

# Lubox a réalisé des gains d'efficacité grâce à la solution EDI intégrée de Descartes



Lubox a opté pour l'échange de données informatisées (EDI) il y a environ 15 ans, à la demande du secteur du bricolage. Cette décision a été motivée par le besoin d'efficacité et de précision, en plus de répondre aux exigences du marché. Auparavant, le processus était manuel, y compris l'envoi et la numérisation de documents PDF. Les avantages de l'EDI, tels que la réduction des taux d'erreur et les améliorations opérationnelles, étaient suffisamment convaincants pour continuer à investir dans cette technologie. Aujourd'hui, 80 % des messages de transaction entre Lubox et ses clients bricoleurs sont échangés via EDI, ce qui est une preuve évidente du succès d'une collaboration en partenariat avec Descartes depuis ses débuts.

« Au départ, la mise en place de l'EDI prend un certain temps, mais après cela, vous n'avez plus à vous en soucier. C'est une solution sans faille et très simple à entretenir. Cela distingue l'EDI des autres solutions informatiques qui nécessitent souvent plus de maintenance. »

**Sipke Bakker,**  
Contrôleur chez Lubox

## Profil de l'entreprise

Lubox & Boers Jardin + Bois  
Importation, distribution et production de bois

## Solution Descartes

Messagerie B2B / EDI intégré

## À propos du client

Depuis sa création en 1977, Lubox s'est spécialisée dans l'importation de bois de résineux. En tant que spécialiste du bois de jardin, de construction et d'emballage pour le bricolage, le commerce de détail et l'industrie du bois, l'entreprise a désormais étendu sa présence sur le marché à différents secteurs et dans plusieurs pays.

## Tour d'horizon

### Challenge

Numériser le flux de messages de la chaîne d'approvisionnement pour une plus grande efficacité

### Solution

Messagerie B2B / EDI intégré

### Résultats

- Aperçu du volume des commandes
- Taux d'erreur inférieur
- Réduction des coûts
- Gains d'efficacité

## Challenge

Depuis des années, le marché du bricolage exige de ses fournisseurs qu'ils échangent de manière transparente des messages tels que des commandes, des bons de livraison numériques et des factures via EDI. En tant qu'entreprise axée sur ce groupe cible important, Lubox a compris la nécessité de répondre à ces exigences. Le passage à l'EDI a non seulement offert l'opportunité de répondre à ces attentes, mais a également promis des gains d'efficacité et des économies significatifs. Avec ces avantages en perspective, la décision de passer à l'EDI était une étape logique et impactante pour Lubox.

## Solution

Lubox avait pour objectif de numériser le flux de documents, tels que les commandes, les bons de livraison et les factures. La pression exercée par les détaillants et les entreprises de bricolage pour utiliser l'EDI, combinée aux avantages d'une communication automatisée et standardisée, a conduit Lubox à la solution EDI intégrée de Descartes.

Sipke Bakker, contrôleur et co-directeur chez Lubox, souligne l'impact de l'EDI sur les opérations commerciales quotidiennes : « Je reçois rarement des notifications concernant des flux arrêtés ou des erreurs. Grâce à l'EDI, le reste de l'organisation a un aperçu en temps réel des commandes, ce qui est essentiel pour les ventes, les achats et la gestion des stocks. » Le processus de saisie manuelle des commandes reçues par fax ou par e-mail était long et sujet aux erreurs. Il a été remplacé par un système plus efficace et automatisé. Bakker ajoute : « Par rapport à l'ancienne méthode de travail, la vérification des commandes par EDI est plutôt un cadeau à ouvrir. »

Le volume de messages a augmenté au fil des années, notamment avec l'ajout des livraisons à domicile pour le secteur du bricolage. Même si le montant des commandes individuelles n'est pas élevé, le volume de messages plus important fait de l'EDI une excellente solution pour tout garder sous contrôle. Actuellement, 80 % des transactions du secteur du bricolage sont traitées via EDI.

La collaboration à long terme avec Descartes se déroule sans problème selon Bakker : « Il n'y a aucune raison de changer de fournisseur. Le traitement du service est rapide et fiable, ce qui est crucial pour la continuité de nos opérations commerciales. »

## Résultats



### Aperçu du volume des commandes

Contrairement à une boîte de réception email traditionnelle, l'EDI offre un aperçu direct des commandes entrantes. Cela permet à l'ensemble de l'organisation, y compris la gestion des achats et des stocks, de se concentrer directement sur cela.



### Économies de coûts

L'EDI permet à Lubox de réaliser des économies durables en termes de ressources et de processus et l'entreprise ne pourrait plus s'en passer.



### Taux d'erreur plus faible

L'automatisation du flux de messages garantit un taux d'erreur plus faible en éliminant le besoin de copier et de saisir manuellement les commandes dans le système ERP.



### Gains d'efficacité

Dès le départ, Lubox a réalisé d'importants gains d'efficacité : l'entreprise peut répondre rapidement aux demandes des clients et n'a pas à se soucier de l'échange automatique de gros volumes de messages grâce à la solution conviviale.