



> e PROCUREMENT

LE MARCHÉ ÉVOLUE

L'univers du commerce fait intervenir et interagir de nombreux acteurs, qui partagent une multitude d'informations. L'intensification de la concurrence, la pression sur les prix et sur les marges, contraignent les acteurs de la distribution à diminuer leurs coûts de revient.

Côté amont, les industriels ont toujours négocié âprement leurs prix d'achats avec leurs fournisseurs, malgré des cours mondiaux souvent à la hausse.

L'optimisation des flux internes devient alors fondamentale, notamment dans le secteur des produits de grande consommation (PGC).

Face à des marges avales en baisse, une des solutions ne serait-elle pas d'augmenter la marge amont ?

BIENVENUE DANS LE COMMERCE

Vous échangez certainement des milliers de messages dématérialisés avec vos CLIENTS, et vous avez déjà pris conscience des gains liés à leur automatisation :

- > Rapidité des échanges et réduction des cycles,
- > Réduction des saisies,
- > Réduction des litiges,
- > Absorption facile de l'augmentation du volume d'échanges
- > Baisse des coûts.

Les outils d'Echanges de Données Informatés (EDI), les dernières techniques de dématérialisation, l'utilisation massive de Internet, permettent maintenant de servir de socle technique à une nouvelle ère: le commerce collaboratif (c-commerce).

L'objectif est très simple : unir ses forces pour rendre plus résistante la totalité de la chaîne logistique.

GENEDI Sourcing vous permet de déployer les échanges EDI avec vos fournisseurs, d'optimiser votre organisation et vos coûts de fonctionnement.

En partageant vos données avec vos fournisseurs, et en leur proposant plus de services, vous augmentez la qualité des échanges et vous pérennisez de concert vos relations dans un seul but : encore mieux servir les consommateurs finaux.

% des flux échangés dématérialisés en mode EDI

	SUPPLY CHAIN «AVAL»	SUPPLY CHAIN «AMONT»
COMMANDES	93%	7%
AVIS D'EXPÉDITION	31%	8%
FACTURES	51%	6%

Les TIC sous utilisées pour les flux amont

LES OBJECTIFS

- > Augmenter la marge amont.
- > Mettre en œuvre une véritable politique partenariale avec vos fournisseurs, pour pérenniser vos relations, optimiser.
- > Instaurer un climat gagnant-gagnant entre les acteurs, en utilisant les TIC comme levier de performance.
- > Proposer une solution utilisable pour toutes les tailles de fournisseurs de la TPE au grand groupe en passant par la PME.
- > Faire en sorte qu'une donnée ne soit saisie qu'une seule fois par l'un des deux partenaires, et que l'autre en bénéficie immédiatement.
- > Éliminer la circulation du papier, tout en disposant d'une reconnaissance légale.
- > Pouvoir posséder un catalogue de flux à échanger, souple, évolutif et adaptable.

LES GAINS

	Fournisseur	Industriel
Pérennisation de leur relation commune	×	×
Réduction des cycles	×	×
Réduction du coût de traitement des flux	×	×
Traçabilité de chaque flux	×	×
Meilleure réponse au consommateur		×
Intégration des nouvelles contraintes exigées par la (les) norme(s) (documents qualité, contrôles ...)	×	×
Meilleure planification des ressources	×	×
Réutilisabilité des processus demandés avec d'autres circuits de distribution et d'autres clients	×	
Pas de ressaisie des documents entrants	×	×
Dématérialisation de nombreux documents normalisés (commandes, ARC, AE ...) et non normalisés (contrats, appels d'offre ...), entraînant la suppression papier	×	×
Possibilité d'intégration dans votre ERP	×	×
Réduction des litiges	×	×

> GENEDI SOURCING

GENEDI Sourcing a été développé en collaboration avec nos clients, en vue d'optimiser l'ensemble des flux d'échanges entre les industriels et leurs fournisseurs.

Il s'appuie sur une démarche COLLABORATIVE, et une approche STANDARDISÉE des processus opérationnels entre fournisseurs et industriels.

Par conséquent, il améliore l'ensemble des échanges, de manière totalement dématérialisée, en s'appuyant sur les meilleurs usages possibles, tout en TRAÇANT chacun des échanges.

Il contribue à accroître la réactivité de chacun des partenaires dans le but d'apporter la meilleure réponse aux consommateurs finaux.

> TÉMOIGNAGE CLIENT

BRIOCHE PASQUIER

« Avec GENEDI SOURCING, nous automatisons et fiabilisons les échanges avec nos fournisseurs, quelle que soit leur taille, de la phase contractuelle et de sélection jusqu'à la réception de marchandises en passant par les commandes. Les gains retirés sont conséquents et partagés entre l'industriel et ses fournisseurs »



ALAIN HAY,
Directeur Supply Chain,
Brioche PASQUIER

LES OBJECTIFS

LES PROCESSUS TRAITÉS



LES DOCUMENTS ÉCHANGÉS

1

DOCUMENTS CONTRACTUELS :

- > Appel d'offre
- > Réponse à l'appel d'offre
- > Contrat
- > Certification, Label, Patente

3

DOCUMENTS DE REPORTING :

- > Inventaire
- > Mouvements de stocks

2

DOCUMENTS OPÉRATIONNELS :

- > Commande
- > Commande ouverte
- > Accusé de réception de commande
- > Réponse à la commande
- > Appel à livraison
- > Avis d'expédition
- > Accusé de réception de marchandises
- > Avis de retour
- > Ordre de reprise

4

**DOCUMENTS TRAÇABILITÉ,
QUALITÉ :**

- > Etiquettes colis
- > Etiquettes palettes
- > Résultats d'analyse
(physico-chimique/ organoleptique)

> GENEDI SOURCING EST UNE SOLUTION

Normalisée :

- > Échanges EDI normalisés (EDIFACT, GUSI. ...)
- > Étiquettes logistiques standardisées
- > Signature électronique des documents afin de leur donner une valeur probante

Sécurisée :

- > Infrastructure d'hébergement «redondée»
- > Protocoles sécurisés

Basée sur notre expertise d'outils certifiés par GS1 France :

- > Pour l'échange des fiches produits
- > Pour la traçabilité
- > Pour la dématérialisation des factures



> LES SERVICES PROPOSÉS

- > Service d'hébergement sécurisé et doublé
- > Support Extranet Fournisseurs
- > Services d'échanges intégré et automatisé
- > Accompagnement
- > Intégration
- > Déploiement
- > Tous services d'assistance



www.agna3000.com

Toutes les équipes d'AGENA 3000, chefs de projets, consultants fonctionnels, consultants techniques, équipe infrastructure, sont à votre disposition pour mettre à profit leur expertise dans votre projet à travers tout un catalogue de services.

Contact

+ d'info au 02.41.46.33.00
commercial@agna3000.com