



Geffco est l'un des prestataires de Kernos.

W. Matsy

ACHAT TRANSPORT Comment l'industriel Kerneos a limité ses coûts de transport en utilisant le logiciel de gestion des appels d'offres Ticontract de Transporeon.

KERNEOS EN RÉSEAU AVEC TRANSPOREON

À l'origine d'une relation entre un transporteur et son donneur d'ordre, il y a souvent un appel d'offres. Et sur ce terrain-là aussi, les plateformes collaboratives changent la donne. Les nouvelles technologies de communication promettent de révolutionner les processus de sélection et les échanges entre les partenaires logistiques. L'idée

étant, pour les chargeurs, de contrôler leurs dépenses, mais aussi d'assurer un premier niveau de sécurité du fret en référençant des prestataires de manière de plus en plus fine. Quels sont les moyens d'une flotte ? Ses lignes régulières ? Ses outils de traçabilité et bien sûr, ses tarifs ?

L'automatisation des questionnaires, des envois, l'archivage des documents et l'analyse d'une masse de données prend alors tous son sens. On retrouve la même logique dans les processus

de gestion de flotte ou d'optimisation logistique : l'informatique réalise une analyse préalable des données reçues, un premier tri, et l'humain prend le relais. Si les gains potentiels de temps et d'argent sont au bénéfice des clients des transporteurs, ces derniers ne sont pas totalement désarmés. Il leur faut simplement bien comprendre les nouvelles règles du jeu, et se défendre avec des armes informatiques. En d'autres termes, ils doivent dominer aussi bien les flux de données que les routes

physiques, pour devenir de véritables « créateurs d'indicateurs ».

UN GAIN DE TEMPS DE 50 %

Un exemple avec Kerneos, un industriel spécialisé dans les ciments pour le bâtiment (anciennement Lafarge Aluminates). Valérie Chalal, Responsable Achats Segment Logistique & Achats généraux de Kerneos, est intervenue lors d'un événement organisé en juin 2016 par Transporeon — éditeur de logiciels d'optimisation de

TRANSPOREON ÉQUIPE KUENE + NAGEL

L'éditeur de « plateformes logistiques en ligne », tel que se définit lui-même Transporeon, et le prestataire Kuene + Nagel ont signé un accord visant à « mettre en place une plateforme digitale efficace pour mieux collaborer avec ses transporteurs de lots complets et partiels ». Kuehne + Nagel va faire migrer ses processus d'attribution, de suivi et de monitoring de transport vers la plateforme européenne de

Transporeon. Il exploitera le réseau européen de l'éditeur allemand, qui comprend quelque 57 000 transporteurs. « Ces derniers auront ainsi accès aux offres de transport de Kuehne + Nagel dans toute l'Europe en temps réel et pourront répondre à la demande rapidement en indiquant leur capacité disponible, explique Transporeon. Le nouveau processus va permettre d'augmenter le taux de

remplissage des véhicules et de réduire les coûts opérationnels et la pollution ». Notons enfin qu'en août 2016, la société américaine d'investissement privé TPG Capital a acquis une participation majoritaire dans Transporeon. TPG affiche un historique d'investissements variés dans les nouvelles technologies, notamment avec Advent Software, Airbnb et Uber.

la chaîne logistique. Kerneos utilise depuis 2013 le module Ticontract de gestion des appels d'offres. Tous les deux ans, elle met en concurrence ses prestataires de transports conditionné et vrac. « Nous avons gagné 5,4 % sur nos coûts de transport vrac entre 2013 et 2015, ainsi que 7,5 % sur le transport conditionné en 2014, chiffre tout d'abord Valérie Chalal. Nous estimons en outre à 50 % le gain de temps réalisé sur les opérations de sélection des entreprises (hors période de négociation). »

RÉSERVÉ AUX PME INFORMATISÉES

Sur le plan de la méthode, la responsable des achats développe les étapes successives d'un appel d'offres organisé selon le module Tendering de Ticontract. Tout d'abord, l'envoi d'un RFI (Request for Information) permet de faire un premier tri parmi les transporteurs, sur la base des moyens disponibles (nombre de quais, types de véhicules, etc.). Les entreprises sélectionnées téléchargent et retournent à Kerneos différents documents selon un format standard. Sur cette base, Ticontract établit un fichier analytique de pré-qualification. À ce stade, plusieurs « tours de tables » sont possibles. Kerneos en réalise deux lors de chaque appel d'offres. Dans un second temps, le logiciel invite les prestataires sélectionnés à répondre à l'appel d'offres proprement dit, en générant automatiquement des mails multiples. Il récupère et analyse les réponses avant de nommer les entreprises, et de transférer les tarifs correspondants au logiciel de gestion du transport (TMS) de Kerneos. Précisons que celui-ci utilise le TMS Transwide, un concurrent de

Transporeon. « Nos prestataires de transport se sont habitués, et se montrent aujourd'hui satisfaits de ce processus d'appel d'offres en partie automatisé », commente Mme Chalal, qui se félicite également d'un gain qualitatif de sa base de données transport : « Peu à peu, nous sommes devenus de plus en plus pointus sur les questions, et exigeants sur la précision des réponses, ainsi que sur les délais. » Valérie Chalal indique quelques-unes de ces entreprises : Geodis, XPO, Gefco, Chalavan & Duc (26), Viel Mouton (26), toutes informatisées. « Notre système de sélection est ré-

servé aux flottes équipées d'un TMS en ligne, donc pouvant se connecter à Ticontract », précise-t-elle.

1 575 ENTREPRISES DE TRM QUALIFIÉES

Stéphanie Assel, directrice du développement commercial de Ticontract, souligne pour sa part la dimension multimodale de la plateforme, et le large panel de transporteurs répertoriés. « Nous disposons d'une base de données de plus de 35 000 prestataires de services logistiques dans le monde. 20 000 sont des sociétés de TRM. En France, nous pouvons qualifier 2200

entreprises de transport, tous modes confondus. Pour distinguer les PME, des outils de recherche détaillés sont organisés par type de transport, de véhicules, d'équipements, etc. Du chargement complet, partiel et de détail jusqu'aux services de courrier express et d'entreposage, en passant par les frets aériens et maritimes, nous proposons une gestion globale des prestataires de transport, et des simulations à grande échelle. Toutes les opérations sont tracées. Nos clients disposent donc d'un historique des échanges avec leurs correspondants. » ♦

WILFRIED MAISY



« Nous avons gagné 5,4 % sur nos coûts de transport vrac entre 2013 et 2015, ainsi que 7,5 % sur le transport conditionné en 2014 », chiffre Valérie Chalal, Responsable Achats Segment Logistique & Achats généraux de Kerneos.