'identification						
GTIN au niveau de l'unité consommateur (Global Trade Identification Number = Code article international)	3,6	682	833,437	3,7	64	122,326
GTIN au niveau de l'unité commerciale (cartons, colis) (Global Trade Identification Number = Code article international)	3,3	683	835,497	3,7	64	122,326
SSCC (Serial Shipping Container Code = Numéro séquentiel de contenant d'expédition)	2,3	669	786,444	3,3	62	118,482
GLN (Global Location Identification Number = Code lieu fonction international)	3	669	823,999	3,8	63	121,372
EPC (Electronic Product Code = code produit électronique)	1,1	633	799,091	1,1	57	114,442
Classification standard des produits (GPC = global product classification)	0,9	649	809,594	1	59	117,625
E2, Messages électroniques standard						
Messages électroniques pour l'approvisionnement	3,1	670	831,051	3,4	62	122,250
Messages électroniques pour les prévisions, les plans et les réapprovisionnements	2,3	577	696,040	2,8	52	89,481
Messages électroniques pour les données de base	2	582	770,954	1,6	56	115,092
E3, Synchronisation globale des données						
Synchronisation globale des données	1,8	650	806,245	2,1	63	118,509
Qualité des données	1,5	330	467,852	1,1	33	81,162

	Europe Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2004 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2004 au 31/12/2007		
	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
Intégrateurs						
I1, Plan et prévisions concertés						
Plan commercial commun	2	191	199,208	1,7	14	14,567
Prévisions concertées	1,6	196	200,450	1,8	14	14,567
I2, Mesure des coûts/bénéfices et de la valeur						
Gestion des coûts par activité (ABC = Activity Based Costing)	2,2	159	167,967	1,5	14	14,567
Analyse de la valeur consommateur	1,6	138	159,709	0,8	9	10,911

Les indicateurs clés de performance permettent de proposer une perception globale de la chaîne d'approvisionnement (taux de service à différents niveaux, couvertures de stock, ...) :

	Europe Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2004 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2004 au 31/12/2007		
	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
Indicateurs clés de performance						
Taux de croissance annuel (%)	4,3	321	450,74	3,8	30	74,604
Taux de service du fournisseur (%)	95,1	507	533,89	97,0	49	63,403
Taux de service en magasin (%)	92,6	202	440,64	96,3	16	36,500
Livraison dans les délais (%)	91,0	538	646,84	94,7	42	57,776
Taux de commande parfaite (%)	76,7	217	188,97	73,5	18	9,097
Couverture de stock des matières premières (jours)	24,1	170	131,03	25,5	20	29,725
Couverture de stocks en produits finis de l'industriel / fournisseur (jours)	30,4	348	198,89	26,9	36	39,937
Couverture de stock du centre de distribution du distributeur (jours)	18,6	295	577,31	13,1	34	95,852
Couverture de stock au point de vente, réserve incluse (jours)	25,4	290	579,48	16,8	26	89,476
Ruptures en linéaire au consommateur (%)	5,0	292	555,91	5,7	31	89,882
Délai de réapprovisionnement (%)	62,7	607	679,24	85,8	56	84,808
Coûts de distribution (% de la valeur des ventes)	4,5	452	577,35	5,1	44	77,241
Exactitude de la facture (%)	88,3	482	620,53	86,8	43	95,514

Les mesures de mise en œuvre des standards permettent de se positionner sur l'utilisation des standards d'identification, de marquage et de communication :

Mesures de mise en oeuvre (MM)	Europe Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2004 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2004 au 31/12/2007		
	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
% d'unités de vente consommateur auxquelles ont été allouées un GTIN (Global Trade Identification Number) (seulement pour les industriels, grossistes et distributeurs de produits de grande consommation)	96,4	1527	933,12	97,5	852	141,716
% de colis / cartons / lots marqués d'un GTIN (seulement pour les industriels, grossistes et distributeurs de produits de grande consommation)	87,4	1583	878,49	86,2	933	142,004
% de produits finis auxquels ont été alloués un GTIN (seulement pour les fournisseurs de matière première, d'emballages, les entreprises aéronautiques, automobiles, chimiques et de défense)	**	<5	**	**	<5	**
% de palettes / unités d'expédition étiquetées avec un SSCC	48,1	1600	845,12	69,9	943	134,975
% de lieux d'expédition ou de réception auxquels un GLN a été alloué	82,6	1658	956,65	91,0	928	140,022
% de commandes transitant par EDI utilisant EANCOM, web-EDI, X-12, Tradacoms, JCA ou par les formats standard GS1 XML	63,9	1659	916,62	67,8	925	140,226
% de factures transitant par EDI utilisant EANCOM, web-EDI, X-12, Tradacoms, JCA ou par les formats standard GS1 XML	58,3	1658	957,39	28,9	945	141,106
% de livraisons pour lesquelles un avis d'expédition a été émis en EDI utilisant EANCOM, web-EDI, X-12, Tradacoms, JCA ou par les formats standard GS1 XML	24,4	1322	554,32	37,8	904	92,964
% de livraisons pour lesquelles un accusé de réception a été émis en EDI utilisant EANCOM, web-EDI, X-12, Tradacoms, JCA ou par les formats standard GS1 XML	2,9	1331	551,83	3,6	919	91,963
% des ventes dont les données de bases ont été synchronisées entre les partenaires commerciaux via le GDSN (Global Data Synchronisation Network : réseau de catalogues électroniques certifiés) de GS1, (seulement pour les industriels et distributeurs de produits de grande consommation) (seulement pour les industriels et distributeurs de produits de grande consommation)	8,5	1550	792,33	5,5	952	135,145
% des ventes dont les données de bases ont été intégrées dans un catalogue électronique certifié par GS1, (seulement pour les industriels des produits de grande consommation)	25,1	1185	175,63	8,4	924	53,045
% de références actives où les données de base ont été synchronisées en utilisant le réseau GDSN (Global Data Synchronisation Network : réseau de catalogues électroniques certifiés) de GS1 (seulement pour les distributeurs de produits de grande consommation)	1,3	59	165,00	**		**
% de GTIN qui sont catalogués correctement avec les standards GS1 de classification globale des produits (Global Product Classification, GPC) (n'utilisant pas la désignation "9999") (seulement pour les industriels de produits de grande consommation)	42,4	761	257,94	45,0	325	55,797

III. Une implication croissante des entreprises françaises en 2007

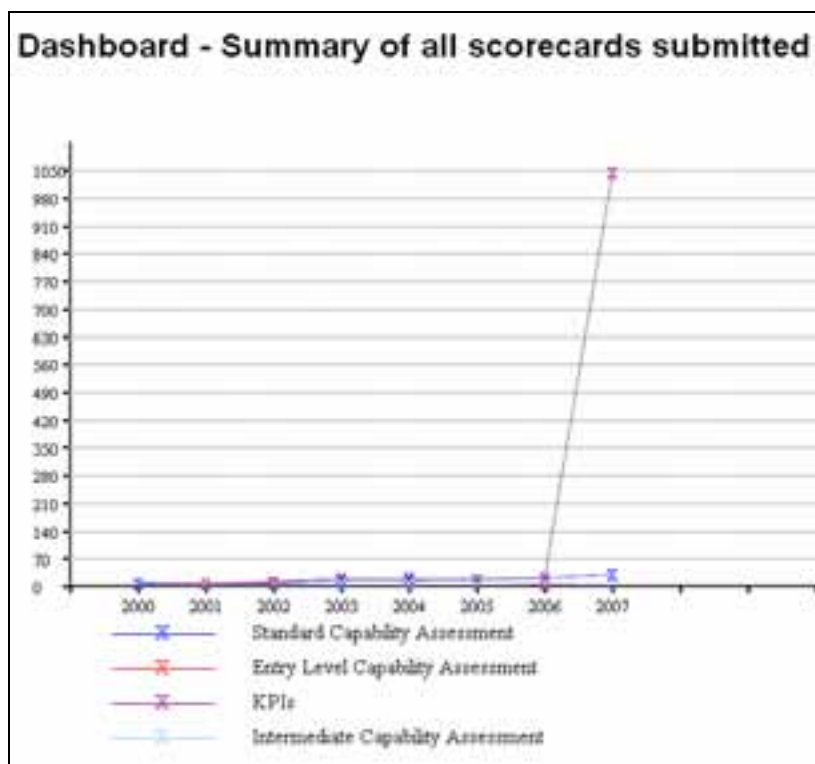
Si les cartes mondiales de maturité ont été développées comme un outil de progrès destiné aux entreprises de PGC, leur potentiel permet également de réaliser des analyses comparatives collectives pour montrer l'état d'avancement de la mise en œuvre de l'ECR, sur une zone géographique, comme présenté dans ce document.

3 types de restitutions peuvent être extraits, désormais quasi-automatiquement, par les utilisateurs :

- **la mise en œuvre des 4 grands domaines de l'ECR**
- **le niveau de performance des entreprises**
- **la mise en œuvre des standards**

Sur le marché France en 2007, l'utilisation des cartes de maturité ECR-GCI est en forte progression : le nombre de cartes de maturité intégrales est passé de 18 en 2006 à **27 en 2007 soit +50%**.

Le nombre d'entités ayant renseigné leurs **ICP** est passé de **17 en 2006 à 1039 en 2007**, grâce à l'intégration des données des PME par GS1 France.



Participation 2007 en France

(Extraction du 01/01/00 au 31/12/07 - France - tout secteur d'activités)

L'utilisation des cartes d'accès à l'ECR ou des cartes de maturité intermédiaires n'a, en revanche, pas été développée (aucune n'ont été renseignées en 2007 vs respectivement 1 et 3 en 2006).

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cartes de maturité intégrales	4	2	8	9	18	14	18	27
Cartes d'accès à l'ECR	0	2	2	0	0	1	1	0
ICP (indicateurs clés de performance et mesures de mise en œuvre des standards)	0	0	7	17	11	13	17	1039
Cartes de maturité intermédiaires	0	0	0	0	0	0	3	0

IV. Les cartes de maturité intégrales : principaux résultats en France en 2007

Pour chaque concept, les entreprises répondantes ont renseigné un score allant de 0 à 4 (de « pas de projet » à « mise en œuvre complète »).

Les résultats présentés sont les **moyennes** des réponses, **arithmétiques** ou **pondérées par le chiffre d'affaires** des entreprises répondantes. Nous avons choisi de présenter les résultats tirés des moyennes pondérées. Les résultats détaillés des moyennes arithmétiques sont disponibles en annexe du document.

Les entreprises répondantes peuvent désormais, en effet, accéder quasi-automatiquement au type de benchmark qu'elles souhaitent (pays, moyennes arithmétiques, moyennes pondérées par le CA, ...).

En 2005 et 2006, les scores pour chaque concept ECR n'ont pas été renseignés par suffisamment d'entreprises, en France et dans les autres pays européens, pour être exploités au plus fin niveau de détail, à savoir par concept (les données ne sont pas exploitées si moins de 5 entreprises ont répondu à un concept). C'est pourquoi cette synthèse ne compare pas les résultats année par année et les résultats de 2007 sont comparés aux résultats de 2005-2007 pour identifier les tendances les plus récentes.

Résultats des entreprises en moyenne arithmétique (détaillés en annexe) :

<i>Moyenne arithmétique</i>	Moyenne 2005-2007 France (base 21)	Moyenne 2007 France (base 11)	Evolution
Gestion de la demande	2,7	2,8	↗
Optimisation de la chaîne d'approvisionnement	2,6	2,9	↗
Supports technologiques	2,4	2,5	↗
Intégrateurs	1,4	1,5	↗

Résultats pondérés par le chiffre d'affaires des entreprises répondantes :

<i>Moyenne pondérée par le CA</i>	Moyenne 2005-2007 France (base 21)	Moyenne 2007 France (base 11)	Evolution
Gestion de la demande	2,9	3,0	↗
Optimisation de la chaîne d'approvisionnement	3,0	2,8	↘
Supports technologiques	2,5	2,6	↗
Intégrateurs	1,5	1,4	↘

On n'observe pas d'évolution majeure entre 2005 et 2007. Les domaines de l'ECR dans lesquels les entreprises sont les plus avancées sont la gestion de la demande et l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement. Les supports technologiques sont soutenus par des projets pilotes en test. Quant aux intégrateurs, des projets sont convenus mais sans réelle mise en œuvre encore. Les légères évolutions observées peuvent s'expliquer par des progrès ou des régressions sur certains critères, mais aussi par une mesure plus juste et objective des entreprises qui ont apprivoisé l'outil.

Scores obtenus par concept ECR, pondérés par le chiffre d'affaires des entreprises répondantes :

	France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2005 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2007 au 31/12/2007		
	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
Gestion de la demande						
D1. Stratégie de la demande et moyens						
Vision stratégique - gestion de la valeur consommateur	2,7	11	8,813	2,5	6	4,643
Vision stratégique - gestion par catégorie (category management)	3,3	11	8,813	3,5	6	4,643
Hommes et organisation	2,9	11	8,813	2,9	6	4,643
Gestion de l'information	1,8	11	8,813	1,8	6	4,643
D2. Création conjointe de la valeur client (consommateur acheteur)						
Gestion collaborative de l'information	3,5	11	8,813	3,3	6	4,643
Ciblage du client (consommateur acheteur)	2,6	11	8,813	2,4	6	4,643
Solutions différenciées	2,2	11	8,813	2,1	6	4,643
D3. Optimisation des assortiments						
Planification des assortiments	3,5	11	8,813	3,5	6	4,643
Mise en œuvre des assortiments	3,2	11	8,813	3,5	6	4,643
Evaluation des assortiments	2,9	11	8,813	3,3	6	4,643
D4. Optimisation des promotions						
Stratégie et planification des promotions	3,2	11	8,813	3,4	6	4,643
Mise en œuvre des promotions	3,0	11	8,813	3,4	6	4,643
Evaluation des promotions	2,8	11	8,813	2,7	6	4,643
D5. Optimisation de l'introduction de nouveaux produits						
Planification de l'introduction de nouveaux produits	2,9	11	8,813	2,9	6	4,643
Mise en œuvre de l'introduction de nouveaux produits	3,5	11	8,813	3,5	6	4,643
Evaluation de l'introduction de nouveaux produits	2,8	11	8,813	2,7	6	4,643

	France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2005 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2007 au 31/12/2007		
	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
Optimisation de la chaîne d'approvisionnement						
S1. Stratégie d'optimisation des approvisionnements et moyens						
Vision stratégique	3,7	12	27,747	2,9	5	4,468
Hommes et organisation	3,7	12	27,747	3	5	4,468
Gestion de l'information	3,3	12	27,747	2,9	5	4,468
S2. Approvisionnement efficace						
Commande des points de vente automatisée	**	<5	**	**	<5	**
Réapprovisionnement continu	3,3	12	27,747	2,9	5	4,468
Optimisation des flux de produits	3,0	10	25,680	2,9	5	4,468
Optimisation du transport	2,7	12	27,747	2,5	5	4,468
Optimisation des unités de chargement et d'expédition	2,8	12	27,747	2,6	5	4,468
S3. Approvisionnement piloté par la demande						
Production synchronisée	2,9	11	10,547	3,3	5	4,468
Fournisseurs "intégrés"	2,0	11	10,547	2,7	5	4,468
S4. Excellence opérationnelle						
Fiabilité des opérations au point de vente	**	<5	**	**	<5	**
Fiabilité des livraisons / distribution physique	3,0	12	27,747	2,5	5	4,468
Fiabilité de la production	3,4	11	10,547	3,6	5	4,468
Gestion fiable des pertes et de la démarque inconnue	3,0	9	25,924	**	<5	**
Gestion fiable du taux de service en linéaire au consommateur	2,4	10	26,720	1,3	5	4,468

Supports technologiques	France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2005 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2007 au 31/12/2007		
	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
E1. Standards communs d'identification						
GTIN au niveau de l'unité consommateur (Global Trade Identification Number = Code article international)	3,7	53	105,693	3,8	27	51,084
GTIN au niveau de l'unité commerciale (cartons, colis) (Global Trade Identification Number = Code article international)	3,7	53	105,693	3,7	27	51,084
SSCC (Serial Shipping Container Code = Numéro séquentiel de contenant d'expédition)	3,2	52	105,666	3,4	27	51,084
GLN (Global Location Identification Number = Code lieu fonction international)	3,9	52	104,738	3,9	26	50,130
EPC (Electronic Product Code = code produit électronique)	1,1	47	101,626	1,1	25	49,531
Classification standard des produits (GPC = global product classification)	0,9	48	100,991	1,1	26	50,130
E2. Messages électroniques standard						
Messages électroniques pour l'approvisionnement	3,4	52	105,655	3,6	27	51,084
Messages électroniques pour les prévisions, les plans et les réapprovisionnements	2,9	47	80,940	3,3	25	46,490
Messages électroniques pour les données de base	1,5	50	102,735	1	27	51,084
E3. Synchronisation globale des données						
Synchronisation globale des données	2,2	53	105,693	2,5	27	51,084
Qualité des données	1,1	33	81,162	1,4	25	50,177

Intégrateurs	France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2005 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2007 au 31/12/2007		
	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
I1. Plan et prévisions concertés						
Plan commercial commun	1,8	12	12,805	1,5	6	6,726
Prévisions concertées	1,8	12	12,805	1,9	6	6,726
I2. Mesure des coûts/bénéfices et de la valeur						
Gestion des coûts par activité (ABC = Activity Based Costing)	1,5	12	12,805	1,1	6	6,726
Analyse de la valeur consommateur	0,8	8	9,711	0,9	6	6,726

V. Les indicateurs clés de performance des entreprises

L'échantillon étudié comprend essentiellement des grandes entreprises.

Indicateurs clés de performance (ICP)	France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2005 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2007 au 31/12/2007			Evolution 2007 vs 2005-2007
	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	
Taux de croissance annuel (%)	3,79	30	74,604	2,85	17	40,224	↘
Taux de service du fournisseur (%)	96,68	41	49,321	96,67	20	18,196	↔
Taux de service en magasin (%)	96,27	16	36,5	95,64	8	11,672	↘
Livraison dans les délais (%)	93,85	34	43,694	93,48	13	12,338	↘
Taux de commande parfaite (%)	73,75	17	8,345	75,01	7	3,192	↗
Couverture de stock des matières premières (jours)	25,22	17	22,478	29,79	5	3,946	↗
Couverture de stocks en produits finis de l'industriel / fournisseur (jours)	27,33	29	29,673	26,25	13	8,069	↘
Couverture de stock du centre de distribution du distributeur (jours)	12,58	30	83,912	12,23	13	37,675	↘
Couverture de stock au point de vente. réserve incluse (jours)	16,25	23	78,836	18,22	11	35,961	↗
Ruptures en linéaire au consommateur (%)	5,73	25	76,766	3,50	8	34,565	↘
Délai de réapprovisionnement (%)	84,85	48	70,727	70,06	21	18,766	↘
Coûts de distribution (% de la valeur des ventes)	5,20	37	63,563	6,97	16	14,972	↗
Exactitude de la facture (%)	87,16	36	81,995	88,55	16	34,138	↗

Les enseignements tirés des cartes de maturité peuvent être affinés dans certains groupes de travail d'ECR France, comme sur le taux de service en linéaire au consommateur ou les conditions et la qualité de la livraison.

VI. Les mesures de mise en œuvre des standards

L'échantillon étudié comprend des grandes entreprises et des PME.

Mesures de mise en oeuvre des standards	France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2005 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2007 au 31/12/2007			Evolution 2007 vs 2005-2007
	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne pondérée par le CA	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	
% d'unités de vente consommateur auxquelles ont été alloués un GTIN (Global Trade Identification Number) (seulement pour les industriels, grossistes et distributeurs de produits de grande consommation)	97,66	843	126,42	97,01	817	71,812	↘
% de colis / cartons / lots marqués d'un GTIN (seulement pour les industriels, grossistes et distributeurs de produits de grande consommation)	85,72	924	126,708	83,04	898	72,100	↘
% de produits finis auxquels ont été alloués un GTIN (seulement pour les fournisseurs de matière première, d'emballages, les entreprises aéronautiques, automobiles, chimiques et de défense)	**	<5	**	**	<5	**	**
% de palettes / unités d'expédition étiquetées avec un SSCC	69,23	936	121,317	69,95	913	71,956	↗
% de lieux d'expédition ou de réception auxquels un GLN a été alloué	91,46	919	124,726	86,50	893	70,118	↘
% de commandes transitant par EDI utilisant EANCOM, web-EDI, X-12, Tradacoms, JCA ou par les formats standard GS1 XML	67,77	914	123,206	65,54	889	69,746	↘
% de factures transitant par EDI utilisant EANCOM, web-EDI, X-12, Tradacoms, JCA ou par les formats standard GS1 XML	25,99	935	124,51	25,39	910	71,050	↘
% de livraisons pour lesquelles un avis d'expédition a été émis en EDI utilisant EANCOM, web-EDI, X-12, Tradacoms, JCA ou par les formats standard GS1 XML	37,81	904	92,964	32,51	894	59,303	↘
% de livraisons pour lesquelles un accusé de réception a été émis en EDI utilisant EANCOM, web-EDI, X-12, Tradacoms, JCA ou par les formats standard GS1 XML	3,59	919	91,963	3,86	910	58,796	↗
% des ventes dont les données de bases ont été synchronisées entre les partenaires commerciaux via le GDSN (Global Data Synchronisation Network : réseau de catalogues électroniques certifiés) de GS1. (seulement pour les industriels et distributeurs de produits de grande consommation) (seulement pour les industriels et distributeurs de produits de grande consommation)	5,09	943	122,366	3,56	919	70,536	↘
% des ventes dont les données de bases ont été intégrées dans un catalogue électronique certifié par GS1. (seulement pour les industriels des produits de grande consommation)	8,39	924	53,045	6,63	917	40,908	↘
% de références actives où les données de base ont été synchronisées en utilisant le réseau GDSN (Global Data Synchronisation Network : réseau de catalogues électroniques certifiés) de GS1 (seulement pour les distributeurs de produits de grande consommation)	**		**	**		**	**
% de GTIN qui sont catalogués correctement avec les standards GS1 de classification globale des produits (Global Product Classification, GPC) (n'utilisant pas la désignation "9999") (seulement pour les industriels de produits de grande consommation)	53,67	316	43,928	61,17	300	23,059	↗

VII. Objectifs 2008

Le GCI lancera la campagne d'utilisation 2008 des cartes de maturité au cours de l'été prochain. Les adhérents d'ECR France seront informés par leur association afin de pouvoir remplir les cartes jusqu'à fin décembre (cf. mode d'emploi en § VIII).

Le double objectif de 2008 est de poursuivre la promotion de l'utilisation des cartes de maturité afin de permettre à un nombre d'entreprises plus important d'en bénéficier, mais aussi d'accroître le nombre de sections renseignées. En effet, en 2007, l'accent avait été mis sur la partie concernant les supports technologiques, à l'aide du questionnaire papier extrait des cartes mondiales de maturité, tout en encourageant les entreprises à utiliser également les autres sections.

En 2008, notre objectif commun, industriels et distributeurs, est d'accroître le nombre de sections renseignées et, notamment, celles concernant la gestion de la demande et l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement qui sont les fondamentaux de l'ECR.

VIII. Introduction à l'utilisation des cartes mondiales de maturité

Les manuels dédiés aux cartes mondiales de maturité sont disponibles sur demande à ECR France et téléchargeables sur les sites www.ecr-france.org et www.globalscorecard.net.

Les données des entreprises doivent être renseignées directement sur le site www.globalscorecard.net. A cet effet, des codes d'accès confidentiels leur sont communiqués lors de leur inscription.

La majorité du site est traduite en **français** (choix de la langue en haut de la page, cf. tableau ci-dessous).

Page d'accueil de www.globalscorecard.net



Il convient de définir la dimension interne que l'on souhaite donner au projet et de **nommer un coordinateur interne** chargé du pilotage du projet.

Page d'identification



L'intérêt des cartes de maturité ECR intégrales justifie de leur dédier une demi-journée avec une **équipe pluridisciplinaire** regroupant des représentants des différentes fonctions de l'entreprise : production, commercial, marketing, contrôle de gestion, système d'information, logistique, ...

Certaines sociétés choisissent d'effectuer l'exercice **en comité de direction**. L'idéal est de travailler sur un exemplaire papier (téléchargeable) à remplir par les différentes fonctions concernées avant de renseigner, en ligne, les données sur le site.

Il est conseillé, ensuite, d'identifier les partenaires avec lesquels il paraît souhaitable et possible de lancer une évaluation conjointe.

Menu proposé aux entreprises connectées



- 1. Modifier vos données enregistrées** (et compléter les autres sections : gestion de la demande, gestion de la chaîne d'approvisionnement, intégrateurs).
- 2. Renseigner vos données 2008** (indicateurs clés de performance, mesures de mise en œuvre des standards, gestion de la demande, gestion de la chaîne d'approvisionnement, supports technologiques, intégrateurs, ...)
- 3. Réaliser des benchmarks** grâce à la carte de maturité que vous aurez renseignée, comparativement aux bases de données internes, nationales, internationales, par type d'entreprise, canal de distribution, catégorie de produits, date, ...
- 4. Modifier les données contact de votre entreprise** (nom du contact, email, mot de passe, ...)

L'équipe d'ECR France se tient à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Pour tout problème technique, vous pouvez aussi prendre contact avec Chris CAVE JONES (chris.cave.jones@sg.ibm.com).

Annexes

Méthodologie

Différentes actions ont été menées en 2007 pour promouvoir l'utilisation des cartes de maturité en France :

- Les entreprises familiales avec les cartes mondiales de maturité (dans leur version intégrale) se sont connectées directement avec l'outil mondial.
- Un questionnaire simplifié, centré sur la mise en œuvre des standards globaux en 2007, et donc limité aux supports technologiques, à leur mise en œuvre ainsi qu'aux indicateurs clés de performance, a été élaboré par ECR France avec les ECR Nationaux de l'Europe dans le but de sensibiliser leurs adhérents et notamment les PME.

Il a été envoyé en support papier et en langue nationale aux sociétés adhérentes d'ECR France non inscrites en 2007. Les données ont été intégrées sur le site www.globalscorecard.net par l'équipe d'ECR France qui a ensuite communiqué aux répondants leurs codes d'accès pour 2008.

- Parallèlement, des réponses, essentiellement en provenance des PME non membres d'ECR France concernant les mesures de mise en œuvre des standards, ont été collectées et intégrées par GS1 France dans l'outil.

Détail des résultats

France 2005-2007 vs France 2007 (moyenne arithmétique)

Grandes entreprises

Gestion de la demande	France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2005 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2007 au 31/12/2007		
	Moyenne arithmétique	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne arithmétique	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
D1. Stratégie de la demande et moyens						
Vision stratégique - gestion de la valeur consommateur	2,6	12	8,813	2,7	6	4,643
Vision stratégique - gestion par catégorie (category management)	3	12	8,813	3,2	6	4,643
Hommes et organisation	2,8	12	8,813	2,9	6	4,643
Gestion de l'information	2,2	12	8,813	2,2	6	4,643
D2. Création conjointe de la valeur client (consommateur acheteur)						
Gestion collaborative de l'information	3,1	12	8,813	2,8	6	4,643
Ciblage du client (consommateur acheteur)	2,5	12	8,813	2,6	6	4,643
Solutions différenciées	2,1	12	8,813	2	6	4,643
D3. Optimisation des assortiments						
Planification des assortiments	3,1	14	8,812	3,3	6	4,643
Mise en oeuvre des assortiments	2,9	14	8,812	3,2	6	4,643
Evaluation des assortiments	2,6	14	8,812	2,8	6	4,643
D4. Optimisation des promotions						
Stratégie et planification des promotions	2,9	14	8,812	3	6	4,643
Mise en oeuvre des promotions	2,7	14	8,812	2,8	6	4,643
Evaluation des promotions	2,2	14	8,812	2,3	6	4,643
D5. Optimisation de l'introduction de nouveaux produits						
Planification de l'introduction de nouveaux produits	2,9	14	8,812	2,9	6	4,643
Mise en oeuvre de l'introduction de nouveaux produits	2,7	14	8,812	3,2	6	4,643
Evaluation de l'introduction de nouveaux produits	2,3	14	8,812	2,5	6	4,643

Grandes entreprises

	France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2005 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2007 au 31/12/2007		
	Moyenne arithmétique	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne arithmétique	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
Optimisation de la chaîne d'approvisionnement						
S1. Stratégie d'optimisation des approvisionnements et moyens						
Vision stratégique	2,9	15	27,746	2,9	5	4,468
Hommes et organisation	2,8	15	27,746	3	5	4,468
Gestion de l'information	2,9	15	27,746	3,2	5	4,468
S2. Approvisionnement efficace						
Commande des points de vente automatisée	**	<5	**	**	<5	**
Réapprovisionnement continu	2,9	14	27,746	3,2	5	4,468
Optimisation des flux de produits	2,9	13	25,679	3,3	5	4,468
Optimisation du transport	2,6	14	27,746	3,1	5	4,468
Optimisation des unités de chargement et d'expédition	2,4	15	27,746	2,8	5	4,468
S3. Approvisionnement piloté par la demande						
Production synchronisée	2,7	12	10,547	3	5	4,468
Fournisseurs "intégrés"	1,9	11	10,547	2,4	5	4,468
S4. Excellence opérationnelle						
Fiabilité des opérations au point de vente	**	<5	**	**	<5	**
Fiabilité des livraisons / distribution physique	2,8	15	27,746	2,8	5	4,468
Fiabilité de la production	3	12	10,547	3,2	5	4,468
Gestion fiable des pertes et de la démarque inconnue	2,5	12	25,923	**	<5	**
Gestion fiable du taux de service en linéaire au consommateur	1,3	13	26,719	1,3	5	4,468

Grandes entreprises

	France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2005 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2007 au 31/12/2007		
	Moyenne arithmétique	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne arithmétique	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
Supports technologiques						
E1. Standards communs d'identification						
GTIN au niveau de l'unité consommateur (Global Trade Identification Number = Code article international)	3,7	55	105,693	3,6	27	51,084
GTIN au niveau de l'unité commerciale (cartons, colis) (Global Trade Identification Number = Code article international)	3,5	55	105,693	3,4	27	51,084
SSCC (Serial Shipping Container Code = Numéro séquentiel de contenant d'expédition)	3,4	54	105,666	3,4	27	51,084
GLN (Global Location Identification Number = Code lieu fonction international)	3,4	54	104,738	3,4	26	50,130
EPC (Electronic Product Code = code produit électronique)	0,6	49	101,626	0,4	25	49,531
Classification standard des produits (GPC = global product classification)	1,5	50	100,991	1,8	26	50,130
E2. Messages électroniques standard						
Messages électroniques pour l'approvisionnement	3,2	54	105,655	3,1	27	51,084
Messages électroniques pour les prévisions, les plans et les réapprovisionnements	2,3	49	80,940	2,4	25	46,490
Messages électroniques pour les données de base	1,9	52	102,735	1,8	27	51,084
E3. Synchronisation globale des données						
Synchronisation globale des données	1,8	56	105,693	2,1	27	51,084
qualité des données	1,6	34	81,162	1,6	25	50,177

Grandes entreprises

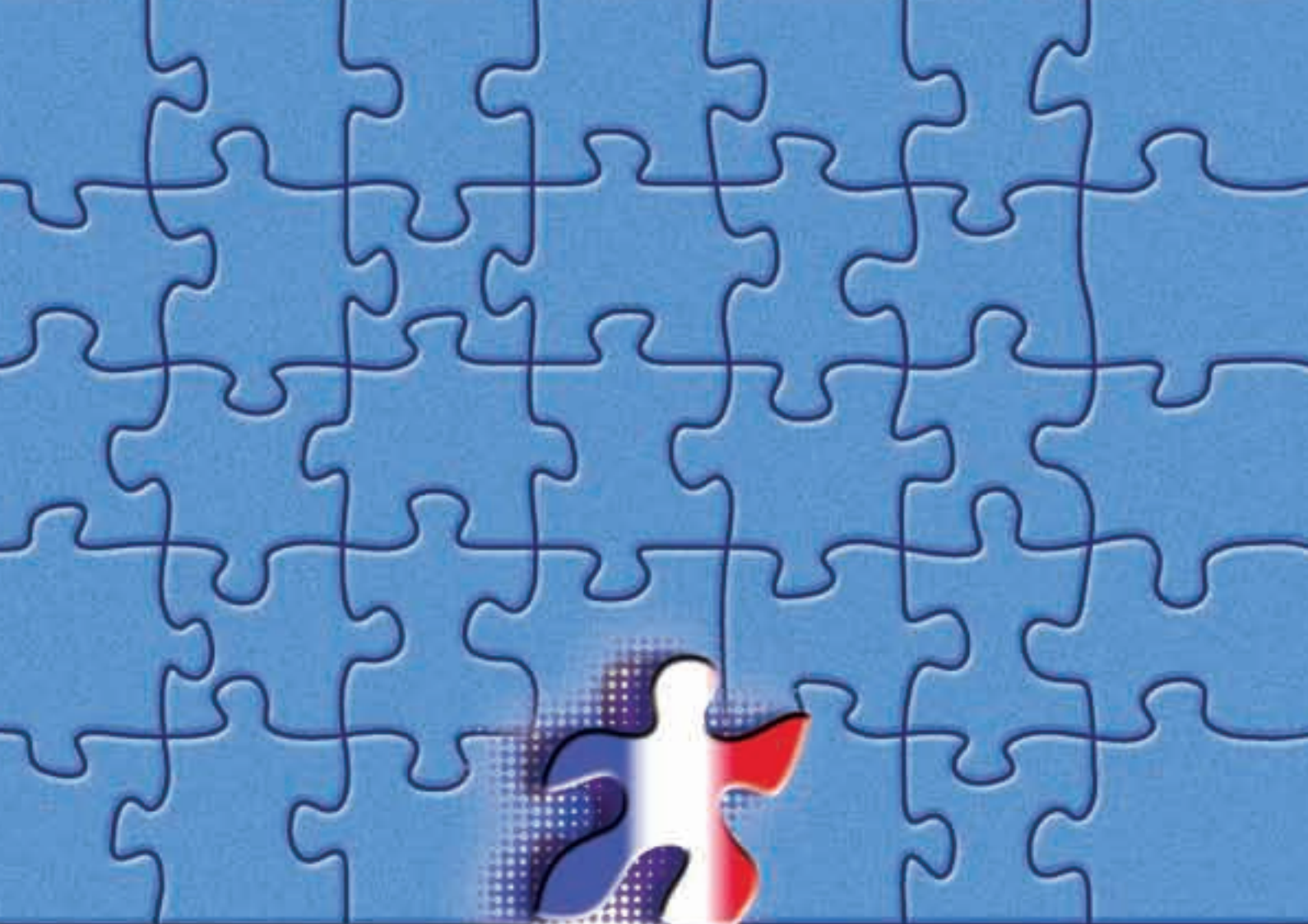
Intégrateurs	France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2005 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2007 au 31/12/2007		
	Moyenne arithmétique	Taille de l'échantillon (US\$millions)	CA total (US\$millions)	Moyenne arithmétique	Taille de l'échantillon (US\$millions)	CA total (US\$millions)
I1. Plan et prévisions concertés						
Plan commercial commun	1,5	14	12,805	1,4	6	6,726
Prévisions concertées	1,6	14	12,805	1,9	6	6,726
I2. Mesure des coûts/bénéfices et de la valeur						
Gestion des coûts par activité (ABC = Activity Based Costing)	1,6	13	12,805	1,5	6	6,726
Analyse de la valeur consommateur	1	9	9,711	1,2	6	6,726

Grandes entreprises

Indicateurs clés de performance	France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2005 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2007 au 31/12/2007		
	Moyenne arithmétique	Taille de l'échantillon (US\$millions)	CA total (US\$millions)	Moyenne arithmétique	Taille de l'échantillon (US\$millions)	CA total (US\$millions)
Taux de croissance annuel (%)	2,03	30	74,604	2,01	17	40,224
Taux de service du fournisseur (%)	97,28	41	49,321	97,05	20	18,196
Taux de service en magasin (%)	95,05	16	36,500	95,03	8	11,672
Livraison dans les délais (%)	93,31	34	43,694	91,22	13	12,338
Taux de commande parfaite (%)	75,05	17	8,345	76,76	7	3,192
Couverture de stock des matières premières (jours)	35,13	17	22,478	27,3	5	3,946
Couverture de stocks en produits finis de l'industriel / fournisseur (jours)	34,84	29	29,673	33,58	13	8,069
Couverture de stock du centre de distribution du distributeur (jours)	15,24	30	83,912	12,85	13	37,675
Couverture de stock au point de vente, réserve incluse (jours)	17,09	23	78,836	16,92	11	35,961
Ruptures en linéaire au consommateur (%)	8,23	25	76,766	6,08	8	34,565
Délai de réapprovisionnement (%)	84,29	48	70,727	85	21	18,766
Coûts de distribution (% de la valeur des ventes)	6,61	37	63,563	7,2	16	14,972
Exactitude de la facture (%)	90,23	36	81,995	94,11	16	34,138

Toutes entreprises

Mesures de mise en œuvre des standards	France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2005 au 31/12/2007			France Industriels-distributeurs-grossistes Du 01/01/2007 au 31/12/2007		
	Moyenne arithmétique	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)	Moyenne arithmétique	Taille de l'échantillon	CA total (US\$millions)
% d'unités de vente consommateur auxquelles ont été allouées un GTIN (Global Trade Identification Number) (seulement pour les industriels, grossistes et distributeurs de produits de grande consommation)	69,46	846	126,420	68,55	820	71,812
% de colis / cartons / lots marqués d'un GTIN (seulement pour les industriels, grossistes et distributeurs de produits de grande consommation)	27,63	927	126,708	25,63	901	72,100
% de produits finis auxquels ont été alloués un GTIN (seulement pour les fournisseurs de matière première, d'emballages, les entreprises aérospatiales, automobiles, chimiques et de défense)	**	<5	**	**	<5	**
% de palettes / unités d'expédition étiquetées avec un SSCC	11,99	939	121,317	10,38	916	71,956
% de lieux d'expédition ou de réception auxquels un GLN a été alloué	28,08	922	124,726	26,27	896	70,118
% de commandes transitant par EDI utilisant EANCOM, web-EDI, X-12, Tradacoms, JCA ou par les formats standard GS1 XML	13,21	917	123,206	11,63	892	69,746
% de factures transitant par EDI utilisant EANCOM, web-EDI, X-12, Tradacoms, JCA ou par les formats standard GS1 XML	3,44	938	124,510	2,72	913	71,050
% de livraisons pour lesquelles un avis d'expédition a été émis en EDI utilisant EANCOM, web-EDI, X-12, Tradacoms, JCA ou par les formats standard GS1 XML	6,89	907	92,964	6,44	897	59,303
% de livraisons pour lesquelles un accusé de réception a été émis en EDI utilisant EANCOM, web-EDI, X-12, Tradacoms, JCA ou par les formats standard GS1 XML	1,13	922	91,963	1,05	913	58,796
% des ventes dont les données de bases ont été synchronisées entre les partenaires commerciaux via le GDSN (Global Data Synchronisation Network : réseau de catalogues électroniques certifiés) de GS1. (seulement pour les industriels et distributeurs de produits de grande consommation) (seulement pour les industriels et distributeurs de produits de grande consommation)	0,63	946	122,366	0,45	922	70,536
% des ventes dont les données de bases ont été intégrées dans un catalogue électronique certifié par GS1. (seulement pour les industriels des produits de grande consommation)	0,31	927	53,045	0,27	920	40,908
% de références actives où les données de base ont été synchronisées en utilisant le réseau GDSN (Global Data Synchronisation Network : réseau de catalogues électroniques certifiés) de GS1 (seulement pour les distributeurs de produits de grande consommation)	**		**	**		**
% de GTIN qui sont catalogués correctement avec les standards GS1 de classification globale des produits (Global Product Classification, GPC) (n'utilisant pas la désignation "9999") (seulement pour les industriels de produits de grande consommation)	11,25	317	44,218	9,64	301	23,350



ECR France – 12, rue Euler – 75008 Paris
Téléphone : 01 56 89 89 30 – Télécopie : 01 56 89 89 33
www.ecr-france.org
Code APE : 9499Z – N° SIRET : 413 957 143 00014