

COMARCH ON-LINE DISTRIBUTION POUR LE GROUPE CARLSBERG POLOGNE



Carlsberg Pologne est le 3ème fabricant de bière en Pologne (environ 15,5% de parts de marché). Ses produits sont toutefois présents presque partout dans le monde.

Il faut également mentionner le fait que cette marque apparaît souvent en tant que sponsor du championnat d'Europe de football.

La société a commencé sa coopération avec Comarch en 2004, avec Comarch EDI, et a continué avec la signature d'un contrat pour l'implémentation de Comarch On-line Distribution.

Situation avant l'implémentation de Comarch On-line Distribution

Les produits de Carlsberg appartiennent au secteur des PGC, où le suivi continu et la disponibilité pour répondre aux conditions changeantes du marché des ventes sont essentiels. Avant l'implémentation de Comarch On-line Distribution, la politique de revente était concentrée sur la "sortie" des marchandises de l'usine, c'est-à-dire : sur les achats directs des distributeurs (grossistes). Cette approche a mené à l'effet de "crosse de hockey" – les ventes se tenaient à un niveau approximativement égal tout au long du mois, pour augmenter brusquement à la fin du mois. Les distributeurs récompensés pour leurs achats commandaient à la fin du mois une quantité de biens suffisante pour satisfaire les besoins commerciaux du fabricant (et profiter des réductions), en accumulant ainsi un inventaire superflu. Cela amenait également des difficultés lors des processus de planification de la production et de la livraison.

En outre, la société n'avait pas le contrôle souhaité sur ce qui se passait avec le produit – elle ne savait pas quels produits se vendaient plus ou moins bien, et où cela se passait. Carlsberg a réalisé que s'appuyer sur les données déclaratives provenant des distributeurs était insuffisant. Ce modèle était inefficace pour le processus de production, de marketing et de vente – c'est à ce moment-là que la société a décidé de s'équiper de la solution Comarch On-line Distribution.

Solution - Introduction du système Comarch On-line Distribution

La solution utilisée dans le cas de Carlsberg Pologne est Comarch On-line Distribution - système qui permet un accès instantané aux données actuelles de revente et aux états des stocks des distributeurs. Comarch On-line Distribution est aujourd'hui le seul service en Pologne qui offre un soutien complet du réseau de distribution (communication et rapports de données).

Ce service complet comprend:

- ▶ Une plateforme centrale pour l'échange des documents électroniques
- ▶ Intégration avec les distributeurs
- ▶ Intégration avec le fabricant
- ▶ Décodage et conversion des codes produits et des partenaires commerciaux
- ▶ Rapports sur les données et la communication avec les distributeurs
- ▶ Vérification de la qualité des données
- ▶ Soutien technique central et centre d'appels

L'implémentation de Comarch On-line Distribution pour Carlsberg Pologne a commencé en 2006. C'était (et ça l'est toujours) la plus grande implémentation dans l'histoire de ce système – elle a couvert plus de 400 entrepôts en Pologne. Avec un tel volume de données, le projet opère depuis un serveur dédié localisé dans le Data Center de Comarch.

A présent, la solution fonctionne automatiquement pour Carlsberg et n'est plus que maintenu par Comarch, et cela dans le but de toujours fournir la meilleure qualité et meilleure disponibilité de données possible.

Nouvelle réalité suite à l'implémentation

En 2006, Carlsberg a introduit de nouvelles règles de vente de bière sur le marché polonais. Aujourd'hui, les distributeurs ne sont pas récompensés pour avoir commandé la plus grande quantité de bière possible, mais pour son taux de vente aux détaillants le plus élevé. Ce système fonctionne bien: suite à son introduction, la quantité de produits dans les stocks a diminué, ainsi que le temps nécessaire à la bière pour être transportée du fabricant au consommateur, et les commandes sont réalisées uniformément tout au long du mois. Le Groupe Carlsberg Pologne est l'un des premiers groupe dans le secteur des PGC en Pologne à avoir introduit cette philosophie de vente.

La solution Comarch On-line Distribution a été intégrée avec SAP Business Information Warehouse, opérant chez Carlsberg, où les données importées de Comarch On-line Distribution sont traitées et envoyées aux départements sélectionnés de la société. Cette intégration signifie l'accès permanent aux données du marché, ce qui permet au siège de la société, situé à Copenhague, de prendre rapidement des décisions.

COMARCH ON-LINE DISTRIBUTION POUR LE GROUPE CARLSBERG POLOGNE

Avantage de l'implémentation de Comarch On-line Distribution

Le principal facteur du succès de l'implémentation de la solution de Comarch chez Carlsberg Pologne a été l'optimisation des processus, depuis la production jusqu'à la vente, en réduisant l'effet de la « crosse de hockey » et en modifiant la façon de cibler les distributeurs.

D'autres avantages soulignés par Carlsberg Pologne liés à l'introduction de Comarch On-line Distribution :

- ➔ Accès instantané aux données nécessaires à une bonne gestion de l'entreprise
- ➔ Capacité de suivre les actions marketing par la représentation de la situation réelle de la revente des produits dans les commerces de détail
- ➔ Acquisition automatique des données vérifiées du marché – la vérification commerciale faite en comparant les données rapportées de façon automatique par l'interface avec les données traditionnelles telles que les déclarations globales
- ➔ Flexibilité dans le projet, c'est-à-dire: la possibilité de l'étendre à de nouveaux concessionnaires, grâce au développement commercial de Carlsberg Pologne
- ➔ Accès aux données en dur, correctes et vérifiées (revente, états de stock) 24x7 grâce au système SAP BW
- ➔ Possibilité de surveillance continue des KPI du projet (disponibilité quantitative des données, leur qualité et rapidité)
- ➔ Possibilité de déterminer le potentiel réel du client et une meilleure allocation des ressources (personnes, équipements, outils) aux clients avec le meilleur potentiel
- ➔ Capacité de gérer la production de façon plus efficace

Solution et points clés

- ➔ Architecture de la solution, données harmonisées -> SAP BW
- ➔ 1 500 pages de documentation du projet
- ➔ Plus de 400 entrepôts, 141 distributeurs connectés par 80 intégrateurs (dynamique moyenne: 56 distributeurs/mois)
- ➔ Plus de 100 interfaces opérant
- ➔ 800 rapports livrés chaque jour à Comarch
- ➔ Comarch On-line Sales Support pour 141 distributeurs (plus de 400 entrepôts)
- ➔ Types de documents: rapports des ventes et des stocks
- ➔ SLA élevé pour la qualité des données (et surveillance)
- ➔ Augmentation des KPI d'année en année
- ➔ Equipe de support dédiée
- ➔ Intégration avec JIRA – logiciel de suivi des problèmes et des projets
- ➔ Vérification des données aléatoires (15 distributeurs en un mois)



Interface Comarch On-line Sales Support pour Carlsberg

Comarch SAS

ZI du Hellu
17 rue Paul Langevin
France

tel.: (+33) 3 62 53 49 00

fax: (+33) 9 55 24 46 94

e-mail: edifrance@comarch.fr

www.edi.comarch.fr

www.comarch.com

www.comarch.pl

www.comarch.de

www.comarch.ru

www.comarch.fr

Copyright © Comarch 2011. Tous droits réservés.

Aucune partie de ce document ne peut être reproduite sans une autorisation expresse de Comarch.

Les marques et services de Comarch sont l'exclusive propriété de Comarch et ne peuvent être utilisés sans autorisation.

Comarch SAS - au capital de 1 800 000 € - RCS LILLE B 500 252 606 - LES SPECIFICATIONS PEUVENT ETRE MODIFIEES SANS PREAVIS.