

Annexe fournisseur

Marché Alimentation Soutenance pour l'AO 2024-2026



Présentation du fournisseur

Sysco



Sysco France en SYSCOMMANDEMENTS

01

ET SY ON SE NOURISSAIT DE NOS EXPÉRIENCES ?

Pour vous, cumuler les 50 ans d'expertise de Brake & Davigel, c'est profiter de commerçants avec une connaissance approfondie du marché de la restauration.

CONSEIL



03

ET SY ON RÉDUISAIT LES DISTANCES ?

Pour vous, être en relation avec votre équipe dédiée parmi plus de 680 commerciaux sur le terrain, 330 télé-commerciaux et plus de 1000 chauffeurs livreurs, c'est avoir 2000 occasions d'être mieux compris et écoutés au quotidien ; c'est aussi avoir des entrepôts au cœur de vos régions pour rester proche de vous.

PROXIMITÉ



ET SY ON MULTIPLIAIT LES SOLUTIONS ?

Pour vous, avoir le choix parmi plus de 10 000 références en frais, surgelés, glaces, crèmerie et épicerie, et pas moins de 120 nouveautés par an, c'est pouvoir chaque jour disposer des produits qu'il vous faut et notamment de produit locaux dans chacune de vos régions.

04



CHOIX

05

ET SY ON INVESTISSAIT DANS LA CONFIANCE ?

Pour vous, savoir que l'on conduit chaque année 170 000 tests, contrôles et analyses de nos produits, c'est avoir 170 000 gages de sécurité.

QUALITÉ

ET SY ON DONNAIT BON GOÛT AU BON SENS ?

Pour vous, travailler à partir de produits respectueux de la nature, des hommes qui les produisent et de ceux qui les dégustent, c'est vous engager auprès de vos clients pour le meilleur du goût.

RESPONSABILITÉ

06



ET SY ON ADDITIONNAIT LES SAVOIR-FAIRE ?

Pour vous, disposer de 3 ateliers de fabrication en France « Les Ateliers du Goût » et d'une équipe de chefs et d'acheteurs en recherche permanente des bonnes filières, c'est profiter d'un modèle unique et d'un savoir-faire de producteur distributeur.

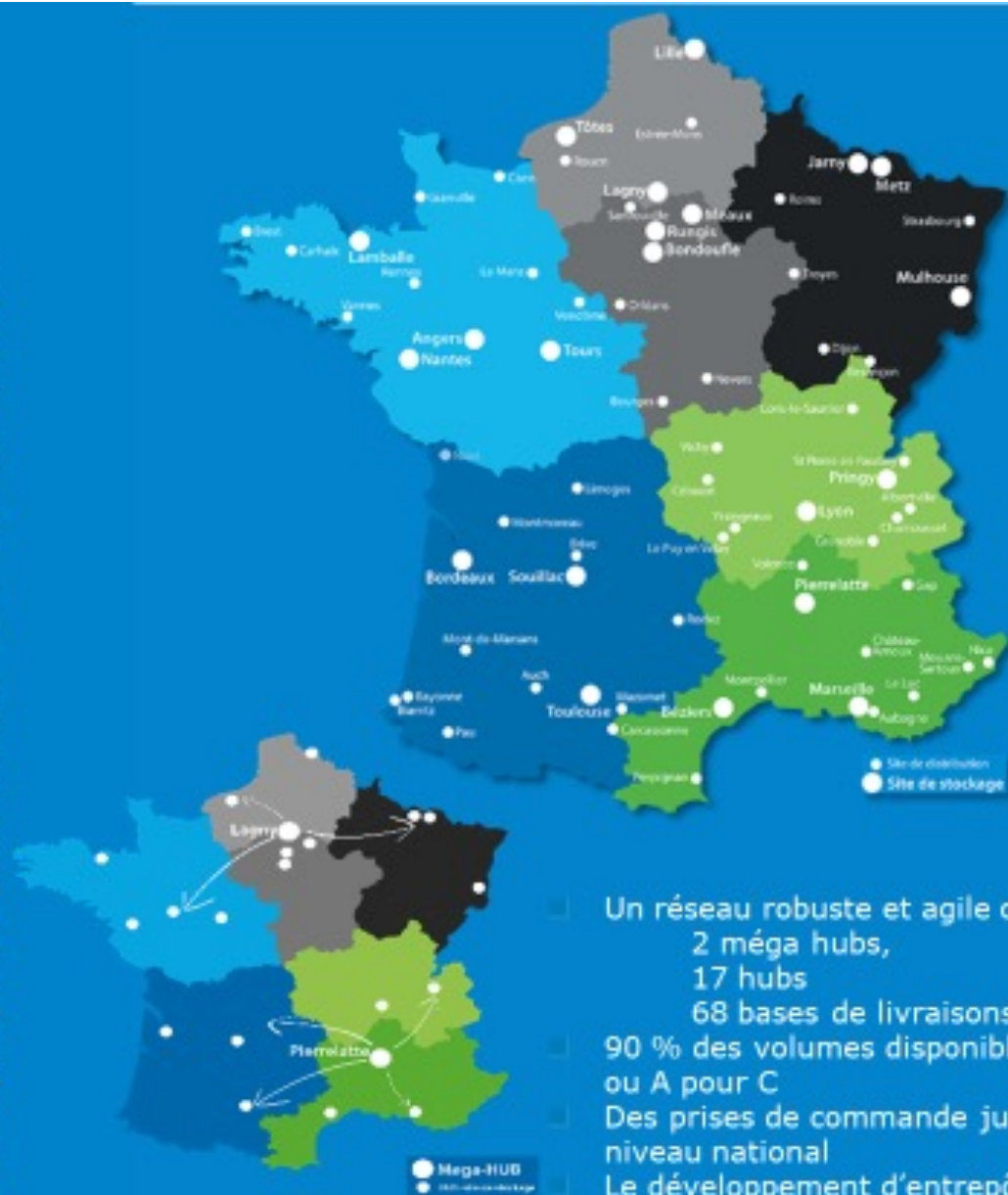
SAVOIR-FAIRE

02



SYSCO EN FRANCE

Des équipes proches de chez vous



- Un réseau robuste et agile composé de :
 - 2 méga hubs,
 - 17 hubs
 - 68 bases de livraisons
- 90 % des volumes disponibles en A pour B ou A pour C
- Des prises de commande jusqu' à 16 h au niveau national
- Le développement d'entrepôt tri-température

CHIFFRES CLÉS



~1 300 MD €
DE CHIFFRE D'AFFAIRES



4 250
COLLABORATEURS dont

- 626 commerciaux
- 387 télé-commerciaux
- 1025 chauffeurs-livreurs



100 000
CLIENTS



10 000
PRODUITS



850
CAMIONS



70
SITES DE DISTRIBUTION



318 000 T
DE LIVRAISONS ANNUELLES dont
42 000 T
de produits issus de nos
ATELIERS DU GOÛT.

VOS COMMANDES

Une équipe dédiée spécialiste en collectivité



Votre commercial connaît parfaitement toutes les conditions du marché et veille à son bon déroulement. Il est le conseiller privilégié des professionnels de collectivité et votre interlocuteur pour :

- répondre aux questions de fonctionnement
- s'assurer de la bonne exécution de votre marché
- rester à votre écoute
- présenter les nouveautés
- proposer les animations commerciales adaptées

Votre télé-commercial enregistre vos commandes selon une fréquence d'appels définie et vous assiste au quotidien. N'hésitez pas à le solliciter pour tout besoin !

Gestion de vos commandes

Définition des jours et des créneaux de prise de commande :

Nous définissons avec vous votre planning d'appels en lien avec vos jours de livraison et vos contraintes d'organisation.

Prise de commande :

- Vous pouvez nous faire parvenir vos commandes par téléphone, mail, fax ou via notre site internet, et il est possible de demander une confirmation de commande (mail, sms...).
- Les commandes sont gérées en A pour C.

Dépannage :

- Vous pouvez ajouter des produits en commande jusqu'à 12h00, la veille pour le lendemain.
- En cas de rupture de produit, et dans l'impossibilité de vous joindre, la télévente remplacera le produit manquant par le produit le plus approchant au prix du marché.
- En cas de rupture de nuit exceptionnelle : vous serez appelé le matin suivant afin de vous prévenir et de vous proposer une solution de dépannage.

Gestion des retours

En cas de livraison de produit ne correspondant pas à votre commande, nous assurons les retours de marchandise selon les règles sanitaires obligatoires.

- Reprise de la marchandise à la prochaine livraison au maximum sous 72h après l'appel.
- Déclenchement automatique de l'avis suite à la reprise de la marchandise.

Site de commandes en ligne

www.sysco.fr



Nous vous proposons un site Internet offrant les fonctionnalités suivantes :

- Une visualisation globale de nos gammes produits et des informations principales : caractéristiques techniques, ingrédients et allergènes ou encore valeurs nutritionnelles
- La possibilité de consulter nos catalogues interactifs
- Un accès à l'ensemble des informations et actualités
- Des idées recettes
- **Un accès personnalisé**, permettant de :
 - Disposer de vos informations personnelles (cadencier, tarifs, jours de livraison)
 - Disposer de contacts privilégiés
 - Visualiser les stocks à jour et vos promotions du moment
 - Accéder aux produits disponibles dans vos régions
 - Télécharger les fiches techniques
 - Consulter vos commandes quel que soit le canal (binôme commercial ou site internet)
 - Consulter vos commandes passées
- **Sans oublier la possibilité de commander 7j/7 - 24h/24**

En synthèse

(exemple de cheminement de commande en A pour C)

	Jour A <i>(au plus tard)</i>	Jour B	Jour C	Jour D
Client	 Envoi des commandes par téléphone, fax, mail	 Possibilité ajout de commande jusqu'à 16h, la veille de la livraison	 Livraison	 Dépannage
TV	 Appel client programmé	 Si produit manquant, information de la substitution aux conditions du marché	 Si rupture de nuit exceptionnelle, proposition de dépannage	

- **DEPLOIEMENT DES ACCORDS**
- Dès la notification de marché, l'ensemble de notre équipe terrain sur toutes les régions Sysco, sera informé afin de pouvoir faciliter et accompagner dans la proximité chaque adhérent client à date ou non : présentation interlocuteurs, gammes, mercuriale, passage de commande, etc...
- Création d'un book Sysco pour tous les adhérents sur les fondamentaux du quotidien : comment passer ma commande, comment me connecter sur le site Sysco, comment se passe les livraisons, compteur Egalim, plateforme EASYLIM, Club NUTRISERVICES, etc....
- Suivi global sur la France entière auprès de la centrale des prises de contacts, rdv, nouveaux clients, remontées d'informations

- **7 RESPONSABLES NUTRITION DE ZONE EN RENFORT** pourront proposer aux adhérents qui le souhaitent:
 - Un accompagnement personnalisé sur des sujets comme la réglementation INCO, le végétarisme, le gaspillage alimentaire et l'équilibre alimentaire.
 - Des réunions d'informations régionales sont organisées également pour échanger entre pairs et experts sur un thème précis.

- **SUR LA DUREE DE L'ACCORD ET AU DELA, LA VOLONTE SYSCO EST DE S'INSCRIRE DANS UN TRAVAIL CONJOINT ET EN PARTENARIAT AVEC LE CEDRE POUR:**
- Toujours améliorer notre réactivité et la qualité de nos services pour pouvoir satisfaire les besoins tant auprès de la centrale qu'auprès des adhérents
- Prôner la transparence sur tous les sujets dont les fluctuations tarifaires nous permettant d'avancer ensemble quelque soit le contexte économique
- Favoriser la communication auprès des adhérents afin de les accompagner et les rassurer (catalogues éphémères, produits régionaux, promotion, communication spéciale selon les besoins exprimés)
- Développer l'accès aux gammes de produits régionaux dès que possible avec l'appui de vos outils
- Avancer avec vous et vos adhérents sur les actions développement durable déployables en collaboration avec nos référents LE CEDRE et SYSCO sur le sujet

Détails de l'évaluation du fournisseur

Note Globale
12,07 / 20

NOTE GLOBALE COMPOSÉE DE :

NOTE
ÉCONOMIQUE

11,48 / 20

50 % DE LA NOTE GLOBALE

NOTE
RSE

13,10 / 20

20 % DE LA NOTE GLOBALE

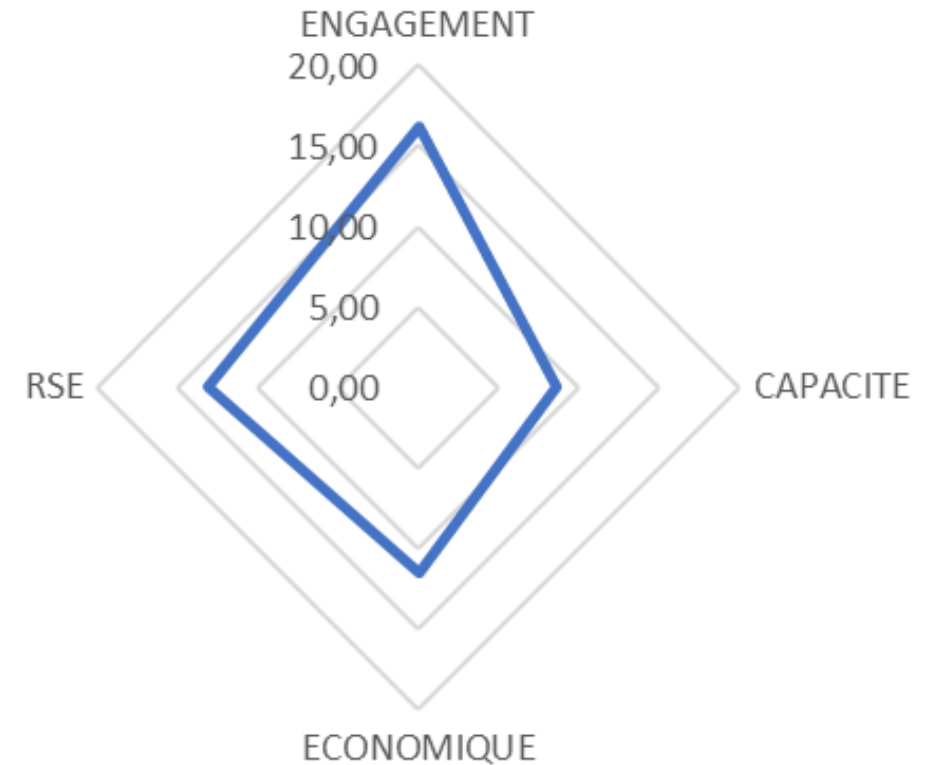
NOTE
CAPACITÉ

8,52 / 20

30 % DE LA NOTE GLOBALE

NOTE
ENGAGEMENT

16,21 / 20



Note Économique

11,48 / 20

DÉTAILS DE LA NOTE ÉCONOMIQUE :

REMISE LOGISTIQUE
 PAIEMENT

8 / 20

RFA
 PAIEMENT

4 / 20

FA
 PAIEMENT

4 / 20

DÉCLARATIF
 TRIMESTRIEL DU CA

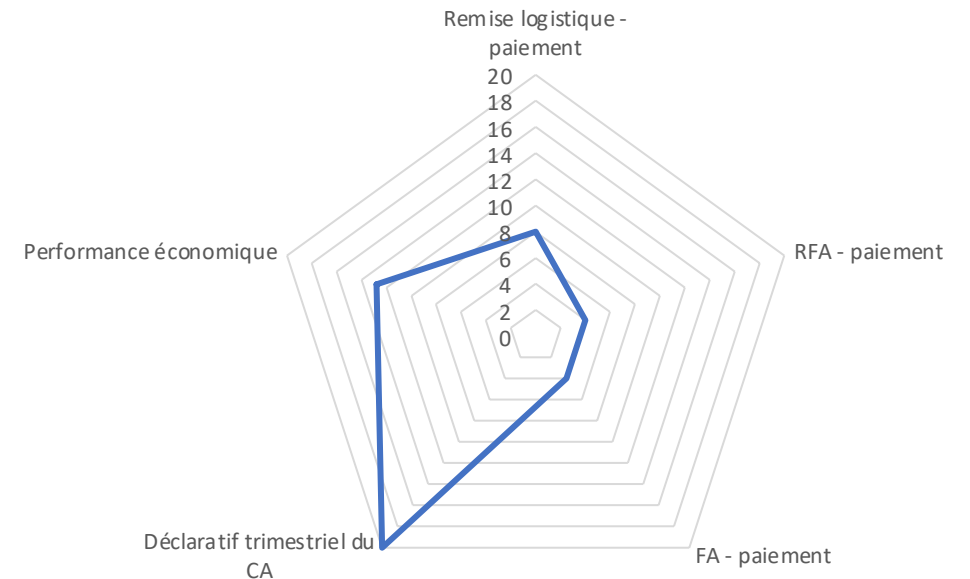
20 / 20

PERFORMANCE
 ÉCONOMIQUE

12,80 / 20

NOTE QUI TIENT COMPTE :

- ✓ Du **décali de paiement** des remises de fin d'année (RFA), des **frais d'assistance** (FA), et de la **remise logistique**.
- ✓ Du **déclaratif trimestriel** du chiffre d'affaires (EDI).
- ✓ De la **performance des prix** sur le périmètre de référencement.



POSITION TARIFAIRE

INDICE MOYENS PAR FAMILLE DE PRODUITS

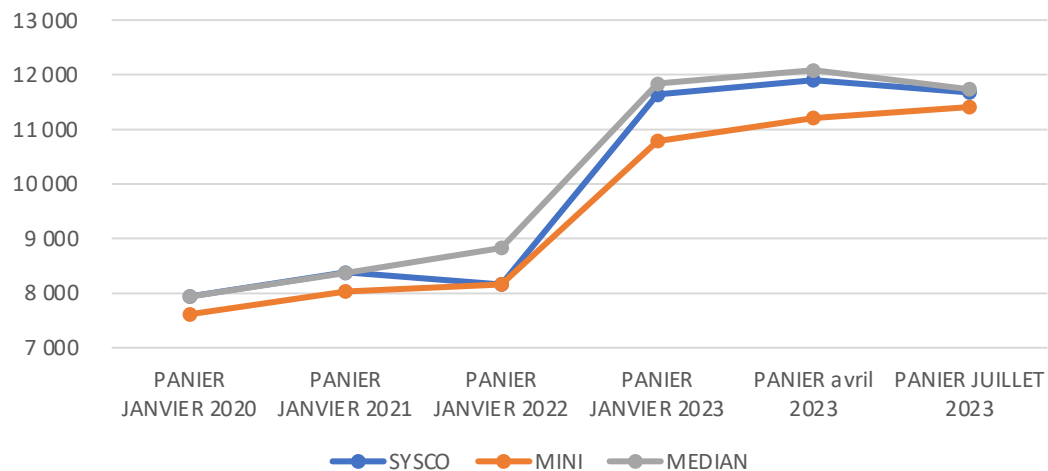
Mesure des paniers en tarifs nets et remises déduites (Janv.2020 – Juil.2023)

NB : 100 étant le meilleur indice

SURGELÉS

104

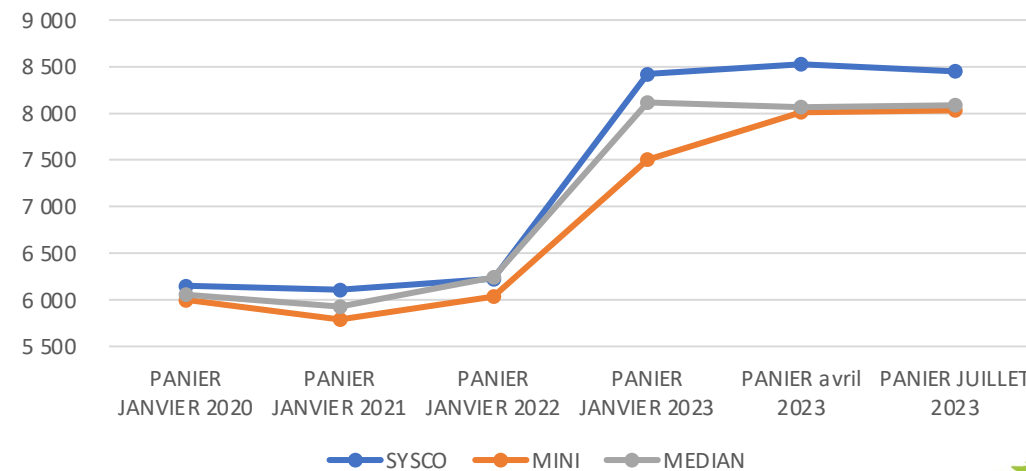
SURGELES - performance économique



BOF

106

BOF - performance économique



POSITION TARIFAIRE

INDICE MOYENS PAR FAMILLE DE PRODUITS

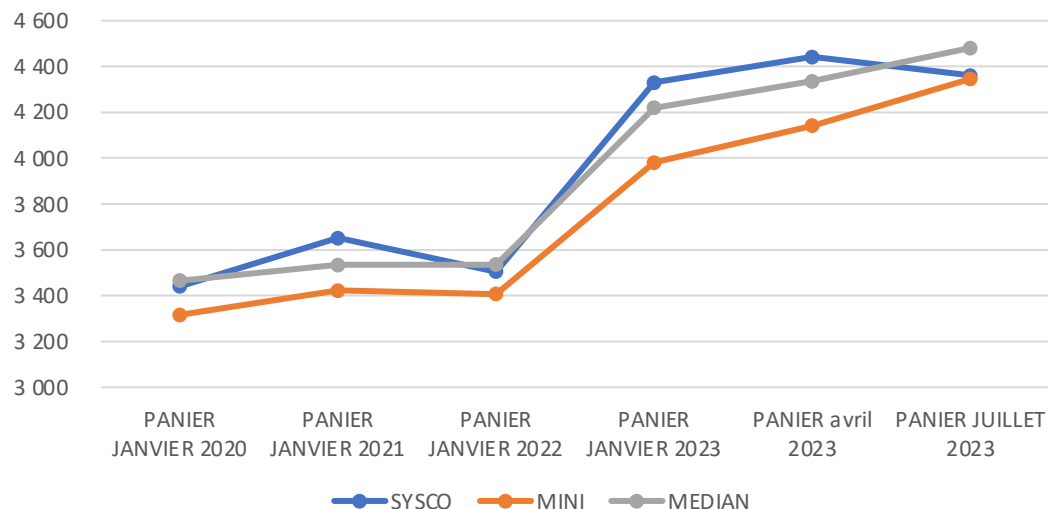
Mesure des paniers en tarifs nets et remises déduites (Janv.2020 – Juil.2023)

NB : 100 étant le meilleur indice

CHARCUTERIE

105

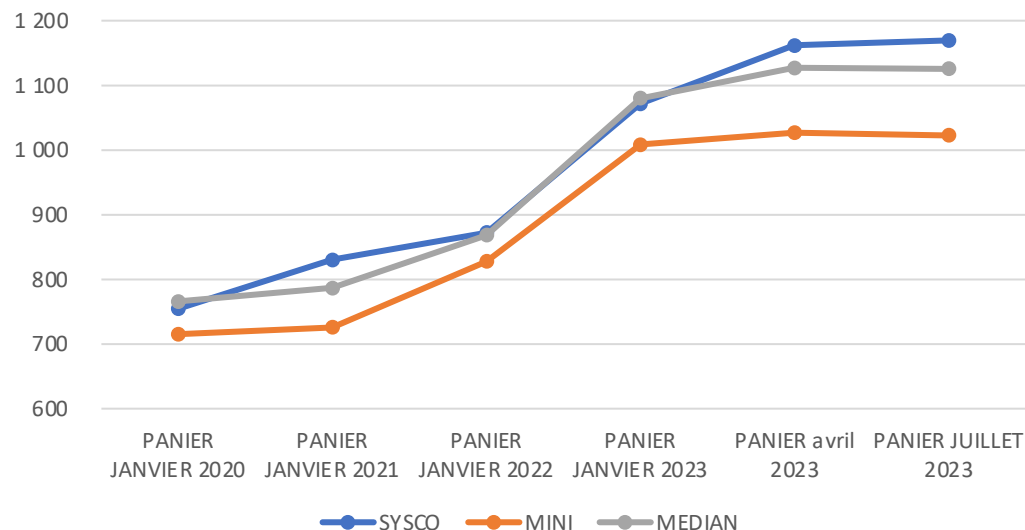
CHARCUTERIE - performance économique



BOUCHERIE

110

BOUCHERIE - performance économique



POSITION TARIFAIRE

INDICE MOYENS PAR FAMILLE DE PRODUITS

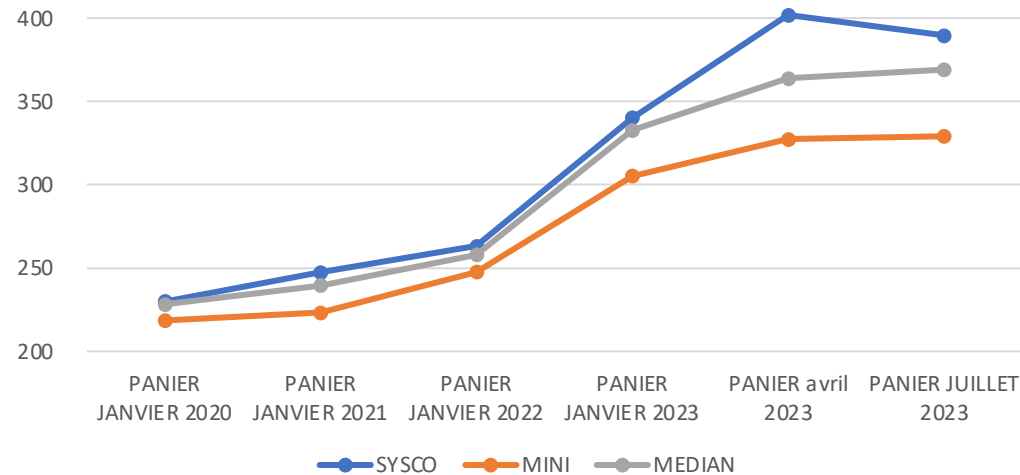
Mesure des paniers en tarifs nets et remises déduites (Janv.2020 – Juil.2023)

NB : 100 étant le meilleur indice

VOLAILLE

112

VOLAILLE F - performance économique



Note Capacité

8,52 / 20

DÉTAILS DE LA NOTE CAPACITÉ :

RATIO
LITIGES

16 / 20

DÉLAI DE TRAITEMENT
DES LITIGES

0 / 20

RATIO
VCA

12 / 20

DÉLAIS DE TRAITEMENT
DES VCA

8 / 20

QUALITÉ
ADMINISTRATIVE

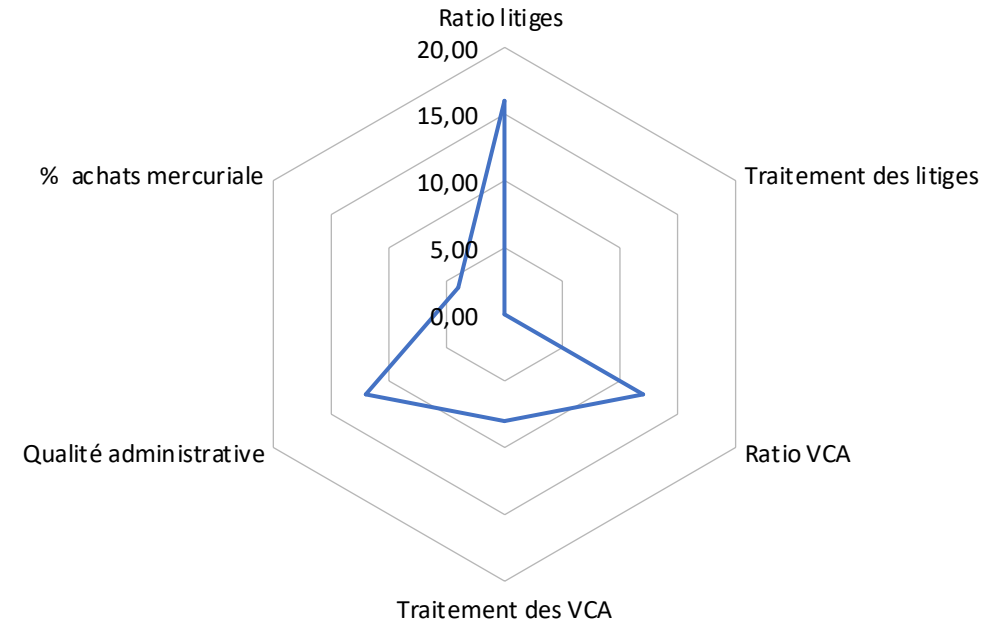
12 / 20

% ACHATS
MERCURIALE

4 / 20

NOTE QUI ÉVALUE :

- ✓ La capacité du fournisseur à **bien mener sa mission** (traitement des litiges et VCA sur la période de référencement, complétude du dossier d'appel d'offres, taux d'achat en mercuriale).



Note Engagement

16,21 / 20

DÉTAILS DE LA NOTE ENGAGEMENT :

DISPONIBILITÉ
 PDTS RÉGIONAUX

0 / 20

STATISTIQUES
 CÈDRE

20 / 20

ENGAGEMENT
 QUALITÉ VIANDE

20 / 20

DÉPLOIEMENT
 COMMERCIAL

20 / 20

MINI-CATALOGUE
 THÉMATIQUE

20 / 20

TAUX DE COUVERTURE
 DES MERCURIALES

8,50 / 20

FRANCO
 DE LIVRAISON

20 / 20

REMISE
 LOGISTIQUE

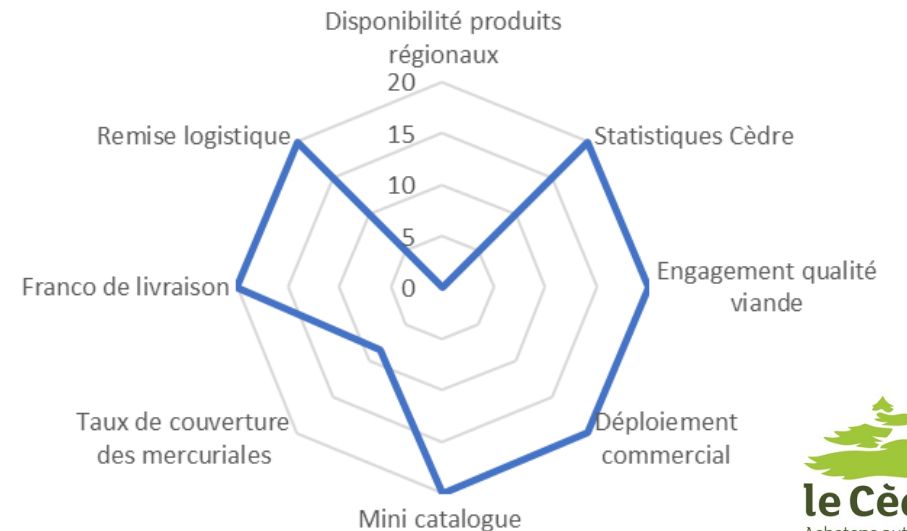
20 / 20

NOTE QUI SE RAPPORTE À :

- ✓ La disponibilité des produits régionaux, à fournir les statistiques demandées, aux engagements « qualité viande », au déploiement commercial, à la mise en place d'un mini catalogue thématique, au taux de couverture des mercuriales, au franco de livraison et aux remises logistiques.

NB : les fournisseurs sont concernés, par tout ou partie des critères, selon les profils.

Taux de réponse à la mercuriale
 (Taux moyen toutes familles de produits confondues) : **31 %**



Note RSE

13,10 / 20

DÉTAILS DE LA NOTE RSE :

INTERVIEW RSE
14 / 20

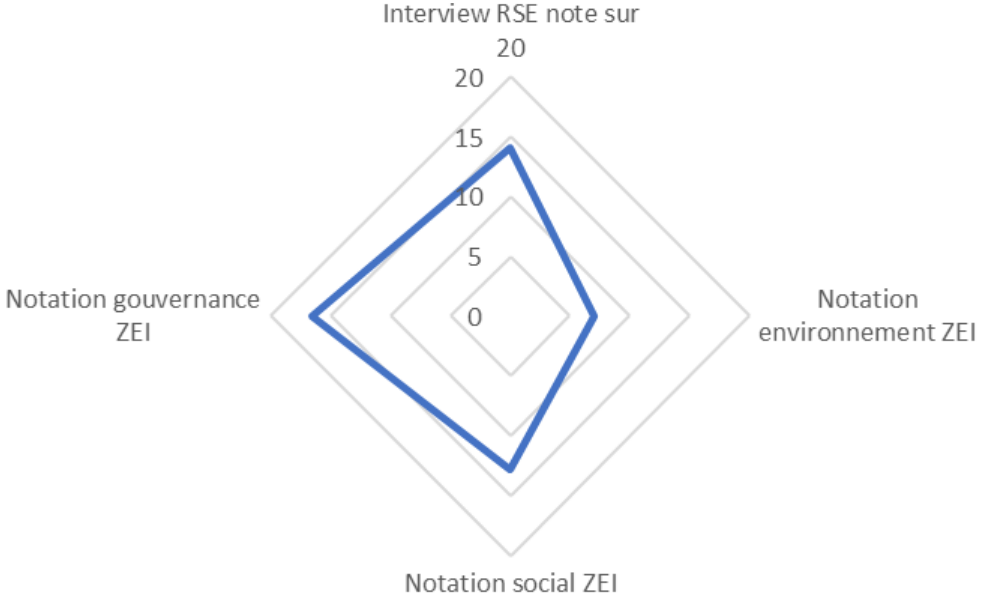
NOTE ZEI
12,13 / 20



ENVIRONNEMENT 7 / 20	SOCIAL 12,80 / 20	GOVERNANCE 16,60 / 20
---------------------------------------	------------------------------------	--

NOTE QUI SE RAPPORTE AUX :

- ✓ Données collectées par M. Robin et sur ZEI, plateforme d'évaluation et de pilotage de la démarche RSE.



Engagements complémentaires, conditions commerciales et couverture géographique

Synthèse engagements complémentaires

ENGAGEMENT	BUT	SYSCO	
		REPONSE	COMMENTAIRE
Respect d'un indice économique max	Permet de garantir la volonté absolue du fournisseur de rester performant	NON	
Une short-list à taux de marge très réduit	Permet de garantir à l'adhérent que des produits essentiels sont proposés au meilleur tarif possible du fournisseur	OUI	A venir
Présence du code adhérent sur la facture	Permet de s'assurer du rattachement aux conditions du Cèdre	OUI	
Reporting et suivi commercial	Permet de garantir l'implication du fournisseur à investir un nouveau référencement, à suivre des clients historiques	OUI	
Offre régionale	Permet au distributeur d'identifier et de coter spécifiquement pour les adhérents du Cèdre une liste de produits fabriqués dans la région	NON	Produits disponibles hors mercuriale, pas de cotation spécifique pour le Cèdre.
Qualité de la viande (bovine)	Permet de garantir à l'adhérent la présence d'une gamme répondant à un cahier des charges qualitatif (matière première, méthodes)	OUI	
Taux de service	Permet de suivre avec le fournisseur la qualité des livraisons (ruptures)	OUI	Nombre de lignes sans anomalies sur nombre total de lignes commandées.
Process litiges	Permet de clarifier le fonctionnement du fournisseur dans la gestion des litiges	OUI	Engagement de traitement < 15j

Conditions commerciales	SYSCO					
	AO 2024-2026 / CO			Actuel		
Commande						
· Minimum de commande :	50 € HT			50 € HT		
· Montant facturé si minimum de commande non atteint :	15 € HT			15 € HT		
· Franco de port à partir de :	100 € HT			100 € HT		
· Frais de port si franco non atteint :	15 € HT			15 € HT		
Conditions de livraison						
· Délai de livraison produits en stock :	A pour C			A pour C		
· Délai de livraison produits hors stock :	Selon date arrivage fournisseurs					
Commentaires :	En cas de rupture ou de dépannage, nos équipes proposeront systématiquement si c'est possible des livraisons en A pour B (en fonction des plans de tournées et jours de livraison)					
Paiement						
· Escompte pour paiement anticipé : (sous 8 jours à réception de facture)	Non					
· Echéance de paiement :	20 jours suivant la date livraison : Viandes & Volailles fraîches 30 jours suivant la date livraison : Autres produits alimentaires			20 jours suivant la date livraison : Viandes & Volailles fraîches 30 jours suivant la date livraison : Autres produits alimentaires		
Offre de prix						
Existe il un Tarif Général annuel	Oui					
Taux de Remise sur Tarif Général	15,00%			15,00%		
Commentaires :						
Remise logistique par adhérent	Si le CA total HT annuel de l'adhérent (en €) est compris		alors remise logistique de	Si le CA total HT annuel de l'adhérent (en €) est compris		alors remise logistique de
Niveau 1	10 001 € HT	20 000 € HT	0,50%			
Niveau 2	20 001 € HT	30 000 € HT	1,00%			
Niveau 3	30 001 € HT	40 000 € HT	1,50%			
Niveau 4	40 001 € HT	Et plus	2,00%			
Commentaires :	Remise effectuée en fin d'année à chaque adhérent en fonction de la tranche de CA brut facturé					
Remise de fin d'année du 01/01/2024 au 31/12/2024	Si le CA total annuel du fournisseur (en €) est compris		alors RFA de	Si le CA total annuel du fournisseur (en €) est compris		alors RFA de
Niveau 1	10 001 € HT	3 500 000 € HT	2,00%	10 000€ HT	3 500 000€ HT	2,00%
Niveau 2	3 500 001 € HT	5 500 000 € HT	2,50%	3 500 001€ HT	4 500 000€ HT	2,50%
Niveau 3	5 500 001 € HT	7 500 000 € HT	3,00%	4 500 001€ HT	5 500 000€ HT	3,00%
Niveau 4	7 500 001 € HT	9 500 000 € HT	3,50%	5 500 001€ HT	6 500 000€ HT	3,50%
Niveau 5				6 500 001€ HT	7 500 000€ HT	4,50%
Niveau 6				7 500 001€ HT	8 500 000€ HT	5,00%
Niveau 7				8 500 001€ HT	9 500 000€ HT	5,50%
Niveau 8				9 500 001€ HT	et plus	6,00%
Commentaires :						

COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

CLUBS RÉGIONAUX	COUV. GÉO	FAMILLES LIVRÉES
Alpes Côtes d'Azur Dpts 04, 05, 06, 83	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Alsace Lorraine Dpts 54, 55, 57, 67, 68, 88	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Aquitaine Dpts 24, 33, 40, 47, 64	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Auvergne Dpts 03, 15, 43, 63	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Bourgogne Franche-Comté Dpts 21, 25, 39, 58, 70, 71, 89, 90	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Bretagne Dpts 22, 29, 35, 44, 56	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Centre Dpts 18, 28, 36, 37, 41, 45	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Champagne Ardenne Dpts 02, 08, 10, 51, 52	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Hauts de France Dpts 59, 60, 62, 80	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Languedoc Roussillon Dpts 11, 30, 34, 48, 66	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Midi Pyrénées Dpts 09, 12, 31, 32, 46, 65, 81, 82	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Normandie Dpts 14, 27, 50, 61, 76	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Paris Île-de-France Dpts 75, 77, 78, 91, 92, 93, 94, 95	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Pays de la Loire Dpts 49, 53, 72, 85	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Poitou Charentes Limousin Dpts 16, 17, 19, 23, 79, 86, 87	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Provence Dpts 13, 84	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Rhône Ain Loire Dpts 01, 42, 69	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant
Savoie Dauphiné Drôme Ardèche Dpts 07, 26, 38, 73, 74	100 %	Surgelé - Frais - Ambiant

