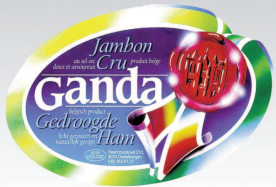


Corma Salaisons



Corma Salaisons est désormais prêt pour le DC Fresh 2 de Delhaize

SOLUTIONS

Intégration et e-facturation



Corma Salaisons en quelques mots

En 1954, Roger Cornelis et son épouse Maria Mattheeuws s'installèrent comme bouchers indépendants à Wetteren. Après 15 années réussies, ils décidèrent de vendre la boucherie et de commencer une petite entreprise de salaisons à Destelbergen. En 1970, l'affaire commença à prendre de l'ampleur avec une halle aux viandes CORMA (Cornelis-Mattheeuws).

La production de charcuteries et le chiffre d'affaires n'ont cessés de croître. CORMA vend ses produits aux bouchers et grossistes de produits finis, dont le jambon cru, la tête pressée gantoise et des carrés de porc fumés. Des près de 45 produits du rayon jambon, le jambon cru flamand « Jambon Ganda » est le jambon le plus apprécié.

Aujourd'hui, Jambon Ganda est l'un des plus importants acteurs en Belgique dans le secteur du jambon sec. Le produit est aussi exporté dans de nombreux pays. Parma Ham et Serranoham sont les principaux concurrents de Corma.

Le Jambon Ganda est uniquement préparé avec de la viande porcine et du sel marin. Corma veille scrupuleusement à ne pas ajouter les nitrites/nitrates usuels. Cette stratégie lui permet de devenir la première entreprise belge du secteur de la viande à décrocher le certificat ISO-9002.

Contexte du projet

Delhaize informa Corma Salaisons (ainsi que ses autres fournisseurs) des quelques évolutions logistiques à venir :

- * Ouverture d'un nouveau centre de distribution (DC Fresh 2),
- * Obligation d'envoyer uniquement par voie électronique à partir de septembre 2009 les commandes/avis d'expédition/factures.

Ne connaissant pas bien l'EDI, Corma décida de lancer une analyse de marché afin de trouver un fournisseur EDI expérimenté et capable de répondre à la demande de Delhaize.

Corma Salaisons commença dans un premier temps le projet EDI avec un autre fournisseur. Mais après quelques mois, la société décida de faire appel à un autre fournisseur, expert cette fois ci dans l'EDI : Generix Group. En effet, en fonction des gros volumes de commandes avec des délais de livraisons très court, Generix Group était le mieux positionné en termes de service et de rapport qualité/prix.



Corma Salaisons



Solution retenue

Corma Salaisons choisit la solution EDI de Generix Group : SynchroLink On Demand. Cette solution « On Demand » permet de confier aux experts de Generix Group la traduction et la diffusion des messages EDI.

Intégrée avec le système ERP (LISA) de Corma, SynchroLink On Demand élimine l'intervention manuelle : toutes les commandes reçues sont importées automatiquement dans l'ERP et les avis d'expéditions ou/et les factures sont envoyés automatiquement aux clients de Corma.

Résultats, gains

Les avantages sont nombreux et importants : grâce à l'automatisation des tâches, Corma Salaisons peut mieux se concentrer sur son corps de métier. La gestion des papiers et l'administration manuelle sont éliminées. Le gain du temps et la réduction des coûts sont considérables car une commande peut contenir à elle seule 40 lignes d'articles.

De plus, Corma n'a pas besoin de créer un département ICT interne pour suivre tout le trafic électronique car celui-ci est suivi par les experts de Generix Group.

Corma peut facilement suivre chaque message via un site web de monitoring/portail. Par exemple, si un élément important se perd dans le bon de colissage, la communication est bloquée et Generix Group contacte Corma pour résoudre le problème.

Perspectives d'avenir

Corma est désormais prêt pour le nouveau DC Fresh 2 de Delhaize, aussi d'autres projets EDI ont été élaborés pour Corma.

Par exemple, Carrefour souhaite aussi échanger par voie électronique avec ses fournisseurs (commandes et factures).

SynchroLink On Demand offre aussi un avantage considérable en termes de coûts. Les prix sont calculés en fonction du volume, ainsi, plus le volume est élevé, plus le coût par message diminue. La réduction des coûts ainsi que le gain de temps qu'offrent SynchroLink On demand sont des avantages non négligeables.

