

Etude "Global Retail CIO Survey 2010" d'Aldata et IBM : Récession, quelle récession ?

L'étude « Global Retail CIO Survey 2010 » d'Aldata et IBM révèle que les acteurs de la grande distribution prévoient d'augmenter leurs investissements informatiques dans les années à venir, afin d'améliorer leurs processus

Paris, le 16 février 2010

Aldata, l'un des plus importants fournisseurs de solutions logicielles pour l'industrie de la grande distribution, annonce aujourd'hui les résultats de son enquête "Global Retail CIO Survey 2010", réalisée en partenariat avec IBM. Cette seconde édition de l'étude a été menée au cours du 4^{ème} trimestre 2009 par Martec International, institut de sondage spécialisé dans la grande distribution, auprès de 109 responsables informatiques et directeurs des systèmes d'information du secteur de la grande distribution en Europe et sur le continent américain.

L'une des premières tendances dégagées par l'étude est la hausse prévue des investissements informatiques, après un repli initial au début de la récession de l'année dernière. En effet, les distributeurs envisagent de consacrer en moyenne 1,3% de leur chiffre d'affaires à leurs investissements informatiques, contre 1% l'an passé. Par ailleurs, 26% des personnes interrogées indiquent que leur budget informatique devrait augmenter. Si ce pourcentage reste identique à celui révélé dans l'étude de 2009, il ne concernait alors que des investissements dans des projets déjà engagés ; les réponses recueillies cette année révèlent des plans plus agressifs de déploiement de nouveaux systèmes.

Par exemple, l'enquête montre que l'optimisation du mix "produit / emplacement / promotion" prend une part de plus en plus importante dans les investissements informatiques du secteur de la grande distribution. En effet, la barre des 50% de distributeurs prévoyant de mettre à jour, remplacer ou déployer de nouveaux systèmes est dépassée pour les processus suivants : réapprovisionnement automatique (52%), optimisation des assortiments (58%), optimisation des promotions (56%) et gestion des promotions (54%). Ils sont également 46% à souhaiter investir dans des solutions de prévision de la demande. Enfin, 35% des distributeurs prévoient d'investir dans le Master Data Management (MDM) pour gérer leurs données et 28% d'entre eux souhaitent étendre la gestion interne aux données fournisseurs.

« Les chiffres révélés par cette étude, tout comme ceux de l'année dernière, laissent à penser que le secteur de la grande distribution a remarquablement bien résisté à la crise économique », déclare Allan Davies, Chief Marketing Officer d'Aldata Solution. « Néanmoins, si ces temps incertains n'ont pas altéré les dépenses informatiques des distributeurs, ils ont eu un impact sur la nature de ces investissements. C'en est fini des projets où l'intégralité des systèmes est remplacée d'un coup. Les distributeurs s'intéressent désormais plus à l'optimisation de leurs processus. Les responsables informatiques de la grande distribution n'ont pas peur d'investir dans de nouveaux projets, mais ils escomptent un retour sur investissement rapide. Et quand je dis rapide, je parle en mois, pas en années. »

Le client est roi

L'étude montre qu'attirer et fidéliser les clients fait partie des préoccupations premières des distributeurs. Plus particulièrement, la gestion multi canal de la relation client arrive en tête. 42% des distributeurs interrogés ne sont d'ailleurs pas équipés, mais prévoient de le faire dans les 3 années à venir. De même, ils sont 38% à envisager la mise en place de systèmes de fidélisation d'ici 2012, afin de pouvoir analyser les comportements et habitudes d'achat de leurs clients. Enfin, 47% estiment que des systèmes assurant la sécurité des clients vis-à-vis des produits qu'ils proposent sont primordiaux.

Le développement durable n'est pas une priorité

Pour la première fois cette année, l'étude a évalué l'attitude des distributeurs face au développement durable. Après avoir demandé aux responsables informatiques de noter sur une échelle de 1 à 10 (10

étant le plus élevé) l'impact de la notion de développement durable sur leurs stratégies et leurs investissements, le résultat est mitigé, avec une moyenne de 5,1. Néanmoins, les avis semblent partagés : 13% d'entre eux considèrent que l'impact est minime, alors que 6% pensent que cet impact est très fort. Si les distributeurs considèrent la gestion des magasins comme le processus pouvant aujourd'hui avoir le plus d'impact sur le développement durable, c'est la vente multi canal qui prendra, selon eux, la première place dans l'avenir.

La méthodologie

La « Global Retail CIO Survey » a été conduite par Martec International, institut de sondage spécialisé dans la grande distribution, pour le compte d'Aldata et d'IBM, afin d'aider les distributeurs à comparer leur stratégie informatique et leur utilisation des technologies à celles de leurs concurrents. Pour cette édition 2010, 109 responsables et directeurs informatiques de la grande distribution alimentaire et non-alimentaire ont été interrogés. Répartis dans 28 pays en Amérique et en Europe, les distributeurs concernés génèrent chacun au moins 100 millions de dollars de chiffre d'affaires annuel, comptabilisent ensemble 62 000 magasins et leurs chiffres d'affaires cumulés représentent un total de 528 milliards de dollars, soit 8% du marché américain et européen de la grande distribution.

Un extrait de l'étude peut être téléchargé sur <http://www.globalretailciosurvey.com/fr/>

A propos d'Aldata 100% Retail-Wholesale

Aldata est l'un des leaders mondiaux de l'édition de logiciels pour les entreprises du secteur de la distribution de détail et de gros.

Son offre couvre la totalité des fonctionnalités de gestion et d'optimisation de la chaîne d'approvisionnement, des entrepôts et des points de vente. L'optimisation totale des flux, de l'industriel au consommateur, permet d'améliorer la performance commerciale de nos clients.

Aldata compte parmi ses clients 15 des 30 plus grands distributeurs mondiaux et des centaines de chaînes nationales et régionales de toutes tailles. Plus d'informations sur www.aldata-solution.com

Contacts presse

ALDATA

Candice Edery, Consultante

candiceedery@gmail.com

Tél. : 01.47.63.27.62 / 06.64.99.16.75

Stéphane Cloutour, Consultant

stephane.cloutour@gmail.com

Tél. : 06.89.77.16.64

Hélène Gosset, Consultante

helenegosset@gmail.com

Tél. : 01.42.26.59.14 / 06.12.72.89.20