

**Une facturation entièrement numérique et en temps réel**

## **Comment Simon Hegele mise sur l'automatisation intelligente et la transparence dans la facturation des services**

Lorsque des prestations sont adaptées de manière pointue aux processus d'un client, les modèles de facturation deviennent rapidement plus complexes que de simples grilles tarifaires. Services spéciaux, tarifs dégressifs, seuils de volume, suppléments ou conditions propres à chaque site sont monnaie courante dans de nombreux contrats. Dans les secteurs exigeants comme la santé, la pharmacie ou l'industrie, les attentes en matière de transparence, de rapidité et d'évolutivité ne cessent d'augmenter. Pour le groupe Simon Hegele, un acteur international majeur de la supply chain complexe avec plus de 50 sites dans le monde, cette exigence fait partie du quotidien. Environ 2 800 collaborateurs réalisent chaque jour des prestations logistiques spécialisées sur 450 000 mètres carrés, entièrement adaptées aux besoins de chaque client. L'arrivée d'un nouveau projet grand compte a fait grimper non seulement les volumes, mais aussi la complexité de la facturation. Les processus existants, développés au fil des ans et largement basés sur Excel, ont atteint leurs limites. L'entreprise avait besoin d'une solution capable de documenter toutes les prestations facturables, de digitaliser les contrats et de produire une facturation automatisée et traçable, en interne comme pour les clients. Son choix s'est porté sur **Contract and Billing (CnB)** de l'**Ehrhardt Partner Group (EPG)**, en complément de la suite **EPG ONE** déjà utilisée.

Grâce à CnB, le spécialiste de la logistique contractuelle a déployé une plateforme qui réunit la logique opérationnelle, la tarification et la facturation au sein d'un même système. L'atout majeur réside dans l'intégration directe avec LFS, le système de gestion d'entrepôt déjà en place chez Simon Hegele. Chaque activité réalisée dans l'entrepôt, qu'il s'agisse de la réception, de la préparation, du conditionnement ou de la préparation à l'expédition, est enregistrée dans LFS et transmise automatiquement à CnB.

"L'intégration transparente de CnB dans LFS a été un élément déterminant. Les systèmes fonctionnent selon les mêmes principes, ce qui nous permet de représenter notre performance opérationnelle exactement comme elle se déroule", explique Stefan Wirscheim, responsable du Competence Center WMS chez Simon Hegele. Tous les contrats de service y sont enregistrés, avec leurs règles tarifaires, remises, paliers et conditions particulières.

CnB combine ces informations et génère automatiquement une facture complète et basée sur des règles. Même les prestations spéciales qui nécessitaient auparavant un traitement

manuel, comme le kitting, les retouches, le traitement express ou des créneaux de livraison spécifiques, peuvent désormais être attribuées clairement et sans ambiguïté au client concerné. "Nous travaillions avec beaucoup d'expertise, mais aussi avec de nombreuses étapes manuelles. Avec la complexité d'un nouveau grand compte, il est devenu évident que nous avions besoin d'un système capable de guider l'ensemble du processus. CnB nous offre une facturation transparente, évolutive et tournée vers l'avenir", poursuit Wirscheim.

## **Plus de transparence, moins d'erreurs et des clôtures mensuelles accélérées**

Les effets sur la facturation mensuelle sont nets. Ce qui demandait autrefois plusieurs jours de préparation, de contrôle et de validation est désormais entièrement automatisé. Chaque activité réalisée dans l'entrepôt est comparée en arrière-plan aux conditions du contrat. Les résultats sont disponibles en quelques minutes, documentés, vérifiés et prêts à facturer.

"Nous gagnons un temps considérable et réduisons fortement les risques d'erreur. Nos clients bénéficient aussi d'une meilleure lisibilité des factures", ajoute Wirscheim. Du côté des clients, l'évolution est visible: moins de questions, moins de réclamations, plus de clarté. CnB génère des factures structurées par type de prestation, quantité, prix et horodatage, accompagnées de justificatifs automatiques issus de LFS. Cette transparence améliore la relation client et accélère les paiements, les cycles de vérification étant plus courts.

## **Une solution pensée pour accompagner la croissance**

Avec CnB, Simon Hegele ne s'est pas contenté de résoudre un problème immédiat. L'entreprise a posé les bases d'une gestion des contrats et de la facturation robuste et durable. La solution est conçue pour évoluer avec l'organisation. Son architecture modulaire et son interface intuitive permettent d'adapter rapidement les paramètres au fil du temps. La logique contractuelle, les schémas tarifaires ou les prestations peuvent être ajustés sans modifier le code source. Un avantage clé réside dans l'autonomie des équipes métiers. Elles peuvent configurer de nouveaux contrats, appliquer des conditions mises à jour ou intégrer de nouvelles règles de facturation sans solliciter l'IT. Les demandes de développement externes disparaissent. La solution devient un élément dynamique du paysage opérationnel. Les exigences futures, comme les formats de facturation électroniques ou la gestion de la TVA internationale, sont déjà intégrées ou disponibles via des modules standard.

## **Des gains d'efficacité pour les collaborateurs**

Les bénéfices se ressentent aussi en interne. Là où de nombreuses validations, contrôles et corrections étaient nécessaires, les équipes peuvent désormais se concentrer sur leurs tâches essentielles. Les responsables d'entrepôt n'ont plus à gérer des listes séparées, puisque toutes les activités sont capturées automatiquement. La transparence s'améliore également sur le terrain. Les questions des clients, auparavant source d'efforts supplémentaires, ont nettement diminué. Les cycles de clôture mensuelle se raccourcissent, ce qui allège la charge des équipes financières et de contrôle de gestion. Les doublons et les processus opaques appartiennent au passé.

"Grâce à CnB nous avons éliminé de nombreuses tâches répétitives. Plus de listes Excel en double, moins de retours en arrière et des chaînes de processus beaucoup plus claires. Cela simplifie le travail quotidien et nous permet d'être plus rapides et plus transparents auprès de nos clients", souligne Oliver Urich, CIO et directeur général de Simon Hegele.

**Date :** 20.01.2026

**Caractères :** 6.156 (espaces compris)

**Images :** 4

## **EPG – Smarter connected logistics**

EPG est un fournisseur international de premier plan d'une suite complète d'exécution de la supply chain (EPG ONE™), et emploie plus de 1 000 collaborateurs dans 23 sites à travers le monde. Le groupe propose à plus de 1 600 clients des solutions WMS, WCS, WFM, TMS et vocales pour optimiser les processus logistiques – qu'il s'agisse d'environnements manuels ou entièrement automatisés. Les solutions EPG couvrent l'ensemble de la chaîne logistique : de l'entrepôt et du transport routier jusqu'aux opérations de piste et à la manutention du fret dans les aéroports. Le conseil en logistique, les services cloud, les services managés ainsi que la formation logistique dans l'académie interne de l'entreprise viennent compléter l'offre complète d'EPG.

### **Contact entreprise**

EPG – Ehrhardt Partner Group

Dennis Kunz

Tél. : (+49) 67 42-87 27 0

E-mail : [presse@epg.com](mailto:presse@epg.com) • Site Web : [www.epg.com](http://www.epg.com)

### **Contact presse**

BFOUND GmbH

Thor Riemschneider

Tél. : (+49) 67 42-87 27 50 00

E-mail : [thor.riemschneider@bfound.com](mailto:thor.riemschneider@bfound.com) • [presse@epg.com](mailto:presse@epg.com) • Site Web : [www.epg.com](http://www.epg.com)