

# Une meilleure visibilité sur les processus de la chaîne logistique pour l'ensemble des partenaires



#### Lieu

Irlande

#### Secteur d'activité

Alimentaire

#### Le défi métier

Afin de maintenir son avance sur la concurrence, Glanbia a adopté une solution BtoB en vue d'étendre les échanges électroniques à l'ensemble de ses fournisseurs

#### Solution

- Sterling Integrator®
- Services Electronic Community Development

*"Le Web EDI a entraîné des réductions de coûts et une meilleure efficacité pour tout le monde. Le département Shared Services Centre de Glanbia passe moins de temps à la maintenance du système, ce qui lui permet de se consacrer davantage à d'autres projets à valeur ajoutée et au service de ses clients, tout en conservant le contrôle de la chaîne logistique dans son ensemble."*

Fergal Wall  
Directeur des services technologie de groupe,  
Glanbia

## Glanbia

#### Présentation de l'entreprise

Glanbia Plc est une multinationale spécialisée dans les produits laitiers, alimentaires et nutritionnels, réputée pour son innovation et ses processus de fabrication sophistiqués. Le groupe, qui compte plus de 4 500 employés répartis en Irlande, au Royaume-Uni, aux Etats-Unis et en Belgique, est l'un des principaux fabricants de fromages du monde et un producteur de lait de premier plan en Europe.

#### Le défi métier

Dans le but de maintenir son avance sur le marché, Glanbia souhaitait améliorer l'efficacité des processus de transaction avec ses partenaires commerciaux. L'analyse du fonctionnement de la chaîne logistique de Glanbia a révélé une utilisation intensive de documents papier renseignés manuellement, ce qui favorisait les erreurs et entraînait des surcoûts et mettait à mal son efficacité.

Glanbia a par conséquent lancé un programme destiné à étendre les transactions informatisées à l'ensemble de ses fournisseurs, de façon à intégrer les flux de documents internes et externes (factures, bons de commande,

accusés de réception et bordereaux de paiement) dans son progiciel de gestion SAP.

Pour sélectionner une solution, Glanbia a identifié un ensemble de critères clés, notamment :

- Impact financier limité pour les fournisseurs : Glanbia a tenu à limiter les répercussions financières d'une telle mise en œuvre pour ses partenaires commerciaux
- Solution basée sur des standards, capable de prendre en charge les transactions électroniques Internet et RVA
- Expérience de l'éditeur dans le domaine des services aux professionnels, avec capacité de support et de développement de communautés

#### La solution

Glanbia voulait une solution adaptée à l'ensemble de ses partenaires commerciaux, petites entreprises comme grands groupes, sans qu'ils aient à engager des frais d'infrastructure. La solution Sterling Integrator, plate-forme d'intégration et de gestion des processus commerciaux et composant essentiel de l'architecture

Multi-Enterprise Services Architecture de Sterling Commerce, a été sélectionnée, ainsi que les services Electronic Community Development (ECD) de Sterling Commerce.

Cette solution a permis de remplacer les courriers papier et télécopies par des échanges électroniques. Elle permet aux fournisseurs de petite taille de communiquer avec Glanbia via une interface Web, tandis que les grandes entreprises peuvent automatiser leur processus de communication en intégrant totalement les flux de messages entre leurs systèmes informatiques et ceux de Glanbia.

Sterling Integrator prend en charge le protocole AS2, afin de permettre la communication EDI sur Internet et de réduire les coûts de RVA. Cette fonctionnalité a été mise en œuvre lorsque l'un des principaux clients de Glanbia, ASDA / Wal\*Mart, a annoncé son intention de passer à l'AS2 tout en encourageant ses fournisseurs à faire de même.

Tous ses partenaires EDI n'étant pas prêts à passer à l'AS2 au même moment, Glanbia a décidé d'appliquer simultanément la solution Sterling Integrator, de façon à prendre en charge à la fois les communications EDI RVA et AS2 à moyen terme.

### Les Bénéfices Concrets

L'environnement Web a entraîné des réductions de coûts et une meilleure efficacité pour tout le monde. Le département Shared Services Centre de Glanbia passe désormais moins de temps à la maintenance du système, ce qui lui permet de se consacrer davantage à d'autres projets à valeur ajoutée et au service des clients, tout en conservant le contrôle de la chaîne logistique dans son ensemble.

Glanbia et ses partenaires commerciaux ont amélioré la visibilité et la sécurité de la chaîne logistique avec pour conséquence les avantages suivants :

- Meilleure relation avec les partenaires grâce à l'intégration des communications dans l'ERP
- Réduction des erreurs grâce à l'automatisation de l'envoi et de la réception des messages
- Paiement plus rapide des factures aux partenaires ayant adopté le Web EDI
- Meilleure résolution des problèmes, grâce à une visibilité accrue sur leur identification et leur origine par le biais d'AS2
- Preuve d'envoi et notification de tous les messages AS2 Pour Glanbia :
- Infrastructure entièrement automatisée pour les communications
- Coûts de RVA considérablement réduits via l'utilisation d'AS2 et l'élimination des problèmes liés au RVA
- Planification contrôlée et vérifiable de toutes les communications SAP

- Coûts immobiliers moindres : élimination des infrastructures requises pour le traitement et le stockage des documents papier
- Accusé de réception des messages dans la chaîne logistique en temps réel, 24 heures/24 et 7 jours/7

Selon Fergal Wall, Directeur des services technologie de groupe chez Glanbia, le service ECD de Sterling Commerce offrait un autre avantage qui permettait de simplifier le processus de mise en œuvre : "Grâce à la gestion de projet, le conseil et les services ECD Sterling Commerce, nous avons trouvé un partenaire de confiance avec une expérience approfondie de l'industrie agroalimentaire, capable de fournir une solution évolutive, robuste, efficace et économique, adaptée aux besoins de Glanbia et de ses fournisseurs. Le programme s'est terminé en avance sur le calendrier, dans le respect des budgets et sans dépenses d'infrastructures supplémentaires pour nos partenaires commerciaux, ce qui dépasse tous nos impératifs."

Le projet de commerce électronique a été livré à Glanbia dans le respect du calendrier et des budgets, et mis en œuvre chez près de 100 fournisseurs en l'espace de 18 mois seulement. Le développement de la fonctionnalité AS2 se poursuit au cas par cas lorsqu'un échange commercial ou de données l'exige.

### A propos de Sterling Commerce

Sterling Commerce, filiale de AT&T Inc (NYSE:T), aide les entreprises à optimiser et transformer rapidement, facilement et en toute sécurité leurs réseaux collaboratifs afin de développer leurs ventes, de réduire leurs coûts et de protéger leur marque. Plus de 30 000 clients dans le monde font confiance aux applications et solutions d'intégration Sterling Commerce pour se connecter, communiquer et collaborer avec leurs clients, partenaires et fournisseurs. Pour plus d'informations, visitez le site [www.sterlingcommerce.fr](http://www.sterlingcommerce.fr)

**Sterling Commerce**  
An AT&T Company

Pour connaître la liste des bureaux Sterling Commerce dans le monde, visitez le site [www.sterlingcommerce.com](http://www.sterlingcommerce.com)

©2005 – 2009, Sterling Commerce, Inc.  
Tous droits réservés. Sterling Commerce et le logo Sterling Commerce sont des marques commerciales de Sterling Commerce, Inc. ou de ses sociétés affiliées. Tous les produits cités sont des marques commerciales, de service ou des marques déposées de leurs détenteurs respectifs. Imprimé en Europe

SC0224F 08/09