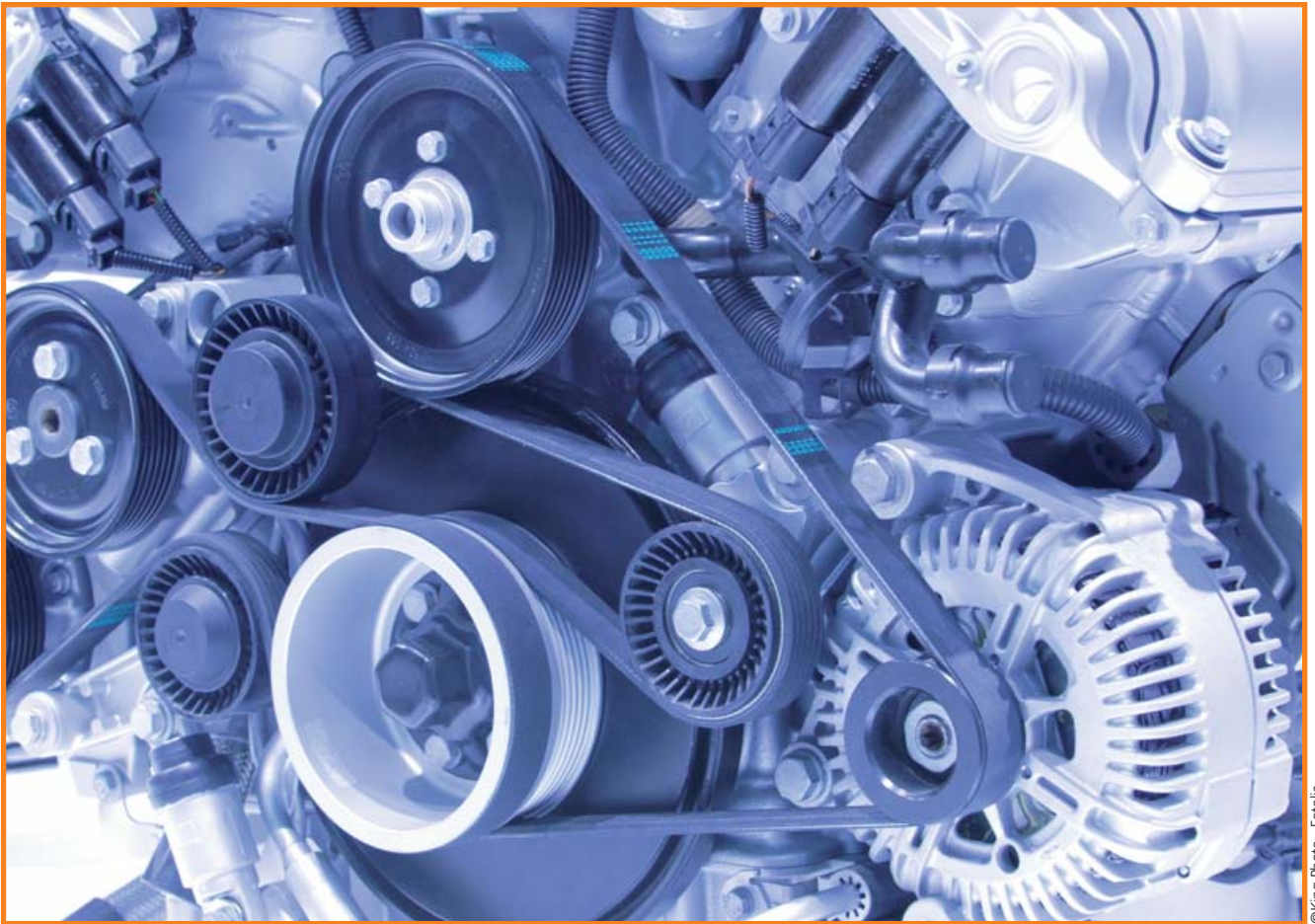


Pièces de rechange



38

©King Photo - Fotolia

Une mécanique de précision

Rarement sous le feu des projecteurs, la Supply Chain des pièces de rechange n'en est pas moins remarquable de par sa complexité.

Délais de livraison courts, taux de services clients élevés, nombre de références important, rotations faibles, risque de surstocks ou d'obsolescences, gestion des retours et des réparations...

Autant de contraintes qui imposent de disposer de transporteurs performants, de stocks ciselés et de fournisseurs fiables.

D'où de multiples projets de réorganisation, de révision des processus et d'implantations de systèmes d'informations plus performants (ERP, APS, WMS, TMS...) pour offrir le service optimal au moindre coût.

En voici quelques exemples...

Le Progiciel **SPIDY**

de gestion d'entrepôt

en location comprenant ...



...et si vous aviez la

LoC 'Attitude !

Démonstration sur www.negsys.com

ATR

Un projet de refonte totale

Face à une explosion des ventes due à un regain d'intérêt pour ses avions à hélices, ATR a lancé en 2005 le projet ASTRE de réorganisation de la gestion de ses pièces de rechange. En plus de la révision complète de ses processus, d'une réorganisation de son département recherche et de plans d'actions menés auprès de ses transporteurs et de ses fournisseurs, le producteur d'avions à turbo propulsion a également décidé de remplacer son système d'information propriétaire par SAP R3 et choisi de piloter ses stocks avec la solution de Servigistics.

Fabricant d'avions à turbo propulsion (ATR 42 et 72) de 50 à 70 places, ATR s'adresse aux marchés régionaux de clients de par le monde (flottes de un ou deux à plusieurs dizaines d'avions). Sa direction support gère la maintenance de l'ensemble de ce parc. Le service pièces de rechange en dépend. En 2005, l'ensemblier a lancé le projet Astre (ATR Spare Total Reengineering) pour refondre la gestion de ses pièces de rechange et s'adapter au marché. En effet, après avoir été boudés dans les années 1990 au profit des jets privés, les avions à hélices ont connu un regain d'intérêt marqué en 2004. De sorte qu'ATR a dû répondre à la demande de nouveaux clients et étendre géographiquement son champ d'action. De plus, le numéro un mondial des turbopropulseurs a vu sa production quadrupler en trois ans, passant d'une moyenne annuelle de 15 à 60 avions. « Cette croissance de la demande a généré une recrudescence des besoins en pièces de rechanges tout en nous poussant à améliorer le niveau de service de leur distribution, explique Olivier Clair, Spares Forecasting & Inventory Control Manager chez ATR. Le projet Astre a été lancé dans ce contexte, pour améliorer nos modes de fonctionnement et la qualité du service rendu à nos clients. C'est un véritable projet long terme, un projet d'entreprise. »



Olivier Clair, Spares Forecasting & Inventory Control Manager chez ATR.

Un vaste chantier

Focalisé sur les pièces de rechange, le projet Astre concerne aussi d'autres directions, comme la Finance ou la Recherche, à travers notamment le passage d'une solution propriétaire à l'ERP de SAP. Aidé du cabinet Step Consulting, ATR a entamé une cartographie de tous ses processus et repensé son organisation (ex : du département recherche). Diverses actions ont aussi été menées comme la refonte du réseau logistique : le magasin central de Toulouse a été déplacé sur un hub central à Paris ; le

site de Washington a été transféré à Miami ; celui de Singapour y est resté tandis qu'un entrepôt a été ouvert à Oakland, en Nouvelle-Zélande.

Détenu à 50 % par EADS, ATR a également fait jouer la synergie avec ce grand groupe industriel pour bénéficier de contrats cadres négociés avec les prestataires de transport comme DHL, UPS... et ainsi améliorer sa performance. Des plans d'actions de sourcing ont été menés avec les fournisseurs afin de travailler en mode collaboratif, notamment au niveau des prévisions de ventes. Enfin, un vaste chantier sur les stocks a été lancé, incluant la sélection d'un logiciel d'optimisation (APS pour Advanced Planning System).

Le choix de Servigistics

A l'issue de l'établissement d'un Business Case dans le cadre du projet Astre, une procédure de sélection d'outil est démarrée début 2006. ATR envoie son appel d'offre à cinq éditeurs d'APS spécialisés : Clic Commerce (ex Xelus), Demand Solutions, MCA, Servigistics et Synchron. MCA et Servigistics restent en Short List, et c'est finalement ce dernier qui est retenu. ATR a en effet apprécié sa bonne couverture fonctionnelle (capacité à élaborer des prévisions, à définir des stocks optimaux dans le monde, à lancer les réapprovisionnements et à gérer les transferts). Il a en outre été séduit par son ergonomie et sa facilité d'utilisation. Des appels aux utilisateurs du produit dans d'autres sociétés ont fini de conforter la décision de l'équipe projet composée d'Olivier Clair, d'un responsable informatique et d'un acheteur. « ATR a saisi la valeur stratégique du service, ainsi que la nécessité d'une solution dédiée à l'après-vente pour atteindre ses buts dans ce domaine bien spécialisé. Servigistics leur per-



met d'améliorer la gestion des pièces de rechange sans délai, commençant par une intégration avec leur ancien système tout en restant prêt à la connexion avec SAP, dès que son implémentation sera achevée », commente Kevin Tingey, VP and General Manager EMEA chez Servigistics.

20.000 à 30.000 références actives

Au niveau de l'implantation de Servigistics, l'équipe de projet se composait d'un informaticien pour définir l'architecture technique et les interfaces avec le progiciel de gestion intégré, et de deux experts gestion des stocks et des rechanges qui assistaient Olivier Clair. Débutée en novembre 2006, cette phase a abouti à un « go live » en août 2007. « Nous avons pris un mois pour simuler le jeu de paramètres et trouver celui qui convenait le mieux », précise le Responsable prévisions et contrôle du stock. ATR gère 20.000 à 30.000 références actives de pièces de rechange (i.e. qui ont au moins été consommées une fois durant les deux/trois dernières années), plus les autres. « Nous avons cherché à déterminer les pièces de rechange qui contribuent le plus à la performance du stock, poursuit-il. Pour ce faire, nous sommes restés simples et avons opéré une segmentation en deux catégories : les pièces de structure d'avion et les équipements. Et au moyen des modèles statistiques évolués de la solution de Servigistics, nous avons sélectionné les Part Numbers qui doi-

vent avoir du stock. » Le logiciel de Servigistics établit des prévisions sur 12 mois pour chaque classe de pièces, par ordre décroissant, pour l'ensemble des pièces de rechange (i.e. plus de 30.000 références). Il travaille à la famille d'interchangeabilité (des liens étant définis entre les pièces substituables). Huit politiques de stockage, en fonction des centres de distribution et des typologies de produits, ont été élaborées.

Une maîtrise des stocks de pièces vendues

« Le projet a connu des hauts et des bas, mais tout le monde a bien réagi, estime Olivier Clair. Les objectifs ambitieux de délais que nous nous étions fixés initialement n'ont pas été tenus dans la mesure où il a été décidé en cours de projet de changer de version pour avoir une meilleure réponse aux besoins en standard et limiter ainsi les développements spécifiques. » L'objectif de meilleure identification des besoins a été atteint. De même, ATR travaille dorénavant en planification des besoins élaborée à partir des niveaux de stocks objectifs, sur proposition du système de Servigistics. Les lancements d'ordres d'approvisionnements pour compléter les stocks ou en transférer pouvant être soit automatiques, soit manuels. « Au début, nous faisons beaucoup de vérifications. Mais nous sommes vite arrivés à un rythme de croisière, pour ne plus contrôler que les pièces coûteuses, observe Olivier Clair, qui poursuit : Depuis l'implémentation de

Servigistics, nous avons augmenté de 15 % les livraisons de pièces sur étagère sans pour autant augmenter les niveaux de stock de manière exponentielle comme on le constate parfois à l'implémentation de tels outils. Nos niveaux de stocks n'ont pas diminué, car l'activité est en croissance, mais nous les avons maîtrisés et contenus conformément aux objectifs que nous nous étions fixés. » Si l'effet du nouvel outil s'est fait ressentir sur la partie vente de pièces, il n'a pas été aussi marqué sur la partie service, dont les stocks ont augmenté de 5 à 10 % en une année.

Aujourd'hui, le logiciel est utilisé par cinq personnes : « Les quelques réticences au changement des utilisateurs ont été très vite levées devant l'éventail de possibilité de l'outil et sa convivialité d'utilisation. Et si je leur demandais de revenir à l'exploitation papier, ils me diraient clairement non ! », s'exclame Olivier Clair qui estime que l'outil est très convivial et apporte « une excellente vision de chaque référence par une représentation graphique très explicite et très utile. »

De nombreuses fonctions restent à explorer

« Nous n'avons vraiment pas fini d'explorer les possibilités du logiciel de Servigistics, parce que nous sommes prudents et que nous avançons pas à pas, reconnaît Olivier Clair. Nous allons étendre ce mode de fonctionnement aux activités services. » Il espère en effet ouvrir un chantier avant fin 2008 pour redimen-



sionner le stock pool de l'activité service. ATR souscrit des contrats de Maintenance Agreement dans lesquels il s'engage à mettre à disposition des clients des pièces pour échange standard. Il faut alors pouvoir dimensionner le stock de ce pool de pièces en fonction du nombre d'avions à maintenir, des délais de retour et de réparation, du nombre d'échanges par mois, etc.

« Nous allons aussi continuer à suivre les développements de Servigistics qui dispose d'un solide service R&D faisant des propositions intéressantes ». Ainsi, lors de la dernière conférence utilisateurs organisée par Servigistics, Olivier Clair a été interpellé par la possibilité offerte dans le logiciel de livrer un lot de pièces de rechange pour l'exploitation d'un nouvel avion livré. Pour le moment cette fonction est gérée dans

un outil maison, mais elle pourrait être *« industrialisée et Servigistics consulté pour la gérer »*. De même, ATR s'est doté d'une nouvelle organisation réseau avec un hub central à Paris desservant les trois autres sites. *« Notre stratégie consiste à stabiliser les niveaux de stocks dans tous nos centres de distribution dans un premier temps, et dans les prochains mois, nous allons tester la fonction Optimiser pour baisser les niveaux de stocks de sécurité »*, annonce Olivier Clair.

Autre avantage de l'outil : la capacité de tester de nouveaux scénarios, par exemple de politiques de gestion de stocks, sur un serveur test. *« Nous pouvons simuler les impacts de nos décisions sur les performances de livraison et sur l'évolution des niveaux de stocks »*, indique le chef de projet qui n'a donc pas fini de progresser dans l'utilisation de cet outil...

Cathy Polge

SAUNIER DUVAL Des PR météo sensibles

Après avoir mesuré la dépendance de ses ventes de pièces de rechange à la météo, Saunier Duval a fait appel à la société Climpect pour améliorer ses prévisions de ventes gérées par Azap. Un travail de collaboration avec ces deux partenaires qui lui a permis de gagner cinq points de qualité de service et de réduire ses stocks de 10 %.

S pécialiste de la production de chaleur et d'eau chaude sanitaire, Saunier Duval France s'adresse à des clients professionnels (grossistes, négociants) qui fournissent des installateurs en contact avec les clients finaux. La nécessité de bien connaître la demande des particuliers a sensibilisé très tôt la filiale du groupe Vaillant Hepworth au besoin de faire des prévisions fiables de produits finis (chaudières à gaz, pompes à chaleur, produits solaires thermiques, climatiseurs, etc.). C'est ce qui l'a motivée dans le choix des solutions de prévisions et de planification d'Azap appliquées aux produits finis, puis dans leur extension en 2002/2003 aux pièces de rechange. « L'inconvénient de l'activité pièce de rechange est que nous avons très peu de visibilité sur les 2.300 clients, indique Olivier Giraud, Directeur du site Saunier Duval Pièces de Rechange, dit SDPR. L'analyse montrait que nous avions tout à portée de main dans nos systèmes d'information. Nous sommes partis de la base de données d'Azap pour corriger les prévisions pour les pièces de rechange en fonction de la croissance et de la décroissance des produits liés à leur cycle de vie. »

D'importants ajustements

D'une année sur l'autre, selon le climat, les ventes de pièces de rechange sont très variables : plus il fait froid et plus Saunier Duval voit les commandes de pièces arriver. Ce qui a un impact fort sur l'activité et les stocks compte tenu du fait que ces pièces



©Saunier Duval

sont livrées sous 24 h/48 h (90 % des pièces le sont sous 24 h, en fait), donc dans des délais très courts. « Les systèmes dont nous disposions ne nous suffisaient pas, raconte Olivier Giraud. Nous avons rencontré la société Climpect sur le salon Progilog et avons discuté avec eux pour savoir si leur approche avait une valeur ajoutée sur la qualité de service apportée à nos clients. Après étude, il s'est avéré que 70 % de notre C.A. était météo sensible. Nous étions donc dans la cible, et ce que nous ressentions de manière intuitive était à présent objectivé de manière factuelle. » Lancé en septembre 2005, le projet d'intégration des indices météo de Climpect s'étale jusqu'en novembre 2006. « Nous avons une hiérarchie produits qui ne correspondait pas à l'approche de Climpect, explique le Directeur de SDPR. Il a donc fallu mettre rapidement autour de la table Climpect et Azap. Ce dernier a

rapidement modifié la hiérarchie et intégré les régions, notion importante pour la météo. Il a opéré les premiers calculs en fonction de l'historique des ventes de pièces de rechange. Puis un second calcul intégrant l'indice climatique de Climpect a été lancé. » Et de poursuivre : « Nous avons le choix parmi trois indices : un qui maximise la qualité de service (et augmente donc les prévisions de manière significative) ; un qui minimise les stocks en fin de mois et un « médium » qui propose un compromis entre qualité de service et niveau de stock. C'est le Responsable de la gestion des flux qui gère les prévisions de ventes et choisit ce paramètre-là. Ce projet a pris du temps parce que c'était nouveau pour Azap et Climpect. Pas mal d'ajustements ont été nécessaires pour que tout se passe bien entre des approches et des logiciels différents », analyse le Directeur du SDPR.

Un R.O.I. de moins d'un an

Le site SDPR du Mans est le stock central de pièces de rechanges monde pour Saunier Duval. Il dessert les sociétés de maintenances, les grossistes, les plombiers... sous 24 h en France. Il réapprovisionne également sous cinq jours (de la réception de la commande à la livraison sur entrepôt) les dépôts centraux des pays, qui disposent de leur propre logistique de distribution. Deux autres sites centraux de gestion des pièces de rechange pour le groupe Vaillant Hepworth existent : en Allemagne pour Vaillant et au Royaume-Uni pour Hepworth. Tous deux livrent aussi leurs clients en 24 h. « L'approche Climpect n'a été adoptée que pour la France », précise Olivier Giraud. Une étude a d'ailleurs été menée pour voir si les trois sites européens pourraient être regroupés. En fait, les composants communs à la fabrication des divers

produits finis étant peu nombreux, cette « hypercentralisation » ne se justifie pas, et encore moins au niveau des coûts logistiques. Avec des produits qui ont un cycle de vie moyen de 17 ans, SDPR gère environ 5.000 références de pièces de rechange. Elles sont fabriquées par les fournisseurs plutôt localisés en

France. Au niveau transport, Saunier Duval fait appel à TNT pour l'express (commandes clients quotidiennes à faible poids, monocolis) et à Calber-son pour la messagerie (commandes clients hebdomadaires de 30 à 40 kg, multi colis).

Le nouveau système intégrant les indices météorologiques de Climact fonctionne maintenant depuis deux ans, avec des effets plutôt positifs : la qualité de service a progressé en moyenne de 5 points, et les stocks ont



été réduits de d'environ 10 %. « *Ce qui a payé le projet, dont le retour sur investissement a été de moins d'un an* », souligne Olivier Giraud.

D'autres réflexions

Loin de s'arrêter en si bon chemin, Saunier Duval envisage de poursuivre son analyse du cycle de vie des produits pour mieux maîtriser les changements de stratégie de ses fournisseurs et mieux anticiper les alternatives à mettre en œuvre lorsque cer-

tains composants ne vont plus être fournis. L'objectif est là d'améliorer la rationalisation des achats de composants pour obtenir une meilleure maîtrise du niveau de stocks à travers un calcul de besoin plus fin. « *Durant les cinq premières années, les ventes augmentent et à l'issue de cette période, on peut déjà faire un point par rapport aux volumes fournis par chacun. Ensuite, pendant les cinq années de maturité, les quantités fluctuent mais dans une fourchette moyenne de +/- 10 %. C'est à la fin de cette période qu'il faut refaire un contrôle compte tenu de la période de décroissance qui commence. Si un problème avec un fournisseur survient, on peut commencer à faire les derniers batchs* », explique Olivier Giraud. C'est en effet le projet qu'il a initié avant de partir vers d'autres aventures...

Cathy Polge

Le transport, clef de la distribution de PR automobile

Tous les transporteurs vous le diront : la distribution de pièces détachées est organisée en flux tendus. La disponibilité des pièces de rechange (PR) est l'un des principaux arguments de vente des distributeurs (concessionnaires, centres auto indépendants, distributeurs stockistes ...) dans ce secteur hyperconcurrentiel. Car le client final souhaite que son véhicule soit réparé le plus rapidement possible. Or le nombre de références, qui se comptent en centaines de milliers, ne cesse d'augmenter. Les équipementiers refusent d'autant plus de gérer des stocks que le prix unitaire des pièces est de plus en plus élevé. Le bon fonctionnement de ce marché, qui est estimé à 21 Md€ de C.A. en France (Source Eurostaf 2007) repose donc sur la qualité de service des transporteurs.

A ce jour, les constructeurs français sont les seuls à avoir mis en place une organisation qui repose sur des entrepôts. Près de 100 % des flux passent par des magasins centraux en charge de distribuer les concessionnaires automobiles. Les constructeurs français et leurs réseaux représentent entre 50 et 60 % du marché de la PR automobile. La distribution de ces flux est confiée en grande majorité aux deux spécialistes que sont la Catet Gefco. Ces deux transporteurs ont été créés par les constructeurs automobiles français. A ce jour, Cat et Gefco sont quasiment les seuls à pouvoir proposer une livraison en sas sur toute la France avant l'ouverture des concessions, soit avant 8 heures. Sernam, France Express voire Warning, Mory et TATexpress se présentent en challengers. Leur cible : les constructeurs étrangers qui ne souhaitent pas travailler avec les filiales ou ex-filiales de leurs concurrents français ou qui n'ont pas de flux suffisants à leur confier.

Pas de stock pour la distribution indépendante

Selon le président de la filiale française d'Autobac, N°1 mondial des centres auto, la distribution indépendante de PR est entre le marteau et



Jean-François Thonin, Directeur Data Deliver, Cabinet d'étude de marché et veille marketing.

l'enclume. D'un côté les équipementiers fonctionnent en flux tendus. De l'autre, le client ne veut pas attendre. Les transporteurs se trou-

vent donc au cœur d'une organisation qui court après le temps. Pour y répondre, Autobac gère donc trois types de flux : les approvisionnements conditionnés en palettes, voire en camions entiers, pour les promos de pneus par exemple. Les flux express pour les commandes de références qui ne sont pas en stock dans le magasin (un produit sur deux). Enfin, la course (moins de deux heures) pour réparer le véhicule immobilisé sur le banc.

Autodistribution, N°1 de la distribution indépendante de PR en France, confirme cette absence de stock. Selon, Isabelle Frerot, Responsable logistique d'Autodistribution, seuls 5 % des flux passent par l'une des deux plates-formes de stockage national. 95 % des flux partant directement des 350 fournisseurs à destination des 650 centres de distribution. Le métier de ces centres de distribution est de vendre des pièces aux professionnels. Ils disposent donc d'un stock tampon de proximité et de coursiers en véhi-

Pour Roady, le transport est la clé du succès

Filiale du groupe Intermarché, Roady dispose de 140 points de vente en France d'une surface moyenne de 400 m². Ces derniers gèrent 80.000 références, dont seulement 2.500 en stock sur le point de vente. 20 % des flux sont des approvisionnements, 75 % sont de la distribution directe du distributeur et 5 % du dépannage sous forme de course auprès du distributeur local. M. Leblond, Gérant du site Roady de Lannion, confirme que le transport est un élément clé du succès. Dans ce secteur hyperconcurrentiel, il est important de pouvoir proposer le plus rapidement possible la pièce au client. Pour ce faire, en cas d'extrême urgence, il lui arrive même de prendre sa voiture pour aller chercher les pièces nécessaires auprès du distributeur local de PR pour professionnels. JFT



France express livre en toutes tailles

Philippe Gadonneix, Président de France Express, explique que sa société concurrence les spécialistes de tournées régulières comme Cat et Gefco, notamment pour les flux des constructeurs étrangers. Le point fort de France Express est de pouvoir livrer des expéditions quelle que soit leur taille : du simple boulon au pot d'échappement, en passant par la palette. Enfin, France Express se positionne en tant que leader de la distribution des flux régionaux. *JFT*



lières avec livraison en sas, les prix au kg sont peu élevés. En réalité, selon le directeur de Data Deliver, cabinet de veille marketing, la marge s'explique par l'analyse des flux ou plutôt, la localisation des destinataires. Ces derniers, comme par exemple les concessionnaires, sont souvent situés sur la même zone. Enfin, le taux de groupage est très élevé. Ainsi chez Gefco, le poids moyen d'une expédition est de 197 kg pour un taux de groupage de 15 colis par expédition. Philippe Gadonneix, Président de France Express, confirme les fortes synergies entre les clients en terme de distribution : « *Les coûts baissent vite dès que l'on a plusieurs clients dans ce secteur* ».

cules légers qui alimentent en urgence des distributeurs finaux comme Autobac.

Un marché très rentable pour les transporteurs

Chronopost, Ciblex, TNT, Gefco, Cat, France Express, DHL, Taxicolis, Sernam, etc. : tous les transporteurs reconnaissent le poids significatif de ce secteur dans leurs activités. De 80 % du chiffre d'affaires pour Gefco à 10 % pour TNT, la distribution automobile attire l'ensemble de la profession. Selon Patrick Chiron, Responsable du département auto-



Christophe de Korver

mobile d'Eurostaf, le transport de PR serait « très rentable ». Au premier abord, c'est pourtant loin d'être évident. En effet, pour la majorité des flux, et notamment les tournées régu-

Une offre segmentée

On distingue quatre groupes d'acteurs : les expressistes pour les petits colis, les spécialistes pour les tournées régulières ou l'express lourd, les messagers pour les approvisionnements et les coursiers pour l'urgence. Selon le président de Sodit, principal grossiste français en PR de moteur diesel « *les offres express se ressemblent toutes. La différence tient dans la qualité du*

Suite page 48

DHL mise sur la R&D

Comme pour l'ensemble des prestataires, l'automobile est un secteur d'activité important. Selon Philippe Fusillé, Responsable marché automobile, DHL est principalement positionné sur les échanges internationaux de pièces liés à la R&D. Non seulement, le développement de nouveaux modèles est sans cesse en hausse mais la durée de développement se réduit. Les ingénieurs doivent aller de plus en plus vite. Or, de nombreux échanges, notamment internationaux, sont nécessaires entre les équipementiers et les constructeurs, que ce soit pour réaliser des prototypes, des échantillons ou de petites séries. En outre, DHL propose aux constructeurs n'ayant pas de réseaux de distribution développés à l'étranger de livrer directement leurs représentants. *JFT*



©DHL



Ciblex assure

Le secteur automobile, pour lequel Ciblex travaille depuis plus de 30 ans, représente plus de 10 % de son C.A. Béatrice Collec-Leclerc, Responsable Marketing, explique que Ciblex est

en mesure de proposer des collectes tardives, mais également de livrer toute la France avant 9 h afin de répondre aux exigences de flux tendus de ce secteur. *JFT*



Jean-Philippe Groc

©TNT express France

Suite de la page 46

réseau. A ce jour, aucun transporteur n'est capable de livrer correctement l'ensemble de la France». Sodit a référencé quatre prestataires, dont France Express et Chronopost. En général, les clients de Sodit choisissent le transporteur qui a l'agence de livraison la plus proche. Les expressistes, outre une livraison en début de matinée, voire en milieu de journée, proposent leur solution de « track and trace » à laquelle ils ajoutent des procédures de sécurité spécifiques, comme Ciblex, ou des cellules de services clients dédiées, comme TNT. Les spécialistes des tournées régulières, comme Cat ou Gefco, peuvent livrer en sas avant ouverture (8 h). Ils sont concurrencés par les expressistes dits « lourds », comme Sernam ou TATexpress, qui ne desservent en sas qu'une partie de la France. Ils concurrencent Cat et Gefco sur les flux des constructeurs étrangers. Enfin, les coursiers sont également fréquemment sollicités, que ce soit pour des flux locaux, régionaux voire nationaux. Si TNT et DHL indiquent avoir récemment renforcé leurs services en charge d'affréter les courses urgentes, Chronopost est le seul acteur à pouvoir proposer une solution avec des moyens propres via sa filiale Taxicolis.

Jean-François Thonin
 Directeur de Data Deliver
 jfthonin@data-deliver.com



©Gefco

TNT gère les PR au sens large

Comme l'indique Jean-Philippe Groc, responsable grands comptes internationaux Automotive de TNT, la division Automotive regroupe également les PR des secteurs agricole, poids lourds et aéronautique. Ces activités ayant les mêmes attentes en termes de prestations.



©TNT

Toyota économise 200.000 € par an sur ses tournées

Installé à Diest en Belgique depuis 1993, le Toyota Parts Centre Europe (TCPE) dispose d'une surface de stockage de 100.000 m². Ce site expédie chaque jour plus de 250.000 pièces détachées à plus de 3.500 concessionnaires répartis dans 22 pays. Pour minimiser les stocks des concessionnaires, ces derniers sont livrés en juste-à-temps. Ils passent leurs commandes dans la journée pour être livrés par camion le lendemain matin au plus tard, en direct ou via les centres de transbordement des prestataires logistiques. Après avoir géré les tournées à la main, Toyota a choisi de les optimiser avec Shortrec Distriplanner d'Ortec, d'où une économie annuelle de 200.000 €.



Edward Peeters

©Ortec

« C'est un outil de simulation qui nous permet d'analyser et d'optimiser les tournées effectuées par les transporteurs. Nous avons ainsi notre propre accès à toutes les données et informations fournies par notre réseau de distribution et pouvons négocier avec les sociétés de transport des réductions de prix, l'amélioration de la qualité de services et de nouvelles solutions », indique Edwards Peeters, Responsable au sein du département transport du TCPE. Par ailleurs, Toyota s'est appuyé sur cette solution pour déterminer son schéma optimal de distribution à 650 concessionnaires en Allemagne et retenir 20 centres de transbordement sur 100 sites potentiels. Le constructeur automobile japonais étend également l'utilisation de la solution d'Ortec à l'optimisation des tournées depuis ses 17 entrepôts européens vers les concessionnaires. « Un de nos objectifs avec ce système est de réduire les émissions de CO₂ de 10 % pour 2010 », conclut Edward Peeters. CP