



TRANSPOREON

A Trimble Company

 **sonepar**
Powered by Difference

ÉTUDE DE CAS

Sonepar se connecte
à un nouveau réseau
de transporteurs **grâce**
à Transporeon Freight
Procurement



« L'un des atouts de Transporeon Freight Procurement est d'offrir l'accès à une base élargie de transporteurs existants en fonction de présélection de critères, notamment des lots complets et des lots partiels. »

Kévin Arduino

chef de projet transports Sonepar France

À propos du client

Sonepar France est le numéro un mondial de la distribution de matériel électrique. La société française a été fondée en 1969 par Henri Coisne et reste une entreprise familiale. Le groupe s'est développé à l'international par le biais de diverses acquisitions et dispose aujourd'hui d'un réseau de 80 enseignes réparties dans plus de 40 pays.

En moyenne, Sonepar expédie 15 000 tonnes par an en France et dispose d'un budget de transport annuel de 60 millions d'euros.

En 2022, Sonepar a réalisé 32,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires. En tant que leader de son secteur, l'entreprise veut être exemplaire aussi bien en matière de service que de développement durable. Preuve de son engagement, elle investit plus de 2 milliards d'euros pour moderniser sa chaîne d'approvisionnement et 1 milliard d'euros supplémentaires dans sa plateforme numérique mondiale, afin de viser l'excellence dans la livraison des commandes, tout en réduisant ses émissions de CO2 et ses déchets. En 2022, ses objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre ont été validés par l'initiative Science Based Targets (SBTi), qui aide les entreprises à fixer des objectifs ambitieux en accord avec les plus récentes données scientifiques sur le climat.



Solution

En 2019, Sonepar a décidé de mettre en place Transporeon Freight Procurement pour avoir une meilleure vue d'ensemble des réponses et des prix envoyés par les transporteurs à la suite de leurs RFI et demandes de devis (RFQ). Cette solution de mise en relation de fret entièrement numérique avait pour but de les aider à mieux gérer leurs appels d'offres et à étendre leur réseau de transporteurs.

Sonepar a bénéficié d'un soutien exceptionnel pendant la phase de mise en œuvre. Le parcours d'intégration a commencé par une réunion de lancement informative qui a permis de mieux comprendre l'utilisation de l'outil, d'obtenir des conseils sur l'utilisation des modèles (templates) et des formulaires et de bénéficier d'une assistance continue au cours du processus d'appel d'offres. L'ensemble du processus a fait l'objet d'une relecture par Transporeon, qui a assuré la validation avant la soumission de l'appel d'offres.

Le questionnaire RFI personnalisable joue un rôle crucial pour Sonepar, car il lui permet de recueillir des informations capitales sur ses critères de sélection (RSE / Tarif / dépendance € / capacité opérationnelle / Tracking). Tous ces critères contribuent à déterminer le prix final.

De plus, la capacité de Freight Procurement à analyser d'énormes quantités de données permet d'éliminer les tâches manuelles fastidieuses. Sonepar n'a plus que deux utilisateurs sur la plateforme, qui peuvent facilement communiquer avec une vaste base de données de transporteurs.

Challenge

La diversité des produits de Sonepar, qui vont du gros touret de câble en passant par le simple spot électrique, génère par moments un volume important par point de livraison, ce qui entraînait des goulets d'étranglement logistiques. Son organisation de transport classique étant saturée, Sonepar devait se tourner vers des solutions de transport spécifiques telles que l'affrètement, ce qui ne lui permettait pas d'assurer des livraisons à J+1, comme le garantit son offre de services en France.

En outre, Sonepar ne bénéficiait pas d'une plateforme dédiée et automatisée, et n'était ainsi pas en mesure d'évaluer collectivement les réponses des transporteurs et de garder le contrôle sur les prix. Ce manque d'homogénéité rendait également difficile la recherche de nouveaux transporteurs et le développement de son réseau de fournisseurs.

Résultats

Sonepar a tiré des bénéfices tangibles de sa collaboration avec Transporeon. La société de distribution a réussi à intégrer dans son réseau de nouveaux transporteurs dont elle n'avait pas connaissance auparavant. Bien que le réseau soit plus vaste, le format de réponse standardisé rationalise le processus d'évaluation et permet à Sonepar d'avoir une vue d'ensemble claire de toutes les offres reçues. De plus, ces offres sont plus compétitives, car les transporteurs s'efforcent d'atteindre les prix cibles fixés par le système.

L'efficacité de la gestion de l'information facilitée par le système de notation de la section RFI fait partie intégrante de ce succès. Si les principales étapes de la procédure d'appel d'offres restent cohérentes, la valeur réelle réside dans l'amélioration du suivi et de l'enregistrement des réponses à chaque phase.

Cette optimisation s'est traduite par une réduction remarquable de 40 % du temps de suivi des réponses et de 50 % du temps de compilation et d'analyse. Bien que ces améliorations n'aient pas eu d'impact direct sur le service client, Sonepar met stratégiquement l'accent sur l'aspect du suivi lors des appels d'offres. Cela permet à l'équipe du service client de répondre rapidement et efficacement aux demandes des clients.



« Nous avons choisi Transporeon parce que nous avons la volonté de digitaliser nos appels d'offres. En utilisant la plateforme de Transporeon, nous pouvions avoir un suivi précis de l'avancement de nos étapes d'appel d'offres, comparer les offres de nos transporteurs sur une base commune, historiser l'ensemble des éléments retournés pour chaque transporteur. »

Kévin Arduino

chef de projet transports Sonepar France

Projets futurs

Sonepar cherche à mettre en place un écosystème complet de solutions pour ses besoins futurs en matière de transport, du suivi en temps réel jusqu'au contrôle des factures, et plus encore.

Transporeon Freight Procurement est actuellement expérimenté dans ses entités en Allemagne, ce qui correspond à la volonté plus large du groupe d'harmoniser ses solutions informatiques à travers l'Europe.

Pour l'avenir, Sonepar attend de Transporeon qu'il soutienne non seulement son parcours de digitalisation logistique, mais aussi qu'il promeuve Freight Procurement auprès de chargeurs mais aussi de transporteurs. Le client souligne également l'importance de tendre la main aux petits transporteurs, reconnaissant la complexité de l'intégration de ces derniers dans les processus d'appels d'offres. Cette vision collaborative vise à établir un cadre logistique unifié et efficace pour les opérations européennes du groupe.



Pour en savoir plus

[Cliquez ici](#)

TRANSPOREON
A Trimble Company

 **sonepar**
Powered by *Difference*