

### **3-way match en pratique: Delhaize et Deldiche**

Afin de prouver que théorie et pratique vont main dans la main, Tanguy t'Serstevens (VP Supply Chain DELHAIZE), Arthur Van Crombrugge (Supply Chain Coordinator DELHAIZE) et Luc De Cock (CEO DELDICHE) ont témoigné de leurs réalisations sur le plan du 3-way match (= alignement électronique du bon de commande, note de livraison et facture afin d'automatiser le cycle de commande complet).

DELHAIZE et DELDICHE étaient disposés à lancer un projet pilote afin de passer à l'échange électronique de messages. Les premiers résultats des tests étaient positifs : le cordon ombilical entre les deux sociétés mène à une relation client-fournisseur plus étroite, avec moins d'erreurs et des coûts de traitement moins élevés. Les données commerciales sont intégrées des deux côtés dans les systèmes back-office, ce qui à son tour permet une charge de travail administrative moins élevée, moins d'erreurs d'interprétation, un échange de données plus rapide, ... Les deux sociétés sont fortement motivées par un souhait d'innovation, dans lequel elles se savent soutenues par GS1 Belgium & Luxembourg comme facilitateur et par les fournisseurs de solutions comme intégrateurs.

Tanguy t'Serstevens et Arthur Van Crombrugge ont profité de l'occasion pour présenter le projet DC FRESH de Delhaize qui sera opérationnel le 9/9/2009 et qui supposera un changement de poids pour tous les fournisseurs frais de Delhaize, tant au niveau du mode de livraison, du marquage que de l'échange électronique de données.

Luc De Cock a ensuite présenté l'approche de Deldiche : un chef de projet a été désigné, ensuite la consultation avec les fournisseurs de solutions a commencé (Stonewood Systems pour l'intégration interne, Babelway pour la communication EDI), et l'information et la formation du personnel sur le terrain. Quelques détails de moindre importance ont entraîné des problèmes de courte durée, tels que ne pas savoir scanner des codes à barres débutant par 0, des étiquettes de bacs non-lisibles à plus d'un mètre de distance, etc. Deldiche est persuadé des avantages du 3WM, bien qu'ils ne soient pas directement quantifiables; de toute manière, le projet a permis le BPR (Business Process Reengineering) c.à.d. de repenser les process internes, ce qui entraîne une amélioration de l'efficacité. Leur conseil à tous : n'attendez pas demain, commencez encore aujourd'hui !