

Certes, le choix d'un logiciel de gestion et d'optimisation du transport doit refléter du mieux possible les objectifs et les fonctionnalités définis dans le cahier des charges. Mais l'outil n'est pas tout, encore faut-il le rendre utilisable, le paramétrer en fonctions des contraintes et surtout, bâtir l'organisation adéquate, former et informer les exploitants internes et externes. Un projet TMS est avant tout un véritable projet d'entreprise. Voici quelques bonnes questions à se poser avant de démarrer.

TMS

Derrière le logiciel un vrai projet d'entreprise

Notre traditionnel panorama des outils de management du transport (voir page 72) pourrait laisser croire qu'un projet TMS (Transport Management System) se limite finalement au choix et à la mise en œuvre d'un outil logiciel. Ce serait oublier un peu vite l'aspect projet. *« Le logiciel ne devient un outil de performance que si ses utilisateurs se l'approprient. C'est pourquoi la dimension projet, qui se traduit par la conduite du changement, est un axe tout aussi important que le choix du logiciel »* affirme Yvan Keller, Consultant en systèmes d'information transport chez BP2R. La première chose à faire, très en amont, est de définir les contours et les principaux objectifs de son projet TMS. S'agit-il avant tout d'améliorer le processus de contrôle des factures pour réduire le budget transport d'améliorer le taux de service et la satisfaction client, de simplifier le pro-

cessus d'affrètement (voir page 70), ou bien encore de mieux planifier ses tournées ou ses chargements ? Contrairement aux projets WMS, dont le périmètre reste relativement circonscrit, les projets TMS sont nettement plus hétéroclites et complexes dans la mesure où ils font la plupart du temps intervenir un grand nombre d'acteurs différents : des partenaires extérieurs (transporteurs, transitaires, 3PL, commissionnaires en douanes, fournisseurs, voire banques), mais souvent aussi plusieurs services en interne (achats, comptabilité, commercial).

Quels sont les processus à faire évoluer ?

Ce premier travail de réflexion est nécessaire pour au moins deux raisons. Primo, il aide à trouver les bons arguments qui emporteront l'adhésion de la direction générale. Secundo, fixer précisément le cap à suivre réduit le risque d'arriver à terme à un



éventuel blocage si l'outil TMS mis en place s'avère ne pas répondre aux enjeux supposés, alors même que le budget prévu a déjà été dépassé. Cette phase d'étude préalable doit également prendre en compte l'aspect organisationnel. Quels sont les processus qu'il est utile de faire évoluer, d'accompagner d'un outil informatique d'aide à la décision, voire d'automatiser ? Et quelles en seront les conséquences sur l'organisation en interne ? Ce travail d'audit peut être fait avec l'aide de consultants, ou d'éditeurs. « Certains projets nécessitent un haut niveau de réengineering. Si par exemple l'entreprise veut mettre en place des règles de groupage très complexes, il faut travailler en amont sur la validation des commandes et la prédictibilité des produits en stock », explique Laurent Penard, Président du cabinet de conseil Citwell. « Dans la phase de pré-signature, nos experts avant-ventes, qui ont une grande expérience du monde du transport, passent généralement plusieurs jours dans l'exploitation, à observer comment le client travaille et à identifier avec lui les gains potentiels sur un certain nombre de processus », indique de son côté Hélène Kerjean, Chef de marché Transport de l'éditeur d'Akanea Développement.

Le rôle du cahier des charges

La suite logique de cette pré-étude est la rédaction d'un cahier des charges, qui décrit le périmètre fonctionnel de l'outil TMS recherché, la plate-forme technique, les objectifs et les gains attendus. « Depuis deux ou trois ans, nous constatons que les cahiers des charges sont beaucoup plus aboutis. Je l'interprète comme un signe assez clair de la maturité des clients dans leurs réflexions en matière de TMS », observe Jérôme Bour, PDG de DDS Logistics. Le cahier des charges évite que la relation avec l'éditeur ne débute sur un malentendu. Yvan Keller nous révèle sa recette : « Le point critique du cahier des charges est de définir le cœur de cible, les éléments fonctionnels sur lesquels vous ne transigerez pas, que ce soit par exemple la préfacturation, la cotation, l'optimisation de tournée, l'optimisation du



Yvan Keller,
Consultant
en systèmes
d'information
transport chez BP2R



Hélène Kerjean,
Chef de marché
Transport de l'éditeur
Akanea
Développement



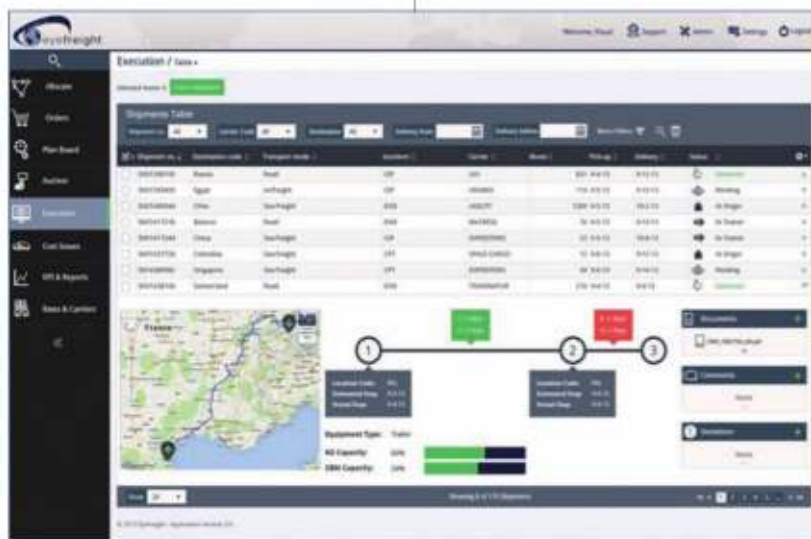
Laurent Penard,
Président du cabinet
de conseil **Citwell**



Arnaud Martin,
Directeur
du Développement
de marché d'Akanea
Développement



Jérôme Bour,
Président
de DDS Logistics



chargement, que sais-je. Ensuite, vous pouvez définir une seconde couche de moindre priorité, utile mais pas déterminante dans le choix ». A partir de là, il faut cibler les éditeurs informatiques invités à participer à l'appel d'offres, en fonction du périmètre fonctionnel et géographique, de l'importance ou non donnée à l'aspect collaboratif, etc. Le choix final de l'éditeur devra également intégrer d'éventuels développements spécifiques. « L'étude de convergence entre l'expression du besoin et notre produit est extrêmement importante. Notre bureau d'étude détermine ce qui va relever du paramétrage, du développement spécifique (qui reste néanmoins rattaché au noyau de notre TMS) et ce qui peut être inscrit dans

notre propre feuille de route », détaille Arnaud Martin, Directeur du Développement de marché d'Akanca Développement. Attention également à ne pas se laisser séduire trop rapidement par des fonctionnalités inatteignables dans l'état actuel des choses. « Si par exemple l'outil TMS est censé aider à regrouper les lignes de commandes par camion mais que les informations dimensionnelles n'existent pas, vous n'aurez pas le bon taux de remplissage. Même chose si les données tarifaires nécessaires au calcul de pré-facturation sont erronées », prévient Laurent Penard. Et même si la solution envisagée est en mode Saas, la direction informatique doit être mise dans la boucle, ne serait-ce que parce

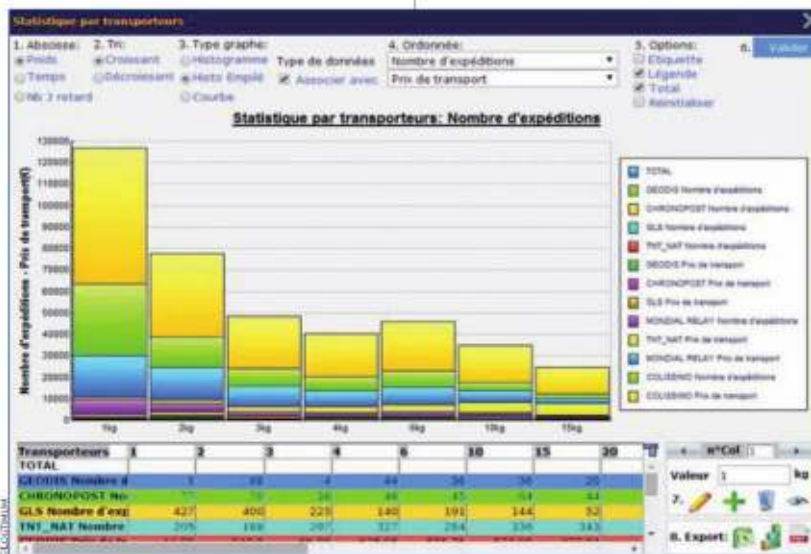
qu'elle sera mise à contribution dans la réalisation des interfaces avec l'ERP ou le WMS et les questions de qualité des données.

Par quoi commencer ?

Une fois l'éditeur choisi, quelle va être la séquence de mise en œuvre ? Tout dépend des attentes prioritaires du projet. S'il s'agit de réduire le budget transport, commencer par le contrôle facture et la gestion des appels d'offres, dont les gains vont permettre de financer la suite du projet, semble logique. « 90 % des projets TMS essayent de s'autofinancer sur la pré-facturation et le contrôle des factures. C'est vraiment devenu un must aujourd'hui », constate Laurent Penard. Si le but est de maîtriser les délais, le volet traçabilité est plutôt à privilégier. Ensuite, il faut s'organiser en conséquence, sous la houlette d'un chef de projet habilité à prendre des décisions, et d'une équipe mixte des ressources en interne, fonctionnelles et techniques. « Si vous considérez que le responsable transport est la personne incontournable en ce qui concerne les infos métier et le paramétrage, et qu'elle est déjà occupée à 100 % par ses activités opérationnelles, il faut dès le départ prévoir au minimum une ressource fonctionnelle à mi-temps sur la durée du projet », recommande Jérôme Bour. Autre point particulièrement important dans les projets TMS : l'implication et l'information dès le début des partenaires externes : transporteurs, sous-traitants, fournisseurs et clients. Surtout si le TMS doit récupérer des informations de traçabilité (voir encadré page 71) de la part des transporteurs, mais aussi s'il doit standardiser les échanges liés à la facturation et à la tarification. Sur un plan purement technique, les plateformes Saas mettent en avant l'effet de levier de la mutualisation des connexions entre chargeurs et transporteurs (voir encadré page 69).

Conduite du changement

Le facteur clé de réussite du projet est la conduite du changement (voir page 68). Deux types d'approches sont possibles : soit mettre en place le TMS sur l'organisation transport telle qu'elle est, quitte à la faire évoluer dans un





deuxième temps, soit se lancer dans une réorganisation des rôles de chacun (le plus souvent, les fonctions de pilotage sont centralisées) et utiliser l'outil TMS comme levier. Dans ce dernier cas, il faut pouvoir constituer et former assez vite l'équipe centrale et ses « key users », tout en continuant à faire fonctionner l'exploitation transport et prévoir la bascule pro-

gressive de certaines personnes vers d'autres missions. Quelle que soit l'approche retenue, le choix de démarrer par un site pilote (un site, une usine, un pays) est souvent judicieux pour se rôder. Dernière chose : la mise en œuvre opérationnelle de l'outil n'est pas un aboutissement, encore faut-il s'assurer que les acteurs internes et externes l'utilisent réellement à bon

escient. « C'est mieux lorsque l'éditeur ou l'intégrateur peut revenir dans le cadre d'un contrat de tierce maintenance applicative, tous les six mois par exemple, pour refaire un point et voir si toutes les petites astuces de la solution ont bien été assimilées », conseille Yvan Keller. ■

JEAN-LUC ROGNON

Quentin Bonnerot,
Chef de projet Supply Chain chez Blédina (groupe Danone)
« La conduite du changement est fondamentale »



« En 2012, Blédina s'est lancé dans une étude stratégique sur le pilotage de la logistique et le transport. Nous avons mené un benchmark qui nous a montré que notre maîtrise et notre suivi des performances de nos plates-formes logistiques, en interne ou externalisées, étaient satisfaisants, mais que nous n'avions en revanche pas le même niveau de contrôle sur la partie transport. Nous nous sommes donc attelés à la rédaction d'un cahier des charges, en impliquant nos opérationnels, afin de nous mettre en quête d'un outil TMS. Le but étant d'optimiser notre pilotage transport via la réduction des tâches opérationnelles à non valeur ajoutée, la sélection automatique des transporteurs en se basant sur le plan de transport, et la capacité à réaliser du reporting pour analyser les coûts et contrôler le niveau de service ainsi que la performance de nos transporteurs. Nous cherchions une solution efficace, choisie sur la base des besoins fonctionnels que nous avons identifiés : prise de rendez-vous et pilotage de ponctualité, affrètement, déclaration d'anomalies, préfacturation. Transwide, déjà déployé au sein du groupe Danone, nous avait été recommandé, mais nous avons également sélectionné deux autres éditeurs. Au final, nous avons

estimé que Transwide correspondait le mieux à nos besoins et nous avons été séduits par son ergonomie, sa grande modularité et son mode Saas à coûts variables en fonction de la volumétrie. Le déploiement a été réalisé en deux phases distinctes. La première, qui concernait le transport d'approche (des usines vers nos bases logistiques), s'est terminée en juin 2013. La seconde, entre novembre 2013 et janvier 2014, portait sur le pilotage du transport dit « sur ventes » (de nos bases logistiques vers nos clients GMS), plus complexe à gérer. Le premier module mis en place a été Twslot pour la prise de rendez-vous transporteurs sur nos sites logistiques, avec planning de chargement/déchargement. Techniquement, la mise en place sur chaque site n'a pas nécessité plus



d'une semaine, mais il a fallu d'abord faire adhérer notre quarantaine de transporteurs à cette nouvelle façon de faire. Au moment de sélectionner l'outil, nous savions qu'un certain nombre d'entre eux connaissaient déjà Transwide, ce qui a créé un climat positif autour du projet, présenté en mars 2013 lors de quatre réunions plénières régionales. Ces moments d'échanges d'informations pratiques avec l'ensemble de nos pilotes transports sont évidemment très importants, même s'il convient de les anticiper pour assurer la continuité de l'activité via la mise en place de back up. La seconde fonction mise en place a

été la gestion des affrètements dématérialisée. Cela a induit une modification de l'organisation du pilotage transport, non plus sur des secteurs géographiques, mais sur des périmètres fonctionnels, avec notamment la centralisation de certaines fonctions au niveau du siège. Dans ce projet, l'aspect conduite du changement est fondamental, tant au niveau de l'organisation que des processus. Le pilote transport, qui faisait auparavant beaucoup de travail administratif (envoi de fax, mails, points téléphoniques pour confirmation des affrètements) pilote désormais par exception en gérant les anomalies, car 90% des commandes de transport sont traitées automatiquement grâce à l'intégration entre notre ERP et Transwide (création de l'ordre de transport, sélection du transporteur, communication de l'ordre de transport, acceptation de l'ordre de transport, prise de rendez-vous de chargement et de livraison) » ■

Sébastien Vittecoq,
Directeur Solutions Consulting
chez GT Nexus
**« Les plates-formes Saas
bénéficient
de l'effet levier »**

« Le gros point différenciant des plates-formes TMS en mode Saas comme celle de GT Nexus, c'est que le temps de mise en œuvre est considérablement réduit par rapport au modèle classique. A



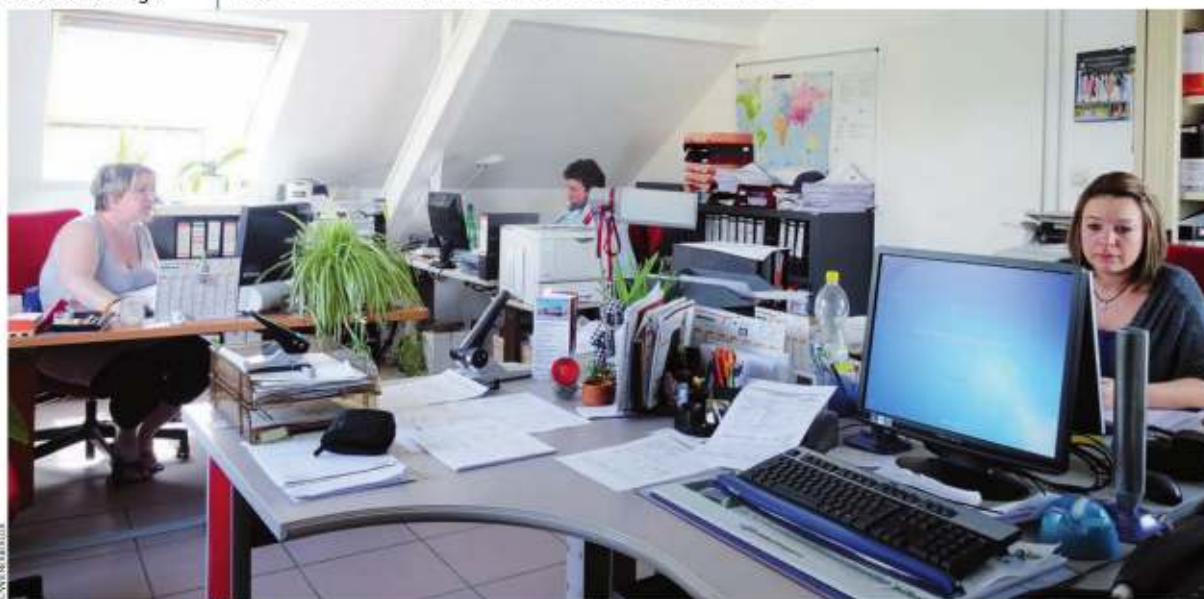
iso périmètre, le Saas nécessite beaucoup moins de tâches techniques en matière d'installation, de hardware, de configuration de bases de données, etc. Certes, les phases de préparation des données, de configuration du système et de conduite du changement existent toujours dans un projet de TMS en mode Saas. La grosse différence est que toute une communauté de partenaires (fournisseurs, banques, compagnies maritimes, routiers et 3PL) est intégrée sur la même plate-forme cloud. Et cela change tout car chacun n'est connecté qu'une fois à la plate-forme mais peut bénéficier des connexions existantes avec les autres partenaires, en EDI ou non. Les « tuyaux » sont mutualisés, il suffit d'activer le flux de données et chaque amélioration bénéficie à l'ensemble de la communauté. Chez nous, on ne voit jamais de grand projet EDI de six mois qui demande de passer par de longues phases de test. Avec un autre avantage, celui de l'agilité, car c'est généralement beaucoup plus simple lorsque le donneur d'ordre décide de changer de prestataire transporteur par exemple. Et l'effet de levier de la communauté vaut aussi pour la qualité des données : si le prestataire d'un client A consent à des efforts pour améliorer la fiabilité, la normalisation et la précision des informations qu'il fait remonter, ses clients B et C vont pouvoir instantanément en profiter eux aussi ». ■

Pierre-Michel Roth,
 Directeur Supply Chain chez Wienerberger S.A.S.
*« Il a fallu informer et faire adhérer nos
 transporteurs à la démarche »*



« Lorsque nous avons lancé notre projet TMS en 2011, nous étions parmi les précurseurs en France de la plate-forme Transporeon, déjà utilisée par notre maison mère en Autriche et en Allemagne. Le périmètre que nous avons choisi est celui de l'achat transport pour notre activité de fabrication et de distribution de briques de structure en terre cuite. Avec le double objectif d'accompagner le développement d'un service de livraison aux clients sans passer par nos dépôts, mais aussi de résoudre les problèmes de qualité en limitant les manutentions pour nos briques de structure, des produits relativement fragiles. Pour la plupart des transporteurs avec lesquels nous avons l'habitude de travailler, c'était la première fois qu'ils entendaient parler de Transporeon, alors qu'aujourd'hui beaucoup d'entre eux utilisent également la plate-forme pour les besoins d'autres clients chargeurs. Il a donc fallu les informer, les faire adhérer à notre démarche et les convaincre qu'ils avaient tout à y gagner, en ayant accès à une visibilité sur tous les lots de transport et non plus sur leurs lignes habituelles. Ensuite, c'est Transporeon qui a formé les transporteurs et nos collaborateurs à l'utilisation de l'outil. La mise en place a été très rapide, la plate-forme a pu être opérationnelle en l'espace d'un mois (pour le moment, elle n'est pas interfacée avec notre ERP). Et avec le développement de notre solution de service vers les clients, le nombre de transporteurs dans notre base Transporeon est passé en trois ans d'une trentaine à 80 et le nombre de livraisons clients quotidiennes de 15 à près de 50. Nous avons atteint le R.O.I. au bout d'un an, grâce à une baisse significative du coût du transport lors de la mise en œuvre, mais aussi en gagnant un temps précieux dans le processus d'affrètement. En revanche, nous n'avons pas entièrement automatisé le processus de sélection car nous désirons que l'exploitant garde le contrôle et puisse développer des relations de partenariat avec nos différents transporteurs. Le but n'est évidemment pas de choisir systématiquement le moins disant car le risque est de se retrouver sans transporteur disponible pendant les mois d'été. Par ailleurs, les fonctionnalités de traçabilité ont été testées mais la fiabilité et la régularité des informations remontées par les transporteurs laissaient parfois à désirer. Nous avons donc préféré laisser de côté cette partie du projet, d'autant que le taux de service, à 98%, est très satisfaisant. C'est logique, puisque les transporteurs qui ne sont pas fiables et génèrent beaucoup de litiges sont rapidement écartés de notre sélection. » ■

Equipe transport
 chez Wienerberger



Maurice Hayot,
Chef de projet Maîtrise d'Ouvrage chez Gefco
**« Il est important de restituer des informations
à nos transporteurs »**

« Le programme Tosca, que Gefco a lancé en 2011 et dont la mise en œuvre s'achève cette année, consiste à enrichir notre système d'informations TMS existant avec un certain nombre d'outils modernes, notamment parce que nos clients chargeurs sont très demandeurs d'informations temps réel de traçabilité et d'indicateurs de performance. L'un des quatre chantiers de Tosca porte justement sur la captation en temps réel d'événements, depuis le lieu d'enlèvement jusqu'au lieu de livraison. Or, Gefco est un commissionnaire de transport qui ne dispose pratiquement pas de moyens de transport en propre. Nous avons considéré que nous ne pouvions pas demander à nos sous-traitants de capter ces données si nous ne leur proposons pas en retour une restitution de l'information qui puisse leur être utile. Avant de lancer le projet, nous avons mené pendant six mois des études préalables sur l'expression de besoin en les impliquant, ainsi que l'ensemble des exploitants, internes et externes, en leur expliquant les enjeux, mais aussi en écoutant leurs avis. Sur le métier du groupage, nous avons déployé chez nos louageurs 2.200 PDA en moins d'un an, gérés en central par l'outil informatique de Kratzer Automation. Sur l'activité lot affrètement, nous proposons des solutions complètement différentes, des plates-formes collaboratives, des solutions à base de Smartphones (Gefcolink) et de géolocalisation (geofencing, corridorring) et un système de bonus-malus portant sur la qualité de service et de l'information remontée. Nos sous-traitants sont d'autant plus enclins à « jouer le jeu » qu'ils peuvent accéder de manière transparente à notre portail collaboratif transporteurs (plate-forme de service) pour mesurer leur performance et suivre leur activité en temps réel ». ■



Principaux éditeurs de logiciels de gestion et

Nom de l'éditeur (distributeur)	Pays d'origine	CA global 2013 (M€)	CA France 2013 (M€)	Effectif global 2013	Effectif France 2013	Nom de la solution TMS	Nombre de sites équipés en France	Nbre de sites équipés à l'étranger	Exemples de références récentes	Chargeurs	Transporteurs	Commissionnaires
A-Sis	France	26	NC	223	NC	LM Shipping Manager	NC	NC	Legallais, Berner Auto Distribution	●	●	●
Acteos	France	11,7	6,7	110	54	Acteos TMS	100+	20+	Mr Bricolage, Majuscule, Messageries Laitières	●	●	●
AEB	Allemagne	35	NC	380+	NC	Assist4 Transport Management	7	800	NC	●	●	●
Akanea Développement	France	17,5	NC	160	160	Akanea TMS	NC	NC	TTB, Xtrans, Prevost Luxe	●	●	●
AndSoft	Andorre	2,5	0,7	30	5	e-TMS by AndSoft	80	200	Jeanet, Bert	●	●	●
Aplus Informatique	France	3,2	2,9	23	23	Traplus	400	4	H-Ducros, Tendron, MTA	●	●	●
Ceritar Technologies	Canada	5	0,5	30	5	Ceritar TMS	3	25	Simard (Canada), PKM (France), Air Liquide	●	●	●
						Fleetcruiser.com	NC	NC	Nouveauté pour les TPE/PME	●	●	●
CJM International	France	0,7	0,7	15	15	OpenTMS	100+	0	Intergate Logistics, Olano, EDF	●	●	●
DDS Logistics	France	7	7	70	65	DDS Shipper / Truck / Freight	180	160	Majid Al Futtaim Carrefour Moyen Orient (grande distribution)	●	●	●
Descartes	Canada	145 M\$	NC	800	5	Route Planner, Route Planner On Demand	25 200	500 2.500	NC Norbert Dentressangle Logistics, Gefco, Royal Canin	● ●	● ●	● ●
						Winroute	200	2.500	Norbert Dentressangle Logistics, Gefco, Royal Canin	●	●	●
DSIA (Groupe Kuehne+Nagel)	France	21	17	125 (hors contrats en Chine et Russie)	125	Logistar TMS	17	2	NC	●	●	●
e-Solutions	France	1,8	NC	26	NC	Cloud SCM	65	245	Petit Bateau, groupe Yves Rocher, BLD International, Tramar	●	●	●
Eyefreight	Pays-Bas	NC	NC	55 (47 en Europe)	NC	Eyefreight	4	100+	Mango, Tata Steel, Heineken	●	●	●
Generix Group	France	63,1	NC	444	387	GCS TMS	85	28	Capsa (Espagne), Refresco, Stokomani	●	●	●
Geoconcept	France	12	9,8	108	87	Opti-Time et Toursolver	100+	50+	DB Schenker, Cogepart, Boulangerie Pani	●	●	●
GT Nexus	Etats-Unis	NC	NC	1.000	50 en Europe	Transportation Management	0+	1000+	SRS, HP, Electrolux	●	●	●
H-Log	France	1,9	1,9	22	22	Logitrack TMS, Optiplan, Logiplan	12	1	Groupe Mars, Hasbro, Malherbe	●	●	●
Hardis	France	57,2	NC	630	630	Reflex TMS	50	2	Godefroy (transport), Pimkie, Cevital	●	●	●
IBM	Etats-Unis	99,8 M\$	2.471	434.246	9.034	IBM Sterling Transportation Management System	NC	NC	Volvo, Arkema, Arcelor Mittal	●	●	●
IER	France	132	NC	700	292	Transport Management Center (TMC)	195	NC	Geodis, Office Depot, Butagaz	●	●	●
Inconso	Allemagne	NC	NC	500+	15	Inconso TMS	0	10+	NC	●	●	●
Influx	France	3,7	3,5	47	47	Bext TS	10	0	NC	●	●	●
Infologic	France	11,7	11,7	120	120	Copilote TMS	NC	NC	NC	●	●	●
Interlog Services	France	5,7	NC	140	49	Clic&Track/Transware/ BestTransport	9	10	Verallia, Alcoa Pool SPHINX	●	●	●
IT2000	France	NC	NC	6	6	R2000W	1.200	0	Lambert, Nord Courses Services, Decreyquy	●	●	●
Item Informatique	France	NC	NC	26	26	Item Trans	-400	-15	Van Moer Group, Mutual Logistics, Transports Salva	●	●	●
						Exellium	-15	0	A2Dis, Rhenus Logistics Alsace, Transports Roquemaurox	●	●	●
ITinSell	France	NC	NC	18	18	TMS ITinSell	1.500	0	La Redoute, King Jouet Webdistrib	●	●	●

d'optimisation du transport sur le marché français

Conception réseau	Optimisation de tournées	Gestion des appels d'offres	Achat transport	Planification	Tracabilité temps réel des marchandises	Gestion des alertes et événements	Station chargeurs expéditions et étiquettes transport	Portail de prise de rendez-vous transporteurs	Solution embarquée	Gestion de la relation fournisseur	Préfacturation	Modes couverts (route-air-mer-ferroviaire-fluvial)	Cartographie	Mode SaaS ou hébergement possible	Abonnement à partir de	Mode licence : coût à partir de
●	●	●	●	●	●	●	LM Label	LM RDV	●	●	●	Tous	●	●		NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	●	Offre SaaS 1.000 €/mois	30.000 €
●	NC	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	● (via PTV)	●		NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	Via partenaires	●	●	Route, air, mer	●	●	36 €/mois/ut	2.000 €
●	● via PTV	●	●	●	●	●	●	●	● smartphone	●	●	Tous	● (via PTV)	●		1.200 €
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	● Pour les sous-traitants transport	●	Route, fer	●	●		NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	●		80.000 €
●	●	●	●	●	●	●	●	●	● part.VDO	●	●	Route	●	●	exclusivement 49 €/mois	NA
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous (aérien avec restrictions)	●	●	120 €/utilis.	1.200 €
●	● via PTV	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	● via PTV	●	200 €/mois/ut	1.800 € / utilisateur
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous sauf fer	●	●		NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route	●	●	35 €/mois/véhicule	NA
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route	●	●		NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	● Qualcomm smartphone	●	●	Route	●	●	1.500 €/mois exclusivement	NA
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	●	exclusivement 1.200 €/ht/mois	NA
●	●	● opérationnel	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	●		NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	●		NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	●	(partiel) 30 €/véhic/mois	NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	●	exclusivement)	NA
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route, fer, mer	●	●		25.000 €
●	● Interface	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route, fer, fluvial	● PTV	●		NC
●	● illog	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	● PCMiller	●		NC
●	● via PTV	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route	● PTV	●		200 €
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	NC	● NC	●		NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	●		9.000 €
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous sauf aérien	●	●		NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	●		NC
●	●	● NC	● affrètement	●	●	●	● NC	●	● part. Eliot	● NC	●	Route	● en projet part. OMP	●		NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	● via CRM Intégrée	●	Route	●	●		600 € HT
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	● via CRM Intégrée	●	Route	●	●		900 € HT
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route	●	●		NA

POUR VOS APPELS D'OFFRE

NB : figurent dans ce tableau les éditeurs que nous avons sollicités et qui nous ont répondu dans les délais impartis.

Code couleur : ● = OUI ● = NON ● = Partiel

Nom de l'éditeur (distributeur)	Pays d'origine	CA global 2013 (M€)	CA France 2013 (M€)	Effectif global 2013	Effectif France 2013	Nom de la solution TMS	Nombre de sites équipés en France	Nbre de sites équipés à l'étranger	Exemples de références récentes	Chargeurs	Transporteurs	Commissionnaires
JDA Software	Etats-Unis	1050M\$	NC	4.500+	40	JDA Transportation Manager	5	300	Michelin, Grupo Romero, Procter & Gamble, Kimberly Clark	●	●	●
Kratzer Automation	Allemagne	60	8	300	12	Cadis	~150	~1.000	Geodis Ciblex, Gefco, Bpost (Belgique)	●	●	●
LeanLogistics	Etats-Unis	NC	NC	250	NC	LeanTMS	NC	150+	Boston Scientific, Toys R Us, Marine Harvest	●	●	●
Logtimum	France	NC	NC	6	6	XMS (eXpress Management System)	20	0	BJ Logistics, Sefalog, VPA	●	●	●
Manhattan Associates	Etats-Unis	414,5 M\$	NC	2.500+	70+	Manhattan TMS	10+	100+	Laboratoire Pierre Fabre, Socara Lederer, Centrosnop, Under Armour	●	●	●
Metapack Group	Royaume-Uni	NC	NC	200	3	Delivery Manager	30	20.000+	Asos, Vente-privée, Fossil	●	●	●
Microtrans	France	1	1	10	10	Microtrans MT	150+	20	Bigard, France Champignon, Neuhauser	●	●	●
Negsys Développement	France	1,8	1,8	12	12	Spidy TMS	42	0	CIS, RBLog, Alltricks	●	●	●
Neopost ID	France	NC	21,3	NC	126	CyberStation OSS (Online Shipping Solution)	2.000	50.000	Singapore Post, Royal Mail, Kuehne+Nagel, Road (France)	●	●	●
OCTI	France	0,7	0,7	2	2	Instinct	35	0	NC	●	●	●
OMP Informatique Transport	France	7	7	42	42	R2000X	>100	NC	Groupe Tratel, Lactalis, groupe Althead	●	●	●
Optilogistic	France	NC	NC	35	30	Suite Axiolis (avec Axiotrans et Axiomobill)	>300	30	Danone Brésil, Acem79 Cooperl Arc Atlantique	●	●	●
Oracle	Etats-Unis	38.300 M\$	NC	122.000	NC	OTM (Oracle Transportation Manag.)	NC	400+	NC	●	●	●
Ortec	Pays-Bas	70	3,6	700	25	Ortec Routing & Dispatch/ Ortec Route Scheduling	300+	1.700+	La Poste, L'Oréal, Le Relais	●	●	●
PTV Group (PTV Loxane)	Allemagne	71	6,5	650	40	PTV Smartour	NC	NC	Chronopost, SMVO, Le Guével	●	●	●
Puissance I	France	NC	1,5	17	17	Storeway (chargeurs), DSTI (transporteurs)	150	20	Candia, Cat Benelux, Transport Blondel	●	●	●
Quintiq	Pays-Bas	~80	NC	800	20	Quintiq Logistics Planner	5	213	DHL, Saint Gobain Glass Logistics, Lafarge	●	●	●
SAP	Allemagne	17.220	NC	65.422	1.503	SAP Transportation Management	2	100+	Nestlé, Coliposte, Norbert Dentressangle	●	●	●
Sigma Informatique	France	69	69	850	850	Trucking Online	150	25	VégeSupply, Vilmorin Jardin	●	●	●
Soloplan	Allemagne	8	NC	100	10	CarLo (Cargo Logistics)	20	750	Transports Guyamier, Trans.Samazin, Sitrans	●	●	●
TDI	France	0,9	0,9	13	13	eXpedito	130	0	Sonepar, Leroy Merlin Point P,	●	●	●
Teliae	France	2,3	2,3	23	23	Teliway	80	1	Transp. Gervas, Transp. Devoluy Jura Transports	●	●	●
						Station-chargeur.com	4.200	15	MIM, Orchestra, Distribike	●	●	●
Transept	France	1	1	NC	NC	Transept Routeur	15	0	Colizen, Groupe Charles André	●	●	●
Transporeon	Allemagne	34	NC	330	12	Transporeon/Ticontract	4500+	600+	Vente-privée.com, Saint-Gobain Glass Logistics, Arcelor Mittal	●	●	●
						Mercareon	NC	NC	Norma, Logista	●	●	●
Urios	France	2	2	20	20	Wintrans	500	10	Neolait, Cargill, Eram, Bailly Courouble	●	●	●
Wexlog	France	2,6	1,9	25	12	Wex VS4T&L	120	105	Groupe CAT, TGFL, La Poste	●	●	●
Wolters Kluwer Transport Services	Belgique	NC	NC	200+	20	Transwide	450	4.500	Crystal Union, Colgate, Kerneos	●	●	●
Xyric	France	3	3	25	25	Proxylog	120	3	Dupont Bedu, Rousseau (messagerie), TPO	●	●	●
Young & Partners	Belgique	6,2	NC	60	5	NaviTrans	8	200+	Conhexa, Sostmeier, Greenmodal	●	●	●

Les données mentionnées nous ont été communiquées par les éditeurs. Le détail des fiches est consultable sur www.supplychainmagazine.fr – Rubrique POUR VOS APPELS D'OFFRE – Editeurs de TMS

Conception réseau	Optimisation de tournées	Gestion des appels d'offres	Achat transport	Planification	Tracabilité temps réel des marchandises	Gestion des alertes et événements	Station chargeurs (expéditions et étiquettes transport)	Portail de prise de rendez-vous transporteurs	Solution embarquée	Gestion de la relation fournisseur	Préfacturation	Modes couverts (route-air-mer-fluvial-ferroviaire-fluvial)	Cartographie	Mode Saas ou hébergement possible Abonnement à partir de	Mode licence : coût à partir de
●	●	●	●	●	●	●	●	●	Via partenaires	●	●	Tous	●	●	NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route	● PTV	●	0,75 €/véhicule/jour
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route, mer, fer, fluvial	●	● exclusivement	NA
●	●	● express et messagerie	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route, maritime et aérien	●	● 675 €/mois	NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	● Au cas par cas	NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route	●	●	NC
●	● pour l'affrètement	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	●	NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route	●	●	NC
●	●	●	●	●	● ISS Track & Trace	● SS Track & Trace	●	●	●	●	●	Route	●	●	NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route	●	● exclusivement	NA
●	● Optilogic	●	●	●	●	●	●	●	● Eliotime	●	●	Route et fer (caisses mobiles)	●	●	25.000 €
●	●	●	●	●	●	●	● NC	●	● PDA-Aolombi	● NC	●	Route	●	● Possible	NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	●	NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route, fer, fluvial	●	● Possible	15.000 €
●	●	●	●	●	●	● télématique	●	●	●	●	●	Route	●	●	12.500 €
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route (fer possible)	● Interfaçage	● Mais mode locatif possible	20.000 €
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	●	● Possible	NC
● part. Ortec	●	●	●	●	●	● Solutions partenaires	●	●	● smartphone	●	●	Tous	●	●	NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route	●	●	NC
● En développement	●	● En développement	●	●	●	●	●	●	● via interfaces	●	●	Route, fer, maritime	●	●	1.500 €
●	●	●	●	●	●	●	●	●	● CarLo inTouch	●	●	Route et aérien	●	●	NA
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route	●	● 500 €/ht/mois	NA
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route	●	● (exclusivement)	NA
●	●	●	●	●	● (si couplé à Telemobile)	●	●	●	●	●	●	Route	●	● (exclusivement)	NA
●	●	●	●	●	●	● Spécifique	●	●	● Trimept Pilot	●	●	NC	●	●	25.000 €
●	●	● TIContract	●	●	●	●	●	●	● (MOM)	●	●	Route et maritime	●	●	NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	● avec MOM	●	●	Routier	●	● NC	NC
●	● via PTV	● via Transporter	● via Transporter	●	●	●	●	●	●	●	●	Route, fer, maritime	●	●	NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	● Solution partenaire	●	●	●	●	● 19 €/mois/user	5.000 €
●	●	● A venir en octobre 2014	●	●	●	●	●	●	●	● A venir en 09/14	●	Tous	●	●	NC
●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Route	●	● 25 €/ht/mois/user	10.000 € HT
● PTV Xbarité	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	Tous	● PTV	●	7.500 € HT