

Boboli réduit le temps de traitement des commandes de 75% grâce à l'EDI



Boboli Benelux BV fabrique depuis plus de 25 ans diverses spécialités de pain pour des clients dans toute l'Europe. Grâce à leur processus flexible, ils peuvent répondre rapidement aux demandes du marché. De nombreuses commandes, bons de livraison et factures sont échangés chaque jour avec des partenaires commerciaux. Au fur et à mesure de la croissance de l'organisation, elle s'est tournée vers l'EDI de Descartes pour organiser et automatiser davantage le processus de commande de manière plus efficace. L'objectif était d'augmenter le nombre de commandes à traiter, avec le même nombre de collaborateurs. L'EDI a créé un processus plus efficace, éliminé le travail manuel, permis à Boboli d'économiser 75 % du temps de traitement des commandes et aidé l'entreprise à se développer davantage.

« L'avantage le plus frappant de l'EDI est le gain de temps sur les commandes entrantes. Si l'on compare la saisie manuelle d'une commande avec la saisie via EDI, cela ne prend que 25 % du temps avec l'EDI. Cette optimisation des processus garantit que nous pouvons croître sans trop d'impact sur le processus d'enregistrement des commandes. »

Henk Hop,
Responsable informatique chez Boboli

Profil de l'entreprise

Boboli Benelux B.V.
Production Alimentaire - Spécialités de pain

Solution de Descartes

Messagerie B2B / EDI intégré

À propos du client

Chaque jour, environ 300 collaborateurs préparent les produits salés les plus délicieux et plus de 100 millions de spécialités de pain fraîchement décorées sont livrées aux consommateurs européens. Avec des clients dans les secteurs de la vente au détail, de la restauration, de la restauration aérienne et du pétrole, Boboli souhaite proposer la solution adaptée à chaque secteur.

Tour d'horizon

Défi

Automatisation du processus de commande manuel pour gagner du temps, traiter davantage de commandes et répondre aux demandes des clients.

Solution

Messagerie B2B / EDI intégré

Résultats

- Gain de temps
- Flexibilité
- Processus sans souci
- Conformité aux standards du marché

Challenge

En tant que fournisseur de produits alimentaires frais, un délai de traitement des commandes court est essentiel pour répondre aux attentes des clients en matière de fiabilité et d'exactitude des livraisons. Boboli a constaté que la croissance de l'entreprise avait un impact sur le traitement des commandes. La saisie manuelle de chaque commande prenait trop de temps et créait une charge de travail élevée pour l'équipe. Un processus plus simple et plus rapide devait offrir la flexibilité nécessaire pour traiter efficacement le nombre croissant de commandes et accroître la satisfaction des clients.

Solution

Boboli a choisi l'EDI de Descartes pour automatiser le processus de commande, notamment pour les commandes, les bons de livraison numériques (DESADV) et les factures.

« Le passage à l'EDI est une exigence des clients de détail depuis un certain temps. Mais bien sûr, c'est aussi un moyen simple de communiquer pour nous-mêmes », explique Henk Hop, responsable informatique chez Boboli.

La solution EDI de Descartes a permis à Boboli d'automatiser et d'optimiser le processus de commande. Les commandes sont reçues via EDI et automatiquement saisies dans le système ERP. Au moment de l'expédition de la marchandise, Boboli envoie automatiquement au client le message DESADV, qui comprend toutes les informations pertinentes, telles que le nombre d'articles, les palettes, les numéros de lots, les dates de péremption et les codes palettes uniques. Les factures sont également générées et envoyées automatiquement dès leur établissement dans le système ERP.

Un autre aspect important de la solution est le soutien du processus VMI (Vendor Managed Inventory). Boboli tient des stocks pour les clients et leur expédie les marchandises, le stock restant la propriété de Boboli jusqu'à ce que le client demande les marchandises. Le système génère automatiquement les commandes à ce moment-là, ce qui permet un traitement et une facturation fluides. Pour les deux parties, les avantages de VMI sont une disponibilité élevée des produits, moins d'étapes de processus et une réduction des stocks.

Actuellement, environ 400 commandes sont traitées par semaine. Aujourd'hui, 80 % de toutes les transactions sont effectuées via EDI. La conversion d'un plus grand nombre de partenaires commerciaux à l'EDI vient à la fois de manière proactive de Boboli envers ses clients et de certains clients eux-mêmes.

Selon Henk Hop, l'un des défis typiques d'un projet EDI est que de nombreuses parties sont souvent impliquées dans l'établissement d'une connexion : « Se coordonner sur la manière dont tout doit être mis en place peut parfois être un peu difficile. Surtout lorsqu'il s'agit de clients étrangers ayant des exigences spécifiques. Mais une fois que c'est en place, vous n'avez plus à vous en soucier. » La collaboration avec l'équipe Descartes se déroule bien dans ce domaine.

Résultats



75 % de gain de temps

En remplaçant un processus manuel par un système automatisé avec EDI, l'équipe de Boboli n'a besoin que de 25 % du temps pour traiter les commandes avec le même nombre de personnes.



Processus sans souci

Une fois que tout est configuré dans la solution EDI, on n'a plus à s'inquiéter. Le temps ainsi libéré peut être consacré à des aspects de l'entreprise à plus forte valeur ajoutée.



Flexibilité

L'établissement de nouvelles connexions avec des partenaires commerciaux et la gestion de messages supplémentaires sont faciles avec l'EDI. Cela donne à Boboli la possibilité de répondre rapidement aux attentes changeantes des clients et de les fidéliser.



Conformité

Dans le commerce de détail, l'EDI est la norme pour l'échange de messages. Un fournisseur qui ne peut pas se conformer court le risque de perdre le client. Boboli a fait le choix résolu d'une croissance durable avec l'EDI.