

Nestlé France choisit Retail Solutions pour Exploiter ses Données Point de Vente

Nestlé France met en place des processus assistant la gestion des stocks, des ruptures, des promotions et des lancements sur la base de données point de vente émanant de plusieurs grands distributeurs

Sunnyvale, Etats Unis et Noisiel, France – 15 Octobre 2009 – Retail Solutions Inc., leader dans la prestation de service visant à aider les industriels du secteur des produits de grande consommation (PGC) à créer de la valeur avec les données de la grande distribution, a annoncé aujourd'hui que Nestlé France, une filiale de Nestlé, premier groupe agroalimentaire mondial, a choisi sa plate-forme pour exploiter les données de grands distributeurs français.

« Nous sommes convaincus qu'une meilleure intégration des données de la grande distribution dans notre activité nous permettra d'améliorer nos process et la concrétisation de nos stratégies, » a commenté Erik Angot, directeur Supply Chain pour Nestlé France. « Nous avons choisi Retail Solutions parce qu'ils possèdent la bonne combinaison d'expérience et de compétence : leur approche de gestion des données point de vente est orientée vers l'action et doit nous aider à gérer le changement en interne tout en mettant en place des mécanismes de collaboration plus efficaces avec nos Clients. »

Nestlé France reçoit déjà les données de certains de ses distributeurs, et les exploite dans de nombreux processus couvrant la Supply Chain et le Commerce, siège et terrain. En particulier, Nestlé France va se focaliser sur :

- Une réaction plus rapide aux problèmes de ruptures en linéaire et l'identification de leurs causes afin de les résoudre et d'éviter leur récurrence
- Une collaboration plus efficace dans la gestion des niveaux de stock de ses clients sans diminuer voire en améliorant la disponibilité en rayon
- Un support plus actif de ses clients dans la mise en œuvre des promotions et des lancements produit

« Chacun de ses domaines représente un potentiel d'amélioration considérable à la fois pour Nestlé et pour nos Clients », a ajouté Erik Angot. « Notre objectif commun est bien de maximiser la disponibilité en linéaire, de réduire les stocks inutiles et de minimiser les ruptures. L'approche que nous mettons en œuvre avec Retail Solutions nous permet de prendre un rôle plus proactif dans la réalisation de ces objectifs. Nous avons pour but de devenir un meilleur partenaire pour nos Clients en conjuguant cet objectif avec des opportunités internes. »

Retail Solutions est le leader dans le support des processus à forte valeur ajoutée exploitant le partage en temps réel des données opérationnelles (ventes, stocks), à un niveau de granularité très fin. Sa solution 'Demand Signal Management', utilisée par plus de 300 fournisseurs pour

les données de plus de 30 distributeurs dans six pays, est la solution la plus utilisée dans le secteur des PGC.

« Retail Solutions était le meilleur choix pour nous, » a ajouté Hubert de Champs, en charge de la relation Clients au sein de la Supply Chain de Nestlé France. « Le modèle hébergé, ou 'Software-as-a-Service', nous permet de résoudre toutes les difficultés que nous aurions rencontré en gérant les données nous-mêmes. Nous pouvons maintenant concentrer nos ressources sur la création de valeur ajoutée apportée par le traitement de ces données et arrêter d'investir du temps sur les chiffres eux-mêmes. »

« Nous sommes honorés d'avoir été choisis par une société aussi respectée que Nestlé France, » a conclu Cédric Guyot, directeur général Europe pour Retail Solutions. « L'opportunité de construire un avantage concurrentiel sur la base de ces données existe maintenant : de plus en plus de grands distributeurs ont commencé à partager leurs données avec leurs fournisseurs en France, et Retail Solutions a prouvé une multitude de fois les bénéfices d'une collaboration ouverte et basée sur ces données partagées, à la fois pour les distributeurs et pour leurs fournisseurs. »

#

A propos de Retail Solutions Inc.

Retail Solutions est le spécialiste de la gestion des données de la grande distribution. Retail Solutions offre à ses clients une suite extensive de solutions hébergées en mode "software-as-a-service" (SaaS) visant à transformer les données de la grande distribution telles que ventes, stocks ou audits magasin en recommandations d'interventions quotidiennes, référence par référence, magasin par magasin.

De nombreuses sociétés telles que 3M, Abbott, Bausch & Lomb, Bayer, Colgate-Palmolive, Crayola, Clorox, Heineken, HP, Kao Brands, Kraft, Nestlé, Novartis, Procter & Gamble, Reckitt-Benckiser, Schering-Plough Corp. and Unilever font confiance à Retail Solutions pour les aider à accroître leurs ventes, maximiser la productivité de leurs ressources terrain, construire et mettre en œuvre des promotions plus efficaces et travailler en collaboration avec leurs clients pour améliorer la disponibilité en linéaire et la satisfaction consommateur. Pour plus d'information, merci de consulter <http://www.retailsolutions.com>.

Contact Média et Analystes:

Cedric Guyot, +1 (408) 541-5224, cedric.guyot@retailsolutions.com