



generix GROUP »

**L'EDI, un levier de
performance opérationnelle
devenu indispensable**

◀ Sommaire ▶

Edito

Page 3

Introduction

Page 4

Plusieurs décennies de développement

Page 5

L'EDI, ou les raisons d'une montée en puissance inévitable

Page 7

EDI et technologies complémentaires, une synergie gagnante pour l'efficacité

Page 9

Generix : un acteur historique de l'intégration et de la collaboration inter-entreprises

Page 14

Edito

Plus que jamais, les enjeux des organisations se concentrent autour de la digitalisation absolue des flux.

Pour cela, l'EDI est devenu un outil indispensable. Fiable et durable, ce levier de performance est aujourd'hui adopté dans de multiples secteurs tels que l'automobile, les banques, le transport, les produits de grande consommation ou encore le commerce de détail.

Grâce à sa capacité à automatiser les échanges B2B manuels, l'EDI s'est largement généralisé. Pratiquement toutes les entreprises traitent du flux électronique.

Découvrez dans ce livre blanc les principaux enjeux autour de l'échange de données informatisé, les technologies complémentaires à l'EDI pour gagner en efficacité et les innovations d'offres de services que peut fournir Generix Group pour la digitalisation de vos processus.



Christophe Viry
Product Marketing Manager
et expert reconnu
dans le domaine
de la collaboration
électronique
multi-entreprise depuis
une vingtaine d'années.

Introduction

L'EDI (échange de données informatisé) permet à des **entreprises partenaires d'échanger factures, devis, bons de commande, ou toute autre information sous forme dématérialisée et structurée**, en remplacement des échanges physiques de documents. Cette manière d'échanger évite les erreurs humaines, automatise et accélère les processus de gestion.

Christophe Viry, Product Marketing Manager chez Generix Group : *“L'EDI permet à l'entreprise d'échanger tous les types de flux avec son écosystème économique. Il peut s'agir d'échanges avec les clients, les fournisseurs, les banques, les administrations, ou encore d'échanges très spécialisés avec des laboratoires d'analyse, des prestataires de transport par exemple.”*

Les documents EDI étant traités par des ordinateurs plutôt que par des êtres humains, **un format standard est nécessaire** afin que la machine soit capable de lire et de comprendre les documents traités.

Un format standard permet de définir le type et la forme d'information exigés (par exemple, nombre entier, décimal, jjmmaa). Sans format standard, chaque entreprise enverrait des documents utilisant son propre format et le système informatique du destinataire ne comprendrait pas le format spécifique de l'expéditeur.

Des normes pour l'EDI

Plusieurs normes en matière d'EDI sont actuellement en vigueur selon les continents et les secteurs d'activité, notamment ANSI X.12, UN-EDIFACT, ODETTE-GALIA, VDA, EANCOM, TRADACOMS, ROSETTANET (XML), HL7 (XML), UBL (XML), UN-CEFACT CII (XML), etc. Il convient de distinguer les systèmes d'organisation des éléments d'information et des segments dans un message EDI. Les plus connues sont ANSI X.12, UN-EDIFACT ou UBL XML et les modèles de données. Il existe de nombreuses syntaxes porteuses des données mais le modèle de données tend à s'unifier.

Avant tout envoi, **les entreprises doivent donc s'accorder sur les modalités de normes et de versions**. À condition de respecter ces conditions, tous les documents commerciaux peuvent être échangés sous forme électronique par l'EDI. En effet, les bibliothèques de messages EDI standardisées sont très complètes : on en compte plus de 200 avec UN-EDIFACT par exemple. À la clé : **une réduction des coûts et des erreurs** du fait de l'automatisation, **une plus grande rapidité et capacité de traitement** et **une meilleure relation entre partenaires commerciaux**.

1

Plusieurs
décennies de
développement





L'origine de l'EDI remonte à 1968 avec la **création du TDCC** (Transportation Data Coordinating Committee). Cette instance voit le jour afin de définir des formats d'échanges de données entre les compagnies maritimes, les opérateurs de chemins de fer et les entreprises de transport routier. Il a cependant fallu attendre la fin des années 80 pour disposer des premiers messages normalisés utilisables et des premières générations de logiciels de traduction EDI.

Au cours des dernières décennies, **l'EDI a connu une large adoption dans de multiples secteurs** (automobile, banque, transport, produits de grande consommation, commerce de détail par exemple) en raison de sa fiabilité et de sa capacité à automatiser les échanges B2B manuels.

Christophe Viry : “Les principaux bénéfices de l'EDI portent sur la productivité, avec la disparition de tâches répétitives comme le traitement de papier, la saisie de données, le contrôle manuel ; et aussi le gain de qualité avec l'automatisation des contrôles : meilleure qualité des données, moins d'erreur et moins d'effort pour retraiter ces erreurs”.

Bien que les canaux d'échange et les normes de message de l'EDI aient changé au fil des décennies, l'EDI reste excellent dans ce qu'il est censé faire : **échanger des messages standardisés entre les entreprises**. L'EDI est capable de gérer un nombre de transactions très important avec un grand nombre de partenaires. Il possède aussi des fonctions de sécurité implicites qui sont vitales pour les transactions B2B : intégrité, authentification des parties, traçabilité, non répudiation, ...

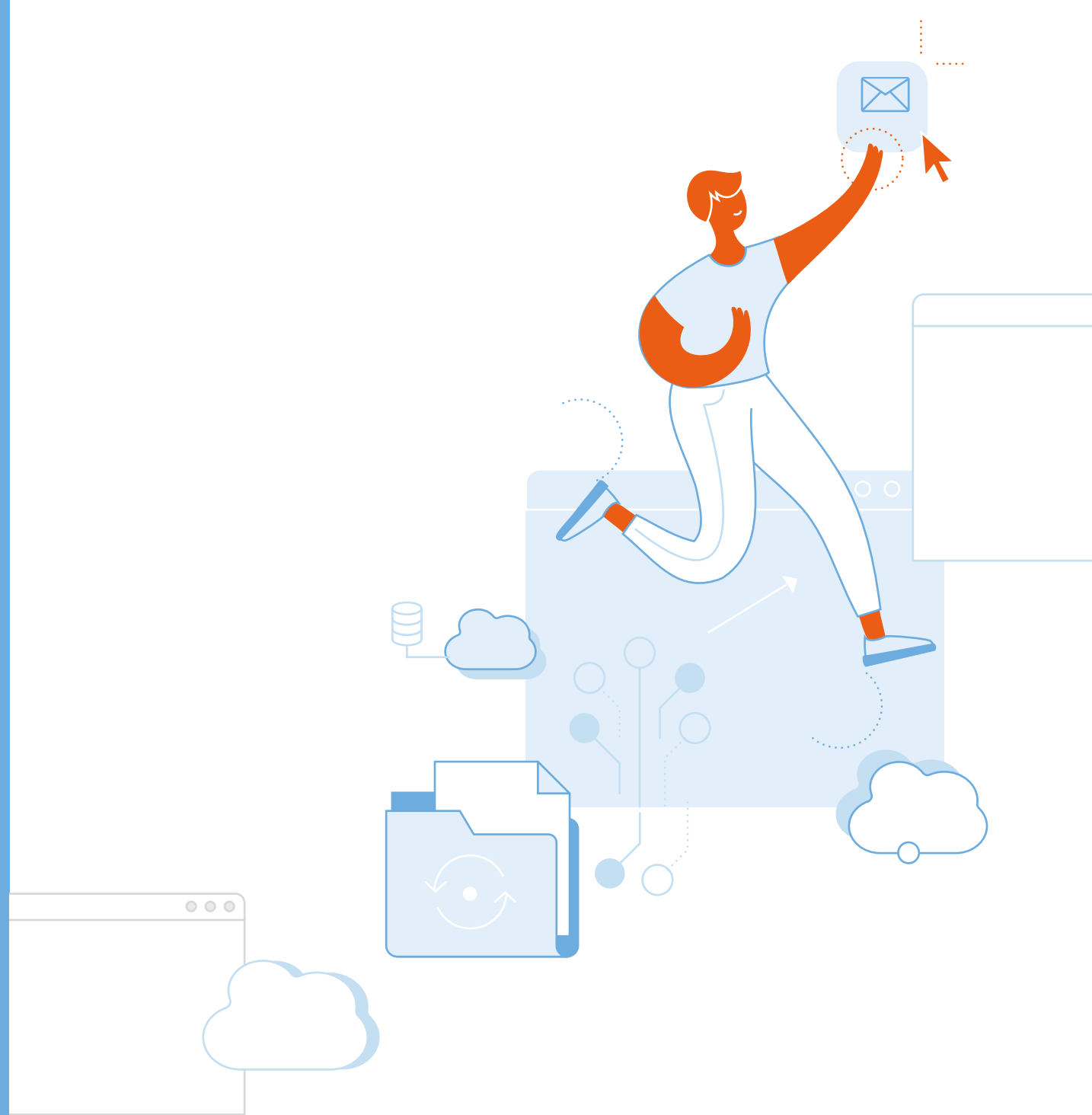
Christophe Viry : “Les normes de l'EDI évoluent lentement car les standards EDI possèdent une dimension internationale. Quand on veut modifier un modèle de donnée pour y ajouter une information ou une règle de gestion, il faut en débattre au sein d'instances internationales où la majorité des pays est représentée. C'est une démarche généralement très longue mais le prix à payer pour une interopérabilité internationale.”

Dans le monde actuel, les enjeux se concentrent autour de la **digitalisation absolue des flux**. Pour cela, l'EDI est un outil indispensable. Il n'y pas de projet de digitalisation des processus d'entreprise sans recourir à l'échange de données informatisés. Il est essentiel de prendre conscience que l'EDI est absolument partout, et que beaucoup d'usages sont référencés. Aujourd'hui, **la majorité des entreprises utilisent l'EDI**, mais beaucoup se sont arrêtées en cours de chemin. C'est-à-dire qu'elles n'ont pas dématérialisé tous les flux avec tous les partenaires.



Christophe Viry : “La comparaison entre les anciennes syntaxes comme UN-EDIFACT et ANSI X12 ou XML n'a pas d'intérêt particulier. Les solutions EDI supportent sans difficulté une multitude de syntaxes. L'essentiel n'est pas le nombre ou l'évolution des syntaxes, l'essentiel demeure dans le modèle de données qui, lui, reste commun à la plupart des syntaxes.”

**L'EDI,
ou les raisons
d'une montée
en puissance
inévitabile**





Aujourd'hui, l'EDI s'est largement généralisé. Pratiquement toutes les entreprises traitent du flux électronique. **Cette dynamique a tout pour être pérenne**, et ce pour plusieurs raisons :

- > L'EDI est une solution fiable qui résout les besoins B2B les plus critiques ;
- > La connexion EDI, une fois établie, offre des performances fiables et durables ;
- > Les opportunités de numérisation de la communication B2B existent toujours dans la plupart des entreprises, et l'EDI reste une solution incontournable notamment dans les domaines où la maturité numérique est faible ;
- > Les utilisateurs sont majoritairement satisfaits ;
- > Les processus se digitalisent de plus en plus, phénomène amplifié par la crise sanitaire ;
- > Les volumes d'échanges numériques sont de plus en plus importants ;
- > La collaboration électronique inter-entreprises s'intensifie ;
- > Les obligations réglementaires se font plus nombreuses : clearance, e-invoicing, continuous transaction control, télédéclarations administratives. Les gouvernements poussent clairement au développement du digital dans l'exécution des processus P2 ou O2C.

Chiffre : 29 milliards

Selon différentes études, en 2021, le marché mondial de l'EDI représente entre 29 et 33 milliards de dollars. Sa progression est de plus de 10 % par an.

Aujourd'hui, il n'existe **aucune alternative viable qui pourrait supplanter l'EDI**.

Il est et restera le « cheval de trait » (workhorse) de la communication B2B pour les années à venir.

Dans certaines industries en particulier, l'EDI devrait connaître une croissance continue dans les années à venir. Selon la compagnie Grand View Research, le marché mondial de l'EDI dans l'industrie de la santé par exemple devrait croître à un taux de croissance annuel de 9,6 % d'ici à 2030⁽¹⁾.

(1) Grand View research, "Healthcare Electronic Data Interchange Market Size, Share & Trends Analysis Report By Component (Services, Solutions), By Delivery Mode, By End-use (Healthcare Payers, Healthcare Providers, Others), By Region, And Segment Forecasts, 2022 - 2030"

3

**EDI et technologies
complémentaires,
une synergie
gagnante pour
l'efficacité**



“Hier, l’EDI était un système isolé. Aujourd’hui, le sujet EDI est intégré dans des écosystèmes plus globaux”, explique Christophe Viry.

Ainsi, l’EDI est désormais le point de départ de nombreux processus auxquels doivent être ajoutées des technologies supplémentaires pour mieux adresser les problématiques émergentes. Loin d’être une technologie sur le déclin, l’EDI doit donc toutefois être associé à certaines des technologies suivantes pour conserver toute son attractivité.



L’API

Christophe Viry : “L’EDI est parfois critiqué pour être asynchrone, mais cela fait partie de sa conception.

Dans un monde qui tend

de plus en plus vers le temps réel,

le délai prévu de quelques minutes entre l’envoi

et la réception de données peut être gênant.

Par exemple, si vous êtes sur un site web et que vous

souhaitez connaître le stock d’un produit en temps

réel, cela ne sera pas possible avec l’EDI

et ce n’est pas sa vocation initiale.”

C’est dans ce contexte que les API viennent compléter l’EDI. **Les API entretiennent une certaine proximité avec l’EDI.** Elles ne fonctionnent que si les deux parties se sont mises d’accord sur la manière de représenter une information et de sécuriser l’échange. L’enjeu d’interopérabilité entre les API métiers est important pour garantir un déploiement efficace. La principale différence réside dans l’instantanéité.



Aujourd’hui, certains acteurs comme Generix associent à leur offre d’EDI une offre d’API.

Cela **permet au client, grâce à un seul système, de traiter les échanges dans les différentes temporalités possibles** : délai permis, échange asynchrone ou besoin de réponse en temps réel.

Ces deux technologies ne sont pas utilisées pour des raisons identiques. A titre d’exemple, lors de l’envoi d’un lot de 1000 commandes quotidiennes comprenant chacune 200 à 250 informations, les API ne sont pas adaptées car elles ne sont pas capables de gérer un volume de données aussi important. Dans ce contexte où l’immédiateté n’est pas prioritaire, on utilisera donc l’EDI. A l’inverse, pour une requête telle que le stock d’un article, à savoir une requête très courte et précise, on privilégiera l’API. Il faut donc savoir **utiliser chaque technologie selon sa fonction originelle.**

L’avenir de l’EDI réside notamment dans ces associations avec les API pour obtenir un **système complet en capacité de répondre à des requêtes en temps réel,**

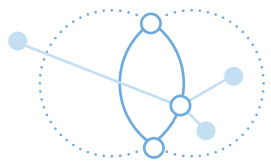
rapides et simples, **et de l’asynchrone** pour d’importants volumes de données.

Le fait d’associer l’EDI à d’autres pratiques d’intégration inter-entreprises n’est pas nouveau. Les attentes des utilisateurs sont de disposer d’une plateforme unique « gateway B2B » répondant à toutes les facettes de la communication B2B. Ainsi, en plus de supporter les échanges via l’exposition et la consommation de services API, des solutions comme celles de Generix intègrent également les transferts de fichiers sécurisés (Management File Transfer), les mails de production, le WEB-EDI ou encore l’OCR.

Dans une enquête menée auprès de 200 responsables de la chaîne d’approvisionnement, il a été constaté que moins d’un quart d’entre eux pensaient que l’avenir de la communication B2B était uniquement l’EDI. La majorité indique que l’EDI sera complété par d’autres formats B2B tels que l’API⁽²⁾.



(2) SelectHub, “EDI Software Trends : The Future of EDI”



Les réseaux de réseaux

Les réseaux de réseaux sont des **réseaux d'affaires, d'échanges, dans lesquels**

sont déjà référencés un grand nombre de partenaires.

Le plus connu en Europe est le **réseau PEPPOL eDelivery Network**, administré par PEPPOL.

Il est déployé dans plus d'une trentaine de pays. On y accède à travers des Access Points certifiés, comme Generix.

Il existe aujourd'hui plusieurs centaines d'opérateurs B2B connectés. Ce type de réseau s'appuie sur un annuaire central administré collectivement, lequel permet dynamiquement d'identifier les caractéristiques techniques d'un partenaire B2B et ainsi de pouvoir le connecter très rapidement. Développer une stratégie de réseaux de réseaux permet de répondre à une question récurrente posée par les entreprises : **comment réduire le temps et le coût de déploiement des partenaires par EDI ?**

“Pour prendre l'exemple de Generix, si une entreprise vient chez nous, elle se connecte au réseau Generix Collaborative Network et va beaucoup plus facilement pouvoir adresser ses flux à tous les membres du réseau. C'est un énorme avantage pour les acteurs connectés à de nombreux partenaires. Chez Generix, nous bénéficions de nos trente ans d'expérience et avons ainsi des centaines de milliers d'entreprises qu'il est facile de connecter. Notre réseau est interconnecté avec celui de 200 confrères et est un point d'accès vers les réseaux de réseaux comme celui de PEPPOL.” Christophe Viry.



L'Intelligence artificielle

L'intelligence artificielle, ou IA, est un concept plus ancien que l'EDI puisque né dès les années 1950, au tout début de l'informatique.

L'objectif initial de l'IA était de réaliser des machines capables d'imiter le comportement et l'intelligence humaine. Aujourd'hui, l'IA fournit des prédictions, des recommandations et une automatisation avancée afin d'augmenter la productivité humaine. Elle permet d'aborder le problème de l'automatisation sous un angle différent : avec les technologies de deep learning, il est possible **d'entraîner un algorithme avec des centaines de milliers de commandes pour créer une IA experte de la capture de données** dans les bons de commande par exemple.

Cette IA sera spécialisée dans une tâche bien précise : savoir trouver les informations clés dans un bon de commande au format PDF, typiquement le numéro de commande, la date de livraison souhaitée, les articles commandés, leurs quantités et prix, etc. L'intelligence artificielle peut reconnaître automatiquement plus de 80% des champs figurant sur les bons de commandes et diminuer d'autant la saisie de données par les utilisateurs. C'est ensuite **une source de données pour produire un message EDI.**

L'IA permet ainsi d'agir sur quatre points clés :

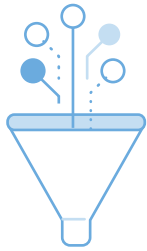
- 1. L'alerte :** donner les informations sur un risque potentiel
- 2. La compréhension :** prévoir « l'effet domino » de ce risque
- 3. La résolution :** extraire les éléments pertinents pour aider l'opérateur à trouver une solution. Par exemple, en cas de commande avec un défaut

de réfrigération du transport : au lieu de savoir à la réception de la commande qu'il faut la détruire et passer une nouvelle commande au fournisseur, l'IA peut détecter l'erreur en amont et permettre aux entreprises de prendre des actions correctives bien plus tôt.

- 4. L'apprentissage :** gagner en expérience afin que l'IA propose des recommandations de plus en plus pertinentes et ciblées.

Ce dernier point permet d'améliorer la reconnaissance en mémorisant les actions utilisateurs effectuées sur les champs non identifiés ou mal reconnus. La machine apprend de façon transparente et les taux d'automatisation augmentent ainsi progressivement. Évidemment, il faut beaucoup d'efforts – et aussi de données – pour mettre au point une plateforme exploitant ainsi l'IA. Mais quand ces technologies sont directement incorporées dans une solution SaaS de gestion des commandes, le bénéfice est immédiat et, dès le premier jour, la grande majorité du travail peut être réalisée par la machine, permettant ainsi aux utilisateurs de se concentrer sur les tâches à plus forte valeur ajoutée comme le service aux clients.

“Intégrer de l'IA ou des mécanismes type machine learning dans les solutions EDI va les rendre plus performantes et plus faciles à exploiter. Avec notre département DataLab, nous testons divers modèles pour prévenir les anomalies, les éviter ou les résoudre sans intervention humaine. Le machine learning est une bonne solution pour apprendre et voir comment, par exemple, les erreurs de traduction EDI ou les problèmes d'acheminement ont été résolus dans le but de les résoudre seul.” Christophe Viry.



Le traitement des data

Compte tenu de la **nature très différente des données qui transitent par l'EDI**, il est crucial pour les entreprises de **s'assurer que celles-ci soient traitées correctement**, c'est-à-dire de manière fiable, sécurisée et efficace.

Au-delà de cet usage, les données ne sont pas simplement en transit. Elles peuvent être indexées, agrégées, versées dans un data lake et servir à des applications analytiques. Les cas d'usage sont pratiquement illimités. Dans le domaine des services de financement par exemple, un système de Business Intelligence couplé à la solution EDI qui collecte et analyse les données des factures va permettre d'identifier les fournisseurs et les types de factures sur lesquels une offre de paiement avancée serait opportune. Il peut même donner lieu à des simulations selon des taux et des périodes et calculer par avance les gains potentiels. Il y a là une source de création de valeur très importante.

“Dans le cas de la gestion des flux de SAV par exemple, nous obtenons beaucoup de données sur l'activité : qu'est-ce qui est réparé le plus souvent, qu'est-ce qui tombe le plus souvent en panne, quelles sont les pièces les plus fragiles, quel est le fournisseur qui répare le plus vite... Grâce à ces données, nous pouvons faire un grand nombre de calculs qui ont de l'intérêt. Ces données ont une valeur et un bon acteur EDI a tout intérêt à intégrer des outils analytiques et à proposer l'exploitation de ces données qui transitent par l'EDI. C'est pourquoi nous intégrons à nos offres d'intégration B2B des moteurs de Business Analytics accessibles dans l'expérience utilisateur de la plateforme”; Christophe Viry.

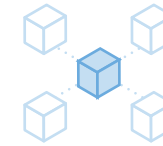


L'Internet des objets

L'Internet des objets, ou IoT, permet d'enrichir l'EDI en apportant une **vision d'événements en temps quasi réel**. C'est une nouvelle source de données, comme les puces RFID, que les solutions d'intégration EDI peuvent collecter et intégrer à des applications métiers.

Il y a d'ores et déjà de nombreuses applications dans le secteur de la logistique où les capteurs détectent les mouvements des marchandises et confient cette donnée à la solution EDI. Cette dernière va ainsi contribuer à réapprovisionner une marchandise qui vient de quitter un entrepôt. Dans le domaine de gestion collaborative des approvisionnements, l'EDI est ainsi très utilisé, et la pratique du Scan-Based-Trading qui identifie les ventes sur le point de vente, se développe.

Aujourd'hui, **les capteurs IoT offrent aussi une surveillance de l'état de la marchandise en temps réel** - palette, colis, caisse, article, etc. Ces capteurs peuvent mesurer des seuils tels que la température ou l'humidité, ou des événements comme un colis tombé. Le suivi des expéditions peut être amélioré lorsque les messages EDI périodiques sont séquencés dans le temps avec les messages IoT pour fournir une vue enrichie et synthétisée de l'état réel des commandes. Autre avantage : l'IoT est souvent bon marché.



La blockchain

“Le lien entre la blockchain et l'EDI est évident dès le départ. En se penchant sur la fonction originelle d'une blockchain, on réalise que c'est très utile pour l'EDI. En effet, si à chaque fois qu'un flux est tracé on enregistre qui a transféré quoi, à qui et à quel moment, un transfert de responsabilité est démontré. L'alliance des deux pourrait permettre d'enregistrer tous les échanges de manière irréfutable et immuable”, soutient Christophe Viry.

La blockchain sert en effet de **registre partagé par tous les acteurs de la supply chain**. Elle permet de fixer les différentes informations qui transitent. Toutes les informations qui y sont notées restent définitivement inscrites. La blockchain apporte une couche transactionnelle qui permet à la fois d'avoir les messages EDI communiqués point à point, et de les compléter avec les informations provenant d'autres services. La collaboration est plus transparente, et également plus efficace pour détecter les erreurs en amont ou compléter les informations.

Cependant, **la relation entre la blockchain et l'EDI n'est pour l'instant pas entièrement fluide** selon Christophe Viry : *“Les problèmes sont pour l'instant multiples : la blockchain ne passe pas à l'échelle, c'est-à-dire que le modèle économique n'est pas prouvé. Elle n'est pas unique. Il existe de multiples blockchains et leur interopérabilité ou réversibilité ne sont pas démontrées. L'actualité liée aux crypto-monnaies inquiète par ailleurs. C'est un axe d'innovation qui est pris en compte et qui est important mais dont la pertinence du modèle reste à démontrer.”*

Nouveautés EDI : les services managés

En plus des innovations technologiques, les offres EDI doivent aujourd'hui être complétées par des innovations en matière d'offre de services. Pour les entreprises utilisatrices de l'EDI, la maintenance est complexe et nécessite des expertises techniques rares sur le marché.

Les interfaces EDI ont besoin d'être monitorées et les flux inter-entreprises font l'objet régulièrement de changement, d'ajout, de modification. Si l'on ajoute à cela la nécessité d'exploiter les infrastructures, les logiciels, les réseaux tout en garantissant des niveaux de service très élevés, on comprend le succès des offres dites « EDI Managed Services » proposées dans le cloud par des prestataires comme Generix.

“Les clients attendent d’avoir une amélioration de la qualité des services proposés autour du flux transporté”, Christophe Viry.

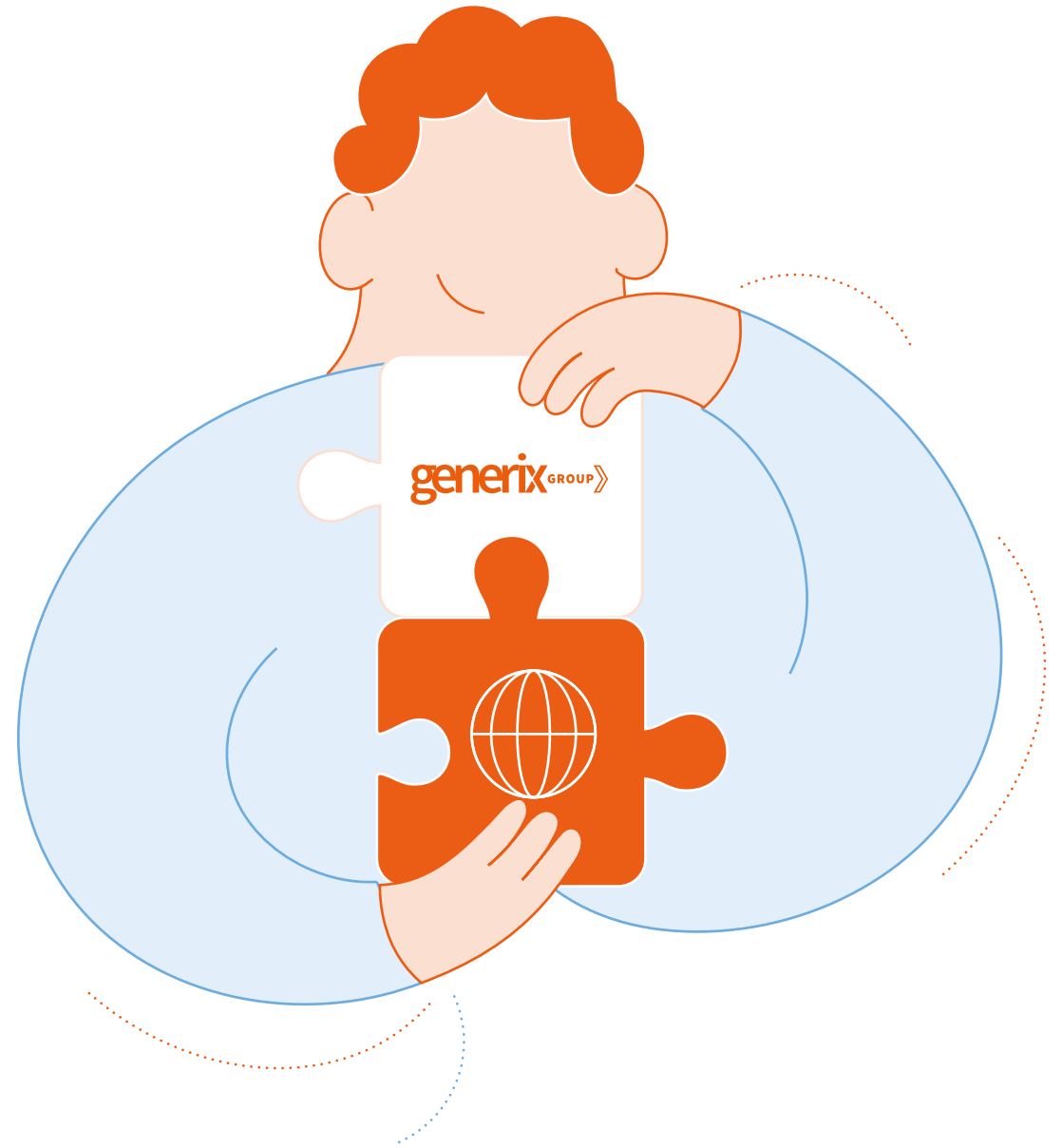
Aujourd'hui, pour aller plus loin dans l'offre de services associée à l'EDI, les acteurs peuvent proposer à leurs clients de s'occuper directement des processus à leur place. Generix Group propose le service d'un Help center, accessible par les fournisseurs en cas de problème sur une commande. Ainsi, les entreprises n'ont aujourd'hui plus besoin d'un service en interne pour gérer ces dysfonctionnements.

“Les opérateurs comme Generix proposent de manager entièrement les flux. Ce qui permet de gérer le processus métier à la place du client. Ce n'est plus de l'innovation technologique mais de l'innovation en termes d'offre de service”, Christophe Viry.



4

**Generix : un acteur
historique de
l'intégration et de
la collaboration
inter-entreprises**



Le chiffre : 70 %
des entreprises estiment que l'usage de l'EDI en SaaS permet de mieux satisfaire les directions métiers, de rationaliser les échanges, d'améliorer la qualité des données et de gérer l'obsolescence (source : étude réalisée par Best Practices pour Generix Group).

Fondée en 1990, Generix Group accompagne le développement d'EDI depuis la naissance des standards EDI.

En l'espace d'une trentaine d'années, l'entreprise est devenue **l'un des premiers opérateurs européens agissant pour le compte de près de 150 000 entités juridiques**. Elle accompagne ses clients dans leur déploiement de l'EDI dans le monde.

Aussi, Generix est très actif au sein des organisations de promotion et standardisation de l'EDI ou de l'e-invoicing. Elle est notamment membre de GALIA, GS1, EDIPUBLICITE, AGROEDI, BOOST AERO, la Fédération des Tiers de Confiance du Numérique, L'European E-Invoicing Service Provider Association, Open PEPPOL ainsi que que du Forum National de la Facture Electronique dont elle est administrateur.

- > **Generix EDI Services** : un service pour digitaliser l'ensemble des processus inter-entreprises en garantissant la transformation des formats et le transport des données de manière sécurisé
- > **Generix E-Banks Services** : un service de dématérialisation des échanges entreprises – banques en garantissant le support des normes et protocoles du secteur tels que SEPA, EBIC T/TS.

- > **Generix Invoice Services** : un service pour la digitalisation des factures entrantes et sortantes tout en garantissant leur conformité dans plus de 60 pays

Generix Group propose tout un écosystème applicatif pour la digitalisation de vos processus digitalisés.



Découvrez les success stories de nos clients en matière d'EDI

EN SAVOIR PLUS

Generix Account Payable Automation

une solution métier pour l'automatisation de processus de facturation fournisseur (réconciliation automatique, gestion des litiges, workflow d'approbation, assignation automatique des codes d'imputation, financement, ...)

Generix P2P Collaboration

une solution collaborative pour digitaliser l'ensemble de la relation fournisseur, depuis la gestion du référentiel jusqu'au paiement en passant par l'envoi de la commande et la gestion des flux logistiques

Generix Archive Services

un service pour archiver vos factures et pièces associées dans un coffre-fort électronique tout en leur donnant une valeur probante.

Generix Account Receivable Automation

une solution métier pour l'automatisation du processus de facturation client (mise à disposition des factures et pièces jointes, gestion des litiges, facturation à la carte, paiement, ...)

Generix O2C Collaboration

une application collaborative pour digitaliser l'ensemble de la relation client depuis la gestion des assortiments jusqu'au paiement en passant par la prise de commande et son suivi.



 www.generixgroup.com

» Generix Group

Generix Group est un expert de la Supply Chain Collaborative présent dans plus de 60 pays, grâce à ses filiales et son réseau de partenaires. Ses solutions SaaS sont utilisées par près de 6 000 entreprises dans le monde. Les 850 collaborateurs du groupe accompagnent au quotidien des clients comme Carrefour, Danone, FM Logistic, Fnac-Darty, Essilor, ou encore Ferrero, dans la transformation digitale de leur Supply Chain.

Sa plateforme collaborative, Generix Supply Chain Hub, aide les entreprises à tenir la promesse faite à leurs clients. Elle combine des capacités d'exécution des flux physiques, de dématérialisation des flux d'information, de gestion collaborative des processus et de connexion des entreprises à l'ensemble de leurs partenaires, en temps réel. Generix Supply Chain Hub s'adresse à tous les acteurs de la Supply Chain : industriels, prestataires logistiques (3PL/4PL) et distributeurs.

Pour en savoir plus : generixgroup.com