



# Carte de pointage partenaires

Définition des indicateurs

---

## Table des matières

Critères d'extraction	1
Définition des indicateurs	1
Ventes	1
Ventes (au prix particulier)	1
Contribution panier moyen	1
Panier moyen SAQ	1
Achats	2
Marketing / Mise en marché	2
Investissements promotionnels	2
Investissements sur achats	3
Nombre de produits actifs	3
Prix moyen des produits actifs	3
Distribution moyenne des produits actifs (nombre de succursales)	4
Chaîne approvisionnement	4
Dynamique des ventes	4
Taux de service entrepôts	4
Taux disponibilité en succursale	5
Jours de retard moyen par commande	5
Gestion de la qualité	6
Conformité des arrivages	6



# Carte de pointage partenaires

## Définition des indicateurs

---

### Critères d'extraction

Les produits sont extraits selon les mêmes critères que l'application INFOCOM. Les produits en importation privée ne sont pas considérés dans la carte de pointage.

### Définition des indicateurs

#### Ventes

#### Ventes (au prix particulier)

Calcul INFOCOM

Quantité vendue (bouteilles) de la période × Prix de vente particulier

Le prix de vente particulier est utilisé peu importe le type de client et est celui en vigueur au moment de la transaction de vente.

Les ventes sont associées au fournisseur et à l'agent actifs à la fin de chaque semaine.

#### Contribution panier moyen

Exprime la contribution (en pourcentage) des ventes (au prix particulier) du partenaire (agent ou fournisseur) au panier moyen de la SAQ.

Seules les ventes et les transactions associées au réseau de vente SAQ (succursales et restauration) sont comptabilisées dans ce calcul.

#### Panier moyen SAQ

$$\frac{\text{Ventes (au prix particulier) de la période}}{\text{Nombre de transactions de la période}}$$

Seules les ventes et les transactions associées au réseau de vente SAQ (succursales et restauration) sont comptabilisées dans ce calcul.



# Carte de pointage partenaires

## Définition des indicateurs

---

### Achats

Quantité reçue (caisses) de la période x Prix unitaire achat (caisse)

Le prix unitaire achat (caisse) est celui en vigueur au moment de la création du bon de commande.

Les achats sont associés au fournisseur et à l'agent actifs au moment de la création du bon de commande.

### Marketing / Mise en marché

#### Investissements promotionnels

Les investissements promotionnels représentent les montants investis par les agents ou les fournisseurs dans les programmes de la SAQ. Toutes les promotions achetées par le biais de PromoPunch sont comptabilisées (positionnement des produits en circulaire (Forfait Majeur - à rabais, etc.), les promotions de type étalage, allongeur, affichette, frigo, dégustation, etc.), les montants investis en coupons-rabais, le rabais consenti aux clients sur les produits de la circulaire (ex : 1 \$ de rabais de x nombre de bouteilles vendues) ainsi que l'escompte accordé pour la bannière Dépôt. Tous ces montants excluent les taxes.

Tous ces investissements sont liés au produit et sont associés au fournisseur et à l'agent du produit, **peu importe qui effectue le paiement**. Pour les promotions PromoPunch, le fournisseur et l'agent du produit sont ceux en vigueur au moment de la facturation. Pour les coupons-rabais, il s'agit du fournisseur et de l'agent actifs au moment de la transaction de vente du produit.

Dans le cas où il y a plusieurs produits pour un même type de promotion (ex : étalage avec 2 produits), l'investissement est rattaché au produit principal.

C'est la date de facturation qui permet d'associer les montants aux années financières pour les promotions PromoPunch alors que c'est la date d'imputation de la vente des produits avec coupons-rabais qui permet d'associer ces montants aux années financières.

Ce calcul est effectué pour les articles courants seulement (dont le type de listing est 'RA')



# Carte de pointage partenaires

## Définition des indicateurs

---

### Investissements sur achats

$$\frac{\text{Investissements promotionnels}}{\text{Achats}} \times 100$$

Les investissements promotionnels ainsi que les achats ont été définis précédemment dans ce guide (voir page 2).

### Nombre de produits actifs

Pour la statistique « Année courante », il s'agit du nombre de produits actifs à la date de la dernière mise à jour de la carte.

Pour la statistique « Année précédente », il s'agit du nombre de produits qui étaient actifs 13 périodes avant la date de la dernière mise à jour de la carte.

Les produits « Courants » ont un type de listing RA (courant achat continu), TP (exclusif titulaire de permis) ou DA (exclusif distributeur autorisé).

Les produits « Spécialités » ont un type de listing SA (spécialité achat continu) ou SL (spécialité achat par lot).

### Prix moyen des produits actifs

$$\frac{\text{Ventes (au prix particulier)}}{\text{Nombre de bouteilles vendues}}$$

Ces produits proviennent de l'indicateur « Nombre de produits actifs ».

Les produits « Courants » et « Spécialités » sont répartis selon le même principe que pour l'indicateur « Nombre de produits actifs ».

Le fournisseur et l'agent associés au produit sont ceux en vigueur à la fin de chacune des périodes.



# Carte de pointage partenaires

## Définition des indicateurs

---

### Distribution moyenne des produits actifs (nombre de succursales)

La distribution correspond à la moyenne du nombre de succursales qui possèdent de l'inventaire du produit à la fin de chacune des 13 dernières périodes (Année courante) ou à la fin de chacune des 13 dernières périodes de l'année précédente (Année précédente).

Elle est calculée en fonction du nombre de périodes où le produit est actif.

Le fournisseur et l'agent associés au produit sont ceux en vigueur à la fin de chacune des périodes.

Ce calcul est effectué pour les articles courants seulement (dont le type de listing est 'RA')

### Chaîne approvisionnement

Pour tous les indicateurs de cette section, le terme « Année courante », apparaissant sur la carte de pointage, représente les 13 dernières périodes et le terme « Année précédente » représente les 13 dernières périodes de l'année précédente.

### Dynamique des ventes

La dynamique des ventes sert à évaluer le pourcentage des ventes des produits de spécialité en achat par lot, 15 semaines après leur parution sur la lettre circulaire.

$$\frac{\text{Nombre de caisses vendues}}{\text{Nombre de caisses en inventaire}} \times 100$$

La lettre circulaire doit avoir au moins 15 semaines afin que le calcul s'effectue correctement. Seule la lettre circulaire la plus récente est retenue pour ce calcul. Les ventes et les inventaires de la bannière *Dépôt* sont exclus de cet indicateur.

Le calcul est effectué par produit; une moyenne des résultats est ensuite réalisée pour l'obtention de la dynamique totale d'un fournisseur ou d'un agent. Le fournisseur et l'agent associés au produit sont ceux en vigueur à la date de la dernière mise à jour de la carte.

### Taux de service entrepôts

$$\frac{\text{Nombre de caisses expédiées}}{\text{Nombre de caisses commandées}} \times 100$$



# Carte de pointage partenaires

## Définition des indicateurs

---

Cet indicateur est calculé hebdomadairement pour les succursales et ne s'applique qu'aux produits courants (type de listing RA) actifs à la date d'expédition de la commande. Une moyenne des taux est ensuite effectuée pour l'obtention du taux de service annuel.

Le fournisseur et l'agent associés au produit sont ceux en vigueur à la date d'expédition de la commande.

\* L'effet « boule de neige » (généralisé par une re-commande systématique des produits non reçus) est soustrait du nombre de caisses commandées.

### Taux disponibilité en succursale

Disponibilité des produits en succursale en fonction de la quantité minimale garantie en tablette à la fin de la journée (stock de sécurité (SS)).

$$\frac{\text{SS du produit (bouteilles)} \times \text{Nombre de jours avec inventaire}}{\text{SS du produit (bouteilles)} \times 7 \text{ jours}} \times 100$$

*Cet indicateur est calculé hebdomadairement et ne s'applique qu'aux produits courants (type de listing RA) actifs à la fin de la semaine. Une image du stock de sécurité est prise toutes les semaines. Une moyenne des taux est ensuite effectuée pour l'obtention du taux de disponibilité annuel.*

Le fournisseur et l'agent associés au produit sont ceux en vigueur à la fin de chaque semaine.

### Jours de retard moyen par commande

Présente le nombre de jours moyen de retard entre la date d'expédition confirmée à l'origine par le fournisseur à la SAQ et celle de l'expédition réelle de la commande.

$$\frac{\text{Nombre de jours entre la date d'expédition réelle et celle confirmée par le fournisseur}}{\text{Nombre de commandes reçues par la SAQ}} \times 100$$

Seules les commandes en retard sont prises en compte dans le calcul du numérateur.

La date d'expédition prévue est disponible sur GWS.



# Carte de pointage partenaires

## Définition des indicateurs

Détails des articles	
No ligne:	1
Désignation:	
Millésime:	Millésime courant
	<b>Numéro d'expédition:</b>
	<b>Date d'expédition:</b> 2008/06/20
	<b>Date de livraison:</b> 2008/07/23

Cet indicateur ne s'applique qu'aux produits importés (produits dont le pays d'expédition n'est pas le Canada).

Le fournisseur et l'agent associés au produit sont ceux en vigueur au moment de la création du bon de commande.

## Gestion de la qualité

Le terme « Année courante », apparaissant sur la carte de pointage, représente les 13 dernières périodes et le terme « Année précédente » représente les 13 dernières périodes de l'année précédente.

## Conformité des arrivages

Évalue si le produit franchit avec succès ou non les étapes d'analyse en laboratoire afin d'en mesurer la conformité aux exigences de la SAQ.

$$\frac{\text{Nombre de réceptions} - \text{Nombre d'analyses} + \text{Nombre d'analyses conformes}}{\text{Nombre de réceptions}} \times 100$$

Un premier calcul est effectué pour les articles courants (dont le type de listing est 'RA') et un deuxième calcul pour les articles de spécialités en approvisionnement continu (dont le type de listing est 'SA') et un troisième calcul pour les articles de spécialités en approvisionnement par lot (dont le type de listing est 'SL').

Le fournisseur et l'agent associés au produit sont ceux en vigueur au moment de la réception du produit à la SAQ.