

# Des fax de commandes à l'EDI intégré : HEMI profite des avantages de l'automatisation du traitement des commandes



HEMI, une entreprise active dans la production en série d'intérieurs pour les secteurs du commerce de détail, du bricolage, des jardineries et des loisirs et de l'hôtellerie, est passée à l'EDI en 2019 à la demande du détaillant de bricolage Intergamma. Le passage du traitement manuel des commandes entrantes à la messagerie automatique a permis aux deux parties de moins se soucier de ces commandes.

« Vous devez d'abord examiner le volume de vos messages, mais si celui-ci est suffisamment important, l'EDI garantira un processus de commande plus rapide avec moins d'erreurs. Cela fonctionne simplement bien. »

**Jeroen Kik,**  
Chef de projet

## Profil de l'entreprise

Intérieurs en bois et métal HEMI BV  
Réalisation d'intérieurs

## Solution Descartes

Messagerie B2B / EDI intégré

## À propos du client

HEMI couvre l'ensemble du processus de création de solutions d'intérieur : de la création à la livraison et à l'aménagement du magasin, ou de la livraison clé en main d'un magasin ou d'un concept de magasin à la maintenance des magasins et des installations de magasin. L'entreprise accorde une importance particulière à la durabilité et à la responsabilité sociale des entreprises. La base est une culture d'entreprise très soucieuse des coûts.

## Tour d'horizon

### Challenge

Répondant à la demande de la chaîne de bricolage Intergamma de traiter le processus de commande via EDI, spécifiquement pour les petites commandes qu'elle passe auprès de HEMI.

### Solution

EDI intégré

### Résultats

- Processus de commande sans souci
- Traitement plus rapide
- Traitement des commandes sans erreur
- Approche projet proactive

## Challenge

Le client Intergamma a demandé de travailler avec l'EDI afin que les petites commandes puissent également être traitées via EDI. Pour HEMI, le plus grand défi était de connecter l'EDI pour le bricolage (EANCOM<sup>®1</sup>) d'Intergamma au logiciel ERP d'HEMI qui « ne parlait pas EANCOM-EDI ». La possibilité de recevoir les commandes via la boutique en ligne de Hemi n'a pas été retenue, car les accords spécifiques avec le client (par exemple pour les prix de certains articles) ne seraient pas copiés individuellement.

Dans le passé, HEMI a reçu les commandes par fax ou par courrier électronique. Les informations étaient ensuite transférées manuellement dans le système. Cela signifiait que beaucoup de temps était consacré à des commandes relativement petites. De plus, il y avait toujours un risque d'erreur. La culture d'entreprise de HEMI est soucieuse des coûts, c'est pourquoi les avantages de l'EDI s'intègrent parfaitement dans ce contexte : moins de besoin de s'inquiéter des petites commandes, un risque moindre d'erreurs et des processus de chaîne d'approvisionnement efficaces.

## Solution

L'équipe Descartes s'est entretenue avec le groupe de projet Hemi et, ensemble, ils ont veillé à ce que tout soit aligné. L'accent principal était mis sur la manière dont l'EDI serait utilisé pour la construction de magasins chez HEMI et sur la manière dont il était utilisé pour le commerce des marchandises chez Intergamma. HEMI a constitué un groupe de projet qui, en collaboration avec Descartes et le consultant ERP, a étudié comment tout pouvait être géré dans son propre système, car cela impliquait une traduction supplémentaire. Les mappings ont été réalisés en collaboration avec Descartes. Ensuite, la construction a eu lieu des deux côtés. Après les tests et ajustements nécessaires, la mise en œuvre a été achevée avec succès au bout d'environ huit mois.

La collaboration avec Descartes s'est bien déroulée : il y a eu une concertation intensive sur tous les aspects. Pour les entreprises qui envisagent un projet EDI, Jeroen Kik indique qu'il est important de réfléchir à l'avance dans quelle mesure l'EDI sera utilisé. « Nous avons également fait cet exercice. Il ne faut pas exagérer, car l'EDI peut être utilisé dans divers autres processus. »

Même après le go-live, Descartes peut compter sur l'appréciation de la collaboration : « la suite de produits est bonne, la communication commerciale et technique est séparée et il y a une réflexion proactive sur les ajustements possibles en cas de changements dans le volume des messages », déclare Jeroen Kik.

Lorsqu'on lui demande s'il recommanderait l'EDI intégré à d'autres entreprises, il répond par l'affirmative : « Vous devez d'abord examiner le volume de vos messages, mais si celui-ci est suffisamment important, l'EDI garantira un processus de commande plus rapide avec moins d'erreurs. Cela fonctionne simplement bien. »

<sup>1</sup> GS1 EANCOM<sup>®</sup> est un sous-ensemble GS1 de la norme UN/EDIFACT (United Nations Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport). Il contient uniquement les éléments de message requis par les applications métier et imposés par la syntaxe. Les éléments facultatifs qui ne sont pas pertinents pour les utilisateurs de GS1 sont omis.

## Résultats



### Processus de commande sans souci

aucune des parties n'a à se soucier du traitement des commandes



### Traitement des commandes sans erreur

aucune intervention manuelle dans le processus de traitement



### Traitement plus rapide

gain de temps grâce à l'échange automatisé de données



### Approche de projet proactive

collaboration fluide avec un partenaire qui réfléchit avec le client