



Guide d'utilisation Industriel

> Comment utiliser le Simulateur ROI ?



Sommaire



1 › Le Simulateur ROI, ses grands principes	4
2 › Regroupez les données nécessaires au chiffrage des gains réalisables à chacune des étapes de la supply chain	5
3 › Obtenez les gains détaillés par processus	6
Le référentiel produit	
L'approvisionnement	
L'expédition	
La facturation	
4 › Chiffrez l'intégralité de vos gains	10



1 > Le Simulateur ROI : ses grands principes

Le Simulateur ROI est un outil conçu par GS1 France afin de permettre aux dirigeants des entreprises de mesurer l'impact de la mise en œuvre des standards et le Retour sur Investissement associé.

Cette nouvelle approche permet pour chaque standard, décomposé par processus (référentiel produit, approvisionnement, expédition, facturation...) d'identifier l'économie potentielle qui pourrait être réalisée.

► Comment l'outil fonctionne ?

Le distributeur peut chiffrer les gains réalisables à chacune des étapes de sa supply chain, en intégrant **ses propres données logistiques** (nombre de palettes expédiées, nombre de fiches-produits reçues, nombre de factures envoyées, etc.), et **des données pré-calculées par GS1 France** (coût administratif d'un litige, temps moyen de création d'une fiche-produit, etc.).

► Les avantages

- Identifier l'impact des standards GS1 dans votre organisation
- Obtenir des gains détaillés par processus
- Consolider et modéliser les données nécessaires à la prise de décision
- Accompagner votre stratégie de déploiement des standards GS1

Retrouvez dans ce document, standard par standard, les critères nécessaires pour calculer vos gains directs et indirects.

2 › ÉTAPE 1 :

Regroupez les données nécessaires au chiffrage des gains réalisables à chacune des étapes de la supply chain

Vous devez compléter les données non renseignées dans les tableaux des feuillets « variables référentiel, variables approvisionnement, variables logistiques, variables facturation ».

Exemple des données nécessaires à la simulation des gains liés à l'utilisation de la fiche produits GS1

Critères industriels / GDSN industriels	Données
CA HT industrie	
Nombre de commandes/an	
Nombre de factures/an	
Nombre de semaines travaillées/an	
Réduction du nombre de semaine (minimum)	1
Part des nouveaux produits	
CA additionnel	20 %
Marge brute moyenne	
Taux de litiges quantité et prix	
Coût de la gestion administrative d'un litige (€)	19,51
Réduction du nombre d'erreurs par GDSN	50 %
Nombre de personnes s'occupant des commandes	
Gains de temps moyen par commande traitée (minutes/jour)	10
Coût horaire d'un administrateur (€/h)	
Nombre de jours travaillés par les équipes commande	
Nombre de fiches produits/an	
Nombre de modification de fiches produits/an	
Temps moyen de création d'une fiche (minutes)	25
Temps moyen de modification d'une fiche	5
Gains de temps minimum sur la création d'une fiche produit	12,5 %
Gains de temps minimum sur la modification d'une fiche produit	12,5 %
Nombre moyen de format de fiches produits gérés par l'industriel	
Nombre total de fiches produits circulant en France	0



Pour vous aider à compléter le tableau, un commentaire a été intégré à chacune des cellules. Il vous suffit de vous rapprocher de l'icône pour obtenir l'explication.

3 > ÉTAPE 2 :

Obtenez les gains détaillés par processus

1. Le référentiel produit

Mesurez l'impact des catalogues électroniques (réseau GDSN) dans votre organisation

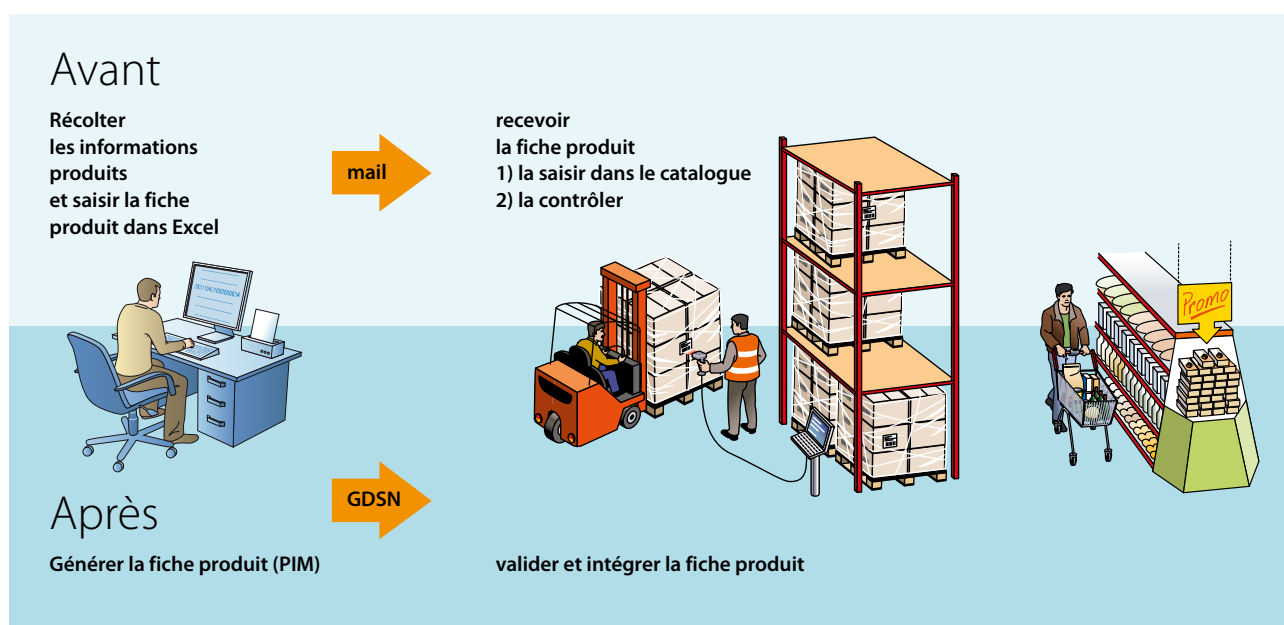
Cette simulation vous permettra **d'évaluer l'impact de l'échange de fiches produits électroniques synchronisées avec vos clients**. Une fois les données intégrées dans le tableau du feuillet « variables référentiel », vous pouvez basculer vers le feuillet « référentiel produit indu » et visualiser les gains directs et indirects réalisables dans votre organisation par la mise en place du standard GDSN.

► Gains directs : diminution des coûts administratifs

- Vous mesurez l'impact de la diminution du nombre de litiges tarifaires et logistiques sur les équipes administratives et comptables.
- Vous mesurez le gain sur le temps passé par le service client à traiter les commandes clients en rejet.
- Vous mesurez le temps passé par les équipes réalisant manuellement, la production des fiches produit.

► Gains indirects : amélioration de la disponibilité des produits en linéaire

- Vous mesurez le gain en terme de revenu qu'apporterait une réduction du délai d'introduction d'un nouveau produit depuis le choix du produit par le client jusqu'à sa mise en rayon.



2. L'approvisionnement

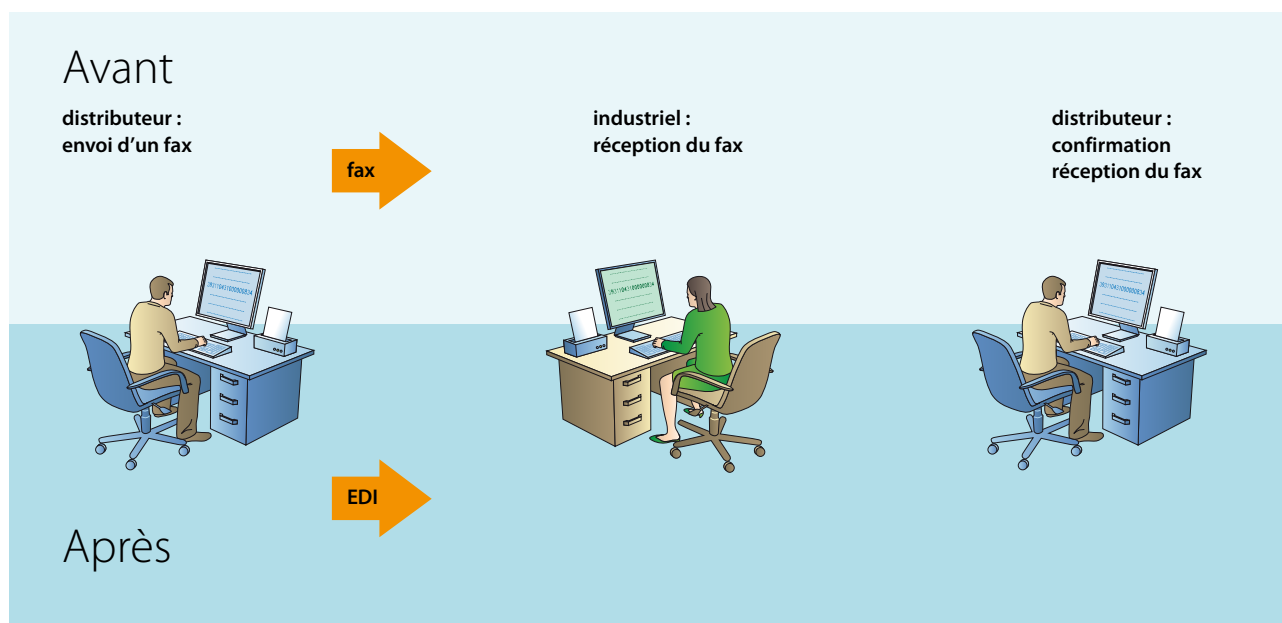
Visualisez les gains liés à l'intégration automatique de vos commandes clients

Cette simulation vous permet **d'évaluer l'impact de la réception d'une commande EDI** de vos clients. Une fois les données intégrées dans le tableau du feuillet « variables approvisionnement », vous pouvez basculer vers le feuillet « approvisionnement indu » et visualiser les gains directs réalisables dans votre organisation par la réception **du message EDI ORDERS**.

► Gains directs : diminution des coûts administratifs

• Vous mesurez les gains réalisables entre le traitement d'une commande par fax et en EDI.

Traitement d'une commande manuelle par fax	Traitement d'une commande en automatique par EDI
1. Traitement de la commande (aller au fax, mettre du papier, contrôler l'état de la commande, contacter le client...)	1. Ce coût disparaît par la mise en place des standards GS1
2. Enregistrement manuelle des données de la commande	2. Enregistrement automatique des données de la commande



3. L'expédition

Mesurez l'impact des standards GS1 sur votre processus logistique

Cette simulation vous permettra **d'évaluer les gains liés à la diminution du temps d'immobilisation d'un camion à quai et la suppression des litiges logistiques**. Une fois les données intégrées dans le tableau du feuillet « variables logistique », vous pouvez basculer vers le feuillet « processus logistique indu » et visualiser les gains directs et indirects réalisables par le marquage de vos palettes en **étiquette GS1-128** et l'envoi d'un **message EDI DESADV**.

► Gains directs : suppression des coûts administratifs

- Nous mesurons les gains réalisables par la suppression des litiges logistiques.

Traitement d'une expédition manuelle	Traitement d'une expédition en EDI
1. Gestion manuelle des litiges	1. Ce coût disparaît par la mise en place des standards GS1

► Gains indirects : diminution du temps d'immobilisation d'un camion à quai

- Nous mesurons les gains réalisables par une optimisation de la rotation des camions et une amélioration de la productivité logistique.

Traitement d'une expédition manuelle	Traitement d'une expédition en EDI
1. Immobilisation d'un camion à quai pendant 1 h	1. Immobilisation d'un camion à quai pendant 30 minutes

Expédition manuelle

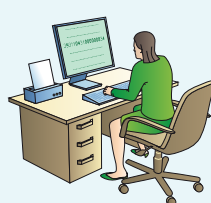
mise à disposition des palettes/colis étiquetés sur le quai d'expédition



attente du camion



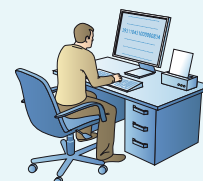
envoi DESADV et facture (avec erreur de préparation)



détection et gestion de l'erreur de préparation en réception



gestion administrative erreur de préparation



scan de l'unité de livraison



attente du camion



envoi DESADV et facture correspondant aux unités de livraison



absence d'erreur de préparation



Expédition automatisée

4. La facturation

Évaluez les avantages de l'échange d'une facture en EDI

Cette simulation vous permet **d'évaluer l'impact de la transmission d'une facture EDI à vos clients**. Une fois les données intégrées dans le tableau du feuillet « variables facturation », vous pouvez basculer vers le feuillet « processus facturation indu » et visualiser les gains directs réalisables dans votre organisation par l'envoi du **message EDI INVOIC**.

► Diminution des coûts administratifs pour un distributeur

- Nous mesurons les gains réalisables entre le traitement d'une facture papier et EDI.

Traitement d'une facture papier	Traitement d'une facture en automatique par EDI
1. Saisie des données nécessaires à la création de la facture	1. Ces coûts disparaissent par la mise en place des standards GS1
2. Impression de la facture	
3. Envoi de la facture par courrier	3. Envoi de la facture en EDI
4. Gestion manuelle des litiges	3. Gestion automatique des litiges
5. Archivage papier	5. Archivage électronique

Industriel

Distributeur

Avant

saisie de la facture dans l'ERP,
impression, envoi par courrier
gérer la facture, envoyer la facture

facture papier

recevoir la facture

- 1) saisir la facture
- 2) contrôler la facture
- 3) traiter les litiges sur factures
- 4) archiver la facture



Après

envoi en automatique
de la facture aux clients
sur la base des informations
transmises dans le DESADV

EDI : INVOICE

- 1) intégration des factures dans l'outil comptable
- 2) remontée en automatique des factures en litige

3 › ÉTAPE 3 :

Chiffrez l'intégralité de vos gains

Une fois que vous avez chiffré le Retour sur Investissement des standards GS1 pour chaque processus, vous avez la possibilité de visualiser les gains réalisables sur toute la chaîne d'approvisionnement en consultant le feuillet « récap gains ».

Bouclage des flux avec les standards GS1		
	avec la facture EDI	avec la facture fiscalement dématérialisée
Approvisionnement	18,50 €	18,50 €
Logistique	17,43 €	17,43 €
Facturation	11,40 €	14,00 €
Total/commande	47,33 €	49,93 €
Processus référentiel		
Total/fiche produit	42,00 €	42,00 €



France

2, rue Maurice Hartmann
92137 Issy-les-Moulineaux cedex
T +33 (0)1 40 95 54 10
F +33 (0)1 40 95 54 49
E infos@gs1fr.org

www.gs1.fr