GROUPE DE TRAVAIL « Supply Chain Agricole »

**GESTION DES KITS DANS LES MESSAGES SUPPLY CHAIN AGRICOLE**

MARDI 30 AOUT –– Visio conference TeAMS- 14H30 / 16H30

COMPTE RENDU DES DISCUSSIONS

# Participants :

BEURET Marie AGRO EDI EUROPE

CHABANNE Jérôme BASF

BUSSCHAERT Pierre Yves PHYTEIS

CHOOKNUCKSING Seewan EANCS

SALVATORE Nathalie AREA

DUBUS Serge EUROEDI

CHIRON Lucie OMYA MEAC

BRANSWYK Nicolas IN VIVO - PPA

PILARSKY Nicolas IN VIVO - PPA

Olivier JACOD IN VIVO - BIOLINE

CAMARZANA Joelle & Denis ARTERRIS – AXSO

GABRIEL Laurent AXSO CERIENCE

GASTON Gilbert MAISADOUR

# Documents joints :

* Support de presentation ppt

# Ordre du jour

1. Tour de table
2. Rappel travaux sur les kits
3. Discussion sur la gestion des kits dans les messages supply chain

# Rappel des travaux sur les kits

Depuis fin 2021, 5 réunions ont été organisées pour :

* Définir un kit
* Spécifier un nouveau message permettant de décrire et caractériser un kit, ses composants et l’offre commerciale associé via le PRICAT => publication catalogue des kits et offres commerciales en juin 2022

Il est transmis par le créateur des kits / offres commerciales à son client ou la plateforme logistique partenaire.

Prérequis obligatoire : mise à disposition d’un catalogue produit par le fournisseur à son partenaire.

Ce message PRICAT a pour objectif de faciliter l’identification et la caractérisation des kits dans les systèmes d’information des clients. Il doit permettre au destinataire de connaître la composition (ses composants) du kit et l’offre commerciale associée.

# Retour d’expérience fournisseurs (2021)

En 2021, 2 fournisseurs ont été consultés sur la gestion des kits dans les flux (documents et/ou EDI) avec leurs clients. Ils ont également interrogé leurs clients.

Pratique : si EDI, uniquement pour les flux commerciaux de type commande et/ou facture. Les bons de livraisons sont des documents papiers ou PDF avec intervention manuelle pour leur élaboration.

Besoins/Contraintes vendeurs :

* + Messages commerciaux => description des kits car l’offre commercial porte sur les kits (commande, facture) ; possibilité d’ajouter les composants
	+ Messages logistiques => description des composants / Un kit n’a pas d’identification logistique

Besoins/Contraintes clients exprimés :

* + Message commerciaux => kits car c’est l’offre commerciale émise par le vendeur porte sur le kit (commande, facture)
	+ Messages logistiques (avis de livraison) => kits pour faire le lien avec la commande

=> Quelle unité décrire dans les flux et comment => kits / composants / les deux ?

=> Comment utiliser les informations du PRICAT pour faciliter la gestion des kits dans les flux en aval ?

# Synthèse des discussions

Deux problématiques ont été discutées en réunion ce jour autour des kits :

**Lien entre un kit et ses composants dans les flux (documents, EDI)**

L’article qui porte l’offre commerciale et fait l’objet d’une commande est le kit. Il est identifié de manière unique via un identifiant EAN13 et la commande porte sur ce code. Il n’a pas d’identification logistique.

La livraison porte sur les composants du kit. Ils sont identifiés par un identifiant commercial et un identifiant logistique. Les composants du kit peuvent être stockés au même endroit ou pas et donc conditionne l’expédition ainsi que la livraison.

La facturation est faite sur le kit avec la plupart du temps un rappel des articles qui le composent mais aucun prix n’est associé à ces articles, c’est bien le kit qui porte le prix.

Problématiques :

* Le client commande un kit, est livré de composants et est facturé d’un kit
* Le vendeur ne peut pas livrer un kit mais uniquement des composants

=> Nécessité de faire le lien entre le kit commandé/facturé et les composants livrés dans les systèmes.

Agro EDI propose de revoir le guide EDIFACT DESADV logistique afin de permettre de rattacher un article composant à un kit dans le bon de livraison.

**Activité et kits**

Une activité agricole = santé végétale ou semences ou fertilisants ou agro équipements, etc.

Ces activités sont gérées indépendamment au sein des structures tant au niveau commercial, finance, comptable, statistiques, système d’information, etc. => difficile d’envisager le traitement et la gestion de kits multi activités avec ces contraintes car cela nécessiterait de revoir des règles de gestion impactantes au niveau des systèmes.

Les deux fournisseurs consultés ne commercialisent à ce jour que des kits mono activité => interroger plus largement les fournisseurs et vendeurs de kits au sein de l’association pour voir s’ils commercialisent ou envisagent de commercialiser des kits mono et/ou multi activités, comment ils les gèrent. En fonction du résultat de cette étude, le groupe de travail réfléchira pour proposer des solutions pour la gestion des kits multi activités. En attendant, les travaux vont se concentrer sur les kits mono activité.

Retour d’expérience aval (distribution, grande distribution) :

* Affectation d’un code GLN EAN13 chapeau pour le kit et affectation de code GLN EAN13 aux composants du kit. Pour un composant qui est commercialisé via plusieurs offres commerciales par exemple il est vendu dans un kit et en individuel, il peut se voir attribué autant de code EAN13 que de mode de commercialisation afin de pallier aux problématiques d’analyses statistiques, commerciales et de systèmes => pratique hors norme et pas d’usage dans le secteur agricole.
* La commercialisation de kits multi activités se fait sous forme de concept marketing où le kit = le concept mais ce sont bien les composants qui sont tarifés, vendus, livrés et facturés. L’offre commerciale est portée par le concept.

# Plan d’action

* Kit ou offre commerciale « mono-activité » : Relire et compléter le DESADV logistique pour permettre de faire le lien entre les composants livrés et le kit ou l’offre commerciale à laquelle ils appartiennent => hiérarchie entre les composants et le kit
	+ - Agro EDI Europe
		- Retour lors de la prochaine plénière le 10/10/22
* Interroger les fournisseurs sur les kits multi activités : est-ce qu’ils en font ? si non, est-ce en projet ? Si oui, comment ils les gèrent d’un point de vue fonctionnel, opérationnel, SI et flux ?
	+ - Agro EDI Europe avec le support de Phyteis
		- Retour lors de la prochaine plénière le 10/10/22
* Retour(s) d’expérience d’autres secteurs (grande distribution) sur les « boxs » multi activités et comment sont gérés ces multi activités au sein de la structure : définition d’activité, cloisonnement des activités au sein de la structure, gestion au sein du SI

------

L’ensemble des comptes rendus et de la documentation de travail des groupes de travail de l’année en cours sont disponibles dans votre espace membre du site internet de l’association [www.agroedieurope.fr](http://www.agroedieurope.fr) rubrique Mes groupes de travail