

Hubo réalise la numérisation et l'optimisation des processus avec les fournisseurs grâce à l'EDI



Hubo a longtemps opté pour l'EDI de Descartes afin de supprimer le travail manuel des magasins lors du traitement des commandes. Leurs fournisseurs peuvent choisir l'EDI intégré ou Go-webEDI, selon la taille de l'entreprise et le nombre de messages. Hubo crée un gagnant-gagnant pour les fournisseurs et le détaillant lui-même.

« Le message le plus important dans le processus est qu'il s'agit d'une situation gagnant-gagnant. C'est une mesure d'investissement, mais une fois cet investissement réalisé, il s'agit de gains d'efficacité tout au long de la chaîne et des deux côtés. Le fournisseur peut livrer ses produits plus rapidement grâce à la communication instantanée, la facturation est plus rapide, les coûts de transaction sont inférieurs, etc. »

Stefan Draulans,
CIO, Hubo

Général

Hubo
Commerce de détail (secteur bricolage)

Solution Descartes

Go-webEDI & EDI intégré

Sur le client

Hubo est une organisation 100% belge avec 158 magasins de bricolage d'une surface de 2.000 à plus de 5.000 m². Hubo occupe une solide deuxième place dans le secteur des chaînes de bricolage et est devenu un nom familier sur le marché grâce à son approche innovante et son rôle de pionnier. Hubo se concentre sur le marché du bricolage avec une gamme étendue et de haute qualité de produits de marque.

Tour d'horizon

Challenge

Hubo souhaite augmenter considérablement le nombre de fournisseurs qui travaillent avec l'EDI de 60 % à près de 100 %. De plus, l'entreprise doit pouvoir compter sur une solution fiable et évolutive.

Solution

Message B2B / EDI intégré et Go-webEDI

Résultats

- Optimisation du processus
- Gain de temps
- Efficacité accrue
- Taux d'erreur plus faible

Challenge

L'EDI est la norme dans le commerce de détail depuis des années. Hubo a également constaté que l'EDI offrait un certain nombre d'avantages tant pour le détaillant lui-même que pour les fournisseurs. C'est pourquoi Hubo a voulu aller plus loin pour éliminer le travail manuel dans les magasins et chez les fournisseurs. L'entreprise voulait encourager encore plus de fournisseurs à utiliser l'EDI pour automatiser la communication mutuelle. En raison de la bonne collaboration depuis des années, Descartes a été approché pour ce projet.

Solution

Hubo utilise l'EDI pour le traitement des commandes, des bons d'expédition, des factures, des demandes de retour et des avis de paiement.

En 2021, Descartes et Hubo ont mis en place une campagne pour aider le détaillant à informer les fournisseurs. Grâce à une page d'accueil sur mesure, les partenaires commerciaux pouvaient suivre un webinaire et trouver les informations nécessaires sur l'EDI et les avantages pour leur fonctionnement. Cela s'est traduit par un bon nombre de connexions pour Go-webEDI, qui est un bon tremplin vers l'automatisation pour les entreprises qui en ont peu l'expérience. De plus, un certain nombre de (grandes) entreprises ont immédiatement opté pour l'EDI intégré.

« Actuellement, environ 250 fournisseurs utilisent déjà l'EDI. L'intention est également de convertir autant que possible les partenaires commerciaux restants. Pour les grandes entreprises, l'EDI est également imposé au côté des achats d'accélérer les processus de traitement chez Hubo d'une part et d'atteindre l'efficacité et d'éviter les retards chez le fournisseur lui-même d'autre part », explique Stefan Draulans, CIO.

Dans le cadre de la boutique en ligne et surtout pour les petits fournisseurs, passer à Go-webEDI est une option accessible. "La certitude que tout est traité correctement et qu'il n'y a aucun risque qu'un e-mail n'arrive pas ou ne finisse dans le spam est un argument de poids pour que les partenaires commerciaux passent à Go-webEDI", selon Leslie Laureyssens, Coordinateur EDI.

« Le message le plus important est qu'il s'agit d'une situation gagnant-gagnant. C'est une mesure d'investissement, mais une fois cet investissement réalisé, il s'agit de gains d'efficacité tout au long de la chaîne et des deux côtés. Le fournisseur peut livrer ses produits plus rapidement grâce à la communication instantanée, la facturation est plus rapide, les coûts de transaction sont inférieurs, etc. », explique Stefan Draulans.

La collaboration avec des temps de réponse courts est l'une des raisons pour lesquelles Hubo a choisi Descartes au lieu du partenaire précédent pour convertir les fournisseurs à un EDI basé sur le Web. « Nous sommes un client de longue date de Descartes et sommes satisfaits de la façon dont nous travaillons ensemble. De plus, c'est un environnement stable où les temps d'arrêt et les problèmes sont minimales », explique Stefan Draulans.

À l'avenir, d'autres messages tels que les instructions de retour et les messages d'état seront pris en compte. De plus, une grande attention continue d'être accordée à l'intégration de nouveaux fournisseurs. En partie parce que le marché évolue rapidement en raison des fusions, des acquisitions, etc. et des changements d'ERP du côté des fournisseurs, il arrive également que les fournisseurs doivent refaire le processus d'intégration. Cela reste une occupation à temps plein pour le Coordinateur EDI.

Résultats



Optimisation des processus

les processus order-to-cash et procure-to-pay sont beaucoup plus efficaces



Efficacité accrue

Hubo et les fournisseurs gagnent en efficacité tout au long de la chaîne d'approvisionnement



Gain de temps

l'ensemble du processus de commande prend beaucoup moins de temps



Taux d'erreur plus faible

l'élimination des interventions manuelles réduit les erreurs