

GESTION DU TRANSPORT : LES TMS PRENNENT DE LA VITESSE

01.12.2016 • 09h30 | par Matthew PERGET



AU SOMMAIRE

- 1 TMS CHARGEURS :**
Un marché en plein développement
- 2 COÛTS, INTEROPÉRABILITÉ...**
De nombreux freins à l'équipement
- 3 COMMUNICATION :**
Le vaste chantier de la digitalisation
- 4 SUIVI DU FRET ROUTIER :**
Shippeo aide Henkel à mieux échanger avec ses partenaires
- 5 LE SAAS,**
facteur de démocratisation des TMS ?
- 6 WMS, OMS, APS...**
Vers une intégration des TMS au sein de solutions logicielles unifiées ?
- 7 L'ÉCOLOGIE,**
un critère de second plan dans le choix d'une solution
- 8 INFORMATION CO2 :**
Une demande en TMS de nouveau poussée par la loi ?

Les TMS pour *Transport management systems*, sont des logiciels de gestion du transport aux fonctionnalités étendues. Ils peuvent couvrir, en fonction des segments de marché auxquels ils s'adressent, des dimensions aussi bien exécutives, opérationnelles que stratégiques. Conçus initialement pour permettre aux transporteurs et aux prestataires logistiques de maîtriser leurs flux physiques et informatifs, les TMS intéressent depuis quelques années les chargeurs. Le besoin accru en échange de données, la collaboration entre acteurs, le développement du mode SaaS ainsi que l'évolution réglementaire en matière de protection de l'environnement pourraient favoriser le taux d'équipement en TMS des acteurs de la logistique et du transport.



3. COMMUNICATION : LE VASTE CHANTIER DE LA DIGITALISATION

Remplir des lignes manuellement sur Excel reste l'apanage de nombreux responsables transport. Le manque d'investissement, de budget ou tout simplement de volonté, paralyse et affaiblit encore les entreprises de transport à l'heure du maître-mot « immédiate ».

Pour faire passer une chaîne d'approvisionnement de l'état de fragile à agile, un grand bond s'impose. Dans l'étude *Le TMS, l'avenir de la supply chain agile*, DDS Logistics et l'E.S.T. dressent un bilan peu reluisant de l'état d'avancement de la digitalisation des processus de traitement de l'information et des outils de communication des chargeurs. Plus de 60 % des entreprises interrogées (industriels, distributeurs spécialisés et acteurs de la grande distribution, dont 80 % ayant un effectif total supérieur à 500 salariés) « n'ont pas digitalisé leurs processus de communication avec les transporteurs » et utilisent encore le courrier électronique, le téléphone et le fax comme principaux outils d'échange. De plus, « 43 % des entreprises utilisent encore un tableur pour gérer les appels d'offres transport ». Il est certes possible de mener à bien une tâche avec n'importe quel type d'outil dès lors qu'il est adapté à son activité et que la personne qui s'en sert se sent à l'aise avec. En revanche, dès lors que la tâche absorbe de plus en plus de temps et devient besogneuse, la recherche d'une solution pour l'automatiser peut s'avérer pertinente et rentable sur le long, voire le court terme. Cette économie de coûts, en temps-homme et en matériel, est l'un des principaux vecteurs de transformation digitale des entreprises.

Le TMS, avec ses capacités d'optimisation et d'automatisation des tâches, peut aider à accélérer la mutation de l'entreprise au sein d'un environnement de plus en plus connecté et exigeant. « Le TMS, c'est ce que j'appelle la garantie des promesses client », déclare Olivier Schulman, responsable de l'offre TMS chez A-SIS, marque de la division Savoye du groupe Legris Industries spécialisée dans l'édition et l'intégration de logiciels pour la supply chain. *Les chargeurs se rendent compte que leur taux de service et la mesure de la promesse client sont devenus fondamentaux. Plus nous allons dans un monde de digitalisation, de rapidité d'exécution, plus le client est exigeant en termes de visibilité sur sa commande. Cette visibilité, c'est le transport qui la donne, pas l'entrepôt ni la production. »*

Une plus forte collaboration

Outre l'augmentation de performance et de confort de travail induite par la dématérialisation des moyens de communication, de gestion et d'exécution, la digitalisation des outils de gestion du transport encourage la collaboration entre acteurs. Elle aide à répondre ce besoin croissant de traçabilité et de suivi des livraisons temps réel et devient un moteur d'optimisation financière. *« La volonté des chargeurs de demander aux prestataires de transport de leur remonter les suivis de livraison, de les prévenir en cas d'alerte ou de retard sur les trajets et éventuellement de leur apporter un taux de visibilité sur les besoins qu'ils vont avoir, contribuera à optimiser l'organisation et donc les coûts, assure Jean-Christophe Henry, directeur général d'Influx, entreprise spécialisée dans les solutions logicielles de gestion, de pilotage et d'optimisation de la chaîne logistique opérationnelle. Il y a un levier qui ne va plus pouvoir être utilisé, c'est celui consistant à faire baisser les coûts du transport de manière brute. La réduction des coûts logistiques consistant à négocier à chaque fois avec ses transporteurs arrive à ses limites. Il n'y aura à force plus assez de transporteurs et donc une augmentation des prix. La diminution des coûts passe ainsi par une meilleure organisation, donc une meilleure collaboration. »* Si cette mutualisation des informations prend de l'ampleur, les volontés de coopération se heurtent cependant à des problématiques d'ordres techniques et organisationnels.

Le manque de normalisation entre les solutions et les modes de gestion des différents secteurs et entreprises nuisent aux volontés d'échanges informatifs et d'harmonisation des systèmes d'information et, par effet domino, à la qualité des données qui y transitent. Ainsi, face à la complexité de l'interfaçage entre des solutions logicielles diverses et des systèmes d'information aux composantes développées sur mesure, les projets collaboratifs peinent à se développer aussi rapidement que le souhaiteraient leurs instigateurs. *« La vision idéaliste consisterait en un interfaçage complet, générant de la productivité du côté transporteur et des coûts réduits et optimisés du côté industriel, expose Thomas Moreau, co-responsable de l'activité supply chain de Karistem Corporate Consulting, cabinet de conseil en stratégie et transformation. Nous en sommes encore loin. Néanmoins, il existe pas mal d'initiatives avec des groupements d'acteurs pour coordonner leur logistique au niveau d'une plateforme, avec un impact sur le transport. Des outils intéressants visent à améliorer la collaboration entre industriels, transporteurs et 3PL, même si c'est déjà un sujet sur lequel les transporteurs travaillent. Certaines solutions vont permettre une meilleure collaboration, un meilleur interfaçage, une meilleure communication, mais la finalité d'une communication temps réel est lointaine. »*

La route menant à une unification des protocoles d'échanges d'information et une interopérabilité complète des solutions d'optimisation du transport est longue et sinueuse, mais des chantiers de normalisation des échanges EDI sont en cours et vont dans le sens d'une plus forte collaboration. Des acteurs innovants, à l'instar de Shippeo et sa solution de gestion d'ordres de transport et de suivi, font même du partage d'information en temps réel leur source de croissance.



5. LE SAAS, FACTEUR DE DÉMOCRATISATION DES TMS ?

En proposant à leurs clients des solutions TMS hébergées à distance sur le cloud, de plus en plus d'éditeurs de logiciels de gestion du transport misent sur un modèle d'exploitation commerciale sur abonnement, avec mises à jour automatiques. En pleine expansion, le TMS en mode SaaS attire des entreprises demandeuses de flexibilité.

Avec un modèle économique fondé sur l'abonnement, les TMS en mode SaaS permettent à des entreprises n'ayant pas forcément le temps ou les moyens d'acheter une licence et d'installer le logiciel sur leur site de bénéficier rapidement d'un outil prêt à l'emploi. *« Le fait d'être en SaaS permet d'abaisser le coût de possession, de le lisser sur les années, de ne pas avoir à investir tout de suite et d'obtenir des retours sur investissements plus rapides en rentabilisant l'utilisation du logiciel »*, expose Olivier Schulman, responsable de l'offre TMS chez a-SIS. Le mode SaaS présente cependant différents modèles d'abonnement, pouvant faire gonfler le budget alloué à l'utilisation de l'outil. Jérôme Bour, Pdg de DDS Logistics, détaille les modèles de facturation les plus couramment employés chez les éditeurs de TMS en SaaS : *« Le modèle lié au nombre d'utilisateurs est bien maîtrisé. Un autre modèle, se développant de plus en plus, se calcule sur la base du nombre de transactions gérées dans le système. Le troisième mode, qui a du sens si le TMS permet de gérer l'intégralité de la chaîne jusqu'aux éléments financiers, est de considérer que le coût du SaaS est un pourcentage du budget transport. »*

Les éditeurs de TMS peuvent ainsi choisir de faire payer leur solution à l'utilisation, en fonction du nombre de kilomètres parcourus par les camions de l'entreprise utilisant le logiciel ou sur un coût d'utilisation au véhicule, comme le propose le TMS Routyn de Wide Scope, dont l'éditeur KLS Logistics est le distributeur exclusif pour la France, la Suisse et le Maghreb. *« Plus la flotte est petite, moins le coût est important*, expose Grégoire Garcia, responsable du développement international de KLS Logistic. *Cela permet aux entreprises ayant un ou deux véhicules d'avoir une solution directement accessible, offrant les mêmes niveaux d'optimisation et permettant surtout de se décharger de certaines tâches. Pour l'ordonnancement des commandes dans les camions par exemple, nous savons quel véhicule va livrer quelle commande. Les entreprises gagnent ainsi du temps sur la planification et peuvent augmenter leur productivité sans changer le nombre de véhicules. »*

Rapidité d'installation

Pour les sociétés qui préféreraient acquérir une licence externalisée chez un hébergeur et signer un contrat de location de licence plus classique avec des versements mensuels, le mode ASP (*Application Service Provider* – fournisseur d'applications hébergées) peut faire office d'entre-deux. L'ASP diffère du SaaS dans la mesure où le logiciel est confié à un prestataire d'hébergement, alors qu'un logiciel en mode SaaS est hébergé sur les serveurs de son éditeur. De surcroît, les applications confiées à un tiers, comme dans le cas de l'ASP, ne sont généralement pas développées nativement pour le web et ne permettent pas d'intégrer des utilisateurs multiples, de mutualiser les services. Enfin, les éditeurs de logiciels en mode SaaS procèdent à des mises à jour automatiques de leurs solutions, étant les mêmes pour tous les utilisateurs. Ces derniers travaillent ainsi à chaque fois sur la dernière version du logiciel sans avoir besoin de ralentir l'activité pour l'installer.

Cette souple technique, ne nécessitant pas d'intervention humaine sur site, est l'un des atouts majeurs du mode SaaS comme le développe Jean-Michaël Carli, responsable grands comptes de Wolters Kluwer Transport Services : « *Sur un logiciel installé, pour peu qu'il y ait du développement, vous vous retrouvez avec des équipes chez vous pendant des mois pour ne pas dire un an et demi. Il faut ensuite déployer, c'est lourd, c'est compliqué, ça coûte beaucoup d'argent. Avec le SaaS on passe en mode léger. Si quelques barrières existaient il y a 15 ans, aujourd'hui tout le monde est habitué à utiliser des applications sur le cloud. Les utilisateurs vont avoir une solution disponible directement, prête à fonctionner, avec des temps d'installation extrêmement rapides.* » Si le mode SaaS ne semble présenter que des avantages, il demeure cependant sujet à débat quant à son coût réel, pouvant parfois dépasser sur le long terme celui d'une licence en fonction du mode de facturation à l'utilisation choisi par l'éditeur.

Tout le monde ne fait pas place au SaaS

Sur le papier, le mode SaaS a tout pour séduire : externalisation de l'hébergement, mises à jour automatiques, investissements lissés, migration facilitée, déploiement et utilisation rapide... Cependant, les logiciels proposés sur ce modèle n'en demeurent pas moins des solutions nécessitant des paramétrages, des ajustements en fonction de l'organisation, ce qui peut induire des coûts cachés. En outre, la rentabilité de ces solutions par rapport à l'acquisition d'une licence peut considérablement varier en fonction du mode d'abonnement et de l'usage du logiciel. Selon Thomas Moreau, co-responsable de l'activité supply chain de Karistem Corporate Consulting, il ne faut pas sous-estimer la complexité et le coût des solutions dématérialisées : « *Il y a des développements, le cloud, le SaaS, des smartphones, des applis mobiles qui sont plus attractives, plus légères, plus facilement déployables... Cela simplifie les choses. L'offre est plus large, peut-être un peu moins coûteuse, mais cela demeure des projets avec une certaine complexité. Il faut faire attention. On a parfois une vision simpliste des logiciels mis à disposition en mode SaaS parce qu'on est sur du paiement à l'usage. Avec une facturation à l'ordre de transport par exemple, on peut finir par avoir des coûts supérieurs à un achat en licence.* »

Un avis partagé par Fabien Petitjean, chef de produit sur la gamme transport chez Acteos : « On peut avoir l'impression que tout ce qui est en SaaS représente un coût moindre. C'est un peu le même principe que lorsque l'on achète ou que l'on loue une voiture, en leasing ou en location pure. Effectivement, c'est un petit budget par mois. Mais lorsque l'on regarde le global, le coût sur une longue durée peut être similaire à de l'investissement. » Si Thomas Moreau et Fabien Petitjean recommandent l'étude précautionneuse avant d'investir dans une solution en mode SaaS, ils n'en saluent pas moins sa praticité et son évolutivité. Il convient ainsi de bien analyser le modèle de facturation et, dans le cas d'un TMS, d'effectuer des simulations calculées sur plusieurs mois en prenant en compte les ressources de l'entreprise (nombre de véhicules, distances parcourues quotidiennement, nombre de trajets, de commandes etc.) afin de déterminer le plus finement possible le coût à l'usage sur le long terme.

Un SaaS de décompression

Ce modèle permet néanmoins à des petites et moyennes entreprises de bénéficier d'un outil clé en main sans avoir à entamer de gros chantiers techniques ce qui, dans la plupart des cas, conduit à des économies significatives. Il leur offre qui plus est un niveau de sécurité presque équivalent à celui d'une grande entreprise avec un pôle informatique dédié. « Les petites entreprises accèdent à travers le SaaS à un niveau de sécurité qu'elles n'auraient pas pu s'offrir, explique Jérôme Bour de DDS Logistic. Avec ce modèle, on mutualise, au sein d'une plateforme hyper sécurisée, ce qu'une entreprise seule ne pourrait pas se payer. » Pour les grands groupes, le choix du SaaS ou de la licence se joue également en fonction des politiques de gouvernance des données et des systèmes. Certains préfèrent conserver leurs solutions en interne, le plus souvent développées sur mesure, pour s'assurer avec leur propre équipe technique de leur bon fonctionnement au sein d'un écosystème technique complexe.

Morgan Brouard de Kratzer Automation observe une préférence pour les utilisateurs du TMS cadis (essentiellement des entreprises avec des flottes de plus de 200 camions) de conserver l'outil en interne : « Chez nos clients classiques, nous n'avons pas de demande de manière générale pour une solution SaaS. Ils ont déjà un ERP hébergé chez eux ou chez leur hébergeur et veulent que les systèmes soient proches. Comme ils sont très sollicités, ils sont en général hébergés dans leur réseau. » Un choix qui n'est pas systématique. Les directions des systèmes d'information de grands groupes peuvent également opter, pour des questions préventives, pour un hébergement à distance sur le modèle du SaaS. « Pour les grands



groupes, les TMS en mode SaaS sont potentiellement beaucoup plus vulnérables puisque l'un des intérêts du TMS est de connecter tous les acteurs de la chaîne de transport, explique Jérôme Bour. Les systèmes sont par nature beaucoup plus ouverts. Une DSI d'un grand groupe peut préférer externaliser son TMS, pour garder un niveau de protection beaucoup plus élevé sur son ERP. » Bien qu'en pleine expansion, le TMS en mode SaaS ne fait pas l'unanimité et devrait se partager le marché encore longtemps avec les solutions proposées en licence. Un seul schéma ne saurait convenir à un si large spectre d'acteurs de la logistique et du transport à la taille, aux budgets et aux besoins si singuliers.



— QU'EST-CE QUE C'EST QUE SAAS ?

« Le logiciel en tant que service (SaaS) est la branche la plus connue du cloud computing. C'est un modèle de prestation dans lequel les applications sont hébergées et gérées dans le centre de traitements d'un prestataire de services, payées sur la base d'un abonnement et accessibles par un navigateur via une connexion internet. »

Source : SaaS : les avantages, les inconvénients et les principaux fournisseurs, article de Charles McLellan paru sur ZDNet.fr en octobre 2013.

6. WMS, OMS, APS... VERS UNE INTÉGRATION DES TMS AU SEIN DE SOLUTIONS LOGICIELLES UNIFIÉES ?

Parallèlement à l'enrichissement des fonctionnalités des TMS chargeurs et transporteurs chez les éditeurs de logiciels spécialisés dans la gestion du transport, de nombreux généralistes font le choix de développer leurs outils au sein de solutions logicielles globales.

Le TMS englobe sous son appellation bien plus de fonctionnalités qu'il y a dix ou vingt ans. Il ne peut dès lors plus être défini strictement comme pourrait l'être un APS (*Advanced Planning System*) par exemple, aux contours bien délimités. Ceux du TMS deviennent d'autant plus flous qu'il s'insère de plus en plus fréquemment au sein de solutions de gestion de l'intégralité des composantes des chaînes d'approvisionnements. Le TMS pourrait-il alors être amené à devenir le sous-ensemble d'un grand ensemble, une brique au sein d'un vaste champ d'outils interopérables et complémentaires ? « L'appellation TMS ne voudra peut-être plus dire grand-chose dans le futur », suppose Fabien Petitjean. Ce sera la gestion du transport qui sera beaucoup plus importante. Le chef de produit de la gamme transport d'Acteos prend comme exemple l'évolution du catalogue de sa société pour relater la mutation du TMS en qualité de composant fonctionnel de suites logicielles plus larges : « La



vision d'Acteos est d'avoir une suite supply chain avec des briques modulaires fonctionnelles qui vont être orientées planification de transport, gestion des coûts logistiques globaux, prévision de demande... Cette approche modulaire beaucoup plus transversale ne s'insère pas dans une niche "service transport". Certains acteurs du marché, surtout ceux ayant des offres sur plusieurs produits couvrant la chaîne logistique, commencent à s'orienter vers cette logique. »

Cette stratégie se retrouve par exemple dans le catalogue d'Infflux, qui propose via sa gamme Bext des progiciels de gestion des flux logistiques couvrant l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et pouvant s'adapter à tous les modes de transport. *« Depuis quelques années, les sujets de préoccupations sur l'optimisation des coûts de transport et de logistique de manière générale deviennent plus importants, rapporte Jean-Christophe Henry, Pdg de l'éditeur. Nous avons constaté que les frontières entre le TMS et le WMS étaient de plus en plus poreuses. Pour avoir une optimisation des coûts non plus seulement sur l'entreposage et le transport mais sur l'ensemble de la partie logistique, nous avons donc souhaité passer par un pilotage des flux qui partait des chargements des camions, navires, avions... »*

Infflux a développé avec sa gamme Bext des produits liés autour d'une architecture commune mais pouvant être utilisés de manière autonome. Au sein de chaque solution sont disponibles des blocs activables à la demande, le but étant de proposer la couverture fonctionnelle la plus large possible sans imposer des outils qui ne colleraient pas avec les besoins des clients.

Tout intégré ou best of breed ?

Chez un éditeur, la multiplication des solutions induit une centralisation et une normalisation de la gestion des données, ainsi qu'un développement de compétences métiers spécifiques.

Mais élargir son offre ne signifie pas avoir réponse à tout. *« Qu'est-ce qui fait la spécificité du TMS ? C'est d'avoir une vraie expertise technique, rappelle Thomas Moreau, coresponsable de l'activité supply chain de Karistem Corporate Consulting. Initialement, le TMS est un logiciel d'exécution chez les transporteurs. C'est la montée en maturité des chargeurs qui a fait que les éditeurs de TMS ont proposé un certain nombre de modules ou de briques de gestion et d'organisation du transport. Cela reste une spécificité avec des fonctionnalités bien précises que les éditeurs spécialisés fournissent mais que les éditeurs généralistes n'ont pas forcément. »* La tendance à l'intégration des TMS au sein de suites logicielles unifiées ne nuit pas forcément à la qualité des outils, car les intégrations se font régulièrement sous la forme de partenariat avec d'autres sociétés spécialisées.

À l'instar du mode SaaS et de la licence, les approches globales et sectorielles du TMS devraient ainsi cohabiter pendant longtemps encore. « *C'est la grande question historique du "tout intégré" ou "en best of breed", expose Michel Waterschoot. Il y a certains éditeurs qui font le choix de considérer le TMS comme un module fonctionnel qui va se plugger sur d'autres modules et permettre de proposer une offre globale à leurs clients. Il y en a d'autres qui sont plus dans l'approche best of breed. Je pense que le marché sera toujours demandeur des deux.* » Le directeur commercial de Descartes pour la France, l'Europe du Sud et le Moyen-Orient conclut : « *Chaque éditeur a son positionnement et aucun ne peut prétendre proposer des fonctionnalités capables de couvrir l'ensemble des demandes du marché.* »



— BEST OF BREED

« *Littéralement, le meilleur de sa catégorie. Se dit d'une solution logicielle prétendant offrir des fonctions avancées sur un segment de marché bien délimité. Cette notion s'oppose à celle de "tout intégré", solution se démarquant par la polyvalence de sa couverture fonctionnelle.* »

Source : **Journal du Net.**