



ÉTUDE DE CAS:

BT MINING

INDUSTRIE:

Exploitation minière

PAYS:

Nouvelle-Zélande

SOLUTIONS B2BE:



EDI



Portail
web



e-Catalogue
B2B

EN UN COUP D'ŒIL

OBJECTIF ENTREPRISE

BT Mining qui avait acquis Solid Energy auprès du gouvernement de la Nouvelle-Zélande a dû faire migrer les ERP depuis Oracle vers Pronto et a voulu maintenir les capacités d'approvisionnement, en particulier en ce qui concerne le punch-out avec ses fournisseurs.

BENEFICES ENTREPRISE

La solution intégrée que B2BE a fournie à BT Mining n'a pas seulement répondu à leur besoin de punch out, mais a également fourni des produits supplémentaires qui ont contribué à enrichir leur environnement Purchase-to-Pay (P2P).

Etude de cas BT mining

BT Mining enrichit son environnement de Procure-to-Pay (P2P).

BT Mining est l'entreprise de Bathurst-Talley qui est arrivée sur la scène de l'exploitation du charbon en Nouvelle-Zélande en 2017 pour stimuler la production de charbon pour la côte Ouest et maintenir l'industrie du charbon néo-zélandaise en vie. L'entreprise possède maintenant trois mines : les grandes mines à ciel ouvert de Waikato, Rotowaru et Maramarua, ainsi que la principale mine d'exportation de bitume de la côte ouest, Stockton.

Le défi

La phase de transition que BT Mining a dû subir dans l'acquisition de Solid Energy auprès du gouvernement néo-zélandais était très urgente. En raison de la nature des opérations minières, y compris des considérations de sécurité, il était non seulement préférable, mais vital que la prise de contrôle se déroule sans problème et avec fluidité. En fin de compte, l'objectif était de maintenir autant que possible la continuité de l'activité, tout en réduisant les dépenses inutiles et en améliorant l'efficacité des processus.

Une partie de la mise au point du projet consistait à migrer le système ERP de l'entreprise depuis Oracle vers Pronto. Alors que Solid Energy était auparavant en mesure de faciliter des achats continus et efficaces chez leurs fournisseurs en utilisant la fonctionnalité de Punch Out du catalogue d'Oracle, le revendeur qui avait mis en place le nouveau module d'achat Pronto n'avait pas été en mesure d'intégrer le Punch Out dans le nouveau système de BT Mining.

Le calendrier serré était un élément crucial de cette transition, car il était impératif que les sites miniers n'aient pas à interrompre leurs activités, et

que le système d'approvisionnement de BT Mining soit fiable et efficace pour acheter des pièces critiques telles que des machines et des équipements de sécurité à tout moment.

Alors qu'il ne restait que deux mois pour planifier, organiser et réaliser la migration, BT Mining a décidé de contacter B2BE pour développer une solution Punch Out qui résoudrait son problème d'approvisionnement.

La solution

La solution intégrée que B2BE a fournie à BT Mining n'a pas seulement répondu à leur besoin de punch out, mais a également fourni des produits supplémentaires qui ont contribué à enrichir leur environnement Procure-to-Pay. Au total, B2BE a livré 3 produits : le Punch Out, des services EDI et un portail web.

Grâce à la fonctionnalité de Punch Out de B2BE, BT Mining est désormais en mesure de parcourir et de commander des produits à partir des catalogues de ses fournisseurs directement depuis son environnement maître d'inventaire, sans avoir à héberger leurs catalogues dans son propre système.



BT MINING

Dans ce système d'achats utilisant le Punch Out, B2BE a intégré son produit EDI, permettant à BT Mining de générer et d'envoyer facilement des bons de commande par voie électronique au fournisseur, en quelques clics. B2BE a essentiellement mis en place un réseau EDI efficace qui envoie et reçoit automatiquement des données dans n'importe quel format entre BT Mining et ses fournisseurs. Cet environnement intégré est hautement automatisé, et toutes les opérations de traduction, de conversion, d'enrichissement et de validation des documents et des données sont gérées par B2BE.

Ce flux d'approvisionnement simple a été complété par l'intégration du portail Web de B2BE. L'ensemble du processus d'approvisionnement de BT Mining et toutes les données pertinentes peuvent être consultées et activées dans le tableau de bord du portail Web.

Le résultat

De tous les avantages que la solution de B2BE a apportés à BT Mining, le plus grand aurait été que la solution a été livrée bien dans le délai de transition. « J'étais absolument convaincu qu'il était impossible que le système soit opérationnel dans un délai aussi court, surtout avec toute l'intégration des fournisseurs requise. Donc, lorsque le projet a été terminé à temps et qu'il restait encore plusieurs jours, il ne faisait aucun doute que nous avions affaire aux bonnes personnes », a déclaré Sean Whitaker, chef de projet chez BT Mining.

Cette transition rapide et sans problème peut être attribuée, au moins en partie, à une gestion harmonieuse et organisée des fournisseurs. B2BE a géré toutes les communications avec chaque fournisseur, en veillant à ce que tous les gestionnaires du système soient pleinement au courant du fonctionnement du système et à

ce que tout problème soit résolu rapidement.

En outre, B2BE a fourni la solution à BT Mining à un prix compétitif, ce qui a contribué de manière significative à ses objectifs de réduction des coûts et d'augmentation de l'efficacité.

“ J'étais absolument convaincu qu'il était impossible que le système soit opérationnel dans un délai aussi court. Ainsi, lorsque le projet a été terminé à temps et qu'il restait encore plusieurs jours, il ne faisait aucun doute que nous avions affaire aux bonnes personnes.”

Sean Whitaker, chef de projet, BT Mining