

En quinze ans, la filiale française de ce « géant » néerlandais de 700 personnes s'est fait un nom dans le domaine de l'optimisation de tournées, mais aussi auprès des industriels du gaz et du pétrole.

En Allemagne, cependant, le groupe est plutôt connu pour ses solutions d'optimisation de chargement et ses modules en environnement SAP. Aux Pays-Bas, Ortec est également actif dans la finance, la gestion des ressources humaines ou même de la production.

Bref, les techniques mathématiques et informatiques appliquées à l'optimisation mènent à tout, ou presque. C'est d'ailleurs cette pluridisciplinarité qui fait la force du groupe, puisque chaque filiale peut y piocher des idées d'amélioration pour mieux répondre aux besoins de ses marchés cibles.

ORTEC

L'optimisation dans tous ses états

64

D'aucuns bomberaient le torse pour moins que cela. Depuis sa création en 1981, Ortec a toujours fonctionné en autofinancement et n'a connu en 27 ans que des résultats positifs, avec un taux moyen de croissance d'environ 20 % par an. Résultat, le groupe néerlandais se place aux toutes premières loges des éditeurs mondiaux de solutions d'optimisation et de planification pour le transport et la logistique. Il emploie un peu plus de 700 personnes réparties sur sept pays (Pays-Bas, France, Belgique, États-Unis, Allemagne et récemment Royaume-Uni et Roumanie) et vise cette année un CA de 69 M€. Or, loin d'être grisé par le succès, Ortec n'a jamais cherché à brûler les étapes en se lançant dans une stratégie commerciale échevelée. Pourtant, les technologies mathématiques de recherche opérationnelle (d'où le nom, Operationnal Research TEChnologies) sont utiles presque partout, de la production à la logistique, des transports à la finance, en passant par les sociétés de services itinérants (commerciaux, maintenance). Plutôt qu'une approche purement produits, le groupe a préféré une approche par marchés, au nombre de cinq (mis à part la partie finance, qui concerne une centaine de personnes aux Pays-Bas) :

1. Transports, Logistique et Distribution,
2. Services publics et professionnels,



©Ortec

Prévoir l'imprévu et s'y préparer.



PROGICIEL EXPERT EN PLANIFICATION AVANCÉE DE LA SUPPLY CHAIN

PRÉVISION DE LA DEMANDE / PLANIFICATION DE LA PRODUCTION & DE LA DISTRIBUTION

OPTIMISATION DES APPROVISIONNEMENTS

► CONTACT

AZAP EST UNE SOCIÉTÉ DU GROUPE DIAGMA

75, RUE DE COURCELLES 75008 PARIS

TÉL + 33 (0)1 44 01 23 50

FAX + 33 (0)1 42 67 86 87

www.azap.net
[email / infos@azap.net](mailto:email/infos@azap.net)

PRÉVOIR

PLANIFIER

APPROVISIONNER

PRODUIRE

DISTRIBUER



© Ortec

3. Pétrole, gaz et chimie,
4. Produits de grande consommation (CPG),
5. Santé.

Sur chacun de ses marchés, Ortec propose un certain nombre de produits d'optimisation et de planification (la plupart sont communs à plusieurs marchés), sur lesquels il s'engage en termes de spécifications, de formation et de calendrier de développement. En parallèle, il peut s'appuyer aux Pays-Bas sur une importante équipe de conseil en logistique et de services (comme la tierce maintenance applicative).

A chaque filiale ses marchés cibles

L'originalité est que les filiales ne ciblent pas forcément la totalité de ces cinq marchés. Du coup, la perception du groupe peut varier considérablement d'un pays à l'autre. Ortec France par exemple vise essentiellement les secteurs Transports, Logistique et Distribution ainsi que Pétrole, Gaz et Chimie. Il réalise 90 % de son CA sur le produit d'optimisation de tournées Shortrec Distriplanner avec des références prestigieuses comme Primagaz, Air Liquide, Pomona, Carrefour, Système U, Gefco et ID Logistics. « *Il faut faire ce que l'on sait bien faire et avec la taille critique suffisante pour bien le faire* », se justifie avec modestie Bernard Van Oudenaarden, son Directeur France. Est-ce là l'expression du bon sens néerlandais ? En tout cas, ces dernières années, la formule semble bien lui réussir. L'effectif est passé de six personnes début 2005 à une vingtaine aujourd'hui, avec une quarantaine de clients et un CA en 2007 de 2 M€ (+ 35 % par rapport à 2006) qui

devrait croître cette année de près de 60 % à périmètre comparable ! C'est d'autant plus remarquable que Bernard Van Oudenaarden a contribué au développement de la filiale depuis son origine, en 1993. En avril 2000, coup de théâtre : en pleine euphorie de la Bulle Internet, la filiale française (avec les codes sources de l'outil Distriplanner) est rachetée par un de ses clients, Air Liquide, qui veut créer un grand département technologique pour proposer des services à valeur ajoutée. Bernard Van Oudenaarden prend en charge le pilotage opérationnel de la société rebaptisée Logsyal. Mais finalement, la stratégie d'Air Liquide a du mal à prendre corps, notamment pour des raisons de priorités budgétaires et la société redevient une filiale d'Ortec en 2005. « *Les clients existants, qui nous étaient restés fidèles, ont très vite compris leur intérêt puisqu'en terme de R&D, le groupe Ortec investit des sommes atteignant 12 à 15 % de son CA* », explique Bernard Van Oudenaarden.

Le catalogue d'Ortec France s'étoffe

Pendant cette parenthèse de cinq ans, l'outil Distriplanner a évolué parallèlement d'une part chez Logsyal et d'autre part chez Ortec, sous l'appellation Shortrec. Depuis le remariage, le produit d'optimisation de tournées, plutôt orienté chargeurs, s'appelle Shortrec Distriplanner. Les deux versions historiques, qui sont toujours maintenues, devraient complètement fusionner fin 2009. Le catalogue d'Ortec France s'est aussi enrichi d'un produit développé par le groupe au début des années 2000, Ortec Transport & Distribution, qui est un

Primagaz France utilise Ortec pour la planification et la prévision

L'essor de la concurrence des marques distributeurs sur le marché des bonbonnes de propane et de butane pousse les acteurs traditionnels du secteur à augmenter leur rentabilité. La problématique est simple : livrer plus de produits tout en limitant le nombre de livraisons et de kilomètres parcourus. C'est le cas de Primagaz France, qui approvisionne plus de 40.000 clients (18 agences commerciales, 20.000 points de vente) avec une gamme de six tailles de bouteilles différentes, à l'aide d'une flotte composée de 120 véhicules. Dernièrement, la société a sélectionné Ortec pour mettre en place une solution complète de planification comprenant non seulement l'outil d'optimisation de tournées Shortrec Distriplaner mais aussi un logiciel moins connu en France, Ortec Orion, qui réalise la prévision de consommation des clients et génère automatiquement les commandes en fonction de l'état de leurs stocks. En quelque sorte, l'idée est de fonctionner dans un mode VMI (Vendor Managed Inventory) où le stock chez les clients (notamment les stations services) est géré par le distributeur lui-même. Le logiciel permettra également de lisser les volumes à livrer sur une période ou un secteur géogra-

phique donné et d'optimiser les tournées en fonction des priorités de commandes, des dates et des heures de réception des clients. Selon une étude préalable, cette solution devrait réduire de 10 % le nombre de clients visités pour un même volume livré et de 25 % le nombre de kilomètres parcourus. Pour le moment, un projet pilote est en cours. L'objectif est de mettre en place la solution d'ici à la fin de l'année. **JLR**



©Ortec

66

outil centré davantage sur les besoins des transporteurs et des prestataires logistiques, avec un moteur multi-utilisateurs à plusieurs niveaux d'optimisation (tracteurs, remorques, chauffeurs, conteneurs) et un retour d'informations terrain en temps réel (orienté exécution). En France, les premiers clients datent de cette année avec Arcelor Mittal Distribution et le semencier RAGT. Autre nouvel arrivant dans le panel de solutions proposé par Ortec France : la solution pour optimisation de chargement (packaging, palette, chargement de contenants) Load Designer, qui provient de Logiplan, devenue Ortec Allemagne en 2003. C'est également cette dernière qui a développé l'offre LEO (Logistic Execution Optimizer), des modules d'optimisation de tournées et de chargement conçus pour venir se greffer dans un environnement SAP. Résultat, Ortec commercialise également LEO sur la France avec un certain succès puisque trois clients l'auraient déjà choisi : « un leader de la cosmétique, une société dans les produits électriques et électroniques et un grand chocolatier ». Et la déferlante produits n'est pas finie, puisque le groupe a également créé, sur les mêmes bases technologiques qu'Ortec T&D, la solution Ortec Service Planning, adaptée à la planification des services pour le personnel itinérant, les équipes de maintenance, les commerciaux ou les soins à domicile. Sans oublier Ortec Harmony, un outil de planification de ressources

humaines avec trois niveaux de contraintes (légal, social, préférences des collaborateurs), dont le spectre très large va de la planification de la présence des techniciens sur un plateau TV à celle des opérateurs dans les entrepôts d'un prestataire logistique.

L'extension se poursuit

« Sommes-nous trop conservateurs ? En tous cas, s'il y a chez nous la volonté de ne pas aller trop vite trop haut, ne pas avancer, c'est reculer et disparaître », rappelle Bernard Van Oudenaarden. Il y a un an, Ortec rachetait Inovia, une société française de huit personnes spécialiste d'une autre technologie d'optimisation, la programmation par contraintes, et disposant d'un catalogue produits plutôt orientés transport et messagerie (avec des références comme TAT Express, Chronopost ou Geodis Calberson). La tendance actuelle est à la recherche de partenariats dans le domaine des TMS. Un autre axe de développement porte sur l'extension à d'autres secteurs que l'industrie pétrolière des applications de VMI de l'outil de prévision Orion (voir encadré). Dans la même veine, l'outil Boss, développé à l'origine pour optimiser l'approvisionnement des stations services, est désormais proposé pour modéliser et organiser les chaînes d'approvisionnement des réseaux de logistique. La pluridisciplinarité, ça a du bon !

Jean-Luc Rognon