

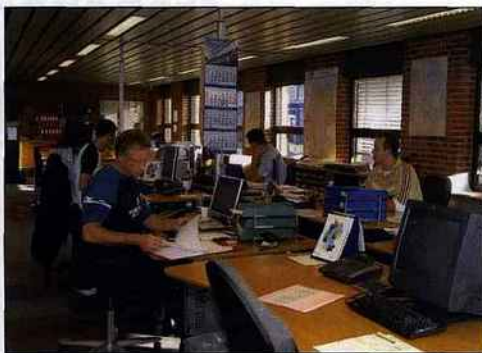
■ DOSSIER ■

Plates-formes informatiques chargeurs/transporteurs

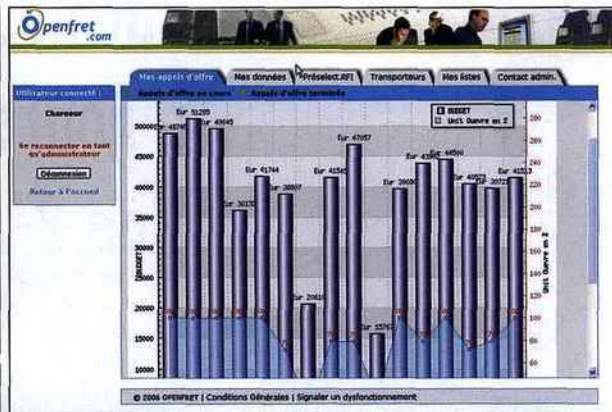
Des outils avantageux trop peu utilisés

Les diverses plates-formes technologiques proposées sur le marché qui permettent d'automatiser l'organisation du transport des entreprises et leurs relations avec les transporteurs apportent des gains de productivité et de coûts. Elles sont cependant insuffisamment utilisées en raison notamment de l'opacité d'une offre dont les fonctionnalités s'enchevêtrent d'un outil à l'autre.

Décryptage d'un marché pas assez segmenté.



© Teleroute



© Openfret



© Openfret



© Gary Blakeley-Fotolia

Economie de paperasserie administrative et de facture téléphonique, optimisation des coûts opérationnels et gains de productivité, traçabilité des expéditions, clarification des relations avec les transporteurs... Les outils qui « informatisent » ou « automatisent » les échanges contractuels et d'informations entre chargeurs et transporteurs apportent des avantages indéniables aux entreprises. D'autant plus sur un marché du transport tendu où l'offre a du mal à répondre à la demande par pénurie de moyens et où les impératifs d'optimisation et de développement durable montent en puissance. Le problème est de trouver le bon outil qui corres-

ponde à ses propres besoins d'organisation du transport. « Les chargeurs sont un peu perdus face à l'abondance de l'offre de plates-formes informatiques et surtout à leurs spécificités fonctionnelles respectives », indique Philippe Bonnevie, Délégué Général de l'Association des utilisateurs de fret (AUTF).

Des gains significatifs

Pour Alain Borri, Directeur Général de bp2r, société de conseil en Supply Chain, spécialisée dans le transport, les nouveaux outils qui émergent depuis quelques années amènent pourtant « des gains significatifs de productivité et d'efficacité et une vraie valeur ajoutée dans le besoin croissant de collaboration des acteurs de la chaîne logistique. En dépit d'une offre encore limitée, liée au déficit d'informatisation des entreprises dans le transport, ces outils sont appelés à se développer ». L'avenir des « Pure Players » dans le domaine, comme Transporeon et Transwide, s'annonce ainsi radieux. « Apparus il y a une dizaine d'années, ces entreprises ont lancé sur le marché des plates-formes technologiques adaptées aux métiers et aux relations entre chargeurs et transporteurs. Au départ, ces outils opéraient juste la prise de rendez-vous sur les quais de chargement, en organisant la réservation des créneaux horaires de chargement pour les transporteurs afin de fluidifier

leur circulation sur site. Aujourd'hui, leurs fonctionnalités se sont étendues. Ils sont très utilisés par les chargeurs et les transporteurs », souligne Alain Borri.

19.000 transporteurs européens connectés pour Transporeon

La plate-forme e-logistique de Transporeon qui célèbre ses 10 ans d'existence, revendique ainsi « 19.000 transporteurs et 400 industriels et distributeurs connectés, avec au total 54.000 utilisateurs dans 70 pays », selon Stéphanie Körwer, sa Directrice des ventes France. Cet outil met en relation les industriels et les distributeurs avec leurs prestataires logistiques. Il leur fournit des solutions d'attribution des ordres de transport, de gestion des créneaux horaires de chargement et déchargement, de suivi des expéditions, d'archivage, de calcul de coûts de fret et d'analyse. L'entreprise propose trois solutions distinctes. La plus importante est celle de la plate-forme Transporeon elle-même qui sert à l'exécution quotidienne du transport, permettant au chargeur d'attribuer aux transporteurs les créneaux horaires par point de chargement ou de déchargement. Elle suit également les expéditions et donne des outils de reporting pour sortir des indicateurs de performance. « Le chargeur peut passer ses ordres de transport contractuels qui sont publiés automatiquement envers son groupe de transporteurs grâce à notre module No-touch order. Mais il peut aussi leur attribuer une opération spot à travers notre module Best Carrier. De fait, le chargeur peut varier ou modifier son allocation de transport en fonction de sa stratégie du moment. En général, 80 % des ordres passés sont des contrats annuels et 20 % des opérations spot », précise Stéphanie Körwer. L'outil qui reste un système de communication fermé entre un chargeur et ses transporteurs, peut, soit être installé chez l'en-

Les réseaux sociaux, autres liens entre chargeurs et transporteurs

Facebook, Viadeo, LinkedIn... Les réseaux sociaux contribuent également à relier chargeurs et transporteurs par des échanges d'informations on line sur les opportunités qu'offrent les uns aux autres. « Les réseaux sociaux traditionnels constituent des sous-groupes de personnes qui dialoguent autour des problématiques de transport et de logistique. Emergent aussi depuis peu des réseaux spécialisés dans le transport comme Transportplaza ou Transport Marketplace qui créent un véritable réseau d'échanges entre professionnels », expose Alain Borri, DG de bp2r, société de conseil spécialisé en transport. Autres outils qui apparaissent depuis deux à trois, les sites Internet de comparaison de prix du transport, comme envoimoinscher.com ou tarifcolis.com. Ils référencent auprès des chargeurs un certain nombre d'offres en ligne de transporteurs et leurs tarifs associés. **M.D.**

treprise cliente interfacé avec son ERP, soit être accessible via le web. De leur côté, les transporteurs ont en revanche une visibilité à travers l'outil des ordres de transport de leurs différents chargeurs. Les deux autres solutions de Transporeon sont une plateforme d'appels d'offres Ticontract facilitant pour le chargeur la renégociation de ses contrats de transport routier, aérien, maritime en indiquant à ses prestataires tous ses critères. Et une autre plus récente dénommée Mercareon, dédiée aux enseignes de la grande distribution pour gérer efficacement le déchargement des marchandises sur leurs centres logistiques. La participation au système de Transporeon a un coût. « Les frais de mise en place sont pour les chargeurs. Ils s'élèvent de 5.000 à 20.000 € incluant l'interface qui uniformise les formats des différents ordres de transport. De leur côté, les transporteurs ne payent que des frais par transaction concrétisée variant entre 0,39 et 1,50 € par opération selon les modules utilisés », expose Stéphanie Körwer. Mais contrairement à notre concurrent direct Transwide, notre plateforme informatique ne fait pas office de logiciel TMS. Elle n'a pas les fonctionnalités de pré-facturation, ni d'optimisation de tournées et de chargements », tient-elle à préciser.

80.000 utilisateurs de Transwide

Créée aussi depuis une dizaine d'années, la plateforme informatique de Transwide est un outil de pilotage et d'exécution du transport. « Nous avons 160 clients chargeurs et prestataires logistiques et 8.000 transporteurs connectés. Au total, notre outil possède 80.000 utilisateurs », affirme Fabrice Maquignon, son Directeur Général. La plateforme peut être intégrée à l'ERP ou au logiciel TMS (Transportation Management System) de l'entreprise. Elle couvre alors l'ensemble des process d'un TMS :



Philip Hunter, Directeur France et Europe du Sud Trade Extensions



Philippe Bonnevie, Délégué Général de l'AUTF



Stéphanie Körwer, Directrice des ventes Transporeon France

planification et exécution du transport, prises de rendez-vous, traçabilité des opérations, pré-facturation, optimisation des coûts, des chargements... « Les ordres de transport de l'ERP atterrissent sur notre plateforme où les transporteurs référencés du chargeur peuvent en prendre connaissance. Le principe est de travailler essentiellement sur des flux contractuels », explique le dirigeant. L'outil est également accessible à distance via Internet. Mais à la différence d'un TMS, il est conçu comme une plateforme multi-clients, multi-transporteurs. « Toutes nos solutions ont été construites autour de la capacité à faire interagir l'ensemble des acteurs de la chaîne logistique et de donner une visibilité totale sur le transport. Il est ainsi facile de s'y connecter pour les fournisseurs, chargeurs, prestataires, transporteurs... », indique Fabrice Maquignon. Validation électronique des contrats, facturation partagée entre plusieurs transporteurs, communication de frais additionnels liés à l'attente au déchargement... La plateforme gère toute procédure et peut mettre à disposition toutes les informations nécessaires à un reporting d'indicateurs de performance. Mais la véritable nouveauté est le lancement début octobre d'un module de gestion d'appels d'offres qui s'adresseront aux transporteurs inscrits et à d'autres nouveaux. Le coût de mise en place de la plateforme Transwide est à la charge des entreprises (moins de 10.000 €) auquel s'ajou-

tent quelques euros par transaction selon les volumes traités et le nombre de modules pris.

Suivi de fret international avec GT Nexus

La plateforme de Transwide est notamment interfacée à celle de GT Nexus pour la gestion des flux internationaux, maritimes, routiers ou ferroviaires. L'outil de GT Nexus fait, lui, partie d'un autre type de plateformes technologiques : celles dédiées exclusivement au suivi de fret international. Il met en relation chargeurs et transporteurs sur les flux import/export, des fournisseurs jusqu'aux centres de distribution ou aux usines. Il est essentiellement exploité par de grandes multinationales Nestlé, Rhodia, Baxter... « Nous proposons deux modules GT Nexus Logistics qui gère les flux physiques de produits et GT Nexus Trade qui assure les flux documentaires et financiers », souligne Paul Simon Thomas, son Directeur Commercial Europe. A travers la plateforme, les chargeurs peuvent procéder à leurs appels d'offres de transport international, gérer leur tarifs, générer leur connaissance maritime et aérien, suivre leurs expéditions... La solution GT Nexus Trade s'adresse aux grands importateurs de la mode et de la vente de détail qu'elle met en relation avec leurs fournisseurs disséminés dans le monde. Après vérification des documents, le système déclenche une autorisation de paiement des fournisseurs à la remise des marchandises. « De l'achat de la pres-

tation transport au paiement des opérations, notre outil 100 % web est capable de gérer automatiquement toutes les process de la Supply Chain internationale en liant fournisseurs, chargeurs et transporteurs », résume le dirigeant. L'utilisation de la plateforme est conditionnée à un abonnement annuel payé uniquement par les chargeurs et les commissionnaires internationaux, dont le montant qui varie de 50.000 à 500.000 € est basé sur le nombre de modules utilisés et les volumes de transaction. « Notre positionnement est un peu atypique, car nous proposons le seul outil exclusivement dédié au fret international. Notre concurrence est morcelée avec des outils n'assurant qu'une partie du transport international », relève Paul Simon Thomas. Très orientée sur les flux internationaux, la plate-forme Transport Marketplace serait un concurrent

Date	Report	Destination	Commentaire	N. O. S. E. T.		
11/11/10	FR 700300	Gravel Guernsey	FR 253631	Spitzkoppe	12:00m 19:00h	0 3
11/11/10	FR 700300	Versailles	FR 800200	Argentan	12:00m 24:00h	A 0 3
11/11/10	FR 700300	Versailles	FR 800200	Gothen	12:00m 24:00h	A 0 3
11/11/10	FR 700300	Versailles	FR 174000	Savona	12:00m 24:00h	A 0 3
11/11/10	FR 722000	Sud-Estrie	FR 205000	Cherbourg	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 700300	Versailles	FR 800200	Argentan	12:00m 24:00h	A 0 3
10/10/10	FR 700300	Versailles	FR 800200	Argentan	12:00m 24:00h	A 0 3
10/10/10	FR 000400	Subsidiary de L'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 000500	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 000600	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 000700	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 000800	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 000900	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 001000	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 001100	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 001200	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 001300	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 001400	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 001500	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 001600	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 001700	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 001800	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 001900	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3
10/10/10	FR 002000	Subsidiary de l'Allemagne	AT 800000	Vienna	12:00m 24:00h	0 3

direct, si elle ne faisait pas également office de réseau social spécialisé dans le transport.

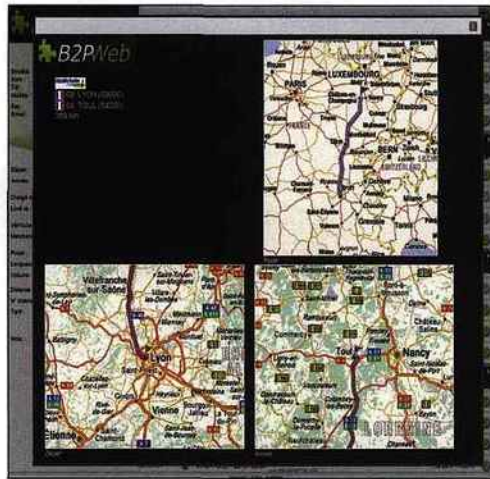
Solutions dédiées aux appels d'offres transport OpenFret et Trade Extensions

Autre catégorie d'outils, ceux exclusivement dédiés aux appels d'offres de transport. Peu nom-

breux sur le marché, ils reviennent néanmoins progressivement au goût du jour. « Ce sont des systèmes qui intéressent de plus en plus les chargeurs mais sont encore trop rares », déplore Philippe Bonnevie. Lancée en 2006, la plate-forme Openfret offre néanmoins cette possibilité. Elle permet aux chargeurs de procéder à des appels d'offres transport sur des contrats annuels. « L'outil est formaté pour dérouler les appels d'offres en peu de temps. Il constitue une aide à monter de tels dossiers, c'est sa valeur ajoutée », expose Olivier Luisetti, son Responsable Commercial. Près de 2.400 transporteurs y sont connectés pour répondre en ligne aux appels d'offres d'une centaine de chargeurs. « Les transporteurs saisissent leur réponse dans des fichiers formatés. Le chargeur analyse alors les offres, tarifs,

budgets... Puis, il clôture son appel d'offres une fois son choix de transporteurs effectué. Ces derniers en sont informés», explique le Responsable commercial. Le système trouve ainsi automatiquement le besoin de transport à partir de la demande du chargeur. Il compare les offres reçues et aide à faire le plan de transport. Il peut même donner une indication aux transporteurs sur leur positionnement tarifaire. Ceux-ci sont alertés lorsqu'ils sont consultés par le chargeur qui crée sa propre liste de consultation puisée dans la base de données des transporteurs. « Le coût de l'inscription est uniquement assuré par les chargeurs. Ces derniers déboursent un forfait d'entrée auquel s'ajoute un pourcentage qui dépend du travail de l'outil pour les aider à monter et lancer leurs appels d'offres » souligne Olivier Luisetti.

Son concurrent direct, le suédois Trade Extensions est né sur les débris de l'ancienne plateforme Freight Trader dont il a repris le personnel il y a six ans. « Notre outil a deux principales compétences : le pilotage des appels d'offres et l'optimisation des offres reçues par l'identification de solutions optimales », indique Philip Hunter, son Directeur France et Europe du Sud. La plateforme est fondée sur le paramétrage flexible pour piloter



tout type d'appels d'offres de transport, routier, aérien, maritime, multimodal sur l'ensemble de la Supply Chain internationale, des fournisseurs de matière première vers les usines ou les centres de distribution. « L'outil paramètre le détail des offres en fonction des règles de participation. Puis il analyse les données reçues. Il est conçu pour piloter des appels d'offres complexes dont le nombre de routes peuvent être d'une centaine, voire de plusieurs milliers. Les chargeurs peuvent également utiliser l'outil on demand pour un appel d'offres spot », ajoute le dirigeant. Pour participer à cette plateforme, les chargeurs doivent déboursier 140.000 € pour une licence annuelle mondiale pour autant de projets pilotés que

nécessaire. 1.700 transporteurs y sont référencés et acceptés uniquement sur recommandation de leurs chargeurs.

Les bourses de Fret Teleroute, Nolis, B2P Web et TimoCom

Enfin, le panorama des systèmes informatiques du marché ne serait pas complet si l'on omettait les bourses de fret classiques, « des outils assez anciens qui ont migré sur Internet il y a une dizaine d'années », selon Alain Borri. Ce sont des plates-formes de collaboration entre commissionnaires de transport et transporteurs ou entre transporteurs qui consistent à trouver des opportunités de fret ou à chercher des sous-traitants pour des opérations d'affrètement Spot. Sur ces portails web d'échanges de fret, les transporteurs s'inscrivent à raison d'un forfait mensuel de quelques dizaines d'euros et souvent d'une redevance sur les opérations concrétisées. Leader du marché français, Teleroute (groupe Wolters Kluwer) revendique « 200.000 offres par jour au premier semestre 2010 en Europe et 75.000 utilisateurs exclusivement routiers », selon François Denis, son Directeur Général France. Sa petite sœur Nolis, qui appartient au même groupe, fonctionne de façon similaire en s'adressant toutefois à des transporteurs et des commissionnaires de plus petite taille. Avec l'appui de la profession, une nouvelle bourse de fret B2P Web a surgi depuis janvier 2010 sur le marché hexagonal. Elle concentre 1.800 transporteurs abonnés. Elle est encore de taille réduite comparé à Timocom, géant européen dans le domaine. Sa bourse TC Truck & Cargo réalise jusqu'à 230.000 offres de fret et de véhicules par jour et possède 75.000 utilisateurs dans 44 pays européens. Timocom s'ouvre aux chargeurs du commerce et de l'industrie en offrant sa solution en ligne d'appels d'offres de transport TC e-Bid auprès de 30.000 prestataires de transport.

Maxime Deblaze

Suite page 76



Alain Borri,
Directeur Général
de bp2r



Fabrice Maquignon,
Directeur Général
de Transwide



Paul Simon Thomas,
Directeur Commercial
GT Nexus Europe