

Préparez le 3-way match : les distributeurs harmonisent leurs messages eCOM

Au nom des quatre principaux distributeurs belges, Carrefour-Colruyt-Delhaize-Makro, Renaud Cosyns, administrative Director CABBAC chez Carrefour, nous guide à travers la préparation d'un projet pilote "3-way match" (3WM).

Il convient avant tout de mettre en place un groupe de travail en vue de déterminer les jalons du projet et ses objectifs. Dès ce moment, les messages eCom idéaux, le planning, le projet pilote, son évaluation et l'élaboration du business case peuvent être envisagés.

Le "3-way match" vise à atteindre les 50% d'utilisateurs parmi les membres de GS1 Belgium & Luxembourg à l'horizon 2011. Soulignons que les bénéfices engendrés par l'application d'un tel système pour les fournisseurs (qualité et efficacité de la préparation des marchandises grâce au message ORDERS (commande), facturation issue de la comparaison de l'INVOIC et du DESADV envoyé, archivage électronique des factures, ...) et les distributeurs (réception des marchandises optimisée grâce au DESADV, qualité et efficacité de la préparation des factures, archivage électronique des factures, ...) sont de nature à encourager sa mise en place. Certains obstacles comme le nombre de fournisseurs, le coût d'une telle solution pour les PME, la difficulté d'identifier les ROI, l'incohérence dans les messages échangés, ... peuvent néanmoins freiner cette mise en place.

A cet égard, il est important de standardiser les trois messages échangés (ORDER, DESADV, INVOIC). GS1 Belgium & Luxembourg a ici tout son rôle à jouer grâce notamment au partenariat avec les fournisseurs de solution, son application web le robot de test CALIMERO et l'aide directe qu'il peut apporter aux fournisseurs et aux distributeurs. Il faut toutefois être vigilant afin que des problèmes tels la méconnaissance des standards GS1, le degré d'implication des différents partenaires, etc. n'entravent pas inutilement le bon développement du projet.

La devise « Une vision, un document, un standard », appuyée par la signature du Memorandum of Understanding (MoU), met parfaitement en évidence l'objectif du "3-way match".