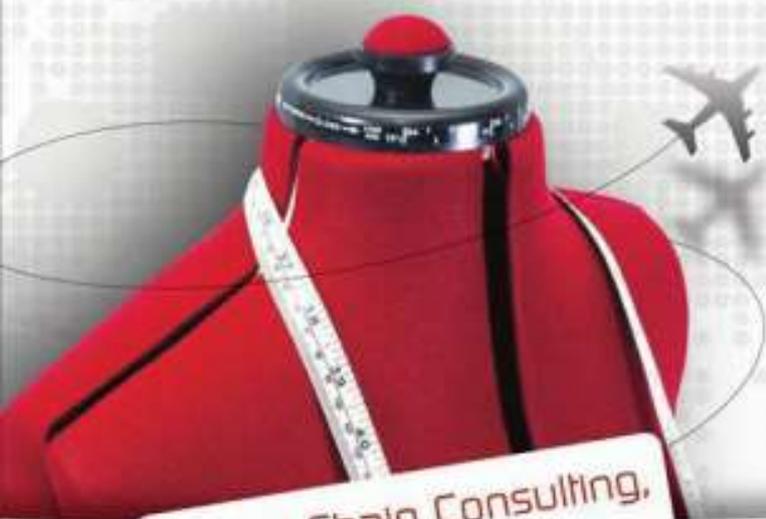


Supply Chain MAGAZINE

Le magazine professionnel des décideurs de la Supply Chain
Juillet-Août 2015 - Numéro 96 - Exemplaire gratuit
www.SupplyChainMagazine.fr

alis
SIE
international



Supply Chain Consulting,
Solutions & Services

Imaginer la logistique sur mesure
dans un monde sans frontières...

- ❖ Conseil en stratégie Supply Chain, Ingénierie logistique, transport et douanière
- ❖ Technologie & Innovation
- ❖ Intégration et Gestion de Solutions & Services Externalisés
- ❖ Tour de Contrôle Transport & Douane

4, rue du Meunier
ZAC du Moulin - BP 19622
95724 Roissy CDG Cedex
Tél. : +33 (0)34 38 57 97
scm@alis-intl.com

www.alis-intl.com

Le textile se met au PLM



DOSSIER Logiciels de transport (TMS)



TMS V14 d'Akanea

TMS

Les nouvelles technologies les rendent plus accessibles

Le taux d'équipement varie sensiblement entre chargeurs, transporteurs et commissionnaires. Mais les éditeurs mettent tout en œuvre pour démocratiser le TMS : mode SaaS, déploiements accélérés, etc. A cela s'ajoutent les nouvelles technologies de mobilité qui contribuent à aller plus loin en matière de traçabilité.

TMS, vous avez dit TMS (Transportation Management System) ? Si l'acronyme est désormais bien connu, sa réalité est souvent plus complexe qu'imaginé. Les applications et périmètres varient considérablement d'un éditeur à un autre : optimisation de tournées, stations de chargeurs d'édition d'étiquettes, pré-facturation, planification du transport, sourcing, etc. Par ailleurs, il est courant de distinguer les TMS destinés aux chargeurs (pilotage de l'activité de transport, dimension tactique et stratégique, etc.), de ceux proposés aux commissionnaires de transport (voir encadré page 59) ou aux transporteurs (exécution, etc.). Difficile de se retrouver dans cet écosystème où les frontières du TMS sont en réalité plus vastes et plus floues que celles du WMS (Warehouse Management System). « Il n'existe pas un type mais des types de TMS variant selon chaque éditeur. Par ailleurs, certains clients ne recherchent, sous l'appellation TMS, que des briques fonctionnelles isolées (pré-



facturation, etc.)», déclare Philippe Marques, Responsable activité TMS chez A-Sis.

Un taux d'équipement variable

« Le taux d'équipement TMS des chargeurs aux Etats-Unis est de 39 %. Il n'est que de 10 % sur le marché européen. Ce taux est en revanche plus élevé, de l'ordre de 25 %, chez les prestataires pour qui le TMS est avant-tout un outil de production. En raison de la taille critique nécessaire, nous estimons qu'un TMS se justifie pour seulement 12-13.000 transporteurs sur les 40.000 en France. Les commissionnaires et organisateurs de transport, dont l'organisation et l'optimisation du transport sont le nerf de la guerre, sont tous équipés d'un TMS », indique Yvan Keller, Directeur de la practice TMS chargeur au sein du Cabinet BP2R. Plusieurs raisons expliquent ce faible taux chez les chargeurs. D'une part, la méconnaissance de ces solutions et d'autre part, les difficultés de mise en œuvre dues à la grande complexité de ces outils. « Du côté des transitaires et des presta-

taires, le marché (de renouvellement) est tendu compte-tenu des difficultés économiques des dernières années. En revanche, nous observons une forte quantité de dossiers (presque exclusivement pour du premier équipement) chez les chargeurs et les 4PL. Les grands groupes prennent conscience des gains réalisables sur le transport », observe Jérôme Bour, PDG de DDS Logistics. Depuis 2 ans, les TMS ont en effet le vent en poupe chez les chargeurs. L'e-commerce n'est pas étranger à ce soudain intérêt.

Des enjeux forts de coûts...

Sans surprise, la réduction de la facture transport reste un enjeu fort (voir encadré page 57). « Les chargeurs souhaitent en priorité mettre sous contrôle l'ensemble des coûts et réduire leur budget transport », confirme Jérôme Bour. Les chargeurs prennent le sujet TMS souvent par la loupe de l'achat de transport, puis descendent vers des sujets d'optimisation au sens large (productivité des équipes, rationalisation des tournées,



Philippe Marques,
Responsable
activité TMS
chez A-Sis



Jérôme Bour,
PDG de DDS
Logistics



Yvan Keller,
Directeur de
la pratique TMS
chargeur au sein
du Cabinet BP2R



**Morgan
Brouard,**
Responsable
Logistics
Automation
France chez
Kratzer
Automation



**Stéphane
Ghioldi,**
Vice Président
Supply Chain
chez Capgemini
Consulting



**Arnaud
Martin,**
Directeur du
développement
de marchés
chez Akanea

etc.). « La réduction de la facture transport est possible rapidement grâce à une mise en concurrence des transporteurs réalisée par le TMS sur la base de différents critères (délais, qualité, etc.) et bien entendu, des coûts. Par ailleurs, la mise en place d'un module de pré-facturation peut aboutir à des gains extrêmement rapides, de l'ordre de 3% de réduction de la facture transport. En outre, le déploiement d'une fonctionnalité d'optimisation de tournées génère jusqu'à 10-15 % de baisse des coûts de transport », décrit Philippe Marques. Un TMS automatise des tâches effectuées auparavant manuellement. « Nos clients souhaitent rationaliser les tâches d'exploitation récurrentes et répétitives. Nous accordons donc beaucoup d'importance dans nos solutions à l'indicateur du nombre d'ordres de transport géré quotidiennement par exploitant », illustre Arnaud Martin, Directeur du développement de marchés chez Akanea. Au-delà des bénéfices internes, Morgan Brouard, Responsable logistics automation France chez Kratzer Automation, évoque un autre aspect : « Les projets se concrétisent plus rapidement si nos clients ont une opportunité commerciale associée. La simple optimisation des processus internes n'est plus suffisante ».

... et de service

Il est par ailleurs un véritable outil de pilotage du transport. « Les solutions doivent permettre un tracking intelligent, une localisation des véhicules, une capacité à les réorienter en temps réel, etc. Cela devient possible grâce aux nouvelles technologies, commente Stéphane Ghioldi, Vice-Président Supply Chain chez Capgemini Consulting. Et d'ajouter : Lorsque l'on parle de temps réel, il s'agit en réalité de cadencement régulier d'informations toutes les X minutes. L'enjeu est très complexe d'un point de vue technique pour des gains parfois limités. Attention à bien positionner le curseur en fonction des besoins (valeur de la marchandise, etc.). » Les aspects liés à la traçabilité des flux ont pris une importance capitale. « Nos clients ont les mêmes attentes que celles des consommateurs. La remontée et la mise à disposition des informations de tracking sur un portail Web par exemple est une demande très forte », précise Philippe Marques. Lionel Albert, EMEA Supply Chain Applications Director chez Oracle énumère 3 grandes évolutions du côté de la demande : « L'arrivée sur le marché du travail d'une « génération smartphone » nous force à nous inspirer de leurs fonctionnalités pour nos systèmes d'information. Par ailleurs, la notion de pilotage global est omniprésente. Ces indicateurs, en général consultés par les managers, peuvent être vus et pilotés en temps réel sur une tablette. Nous commençons également à voir quelques demandes en



DDS Mobile Tracking
(éditeur DDS Logistics)

Terminal affichant
les menus de Cadis
(éditeur Kratzer Automation)

matière de big data, pour la manipulation d'un grand volume de données, afin de faire, par exemple, de la simulation en temps réel ».

Les smartphones révolutionnent la mobilité

En réponse à la demande, l'offre ne se fait pas attendre. Certains éditeurs ont compris très tôt les bienfaits de la mobilité. « Dans notre V14, sortie il y a 6 mois environ, nous avons rendu disponible l'application TMS sur smartphone et tablette. Les conducteurs ont par exemple accès en temps réel au TMS central sur leur outil de mobilité. Il ne s'agit pas d'un autre système interfacé avec le TMS mais du TMS lui-même », développe Arnaud Martin. Même discours chez d'autres éditeurs. « Nous avons présenté lors du dernier SITL notre version sous Android. Outre les terminaux professionnels, Cadis est désormais disponible sur smartphones », explique Morgan Brouard. « Les gros transporteurs sont déjà équipés de systèmes d'informatique embarquée. Grâce aux smartphones, un chargeur peut demander à un transporteur de taille plus modeste de lui remonter les informations en quasi temps réel via l'application DDS Mobile Tracking sur son smartphone. Cette masse d'informations capturées permet de mieux analyser les tendances. La mesure de la qualité de service prend aussi beaucoup d'importance. Nous renforçons donc l'aspect indicateurs et tableaux de bord avec notamment un nouveau module DDS Dashboard consultable sur tablette », détaille Jérôme Bour. Les nouveaux outils de mobilité de type smartphone, exigeant des investissements moindres, permettent donc une traçabilité en temps réel (voir interview page 58). De nouvelles fonctionnalités adressées spécifiquement au e-commerce voient également le jour. « Nous souhaitons intégrer dans notre prochaine version prévue pour la fin de l'année des fonctions dédiées à la remontée des avis clients. Nous maîtrisons la technologie de capture de l'avis client juste après la livraison. Notre objectif est d'agréger ces informations pour en faire une notation de la qualité du transport que l'e-commerçant pourra valoriser

sur son site et renforcer ainsi son message commercial », confie Jérôme Bour. Parmi les bienfaits des TMS pour le commerce, Yvan Keller cite une autre fonctionnalité : « Certains éditeurs proposent de l'optimisation incrémentale, c'est-à-dire une optimisation en continu. Cela permet de donner des RDV avec des créneaux très serrés (à l'heure près) au client dès sa prise de commande, parfois plusieurs jours avant la livraison. Selon le client, la solution est capable de proposer des prestations différenciées ».

Le SaaS démocratise le TMS dans les PME

Autre constat : l'intérêt croissant des éditeurs pour les entreprises de plus petite taille. En corrélation avec ce phénomène, le mode SaaS (Software as a Service) ne cesse de se généraliser et s'impose depuis plus d'un an comme un modèle économique pertinent. Il y a seulement 2 ans, les utilisateurs craignaient cette nouvelle façon de faire mais le marché a depuis gagné en maturité. Les raisons sont légion pour opter pour ce fonctionnement : tarification à l'unité d'œuvre, rapidité de mise en place, sous-traitance des infrastructures et des mises à jour, etc. « La mise en œuvre en mode SaaS est com-

prise entre 8 et 10 semaines contre 1 ou 2 ans avec du mode classique », signale Lionel Albert. « Notre solution s'adressait historiquement aux chargeurs de type grand compte. Les PME étaient freinées avec notre offre traditionnelle par les coûts de mise en œuvre et de maintenance. Nous lançons cet été, pour les entreprises de taille plus modeste, une offre « Expedito Starter » full Web, proposée à un coût compétitif, nécessitant très peu de paramétrage et de mise en œuvre », annonce Laurent Mazard, Directeur Commercial de TDI - Transfert Développement Informatique. Les PME peuvent enfin accéder à ces outils à moindre coût. « Nous avons été encore plus loin dans l'industrialisation de notre version SaaS et proposons aujourd'hui toute une déclinaison du TMS en gamme. Nous démarrons à 36 €/mois/utilisateur. Ce prix d'entrée rend notre produit très accessible aux TPE », témoigne Arnaud Martin. Yvan Keller nuance néanmoins : « Les solutions en mode SaaS permettent aux petits transporteurs de répondre à leur besoin de facturation à partir de quelques dizaines d'euros par mois. En revanche si un chargeur souhaite s'équiper d'un TMS (même en SaaS) susceptible de générer des gains, son budget transport annuel doit être relativement important. On estime le budget annuel



Lionel Albert,
EMEA
Supply Chain
Applications
Director
chez Oracle



Laurent Mazard,
Directeur
Commercial
de TDI - Transfert
Développement
Informatique

transport plancher à 2 M€. Il doit aussi représenter un enjeu pour l'entreprise, en l'occurrence au moins 5 % du CA annuel. En dessous, il est difficile d'amortir le TMS ». On constate d'une manière générale un effort de la part des éditeurs pour accélérer les mises en œuvre alors que les clients ont aussi tendance à favoriser des solutions plus standardisées. Les outils sur Internet répondent aussi à une autre attente des utilisateurs : la collaboration. « Avec des solutions « full Web », vous pouvez étendre votre TMS à qui vous voulez parmi vos partenaires, et ce, sans besoin d'interfaces supplémentaires avec une plate-forme collaborative. Aujourd'hui avec le SaaS, la collaboration est native. Le TMS s'ouvre ! », s'enthousiasme Yvan Keller.

Au-delà du TMS...

De quels autres outils disposent les utilisateurs pour améliorer leur transport ? « Pour les plus avancés ayant réduit au maximum les négociations avec les transporteurs, mis sous contrôle



Reynald Boivin,
Responsable
Etudes et projets
chez Ciblex

Reynald Boivin, Responsable Etudes et projets chez Ciblex Peu d'éditeurs de TMS adaptés au transport express

« Nous avons décidé en 2006 de lancer un projet global incluant la mise en place d'un nouveau TMS pour moderniser notre système existant (développé en interne), et le déploiement d'un outil d'informatique embarquée (avec des PDA) pour remonter les informations en temps réel à nos clients et suivre plus facilement les tournées et les anomalies. Nous avons commencé par le volet informatique embarquée. L'objectif était clair : améliorer le service rendu au client. Ce système a été mis en œuvre en 6 mois pour les livraisons sur nos 18 agences et 110 dépôts répartis dans toute la France. Les informations sont remontées automatiquement et mises à disposition de nos clients sur l'extranet dans le quart d'heure suivant, délai qu'ils considéraient satisfaisant. Les entreprises du secteur médical, qui représentent une part significative de notre portefeuille client, exigent une preuve de livraison. Outre la signature sur le PDA, elles veulent un « tampon » du destinataire. Peu

d'éditeurs proposaient à l'époque cette fonctionnalité qui a donc été un critère déterminant dans notre choix (Kratzer Automation). Outre les appréciations positives de nos clients existants, ce projet nous a permis de gagner un appel d'offre en 2010



© CIBLEX

Camion Ciblex

Expedito (éditeur TDI - Transfert Développement Informatique)

Liste des expéditions

Rechercher une expédition

7 758 expéditions trouvées

Date de départ	N° expédition	Statut	Destinataire	CP	Commune	Nb UM	Poids (kg)
02/01/2013	1104885	NEX	FEU VERT ST POL SUR MER LOR	59 430	ST POL SUR MER LOREM PIS	1	45
02/01/2013	1104885	NEX	FEU VERT ST POL SUR MER LOR	59 430	ST POL SUR MER LOREM PIS	1	65
02/01/2013	1104885	NEX	FEU VERT ST POL SUR MER LOR	59 430	ST POL SUR MER LOREM PIS	1	45
02/01/2013	1104885	NEX	FEU VERT ST POL SUR MER LOR	59 430	ST POL SUR MER LOREM PIS	1	4
02/01/2013	1104885	NEX	FEU VERT ST POL SUR MER LOR	59 430	ST POL SUR MER LOREM PIS	1	1
02/01/2013	1104885	NEX	FEU VERT ST POL SUR MER LOR	59 430	ST POL SUR MER LOREM PIS	1	32
02/01/2013	1104885	NEX	FEU VERT ST POL SUR MER LOR	59 430	ST POL SUR MER LOREM PIS	1	1
02/01/2013	1104885	NEX	FEU VERT ST POL SUR MER LOR	59 430	ST POL SUR MER LOREM PIS	1	4
02/01/2013	1104885	NEX	FEU VERT ST POL SUR MER LOR	59 430	ST POL SUR MER LOREM PIS	1	2
02/01/2013	1104885	NEX	FEU VERT ST POL SUR MER LOR	59 430	ST POL SUR MER LOREM PIS	1	6

Expedito (éditeur TDI - Transfert Développement Informatique) l'ensemble des process et déployé un TMS, la marche suivante est la mutualisation. Pour ce faire, il est possible de s'appuyer sur des 4PL, également en mesure de diffuser leur propre TMS », analyse Jérôme Bour qui évoque aussi la RFID et les objets connectés comme un moyen pour capturer en masse des informations sur le contenu des expéditions. « Il existe des outils dédiés à la gestion de la livraison du dernier kilomètre au consommateur. Ces solutions (Oracle Real-Time Scheduler) permettent de piloter, au-delà de la prestation de transport, une offre de service », informe Lionel Albert. Restons attentifs dans les années à venir ! ■ BRUNO SIGUICHE

Jean-Michel Dubois,
Directeur Logistique (UPS, Raja)
Le TMS vu par un chargeur

« La 1^{ère} attente des chargeurs vis-à-vis d'un TMS est l'optimisation des coûts de transport. Chez Raja, nous souhaitons pouvoir le faire en temps réel en choisissant le meilleur transporteur pour chaque commande. Le 2^e sujet concerne la gestion des appels d'offre de transport : la négociation et la sélection des fournisseurs. Le 3^e point est lié au suivi de la commande depuis le départ de l'entrepôt jusqu'au client final. Tous les TMS ne le font pas. Le 4^e aspect est lié à la mutualisation. Des outils puissants sont en effet nécessaires pour optimiser les chargements partagés entre plusieurs utilisateurs. Enfin, la gestion des tournées est aussi un élément important. D'après mon expérience, l'enjeu financier est fondamental, d'autant que les TMS requièrent des budgets parfois élevés. Il est donc capital d'analyser et d'évaluer précisément cet aspect. Le R.O.I. attendu pour un TMS ne doit pas excéder 2 ans. Celui-ci n'est pas simple à calculer. Il est nécessaire de faire des simulations (avec des données d'expédition sur plusieurs mois) des gains générés. Pour ce faire, une certaine proximité avec l'éditeur est requise. S'agissant de la question du choix de ce-dernier, un TMS n'arrive pas ex nihilo. Il s'intègre dans un environnement existant. Chez Raja, nous étions déjà équipés du WMS d'Hardis (Reflex). Un des critères de choix primordial de l'outil est l'interopérabilité, les interfaces avec les systèmes d'information existants et son positionnement dans l'architecture informatique (rattaché à l'ERP ? à l'OMS ? au WMS ? etc.). Après vérification de l'adéquation entre les fonctionnalités proposées par le TMS d'Hardis et nos besoins, nous avons opté pour cet outil qui présentait avant tout l'avantage de simplifier les échanges avec notre WMS. Par ailleurs, Le mieux est l'ennemi du bien ! J'ai connu des systèmes très sophistiqués mais dont la mise en œuvre et le paramétrage s'avéraient trop complexes. Les TMS deviennent des outils de plus en plus nécessaires, d'une part car les chargeurs sont en quête de toujours plus d'agilité, en particulier depuis 5-6 ans, et d'autre part car les attentes des clients en matière de qualité de service et de suivi des délais évoluent fortement. Du côté de l'offre, j'ai le sentiment que les éditeurs tentent de simplifier l'intégration des TMS et que les modules de type « reporting », suivi et traçabilité s'affinent de plus en plus. » ■ **BS**



© JMD



Marc Bot,
Directeur
de Link@Pilot

Marc Bot,

Directeur de Link@Pilot (Groupe Log'S)

« La société repose sur une équipe de pilotes de flux et un système d'information »

Chez Link@Pilot, le TMS n'est pas un simple outil mais un élément structurant de l'activité du 4PL.

Supply Chain Magazine : Présentez-nous votre société et ses activités...

Marc Bot : Le Président de Log'S, Franck Gri-monprez, m'a missionné pour ouvrir une unité 4PL, Link@pilot, il y a un peu plus d'un an. Notre démarche consiste à identifier les leviers d'optimisation de schémas de transport chez nos clients, puis à les piloter opérationnellement. Nous ne disposons pas de moyens de transport en propre. La société repose sur une équipe de pilotes de flux et un système d'information.

SCMag : A quel système d'information faites-vous référence ?

M.B. : Nous avons opté pour un TMS chargeur (DDS Shipper de l'éditeur DDS Logistics). Le 1^{er} critère de nos clients est en général l'optimisation du budget du transport. Le modèle cherche instantanément l'option la moins coûteuse quel que soit le mode de transport (forfait palette, affrètement, messagerie, etc.) pour chacune des commandes. Nous disposons dans notre système de grilles transport négociées par nos soins ou de celles gérées par nos clients.

SCMag : Pourquoi avoir choisi DDS Shipper ?

M.B. : Il nous fallait un mode SaaS pour délocaliser facilement le portail TMS chez nos clients. La capacité de l'outil à générer de l'éditique grâce aux interfaces créées avec les transporteurs est aussi une force du modèle de DDS (en partenariat avec l'éditeur TDI - Transfert Développement Informatique). Quel que soit l'opérateur utilisé par nos clients, ils accèdent à l'ensemble des informations de traçabilité via un seul portail. Un des autres éléments différenciant de l'éditeur a été de proposer cette application TMS SaaS sur smartphone, que nous mettons gratuitement à disposition des transporteurs ne disposant pas de système embarqué. DDS était le seul éditeur à proposer cette fonctionnalité lors de la sélection.

SCMag : Pourriez-vous nous donner des éléments sur le planning du projet ?

M.B. : La 1^{ère} application a été mise en œuvre en juillet 2014, 3 mois seulement après avoir choisi l'éditeur. Nous avons commencé par travailler sur les approvisionnements des produits régionaux

dans le Nord-Pas-de-Calais pour le compte d'Auchan. Le TMS optimise la ramasse chez les petits producteurs de la région pour livrer la grande distribution locale. Puis nous avons développé, entre septembre et décembre 2014, le module de distribution en interfaçant le TMS avec le WMS de l'activité 3PL de notre groupe. Entre janvier et mars 2015, nous avons déployé le module « pure 4PL » permettant à nos clients (non clients Log'S) à travers le portail SaaS de suivre la traçabilité de leur commande et d'éditer chez eux leurs étiquettes de transport.

SCMag : Avez-vous eu besoin de développements spécifiques ?

M.B. : Le cœur du TMS est un moteur de groupe. Nous avons personnalisé le portail. En revanche, quel que soit l'éditeur, le temps de paramétrage est colossal. Je pense que c'est une raison pour laquelle les chargeurs hésitent à s'équiper de TMS et préfèrent parfois opter pour des prestataires, comme nous, plus à même de mutualiser ce coût de paramétrage.

SCMag : La traçabilité est-elle une exigence forte pour vos clients ?

M.B. : Il ne s'agit plus d'une simple demande mais d'un impératif, en particulier pour les activités de BtoC. C'est pour cette raison que nous souhaitons développer cette solution de SaaS embarquée sur smartphone. Néanmoins, la géolocalisation fait défaut dans notre TMS. Nous aimerions pouvoir déployer cette fonctionnalité à horizon 3 ans pour aller encore plus loin dans la transparence.

SCMag : De quelle manière le TMS vous aide-t-il dans vos démarches de mutualisation ?

M.B. : La mutualisation se fait chez un même client disposant de plusieurs sites. Pour notre client La Foir'Fouille, le TMS associe en permanence les lots de deux sites et génère des propositions de groupage. Nous souhaitons à court terme procéder à de la mutualisation inter-clients grâce au TMS qui intègre les métrages, les poids et les dates de livraison. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR BRUNO SIGUICHE

Claude Soumet,

Directeur Général de Denjean logistique

Le déploiement d'un TMS chez un commissionnaire de transport

« Nous déployons actuellement (1^{er} semestre 2015) un TMS (XMS de l'éditeur Logitimum) de type chargeur sous la forme d'une licence. En tant que commissionnaire, nous organisons le transport pour le compte de nos clients. Nous souhaitons bénéficier d'un accès plus fluide aux informations de traçabilité, notion fondamentale dans le secteur du e-commerce. Le TMS nous fournit directement tous les éléments liés aux expéditions, alors qu'avant nous devions nous connecter manuellement aux différents systèmes d'information des transporteurs. Notre 2^e objectif est de gagner en performance opérationnelle et économique. Le TMS identifie le meilleur transporteur en fonction de plusieurs critères : délais, caractéristiques physiques du produit, etc. Compte-tenu de notre cahier des charges, nous avons identifié un nombre restreint d'éditeurs. Pour notre choix, nous avons favorisé les fonctionnalités, l'évolutivité de l'outil ainsi que le coût. Notre WMS (Bext de l'édi-

teur Infflux) étant bien structuré, l'interopérabilité n'a pas été un élément discriminant. Il est encore trop tôt pour communiquer des résultats chiffrés. Le R.O.I. de cet outil est prévu sur 2 ans mais nous observons déjà une amélioration de l'efficacité et de la qualité de service pour l'ensemble de nos clients, en particulier pour nos clients e-commerçants. » ■ BS



Claude Soumet,
Directeur Général
de Denjean
logistique

Manitou Group se dote de la station chargeur de TDI

Le Groupe Manitou a depuis peu mis en œuvre Expedito (édité par TDI) et est désormais capable d'éditer lui-même les étiquettes spécifiques à chaque transporteur.



Sylvain Jaguelin,
Responsable des Opérations Pièces de Rechange du Centre Logistique Pièces de Rechange Manitou



Thomas Joubert,
chargé de projet au Centre Logistique Pièces de Rechange Manitou

Le plus gros entrepôt mondial de pièces de rechange du groupe Manitou a récemment mené un projet de transport en étroite collaboration avec l'éditeur TDI - Transfert Développement Informatique. « Cet entrepôt assure la distribution mondiale des pièces de rechange de la marque Manitou ainsi que la distribution européenne des marques Gehl et Mustang. La performance logistique au sein de l'entrepôt, la maîtrise du transport et la distribution sont donc des éléments stratégiques », introduit Sylvain Jaguelin, Responsable des Opérations Pièces de Rechange du Centre Logistique Pièces de Rechange Manitou. Le fabricant de matériel de manutention travaille avec de nombreux transporteurs de tout type : express aérien pour les urgences (intégrateurs comme DHL, TNT ou UPS), express au niveau national (Proxidis express, etc.), messagerie, affrètement pour les produits de dimension hors norme, etc. Manitou s'est équipé il y a déjà plusieurs années du TMS de l'éditeur DDS (DDS Shipper) mais uniquement sur le périmètre affrètement. Le groupe ressentait le besoin d'intégrer davantage ses partenaires transport dans sa Supply Chain. « Un partenaire nous a mentionné l'existence de l'outil Expedito (édité par TDI).

Les premiers échanges nous ont convaincus des bénéfices métier et informatiques », se souvient Sylvain Jaguelin. N'ayant recensé que peu d'acteurs sur le marché proposant un système similaire intégrant autant de transporteurs, le groupe Manitou n'a pas longtemps hésité avant d'opter pour cet outil.

Des étiquettes au bon format transporteur

Le top départ du projet est donné en mars 2014. Souhaitant monter en cadence transporteur par transporteur, le déploiement se termine en avril de la même année. Pourquoi avoir mis en œuvre Expedito ? « Nos transporteurs sont équipés de systèmes d'information (SI) différents. Les flux d'information le sont également. En outre, nous



Captures d'écran de la station de travail Expedito utilisée par Manitou



manquions de souplesse pour intégrer de nouveaux partenaires. Le rôle d'Expedito est de maîtriser ces divers formats de fichier transporteur et de les rendre accessibles dans un seul outil. De plus, il permet la mise à jour du plan de transport et intègre automatiquement les nouveaux formats d'étiquettes des transporteurs (pour la France et l'Europe). Nos opérateurs en bout de chaîne peuvent ainsi apposer l'étiquette au bon format du transporteur. Il n'y a donc plus d'étape de ré-étiquetage », explique Sylvain Jaguelin. Cet outil d'édition fonctionne en mode SaaS, un « plus » pour intégrer des mises à jour fréquentes. « A l'époque, ce mode SaaS a soulevé beaucoup d'interrogations en interne et suscité de nombreuses discussions avec le partenaire qui nous a finalement rassurés quant à la sécurisation des données, au taux de disponibilité et au niveau de performance du système », précise Sylvain Jaguelin. Manitou et TDI ont avancé main dans la main tout le long du projet. « Nous avions la problématique de la gestion des matières dangereuses pour laquelle la législation est très particulière au

Coup de projecteur sur le groupe Manitou

- Spécialiste de la manutention tout-terrain : conçoit, produit, distribue et assure le service de matériels à destination de la construction, de l'agriculture et des industries
- Réseau de 1.400 concessionnaires dans le monde
- 1,25 Md€ en 2014 dans 140 pays
- 3.300 collaborateurs

niveau des transports. TDI n'était à l'époque pas capable de traiter cet aspect. Nous avons donc co-développé les segments EDI pour envoyer les informations complémentaires (codes UN, emballage, etc.) dans les SI des transporteurs. Auparavant, ces déclarations étaient 100 % papier », raconte Thomas Joubert, chargé de projet au Centre Logistique Pièces de Rechange Manitou.

Des gains qualitatifs et quantitatifs

Aujourd'hui Expedito traite entre 850 et 900 colis chaque jour. Le R.O.I. mesurable est de l'ordre de 2,5 - 3 ans. Néanmoins, Sylvain Jaguelin insiste sur le fait que celui-ci ne prend pas en compte les bénéfices liés à l'amélioration des niveaux de qualité, de fiabilité et de traçabilité. Grâce au numéro de suivi du colis et à l'accessibilité des informations le concernant via un portail Web, les appels vers l'administration des ventes ont chuté sensiblement. En outre, le Responsable des Opérations évoque aussi les gains liés à une plus grande réactivité. Est-il question d'aller plus loin ? « *Expedito est capable de sélectionner le bon transporteur en fonction de différents critères dont le coût mais nous n'utilisons*



pas cette fonctionnalité. En effet, nous avons fait le choix en 2007, date du démarrage de l'entrepôt, de piloter l'affectation des commandes directement dans le WMS », confie Sylvain Jaguelin. Néanmoins, de nouveaux sujets voient le jour. « *Il s'agit en réalité d'un projet dans le projet. Nous utiliserons*

*Expedito pour les envois « Overseas ». L'objectif est de dématérialiser les documents douaniers au travers de l'outil. TDI a développé cette nouvelle fonctionnalité pour nous. Le démarrage en production est prévu cet été. Des gains significatifs sur les coûts de traitement sont attendus. Sans compter, les apports en matière de traçabilité », détaille Thomas Joubert. Sylvain Jaguelin évoque un autre sujet de réflexion concernant le transport : « *Il nous manque pour la messagerie et l'express aérien la facturation automatique (dont nous disposons pour l'affrètement) ». Le sujet verra peut-être le jour à moyen terme... ■**

BRUNO SIGUICHE