

# DÉVELOPPER DES FONCTIONNALITÉS EDI ÉTENDUES



## Historique

À l'issue d'une acquisition, Wavin, fournisseur de solutions de plomberie, de drainage et de gestion des eaux, s'est vu contraint de consolider son infrastructure EDI. Il ne s'agissait pas de fusionner les systèmes en place, mais de basculer vers un service géré externalisé.

Wavin s'inscrit comme le premier fournisseur de solutions de plomberie, de drainage et de gestion des eaux du Royaume-Uni sur les marchés du bâtiment, de la construction et des services publics. Le portefeuille de la société englobe des marques de renom, telles que OSMA, Hepworth, Hep2O, Thermoboard, Intesio et Certus.

En 2005, le groupe Wavin rachète Hepworth Building Products, une entreprise qui a par la suite fusionné avec la filiale britannique. De fait, deux systèmes EDI indépendants étaient utilisés pour échanger les données transactionnelles avec les clients.

Dans le cadre du processus de rationalisation, Chris Mallabone, directeur des applications informatiques chez Wavin, s'est trouvé face à un dilemme : fusionner ces deux systèmes EDI ou trouver une solution de substitution. Après une analyse minutieuse des coûts et des options disponibles, et après avoir examiné l'ampleur du travail nécessaire à la fusion des deux systèmes, il a privilégié la recherche d'une nouvelle solution.

## Interactions accrues

Premiers adeptes des technologies de collaboration électronique, Wavin et Hepworth connaissaient parfaitement les nombreux avantages que confère l'automatisation de l'échange de documents transactionnels (commandes, factures, notes de crédit, avis d'expédition, versements, déclarations et confirmations de commande, p. ex.).

Face aux performances obtenues en automatisant ces processus et en éliminant les duplications de saisie et les erreurs humaines, la rationalisation des systèmes EDI leur est apparue comme une composante phare de l'offre de service client de la société. Il était essentiel de garantir la continuité d'un service sans erreur ; il convenait donc de rechercher une solution robuste, sécurisée et économique.

Après avoir collaboré avec Saint-Gobain via la plate-forme EDI de TrueCommerce, les deux entreprises entretenaient déjà de bonnes relations avec la marque. « Notre expérience avec TrueCommerce s'était révélée positive ; nous savions que la marque proposait une solution EDI éprouvée aux références excellentes, laquelle était fermement implantée dans le secteur du bâtiment. En réalité, la plupart de nos clients étaient déjà connectés au réseau TrueCommerce », ajoute Chris Mallabone. L'analyse de rentabilité de la migration vers le service géré OneTime™ a révélé une solution hautement compétitive avec un retour sur investissement (implémentation) de un an.

## AVANTAGES

- Automatisation de l'échange de documents transactionnels
- Élimination des saisies manuelles et des erreurs humaines
- Solution robuste, sécurisée et économique
- Extensibilité de la solution OneTime

Pour Wavin, la valeur s'inscrivait comme un facteur clé à l'heure de choisir d'externaliser sa collaboration électronique vers TrueCommerce ; l'extensibilité de la solution OneTime offrait une approche mesurée de l'interaction avec les clients. À l'origine, huit clients étaient connectés au service OneTime, la priorité étant accordée aux grands comptes. Aujourd'hui, l'entreprise gère 84 pour cent des postes de commande par voie électronique, via OneTime. Elle est en mesure d'étendre à tout moment la fonctionnalité, en fonction des besoins.

### Support accru

En adoptant une plate-forme unifiée 100 % intégrée au système ERP de Wavin, la société a considérablement renforcé la visibilité et la maîtrise de sa chaîne logistique côté client ; elle bénéficie désormais de l'agilité nécessaire pour répondre rapidement et efficacement aux demandes des clients.

L'adoption d'une plate-forme de collaboration électronique unifiée qui fonctionne comme un service externalisé 100 % géré a offert à Wavin des avantages considérables : réduction du coût et de la complexité liés à l'exécution de deux systèmes, intégration rapide et extensible de nouveaux clients, visibilité accrue sur l'activité transactionnelle, et réponse agile et rapide aux demandes des clients.

"Notre expérience avec TrueCommerce s'était révélée positive ; nous savions que la marque proposait une solution EDI éprouvée aux références excellentes, laquelle était fermement implantée dans le secteur du bâtiment. En réalité, la plupart de nos clients étaient déjà connectés au réseau TrueCommerce. L'analyse de rentabilité de la migration vers le service géré OneTime a révélé une solution hautement compétitive avec un retour sur investissement (implémentation) de un an", conclut Chris Mallabone.



TrueCommerce a simplifié la collaboration électronique avec nos clients. L'entreprise s'occupe de toutes les transactions. Elle assure une intégration fluide des nouveaux clients sans mobiliser de ressources internes. Notre équipe peut donc se consacrer pleinement à sa mission première.

– **Chris Mallabone**

Directeur des applications informatiques chez Wavin

TrueCommerce s'inscrit comme la solution la plus aboutie à l'heure de connecter votre entreprise à l'ensemble de la chaîne logistique ; optez pour une intégration complète, depuis l'EDI jusqu'à la gestion des stocks, en passant par l'exécution, les vitrines et marchés numériques, votre système métier et tout ce que l'avenir vous réserve. Issues de nombreux secteurs, des milliers d'entreprises nous font confiance.

TrueCommerce : avancez sur tous les fronts



Contactez-nous dès aujourd'hui par téléphone au +44 845 643 6600 ou par

**TrueCommerce™** | Do business in every direction

©Copyright 2019 True Commerce, Inc. Tous droits réservés. Toute reproduction partielle ou totale sans autorisation est strictement interdite ; les informations contenues ici peuvent faire l'objet de modifications sans préavis. TrueCommerce® est une marque déposée de True Commerce, Inc. Toutes les autres marques déposées sont la propriété de leurs titulaires