

Industriels et distributeurs testent avec succès le standard du cahier des charges MDD* publié par GS1

2010.03.20

Industriels et distributeurs testent avec succès le standard du cahier des charges MDD* publié par GS1

Paris, 24 mars 2010 ? A quelques jours du salon MDD, GS1 a souhaité recueillir le témoignage du Groupement des Mousquetaires et de l'industriel Kerlys après leur participation au pilote* du standard pour le cahier des charges des produits MDD alimentaires, réalisé avec le soutien des sociétés Lascom et Generix Group.

**Paris, 24 mars 2010 ? A quelques jours du salon MDD, GS1 a souhaité recueillir le témoignage du Groupement des Mousquetaires et de l'industriel Kerlys après leur participation au pilote* du standard pour le cahier des charges des produits MDD alimentaires, réalisé avec le soutien des sociétés Lascom et Generix Group. **

Pour les distributeurs et les industriels, quels sont les bénéfices d'un cahier des charges standardisé ?

Le Groupement des Mousquetaires :C'est l'opportunité d'harmoniser nos processus vis-à-vis de nos fournisseurs en termes d'échanges de données lors des appels d'offres. Nous y voyons 3 bénéfices principaux.

Le cahier des charges standardisé permet de formaliser l'ensemble de ces données et de fiabiliser la qualité des échanges. En effet, les cahiers des charges d'un produit alimentaire se complexifient, le nombre de données échangées entre un fabricant de MDD et nous, distributeur, augmente ainsi que nos exigences... Ensuite les enquêtes et la recherche de données sur des ingrédients seront simplifiées puis les délais de développement d'un nouveau produit seront raccourcis, notamment grâce à la reprise de données existantes pour un nouvel appel d'offres.

Kerlys :En tant que fournisseur de MDD, l'enjeu majeur pour nous est l'interopérabilité des solutions. Elle ne sera effective que lorsque les solutions du marché auront intégré le standard GS1. L'industriel pourra ainsi choisir la solution la mieux adaptée à ses besoins. Par ailleurs, l'uniformisation de certaines données sous forme de liste de codes (allergènes, origine géographique,?) permet de fiabiliser le système de requête en cas d'alerte sanitaire, par

exemple.

Lascom / Generix : « La standardisation du cahier des charges correspond à une seule structuration du message. Ce projet renforce notre démarche d'éditeur de tendre vers des solutions « plug&play » et de simplifier l'implémentation de notre solution Lascom CPG, chez les industriels comme chez les distributeurs. C'est l'approche globale de Lascom que d'anticiper les attentes nouvelles des marchés clés que nous adressons. » Jean-Marc Kulhmann, PDG de Lascom.

Pourquoi avez-vous souhaité mener ce pilote ?

Le Groupement des Mousquetaires : Nous voulions, d'une part, vérifier que le standard GS1 puisse être intégré dans une solution PLM du marché, et inversement qu'une solution PLM* soit capable d'intégrer le standard GS1. D'autre part, il fallait tester le standard en conditions réelles : échange de données depuis l'appel d'offres jusqu'à la signature du cahier des charges. Notre dernier objectif était simple : vérifier que notre processus d'appel d'offres MDD s'intègre bien dans un outil PLM.

Quels ont été les résultats pour le distributeur et la MDD ?

Le Groupement des Mousquetaires : Les résultats sont extrêmement positifs car les équipes qui ont participé au test ont confirmé que le standard GS1 est complet et permet de couvrir nos besoins métier. La solution PLM utilisée a permis sans difficulté les échanges entre nous et Kerlys.

Kerlys : Le pilote a confirmé l'adéquation du standard GS1 avec nos besoins. Les éléments saisis répondent aux attentes du client, ainsi qu'aux nôtres, avec un niveau d'information élevé.

Constituer une « base de données », avec une réutilisation et une mise à jour facilitée des différents éléments, est un atout.

Quelles sont les perspectives ?

GS1 France, Xavier Barras, Directeur Innovation et Technologies :

«
maintenant que le standard a été testé avec succès par des entreprises, nous allons lancer la certification des solutions. En parallèle, nous souhaitons engager un pilote dans le secteur hygiène et porter le standard à l'international en réalisant un pilote transfrontalier. Plusieurs offreurs se sont montrés intéressés par la démarche, TraceOne et Agentrics, notamment.»

Harmoniser, simplifier, fiabiliser les données échangées : le standard GS1 répond donc aux besoins des industriels et des distributeurs. L'adoption du standard par les différentes solutions du marché, permettra l'interopérabilité et facilitera, pour les industriels et les distributeurs, le développement de leurs produits MDD en réduisant les coûts de ressaisie et les délais de mise sur le marché.

*MDD : Marque De Distributeur

*PLM : Product LifeCycle Management « Un PLM est une méthode de gestion du cycle de vie d'un produit, intégrant la technologie, la fabrication et le service, afin de diminuer les coûts, améliorer la qualité et réduire le délai d'arrivée sur le marché de celui-ci. (Source : alaide.com)

A propos de ?

GS1 France - www.gs1.fr

Les échanges intelligents

Avec plus de 31 000 entreprises adhérentes en France et plus d'1 million dans le monde, la mission de GS1 (présent dans 108 pays) est de standardiser les technologies pour faciliter et sécuriser les échanges d'informations entre les entreprises.

L'INNOVATION, facteur de compétitivité pour les entreprises.

Présent dans plus de 20 industries et secteurs (distribution, commerce de détail, PGC, santé, Transport, Logistique, Défense...), GS1 accompagne aussi bien les grands groupes que les PME/TPE, à investir dans les nouvelles technologies : mise en œuvre du code à barres, du commerce électronique, des catalogues électroniques et des étiquettes RFID.

Le Groupement des Mousquetaires - www.mousquetaires.com

Avec près de 4 000 points de vente en Europe et un chiffre d'affaires de 34 milliards d'euros en

2009, les Mousquetaires sont des acteurs majeurs de la grande distribution. Créé en France en 1969, ce Groupement d'indépendants fondé sur l'initiative privée recense aujourd'hui plus de 3 000 chefs d'entreprises indépendants et 130 000 collaborateurs. Les Mousquetaires sont également présents au Portugal, en Belgique, en Pologne et dans les Balkans. Ses enseignes sont : Intermarché, Netto, Bricomarché, Rody et Restomarché. Les Mousquetaires placent le consommateur au coeur de leurs préoccupations en lui assurant le meilleur rapport qualité/prix.

Kerlys :

Fondée en 1890, Kerlys fabrique des conserves de légumes depuis 1976, à destination de la grande distribution et de la restauration hors domicile. Située dans le Morbihan, l'entreprise rejoint le Groupement des Mousquetaires en 2000. Certifiée ISO 22000 depuis 2008, l'entreprise est inscrite dans une démarche de développement durable (modernisation de l'outil de production, augmentation des capacités, réduction de l'impact environnemental, recyclage des effluents et des déchets solides, mise en place de filières agricoles, diversification de sa clientèle,...). Avec 45 000 tonnes de légumes réceptionnées annuellement et plus de 300 références commercialisées, Kerlys est le 3ème intervenant français de son secteur d'activité.

Les partenaires technologiques du pilote :

LASCOM :

Fondé en 1988, Lascom édite des solutions PLM et de processus. Aujourd'hui verticalisées pour les secteurs de l'Architecture, Ingénierie et construction (AEC), des biens de consommation (CPG) et de l'industrie et des systèmes complexes (ICS), ces applications web permettent de gérer et d'assurer l'échange et le suivi de toutes les données critiques d'un client pour lui apporter une visibilité dynamique et un véritable tableau de bord de l'ensemble de son information technique. Les solutions PLM de Lascom sont évolutives, elles permettent de s'intégrer dans un système d'information existant. A ce jour, les solutions de Lascom sont implémentées au sein de grands groupes, de PME et de collectivités comme : Alstom, Ariespace, Ardenay Sevenday, Brossard, Mairies de Paris et de Toulouse, LDC, Rolland, Parkeon, PSA, RATP, Yoplait, entre autres.

GENERIX Group :

Generix Group, éditeur de logiciels collaboratifs pour la supply chain, s'adresse aux acteurs de la distribution, aux industriels et aux prestataires logistiques et transport.

Generix Group propose une offre globale de solutions collaboratives permettant d'échanger les

données, de gérer les flux et d'optimiser la chaîne de valeur. Cette offre s'adresse aux entreprises des secteurs d'activité de l'agroalimentaire, des biens de grande consommation (CPG), de la distribution alimentaire et spécialisée, de l'automobile, de la santé et du transport.

Avec 580 collaborateurs et un chiffre d'affaires de l'ordre de 70 M€, Generix Group est un acteur majeur de l'édition de logiciels pour le commerce et la Supply Chain à l'échelle européenne.

