

Meilleure information et économies considérables grâce à la technologie EDI de Descartes B2B Messaging™



Scandinavian Tobacco Group (STG) est un important producteur mondial de tabac. L'entreprise compte 17 sites dans le monde et distribue ses produits dans plus de 100 pays. Elle avait besoin de communications EDI (échange de données informatisé) transparentes pour assurer des opérations plus fluides. Grâce à la solution Descartes Global Logistics Network™ (Descartes GLN™), le processus order-to-cash de STG est désormais entièrement pris en charge via un seul canal, ce qui ajoute une possibilité de contrôle supplémentaire, fournit une vue d'ensemble plus claire et offre des économies de coûts.

“La solution EDI nous fournit les connaissances et les capacités de gestion requises au sein d'un environnement d'application central. Nous sommes en train de reproduire la mise en œuvre dynamique définie ensemble, pays après pays, en faisant appel aux compétences du personnel local de Descartes. Je suis particulièrement satisfait de l'assistance sur place.”

-Koen Domen,
responsable informatique, STG

Profil d'entreprise

Scandinavian Tobacco Group (STG)
Producteur de tabac

La solution Descartes

Global Logistics Network (GLN)
B2B Messaging

À propos du client

Scandinavian Tobacco Group (STG) est l'un des plus grands producteurs de tabac au monde. L'organisation emploie environ 8 100 collaborateurs répartis sur 17 sites et vend ses produits dans plus d'une centaine de pays. Le portefeuille de STG comprend plus de 200 marques différentes. L'organisation est cotée sur le Nasdaq OMX à Copenhague, au Danemark.

Brève présentation

Défi

Centraliser les communications électroniques

Solution

Intégration mondiale de l'EDI et échange transparent de données.

Résultats

- Environnement informatique centralisé
- Amélioration de la communication avec ses partenaires commerciaux
- Economies de plus de 90% sur les coûts de licence
- Simplification des processus order-to-cash

Le défi

Historiquement, STG utilisait divers systèmes propres à chaque pays pour traiter le flux électronique des documents, de la commande à la facturation en passant par la livraison. Le service informatique consacrait beaucoup de temps et de ressources à la gestion et à la maintenance de solutions disparates d'une région à l'autre. La mise en place d'un système unique de planification des ressources de l'entreprise (ERP) pour tous les pays a été la première étape vers la centralisation des pratiques de gestion des commandes. En outre, la société avait besoin d'une solution pour prendre en charge la communication EDI avec plusieurs partenaires commerciaux achetant une ou plusieurs des 200 marques du portefeuille de STG.

La solution

STG a écrié le marché à la recherche d'un partenaire mondial à même d'assurer l'intégration EDI requise dans ses différentes branches et de normaliser le processus order-to-cash. La fonctionnalité, l'évolutivité et la capacité ont été ses critères clés dans le processus de sélection. Une communication fiable avec les partenaires commerciaux, tels que les chaînes de grands magasins et les prestataires de services logistiques (LSP), était également essentielle pour STG. Pour garantir une communication continue, STG a choisi la solution de messagerie B2B de Descartes Gateway, car elle propose une plateforme de communication et de messagerie robuste.

La solution assure non seulement la connectivité à Descartes GLN, mais fournit également des services de surveillance supplémentaires. Dans le même temps, la solution de messagerie est évolutive et peut être déployée à l'échelle internationale, ce qui est essentiel pour les besoins futurs de STG.

Les deux organisations ont déterminé que les connaissances spécifiques requises pour soutenir le nouvel environnement de messagerie étaient limitées compte tenu de la diversité des systèmes au sein de STG. Au cours du projet, Descartes a non seulement fourni un soutien au projet et effectué la migration EDI, mais a également partagé ses connaissances et son expertise EDI pour accélérer la formation au sein de STG.

Le lancement au Canada a servi de plan directeur pour la mise en œuvre de la solution de messagerie à d'autres endroits. Actuellement, les succursales de l'entreprise au Canada et au Royaume-Uni ont entièrement mis en œuvre la solution, et les États-Unis et la France sont en passe de le faire. Aujourd'hui, STG et ses partenaires commerciaux utilisent la technologie pour échanger plus de 10 000 messages chaque mois via Descartes GLN. Avec une seule solution de messagerie en place, l'échange de données coûte maintenant une fraction de ce que l'entreprise payait précédemment pour l'ensemble de ses différents systèmes hérités. Le déploiement offre également à STG une meilleure visibilité et une meilleure connaissance de l'identification des clients et des articles, et permet aux partenaires commerciaux de se connecter et d'échanger facilement des informations, avec des niveaux élevés de satisfaction client et de performance de livraison.

Les résultats



Grâce à la solution de Descartes, STG a pu réaliser :

- un environnement informatique unique et centralisé ;
- une solution évolutive favorisant la croissance internationale ;
- une simplification des processus order-to-cash ;
- une amélioration de la communication avec ses partenaires commerciaux ;
- des opérations informatiques et une gestion des actifs efficaces ;
- des économies de plus de 90 % sur les coûts de licence.