



ÉTUDE DE CAS

Comment **Transporeon**
aide Limagrain Europe
à réaliser **son champ
de rêve**





Nous avons choisi Transporeon pour nous aligner sur les attentes de nos clients en termes de gestion et de suivi de leurs expéditions, tout en gérant plus efficacement nos relations avec nos partenaires transporteurs.

La plateforme devrait nous permettre de nous rapprocher des modes de fonctionnement B2C.

GRÉGORY MAILLET

GESTIONNAIRE DES SYSTÈMES DE
TRANSPORT, LIMAGRAIN



Notre choix a été renforcé par le fait que Transporeon offrait une solution multi- modules à travers une interface collaborative et intégrée. Dans le cadre d'un programme de transformation majeur, le projet Transporeon a été livré dans les délais et bien intégré à nos autres outils transactionnels, ce qui nous a permis d'atteindre nos objectifs métiers et d'être prêts pour l'avenir de la chaîne d'approvisionnement.



JÉRÔME PRIEST

BUSINESS PROJECT MÉTIER,
LIMAGRAIN EUROPE



Faits et chiffres:



**2 milliards
d'euros**

Chiffre d'affaires annuel du
Groupe (Limagrain Europe
plus de 700M€ en 2022)



20

Filiales européennes
et vente dans 50
pays



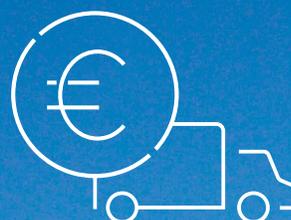
1800

Employés
passionnés



6 Millions

De doses
transportées



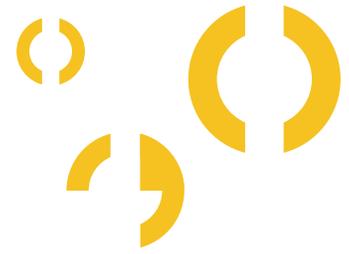
**15 à 20 millions
d'euros**

Budget transpor





À propos du client



Limagrain est une coopérative agricole et un groupe international détenue par des agriculteurs français qui produit et commerciale des semences de haute qualité tout en soutenant des pratiques durables.

Limagrain Europe opère à travers un réseau d'une vingtaine de filiales européennes, au service de clients présents dans près de cinquante pays

Ses principaux produits sont les grandes cultures, le maïs, le tournesol, le colza et les céréales, transportés en sacs et en vrac. Chaque année, ils expédient environ 6 millions de sacs de semences avec un poids moyen de 15 kg par sac.

Pour répondre à leurs besoins en matière de transport dans les différentes régions, ils allouent un budget annuel compris entre 15 et 20 millions d'euros.

En tant qu'organisation agricole responsable, Limagrain Europe s'efforce d'optimiser ses opérations de transport tout en minimisant son impact sur l'environnement.



Challenge

L'un des challenge majeurs de Limagrain Europe est la saisonnalité de ses opérations de transport, en raison des caractéristiques des cultures et de leurs périodes de distribution respectives.



La haute saison pour les expéditions de maïs et de semences de tournesol s'étend de décembre à avril et représente environ les trois quarts de tous les volumes. Le quart restant est consacré aux semences de colza en juillet et août.

L'attribution des transports pendant cette haute saison était un défi, car l'entreprise s'appuyait sur des méthodes manuelles et des outils qui manquaient d'intégration. Pour traiter les flux, elle utilisait un système de gestion des transports et une plateforme de prise de rendez-vous, tandis que les tarifs de transport étaient gérés par courrier

électronique et le suivi de la distribution s'appuyait sur des feuilles de calcul Excel. Ce manque d'intégration entre les outils nécessitait une manipulation importante des données, ainsi qu'une compilation et une nouvelle saisie des données qui prenaient beaucoup de temps.

Des fichiers Excel ont également été utilisés pour le processus d'appel d'offres de Limagrain Europe pour les services de transport. Cette approche manuelle a entraîné des difficultés dans la consolidation des données et un long traitement pour développer une stratégie de transport claire.





Solution

Afin de rationaliser sa logistique de transport et d'accélérer l'acceptation de ses ordres de transport, Limagrain Europe a établi un cahier des charges détaillé et lancé un appel d'offres auprès de plusieurs fournisseurs de solutions de gestion de transports. La société connaissait déjà Transporeon, grâce à sa réputation dans la presse spécialisée, et a choisi la plateforme pour sa suite

Depuis lors, ils utilisent plusieurs modules des plateformes Transporeon pour les aider à atteindre leurs objectifs métiers :

- Transport Assignment
- Time Slot Management
- Freight settlement
- Road Visibility
- Analytics
- Freight Procurement
- Rate Management



Transport Assignment



Time Slot Management



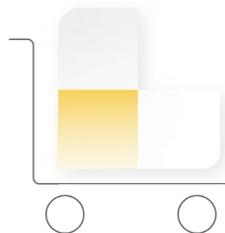
Freight Settlement



Road Visibility



Analytics



Freight Procurement



Rate Management

Résultats

Transporeon a dépassé les attentes de Limagrain Europe. Le projet a été bien exécuté et a respecté les délais, les coûts et les normes de qualité convenues. Depuis, la plateforme a apporté un certain nombre d'avantages aux opérations et aux processus de l'entreprise :

- Affectation plus rapide des transporteurs, amélioration de l'efficacité opérationnelle et réduction des retards.
- Réduction significative des échanges téléphoniques avec les opérateurs, les services clients et les entrepôts, ce qui se traduit par des gains de temps et une meilleure utilisation des ressources.
- L'automatisation et la numérisation des tâches manuelles, qui réduisent les erreurs et libèrent des ressources pour des activités à plus forte valeur ajoutée.
- Amélioration du suivi des livraisons grâce à l'intégration avec leur système ERP, garantissant une meilleure visibilité des statuts d'expédition et une plus grande satisfaction des clients.
- Amélioration de la qualité du service et du suivi, avec une diminution de 50 % des appels téléphoniques.
- Une plus grande visibilité dans la traçabilité des livraisons internes, permettant un meilleur suivi et un meilleur contrôle.
- Une diminution des réclamations des clients concernant les délais de mise en place des transports.





Regarde vers l'avenir

Avec la mise en place de la plateforme Transporeon, Limagrain Europe a maintenant besoin des données pour améliorer sa visibilité en temps réel avec ses fournisseurs de services. Actuellement, la visibilité est de 10 % et l'objectif est d'atteindre 50 % dans un avenir très proche.

L'entreprise prévoit également d'utiliser la solution « Carbon Visibility » de Transporeon pour calculer et contrôler l'empreinte carbone des émissions de portée 1, 2 et 3, en mettant particulièrement l'accent sur celles liées au transport, qui représentent une part importante de ces émissions.

Limagrain Europe souhaite se tenir informé des évolutions de la plateforme Transporeon qui pourront apporter une valeur ajoutée.

Par exemple, l'e- CMR leur permettra d'évoluer vers une chaîne d'approvisionnement sans papier, tout en effectuant des consultations en temps réel et en facilitant la visibilité avec toutes les parties prenantes.

Avec Transporeon comme partenaire dans son parcours de digitalisation logistique, Limagrain Europe peut se réjouir de rationaliser ses processus et d'atteindre ses objectifs de durabilité.

Plus d'informations sur Limagrain Europe :
<https://www.limagrain-europe.com>



Vous voulez savoir comment la **plateforme de gestion des transports de Transporeon** peut vous aider à améliorer votre efficacité opérationnelle et à atteindre vos objectifs en matière de développement durable ?

[CLIQUEZ ICI](#)

