

# TMS, qu'y a-t-il sous ce grand chapeau ?

Le domaine des progiciels de gestion du transport, désigné sous le nom générique de TMS (Transportation Management System) présente de multiples facettes. Il suffit pour s'en convaincre de considérer la diversité de la douzaine d'acteurs du marché français réunis par Supply Chain Magazine pour une Table Ronde le 17 novembre dernier. Sous cet acronyme, on trouve des outils d'optimisation ou de planification tactique, stratégique, de suivi opérationnel, de gestion de facturation et de préfacturation aussi bien que des plates-formes de communication. Pour chargeurs ou transporteurs ? Généraliste ou spécialiste ? En interne ou hébergé ? Le périmètre est très large, si bien que la définition même de TMS n'est pas aussi évidente qu'il y paraît à première vue. Mais là où tout le monde s'accorde, c'est que cette problématique commune d'optimisation et de recherche d'économies du budget transport est bien dans l'air du temps.

52



**C**omment les éditeurs de TMS (Transportation Management System) ressentent-ils le ralentissement économique ? Sont-ils davantage sollicités, eux qui proposent justement des outils pour économiser sur le budget transport ? « En novembre 2008, nos clients ont vu fondre leurs volumes de 50 % en quelques semaines. Début 2009, on a vécu une période de six ou sept mois d'attentisme assez fort. Par contre, on voit poindre depuis trois ou quatre mois une reprise des volumes, et beaucoup d'entreprises commencent à se préparer à une sortie de crise », affirme Fabrice Maquignon, Directeur Général de Transwide. Même constat affiché par le Directeur commercial de DDS Logistics, Olivier Schulman : « Depuis un à deux mois, il y a une reprise d'activité très forte sur les projets, avec des demandes très soutenues dans le domaine TMS chargeurs, tous secteurs confondus ».

### Attentismes et interrogations

Si Chantal Ledoux, Directrice Générale d'a-SIS, va jusqu'à évoquer une « accélération sur la partie TMS », d'autres acteurs sont un peu plus réservés. A l'image d'Eric Mamy, Fondateur du cabinet A22 : « Les

entreprises font des études d'avant projets, mais pour l'instant, il y a de l'attentisme ». C'est aussi le cas chez les trois éditeurs d'outils d'optimisation de tournées présents à cette Table Ronde. « La crise incite les sociétés à faire des économies, mais sans faire d'investissements au préalable. Nous avons ajusté un peu notre stratégie de prix, en proposant dans certains cas des formules de location, pour baisser le ticket d'entrée », explique par exemple Bernard Van Oudenaarden, DG d'Ortec France. « Il y a quelques difficultés pour clôturer certains dossiers, probablement pour des raisons de crise, mais il y a une demande croissante, c'est une des caractéristiques de ce marché », relativise Michel Waterschoot, Directeur commercial de Routing International, alors qu'Yvonnick Boivin, Directeur Général d'Optilogistic, pense que « la période serait plutôt propice au consulting puisque beaucoup d'entreprises, avant de lancer les projets, sont dans des phases d'interrogation, d'analyse de problématiques de réorganisation ».

### Une offre aux contours flous

De l'avis général, cette phase d'avant-projet s'avère d'ailleurs plus longue que pour la mise en place d'un logiciel de gestion d'entrepôt (WMS). « Le TMS est une offre beaucoup moins structurée que le WMS, il lui manque un peu une approche méthode », avance Yvonnick Boivin. Même sentiment chez Jean-Jacques Lefevre, PDG de Microtrans, qui remarque de surcroît que le marché du TMS « dépend beaucoup plus que le reste de la personnalité du Responsable logistique ou transport ». « La question de fond est celle-ci : qu'est-ce qu'un TMS ?, lance Eric Mamy, parce qu'on met dedans des choses qui n'ont strictement rien à voir les unes avec les autres, alors que lorsqu'on achète un WMS, on sait exactement quel en est le contour. » Jean-Christophe Henry, Directeur commercial d'Infflux, tente une

explication : « Le WMS est situé de plus en plus à un niveau opérationnel alors que l'offre TMS regroupe des solutions qui sont du domaine stratégique, tactique, opérationnel, exécution, voire même des automatismes avec les relevés codes barres ». Offre multiple, complexe, segmentée, tout le monde est à peu près d'accord sur le constat. « Il y a effectivement une segmentation par grandes familles sous le chapeau TMS. Chez Transporeon par exemple, nous ne proposons pas d'outil d'optimisation de chargement ou de tournée, ni des logiciels de facturation et de préfacturation. Notre spécialité, c'est la communication des ordres de transport vers les transporteurs », souligne Stéphanie Koerwer-Italiano, Responsable grands comptes chez Transporeon GmbH. « Pour notre part, nous nous positionnons en amont et en aval des autres systèmes de la Supply Chain », intervient Pierre-Jacques Evrard, Consultant Supply Chain chez Acteos. « Dans l'avenir, il sera d'autant plus difficile de définir un TMS que les projets auront davantage un caractère transverse incluant les flux internes et externes et leur synchronisation », prévoit-il. « L'empreinte du TMS n'arrête pas de s'agrandir, on est très loin d'avoir atteint une définition homogène de ce type de solution », observe Fabrice Maquignon. D'autant que Jean-Jacques Lefevre pointe une autre difficulté de structuration, d'ordre technique cette fois : « Dans le WMS, l'environnement est restreint pour les flux, alors que pour un TMS, les flux sont nombreux, divers et variés. Au niveau informatique, le TMS se trouve en aval de tout, y compris du WMS, ce qui nécessite une bonne qualité des données en amont à plusieurs niveaux pour bien fonctionner ».

### Tentatives de définition

Christophe Deflorenne, Chef de produit TMS chez Generix Group, se hasarde finalement à donner une définition. « Le TMS, c'est la gestion des

## Les participants



**Yvonnick Boivin**, *Directeur Général d'Optilogistic*, société spécialisée depuis 1992 dans l'optimisation de tournées (suite Axioidis), qui a élargi fonctionnellement son offre vers le TMS depuis quelques années, sans chercher pour autant à devenir généraliste. Sa stratégie s'oriente vers le développement d'intégrations fortes avec des outils qui se situent en amont des outils d'optimisation de transport, notamment la gestion de production et les WMS. Optilogistic emploie 20 personnes, réalise un CA d'un peu plus de 2 M€, avec environ 150 clients.



**Christophe Deflorenne**, *Chef de produit TMS chez Generix Group*, groupe français de 600 personnes et de 68 M€ de CA. Historiquement, l'activité TMS de l'éditeur remonte à 1997. Elle provient de différents rachats successifs (Wilogs par Freelog, puis par Infolog et maintenant Generix Group). L'application, entièrement réécrite en technologie Java il y a sept ans, se positionne sur un large périmètre : stratégique, tactique, opérationnel et exécution. Avec une nouveauté cette année : l'arrivée d'un moteur d'optimisation par contraintes.



**Pierre-Jacques Evrard**, *Consultant Supply Chain chez Acteos* (120 collaborateurs, environ 12 M€ de CA), société créée en 1986 et présente en France, en Allemagne et au Liban. L'éditeur revendique pour son TMS Logiroute une couverture fonctionnelle étendue qui va de l'optimisation de tournées au tracking en temps réel, en passant par des outils de simulation tarifaire et logistique. La stratégie actuelle met l'accent sur le mode hébergé SaaS et cherche à se positionner sur des démarches Supply Chain globales.

*flux de marchandises depuis le quai de l'industriel jusqu'au client final, en prenant en compte éventuellement la problématique de cross-dock qui va donc nécessiter une intégration très forte entre la partie gestion du transport et la partie gestion d'entrepôt. Le TMS ne vient pas forcément derrière la gestion d'entrepôt, il peut tirer les flux de l'entrepôt, c'est-à-dire commencer par ordonnancer les flux transport avant d'envoyer les préparations de commandes ».* Chez DDS, la définition est apparemment encore plus large. « *On démarre plus en amont, sur les flux d'importation, depuis la mise à disposition de la marchandise par les fournisseurs, par exemple en Asie, et on va suivre tout le transport jusqu'à l'arrivée à l'entrepôt. Les derniers clients en date sont Alinea ou Cora qui utilisent nos solutions pour suivre toutes leurs problématiques import »*, fait alors remarquer Olivier Schulman. « *La définition doit être la plus large possible. Mais à mon avis, le client ne demande pas un TMS, il a un besoin auquel chacun d'entre nous pourra plus ou moins répondre »*, résume avec sagesse Bernard van Oudenaarden. « *Cela explique pourquoi les gens définissent vraiment ce qu'ils veulent à l'intérieur d'un TMS, suivant le morceau dont ils ont besoin »*, ajoute Chantal Ledoux.

### Qui trop embrasse...

Au milieu de ce beau consensus, Yvonnick Boivin relance le débat. « *Je ne suis pas convaincu que l'on puisse effectivement avoir une offre complète sur ce que l'on a évoqué comme étant justement les TMS aujourd'hui »*. Et de rappeler qu'Optilogistic est parti d'un métier de spécialiste, l'optimisation de tournées. « *Ce n'est qu'un process qui peut s'insérer dans différents environnements. Dans certains projets, je pense même que cela fait partie du WMS, en tant que fonction d'expédition qui tire les flux »*. Autrement dit, ce qui devrait être identifié comme une



Jean-Luc Rognon,  
Rédacteur  
en chef adjoint  
de SCM Magazine



Eric Mamy,  
Consultant  
et Fondateur  
du cabinet A22



Fabrice  
Maquignon,  
Directeur général  
de Transwide

fonction TMS peut tout aussi bien être très intégré au WMS. « *Un système d'information cible chez un client peut combiner des outils de gestion de la collaboration entre les systèmes avec des outils spécialisés tels que nous pouvons les fournir. Et je ne tiendrais pas ce discours de dire que l'on vise une couverture fonctionnelle complète, à mon avis illusoire, car il n'y a que deux manières de l'obtenir : soit une croissance externe très importante, soit une R&D effrénée et cela ne me paraît pas forcément crédible* ». Pour lui, le clivage fort entre les offres est avant tout lié à l'expertise métier, ce qui incite à ne pas être trop généraliste. « *La couverture fonctionnelle étendue me paraît quand même importante, réagit Pierre-Jacques Evrard. Cela n'exclut pas l'expertise métier puisqu'on voit de plus en plus que dans les appels d'offres, les prospects multiplient les phases d'avant projets où nous les accompagnons très en amont de la rédaction de leur cahier des charges.* »

### Les bienfaits de la SOA

Une fois encore, Bernard van Oudenaarden remet tout le monde d'accord. « *Nous sommes complémentaires. Il faut des généralistes et des spécialistes* ». Tout en faisant remarquer qu'aujourd'hui la technologie rend possible le meilleur de chaque monde, le « best of breed », en permettant d'interfacer des systèmes plus facilement qu'avant. C'est ainsi par exemple qu'Infflux a refondu ses fonctions TMS afin qu'elle puissent être utilisées dans le cadre d'une architecture SOA (Service Oriented Architecture). Même vision chez Generix Group : « *La technologie SOA rend plus simple l'intégration de notre solution avec l'environnement de nos clients, ainsi qu'avec des composants de partenaires car nous n'avons pas la vocation d'être spécialiste dans tous les domaines, mais d'offrir une solution large qui s'appuie sur des solutions*

Suite page 56

## Les participants



**Jean-Christophe Henry**, Directeur commercial d'Infflux, éditeur de solutions WMS et TMS depuis 1995 (environ 120 clients). L'offre TMS a été développée depuis trois ans, à partir de fonctions déjà présentes dans le WMS, dans la continuité du traitement de la commande. Elle s'adresse principalement aux chargeurs, pour leurs besoins de planification, d'organisation de transport et de suivi transport (notamment traitement des litiges). En revanche, Infflux n'a pas vocation à développer elle-même des outils d'optimisation de tournées.



**Stéphanie Koerwer-Italiano**, Responsable grands comptes chez Transporeon GmbH. Cette société d'origine allemande (basée à Ulm) existe depuis 2000 et compte plus de 130 collaborateurs dans 12 pays européens. Son cœur de métier : la communication des ordres de transport avec les transporteurs. Elle propose deux solutions orientées chargeurs, une plate-forme électronique d'appels d'offres (Ticontract) et une plate-forme de communication (Tisys) pour gérer l'exécution quotidienne du transport (attribution du transport, gestion des créneaux horaires, tracking et statistiques) en circuit fermé avec ses transporteurs. Environ 350 chargeurs multi sites utilisent ces solutions et 13.000 transporteurs y sont connectés.



**Chantal Ledoux**, Directrice Générale d'a-SIS (groupe Savoye). Cet éditeur stéphanois, spécialiste des solutions pour la Supply Chain Execution, est né en 2004 de la fusion entre 3i (créé en 1985) et Logarithme (1990). L'offre TMS n'est proposée en tant que telle depuis cinq ou six ans, même si le module transport de l'outil LM de gestion d'entrepôt existe depuis bien plus longtemps. L'effectif d'a-Sis est de 200 personnes, pour un CA de 25 M€. L'éditeur est présent en France, au Royaume-Uni, en Allemagne (aussi à destination du Benelux), en Italie, en Espagne, en Russie et aux Etats-Unis.

Suite de la page 55

*spécialisées », martèle Christophe Deflorenne. Au rayon technologie, Olivier Schulman n'est pas non plus en reste. « Nous avons fait un choix un peu différent puisque nous sommes partis d'une technologie .Net et nous avons récupéré un EAI (bus inter applicatif) suite au rachat de la société Forum Trafic, ce qui nous permet de faire de la communication et de l'échange de données entre nos applications et les applications extérieures ».*

## Retour au concret

Et le métier dans tout ça ? C'est Michel Waterschoot qui se charge de répondre. *« Dans la vie réelle, je vous donne un exemple de ce que vous pouvez réaliser avec notre architecture SOA : à partir d'un TMS, d'un outil de gestion de centre d'appels ou de gestion commerciale, vous allez pouvoir appeler des fonctions d'optimisation. Vous avez un tableau dans votre TMS avec l'ensemble des envois qui sont à planifier, mais au lieu de basculer l'ensemble de ces envois dans l'outil d'optimisation, et de demander à l'utilisateur de démarrer l'outil, d'intégrer les données et de travailler ses tournées, de valider et de renvoyer le résultat dans le TMS, tout cela peut être fait en un seul flux, avec un simple bouton rajouté dans la liste des envois au niveau du TMS ».* Certains soulignent les avantages en termes de cohérence des données ou de vitesse de déploiement. D'autres, à l'image d'Eric Mamy, préfèrent insister sur l'apport de la SOA en matière de qualité du service client. Mais de là à différencier les offres, Bernard van Oudenaarden n'est pas convaincu : *« La technologie est une condition nécessaire mais pas suffisante pour répondre aux besoins du client. Si on ne le fait pas, on est exclu, mais ce n'est pas parce qu'on le fait qu'on sera choisi. Les aspects fonctionnels, métiers, sont bien plus importants ».* Pour Yvonnick Boivin, l'idée que tout devient composant capable de collaborer avec tout le monde revient

Suite page 58

## Les participants



**Jean-Jacques Lefèvre**, PDG et Fondateur de *Microtrans*, société spécialisée depuis 30 ans dans l'édition de logiciels pour le transport, avec un positionnement spécifiquement chargeurs depuis une vingtaine d'années. L'offre se compose de trois modules, un module de gestion (niveau administratif), un module opérationnel (gains sur la massification) et un module « Transport Intelligence » (niveau tactique et stratégique). C'est sur ce dernier module que *Microtrans* cherche surtout à se différencier, en proposant notamment une fonctionnalité de simulation tarifaire avec une cartographie interactive.



**Eric Mamy**, Consultant et Fondateur du cabinet *A22*. Cette société représente et commercialise en France des solutions informatiques de l'éditeur britannique DPS (Distribution Planning Software). La suite d'outils *Logix* répond à différents besoins en termes de gestion de transport, d'analyse stratégique d'un système de transport mais aussi d'optimisation opérationnelle quotidienne. Par ailleurs, DPS a développé l'année dernière un système d'optimisation de tournées en mode hébergé ASP (Application Service Provider)



**Fabrice Maquignon**, Directeur général de *Transwide*, société belge d'une cinquantaine de personnes appartenant au groupe *Wolters Kluwer*. Depuis 2000, *Transwide* est parti d'une plate-forme de communication pour développer au fil des ans une offre TMS tournée principalement sur la partie exécution du transport : visibilité sur les ordres de transport, gestion des rendez-vous, traçabilité, CMR électronique, etc. La société, qui a des bureaux en Allemagne, en France, aux Pays-Bas et aux Etats-Unis, revendique des utilisateurs dans plus de 65 pays et plus de 7.000 transporteurs connectés à sa plate-forme d'exécution.

Suite de la page 56

demain à bâtir tous les mêmes solutions. La pousser à son terme poserait un problème de modèle économique.

## Le Saas de sortie de crise ?

Jean-Jacques Lefèvre considère de son côté que le grand enjeu de la SOA se situe dans la mutualisation des flux entre les chargeurs. « *On en a beaucoup parlé au premier semestre 2008 quand le baril était à 150 \$ et plus du tout depuis. Ce problème de mutualisation va revenir à la mode et les architectures SOA seront les seuls outils qui permettront l'interopérabilité entre deux chargeurs* ». « *Nous mettons l'accent sur le Saas [Ndlr : Software as a service,] », insiste Pierre-Jacques Evrard. C'est ce qui va accélérer la mutualisation, par exemple des achats transport de différents chargeurs, en faisant bénéficier à des confrères des tarifs que l'on a négociés. Bon, il y a un peu de conduite du changement à faire avec les transporteurs et cela ne va pas être facile », reconnaît-il. Le Saas est certainement le modèle de sortie de crise puisque souvent, les projets sont là, mais le problème est de débloquer la ligne budgétaire 2010. Pour 2.000 € par mois, on va pouvoir trouver une solution complète, une nouvelle façon de consommer le TMS et de sortir de ce schéma de projet informatique un peu lourd et effrayant », se risque Pierre-Jacques Evrard.*

## Eviter soigneusement les DSI

Après, tout dépend du choix de la stratégie financière de l'entreprise. Préfère-t-elle passer ses coûts en investissements ou en charge ? A raison de 2.000 € par mois, au bout de quelques années, le budget dépasse largement les 60 à 100 K€ nécessaires, selon divers intervenants autour de la table, au financement de la mise en place d'un TMS complet dans une PME, avec un ROI de six mois à un an. Mais apparemment, à entendre Olivier Schulman, la problématique du Saas n'est pas seulement

d'ordre financier. « Nous avons été très précurseurs chez DDS en matière de Saas. Voilà huit ans que nous en faisons et cela représente aujourd'hui plus de 35 % de notre CA. De grands comptes comme Total par exemple, ont choisi ce mode parce qu'ils n'avaient pas le temps ni les moyens d'intégrer la solution chez eux car ils étaient pris par les projets ERP. C'est donc un moyen d'intégrer plus rapidement la partie TMS chez des clients importants ». Autre avantage : cela évite de passer par les fourches caudines des DSI, le projet restant purement logistique. « On voit de plus en plus ce genre de demande poindre, c'est l'avenir du TMS », va même jusqu'à affirmer Fabrice Maquignon.

### Gains à gogo

Après avoir abordé les investissements, si on parlait économies ? Sur quels postes le TMS permet-il les



Stéphanie Koerwer-Italiano, Responsable grands comptes chez Transporeon, Chantal Ledoux, Directrice Générale d'a-SIS, Bernard Van Oudenaarden, Directeur Général d'Ortec France

gains les plus importants ? « Il y a déjà un gain direct de temps sur le contrôle automatique des factures ou la préfacturation et de grosses pistes d'économies transport réalisées par l'intégration avec le WMS, par le choix intelligent du transporteur, par l'organisation des expéditions de manière rationnelle », énumère Chantal Ledoux. Petit rappel d'Eric Mamy : « La logistique est estimée entre 15 et 17 % des coûts des

entreprises, dont 50 % pour le transport, amont et aval. Les gens ont passé beaucoup de temps à mettre en place des WMS, mais c'est en gros 30 % des coûts logistiques. Sur le transport, il y a encore beaucoup à faire ». La liste des gains potentiels peut encore s'étoffer : d'aucuns évoquent pêle-mêle une meilleure visibilité, le suivi budgétaire, le traitement des litiges, la prise en compte des contraintes d'ordre environnemental

## Les participants



**Olivier Schulman**, Directeur commercial de DDS Logistics, éditeur français de TMS qui fête cette année ses 25 ans d'existence. Son CA d'environ 6 M€ est exclusivement sur le domaine du TMS, principalement en France, mais aussi à Shanghai et à Hong Kong (70 personnes). Sa cible principale : de gros clients dans le monde de la distribution, de l'industrie et chez les transitaires. DDS détient aujourd'hui l'offre TMS la plus étendue en termes de couverture fonctionnelle, depuis le suivi des flux d'importation amont jusqu'à la distribution aval.



**Bernard Van Oudenaarden**, Directeur Général d'Ortec France, qui appartient à un groupe néerlandais fondé en 1981. La filiale française existe depuis 1993 et emploie près d'une quinzaine de personnes pour un CA 2008 de 3 M€ (65 M€ pour le groupe Ortec, avec près de 700 collaborateurs). Ortec n'est pas à proprement parler un éditeur de TMS mais plutôt un fournisseur de solutions APS (Advanced Planning System) liées ou non au transport : optimisation de tournées mais aussi gestion de ressources humaines dans les hôpitaux et les entrepôts, optimisation de chargement, etc.



**Michel Waterschoot**, Directeur commercial de Routing International, éditeur belge de solutions d'optimisation de transport depuis une vingtaine d'années. Sa spécialité : les outils d'optimisation de tournées avec un effort particulier sur la partie interface et interopérabilité des systèmes, sans volonté d'empiéter ni en amont sur les marchés TMS, WMS ou gestion commerciale, ni en aval sur la partie tracking et traçabilité. Routing International emploie 25 personnes dans quatre pays en Europe : la Belgique, les Pays-Bas, la France et l'Espagne. Son CA s'élève à environ 2,9 M€.

ou encore, les gains de productivité des équipes internes. « Grâce à nos systèmes de gestion d'événements, Leroy Merlin a doublé son volume d'importation de conteneurs, tout en gardant une équipe à peu près égale », précise Olivier Schulman. « Nous avons connu exactement ce phénomène dans plusieurs grands groupes où un planificateur ne gère plus 50 OT par jour mais deux ou trois fois plus », observe Stéphanie Koerwer-Italiano, qui évoque également d'autres pistes telles que la réduction des coûts de fret grâce à l'attribution dynamique des ordres de transport et la partie gestion des créneaux horaires. « Chez le brasseur InBev, nous avons pu réduire des temps d'attente d'environ 30 % », se félicite-t-elle.

## Réorganisations à la clé

« On ne peut pas dissocier la mise en œuvre d'outils d'optimisation de tournées d'une réorganisation, sinon ces outils vont offrir des gains relativement faibles, qui vont se situer entre 3 et 7 % dans le meilleur des cas. Si la mise en œuvre est efficace et bien effectuée, cela veut dire aussi qu'on a changé la méthode de travail, voire modifié un peu l'organisation de l'entreprise. On peut alors gagner de 10 à 15 % », remarque Yvonnick Boivin. Un point de vue partagé par Transwide, qui propose pourtant des fonctions tout à fait différentes. « Nous avons un client aux Etats-Unis qui est passé d'une cellule par usine à un affrètement et un service client complètement centralisés, soit de 28 personnes à 6 personnes en central qui gèrent l'ensemble des flux, c'est-à-dire 200.000 OT annuels, rebondit Fabrice Maquignon. Il est clair que la conduite du changement est clé dans la mise en place de ce genre d'outils. » Comme quoi, sous le grand chapeau du TMS, si les outils sont souvent différents, les problématiques et les méthodes, elles, se rejoignent.

**Propos recueillis  
par Jean-Luc Rognon**