

Le WMS sort de sa coquille



Apparemment, les logiciels de gestion d'entrepôts ou WMS (Warehouse Management System) ont toujours le vent en poupe, si l'on en croit la quinzaine d'éditeurs rassemblés le 16 mars par Supply Chain Magazine lors d'une Table Ronde. Certains projets ont été gelés, mais d'autres démarrent fort. Et de nouveaux marchés de niche montent en puissance, comme la santé ou l'e-commerce. Arrivé à maturité, le WMS dépasse aujourd'hui largement les quatre murs de l'entrepôt en termes de fonctionnalités, notamment pour répondre aux stratégies multi canal des grands groupes. L'architecture orientée service (SOA) devrait l'aider dans cette mutation qui nécessite de s'interfacer plus étroitement avec d'autres systèmes d'informations pour mieux travailler en temps réel.

50





« *Comment vont les affaires ?* ». La traditionnelle question posée d'entrée de jeu par Jean-Philippe Guillaume, Directeur des rédactions de Supply Chain Magazine, aurait de quoi intimider plus d'un, surtout dans ce contexte économique incertain. Mais il n'en est rien. Apparemment, les éditeurs de logiciels de gestion d'entrepôt (WMS) réunis lors de cette Table Ronde ont décidé de positiver. « *Le bilan 2009 a été moyen, nous n'avons pas atteint les objectifs très ambitieux fixés suite à une année 2008 qui a été intéressante pour tout le monde. En revanche, 2010 repart très fort* », attaque Bruno Barone, PDG de Negsys. « *2008 était plutôt moyen, avec un bon début d'année et un grand coup de frein à la rentrée, alors que finalement 2009 est très bien repartie. C'est une bonne année pour nous*, enchaîne François Biesbrouck, Président de BK Systèmes. *Les deux premiers mois ont été délicats, mais ensuite, nous avons pris des commandes les unes derrière les autres*

jusqu'en septembre. Depuis début 2010, nous sommes sur un rythme de signatures vraiment très intéressant. »

L'exception du WMS ?

Jean-Yves Costa, Directeur des Solutions Logistiques chez Hardis, va même jusqu'à qualifier 2009 de « *meilleure année en termes d'activité logistique au niveau du groupe Hardis, tant en termes de vente de licences qu'en conquête de nouveaux clients* ». Henri Seroux, Directeur France de Manhattan Associates, parle lui d'année record pour la filiale française, « *avec des signatures importantes, dans la grande distribution en France et en Espagne* ». Comment expliquer un tel phénomène ? « *Dans le monde des logiciels, nous avons probablement la chance d'être sur un marché de niche où le retour sur investissement est assez facile à déterminer. Et les projets sont de courte durée. Autant les ERP ont eu des difficultés naturelles en 2009, autant pour nous, l'activité reste assez intéressante* », avance Jean-Yves Costa. Chantal Ledoux, Présidente d'A-Sis fait le même constat de bonne activité pour 2009, mais énonce une seconde explication. « *Nous avons commencé l'année 2009 un peu inquiets car quelques dossiers ont été gelés pendant un*



Les WMS ont toujours le vent en poupe, si l'on en croit la quinzaine d'éditeurs rassemblés le mardi 16 mars par Supply Chain Magazine lors d'une Table Ronde.

Les participants



Bruno Barone,
PDG de Negsys.

Créée en 2001, Negsys se positionne comme un expert des solutions progiciels de pilotage et de gestion d'entrepôt en mode hébergé (ASP ou Saas). Son WMS Spidy équipe plus de 40 sites, dont 25 en mode locatif. Depuis deux ans, Negsys a opté pour un modèle exclusivement tourné vers la location et l'hébergement pour les PME de logistique et de transport. Son effectif est d'environ 10 personnes, pour un CA de 1,5 M€.



François Biesbrouck,
Président de BK Systèmes.

La société existe depuis douze ans mais son logiciel phare, le WMS Speed, a été créé il y a seulement sept ans. Sa particularité : il s'adressait au départ plutôt à des organisations simples mais, au fur et à mesure des évolutions, il a proposé des fonctionnalités qui viennent largement rivaliser avec les grosses solutions. Basée en région Rhône Alpes, BK Systèmes réalise 1 M€ de CA, avec une dizaine de personnes. Son marché va de la grande distribution (Leader Price, Intermarché) aux prestataires logistiques (Dimotrans, SDV), en passant par les PME industrielles.



Jean-Yves Costa,
Directeur des Solutions Logistiques chez Hardis.

Un CA 2009 de 46 M€, 550 personnes, Hardis est une société grenobloise qui édite la solution WMS Reflex. En mars, elle a acquis Sextant Informatique (1,9 M€, 25 personnes), éditeur du TMS SynerSys, afin de compléter son offre logicielle en matière de Supply Chain. Cet outil devrait s'intégrer facilement à Reflex puisqu'il a aussi été développé avec la plate-forme Adelia d'Hardis. La marque Sextant devrait disparaître dès juillet prochain, au profit d'une offre logistique intégrée.



Francis Delmas, PDG de Lisa.

Créée en 1997 et basée à Limoges, Lisa est une société d'une douzaine de collaborateurs qui édite et intègre des solutions informatiques liées à la Supply Chain, à la traçabilité des flux et à la gestion des ressources « biens et personnes », en particulier Logi.Track WMS. Son CA s'élève à environ 1,5 M€.

certain temps. Ensuite, très vite, ils ont été remplacés par d'autres projets qui se sont conclus beaucoup plus rapidement que d'habitude parce qu'une fois le dossier bouclé, certains clients se sont dépêchés de faire l'investissement pour être sûrs de ne pas perdre leur budget ».

Retour sur Terre

Sophie Dumas, Chef de marché WMS chez Sage, nuance quelque peu ce bel optimisme d'ensemble en citant le cabinet américain Gartner, « qui annonce une décroissance de 3 % du marché des outils Supply Chain en France. Maintenant, je crois qu'il faut oublier la croissance à deux chiffres d'il y a quelques années, même si nous sommes tous contents autour de la table d'avoir limité les dégâts. Et c'est vrai sur l'ERP comme sur le WMS », lâche-t-elle. Pour Francis Delmas, Président de Lisa, rien d'anormal pourtant dans cet ajustement de la croissance : « Le WMS est devenu un produit mature. Il n'y a pas à attendre des taux de croissance comme il y a 15 ans. Aujourd'hui, nous sentons les premiers signes d'un retour de la demande, même si nous ne sommes pas encore sur un vrai redécollage ». « Notre Business Unit logistique a fait une bonne année, les objectifs sont atteints, voire dépassés, renchérit Jean-Pierre Mandziara, Ingénieur commercial chez Aldata. Notre volonté est non seulement d'aller sur le marché de la distribution mais aussi de revenir sur des métiers comme l'industrie, les prestataires logistiques et un secteur bien intéressant à présent, le monde de la santé, avec tous les changements en préparation aussi bien dans les hôpitaux que chez les répartiteurs, avec la modification des codifications Data-matrix par exemple. L'année 2010 s'annonce très bonne. »

De nouveaux marchés à conquérir

Bref, le WMS semble avoir encore de beaux jours devant lui, tant en termes de nouvelles installations (logistique

Nicolas Moreau (Sigma), Chantal Ledoux (a-SIS), Alexandre Morel (Acteos)
François Biesbrouck (BK Systemes.



hospitalière, e-commerce) que de renouvellements (distribution, logistique industrielle, prestataires). « Les renouvellements donnent souvent lieu à des extensions, à des élargissements sur les besoins fonctionnels verticaux ou horizontaux », fait par ailleurs remarquer Gilbert Garcia, PDG de KLS Logistic Systems, également bien implanté sur le marché de la logistique hospitalière. « Bon nombre

d'entreprises en sont encore à leur première génération customisée qui ne saura pas répondre aux défis du commerce multi canal, international, etc. Or avec les WMS, nous arrivons maintenant à désincarcérer la logistique qui était intégrée, enchevêtrée dans des systèmes maisons, comme nous l'avons fait avec les 3 Suisses par exemple », note Henri Seroux. D'autres, comme Philippe Guilhau-

mou, Responsable de la ligne de Business Supply Chain chez Generix Group, se montrent dithyrambiques sur l'avenir du mode à la demande ou Saas (Software as a Service), qui représente environ 10 % du CA réalisé par le groupe. « Ce mode est très adapté à la distribution. Nous avons notamment ouvert cinq centres de consolidation Carrefour qui ont amené énormément d'activité sur la

Les participants



Sophie Dumas, Chef de marché WMS au sein de la division Moyennes et Grandes Entreprises de Sage.

Sage est un éditeur britannique de solutions de gestion qui propose de nombreux logiciels pour les petites, moyennes et grandes entreprises. Le portefeuille de produits s'étend de l'ERP à des logiciels de finance, en passant par le WMS Sage Geode. C'est l'un des plus anciens WMS du marché. Il a appartenu à la société CLE 128, puis à Adonix, racheté par Sage. En France, l'éditeur compte 2.500 personnes.



Gilbert Garcia, PDG de KLS Logistic Systems.

Outre le WMS Gildas WM, commercialisé depuis 2000, l'éditeur grenoblois KLS a la particularité de proposer une solution dédiée à la logistique hospitalière, Hospilog. Son CA s'élève à environ 3,5 M€ et son effectif regroupe une trentaine de personnes sur deux sites, Grenoble et Paris. Sa base installée compte notamment des sociétés dans le médical, l'agroalimentaire, l'industrie, la distribution ou encore l'horlogerie.



Dan Gavrilescu, Chef Projets - Développement commercial WMS chez Knapp France.

Le groupe autrichien, spécialiste international des systèmes automatisés, cherche à se positionner comme un concepteur de solutions globales pour l'entreposage, englobant des systèmes mécanisés, mais aussi un logiciel de gestion d'entrepôt, KiSoft WMS, et des systèmes de picking innovants. Son WMS provient du rachat en avril 2006 de Logim Software GmbH. Il est utilisé par plus de 100 clients dans le monde.



Philippe Guilhaumou, Responsable Ligne de Business Supply Chain et transport chez Generix Group.

Avec 580 collaborateurs et un CA d'environ 70 M€, Generix Group est un éditeur de logiciels basé à Paris, Lille, Rennes et à l'international. Son portefeuille compte trois grandes gammes : l'ERP avec Generix Collaborative Entreprise, la seconde gamme provient de la fusion avec la société Influx et concerne l'EDI, la gestion partagée des approvisionnements, le catalogue électronique et la dématérialisation fiscale. La troisième gamme, Supply Chain et Transport, est issue du rachat de la société Infolog. Elle comporte un WMS, un TMS et des outils d'approvisionnement et de pilotage des flux.

partie Saas. Les prestataires logistiques, même les grands, sont aussi très friands du mode Saas. En ce moment, nous voyons passer beaucoup d'appels d'offres parce que cela permet au prestataire de s'engager sur la même durée que le contrat qu'il a signé avec son client. En plus, une réversibilité est possible : si le client change de prestataire logistique, il peut rester avec l'éditeur et poursuivre son exploitation ».

Le Saas pour les petits

Pour Influx, le Saas correspond plutôt à une offre pré packagée pour le segment des TPE/PME. « Nous ne poussons pas encore trop commercialement cette offre-là. C'est davantage une réponse à une demande précise, voire éventuellement pour permettre à des filiales de grands groupes de raccourcir un peu leurs circuits de décisions, sans passer par leurs mairies mère », estime Jean-Christophe Henry, Directeur commercial et marketing chez Influx. Même écho chez Negsys : « Typiquement, nos profils de clients sont des gens qui font de la vente à distance ou de petits prestataires logistiques. Le mode Saas leur permet d'accéder à des solutions WMS pour lesquelles ils n'avaient pas auparavant les capacités d'investissement. Il arrive de signer une affaire en l'espace de deux ou trois semaines parce que c'est du plug and play, du rapide, du pas cher. On peut parler de Low Cost, si l'on veut », explique Bruno Barone.

SOA, le grand chantier

Qu'en est-il des promesses de la SOA ? L'architecture orientée services va-t-elle révolutionner la manière de concevoir et d'utiliser les WMS ? Pour Alexandre Morel, Directeur de la division « software » d'Acteos, la SOA est d'abord un principe technique qui ouvre de larges possibilités en matière de flexibilité, d'interopérabilité et d'échanges avec les systèmes tiers. « En revanche, faire évoluer nos propres systèmes pour qu'ils soient

Suite page 56

Les participants

**Jean-Christophe Henry,***Directeur commercial et marketing chez Infflux.*

L'éditeur de la suite logicielle Bext propose un WMS (BEXT Warehouse system, anciennement Alice) sur le marché depuis environ 15 ans. Son CA 2009 atteint 2,9 M€ pour un effectif de 36 personnes. Infflux ambitionne de devenir d'ici deux ans l'éditeur européen de référence pour la gestion et l'optimisation de la chaîne logistique.

**Bruno Lacoste, Business Development Manager chez RedPrairie.**

RedPrairie se positionne comme un acteur international de solutions Supply Chain et revendique une place de leader dans la région Europe Moyen-Orient Afrique (EMEA) avec 30 % de son CA réalisé sur cette zone. L'offre couvre les aspects WMS, TMS, Workforce Management, mais aussi des offres pour le Retail. Elle s'adresse aussi bien à l'industrie qu'aux prestataires logistiques et au monde du Retail, avec des références comme Auchan Drive, Air France ou encore Sanofi Aventis.

**Chantal Ledoux,***Présidente de la société A-Sis.*

La gamme de l'éditeur stéphanois comprend trois solutions WMS que sont LM7, Logys et Magistor (mais aussi un WCS et des offres liées à la gestion des flux et des systèmes intersites). A-Sis emploie environ 200 personnes implantées en France (Saint-Etienne, Lyon et Tourcoing), en Angleterre, en Allemagne (pour la zone Allemagne/ Europe du Nord), en Espagne, en Italie et depuis 2009, en Russie. Une nouvelle agence va être ouverte cette année aux Etats-Unis, à Chicago.

**Jean-Pierre Mandziara,***Ingénieur commercial chez Aldata Solutions.*

Historiquement, la société édite des solutions pour la partie Retail, mais son rayon d'action s'est progressivement étendu à d'autres secteurs d'activité au niveau de la logistique et de la Supply Chain (approvisionnements, traçabilité, WMS). Son effectif s'élève à 520 personnes dans le monde (dont un peu moins de 300 en France) pour un CA qui avoisine les 68 M€. Son WMS s'appelle G.O.L.D Stock, de la suite logicielle G.O.L.D.

Suite de la page 54

nativement SOA est un second challenge, qui nécessite une révision en profondeur de l'outil, prévient-il. Le WMS de l'un qui discute avec le TMS de l'autre par le biais d'interfaces comme c'est le cas à présent, c'est un modèle qui n'est pas en temps réel et qui atteindra ses limites en termes de gains de productivité. Le client devra pouvoir concevoir ses processus à la demande car la Supply Chain n'est pas cloisonnée au WMS ni au TMS. C'est nous éditeurs qui avons inventé ces périmètres, mais à un moment donné, il faudra en sortir et penser autrement », assène-t-il avec conviction. Bruno Lacoste, Business Development Manager chez RedPrairie juge bon de rappeler qu'au fil de ses rachats successifs, sa société (qui s'appelait à l'origine, en 1975, McHugh Freeman & Associates) a toujours été à la pointe des évolutions technologiques, notamment en matière de SOA. « De nos jours, même si ce n'est pas encore la réalité, la tendance est d'aller vers une Supply Chain étendue, vers une convergence des systèmes, martèle-t-il. En revanche, nous constatons que très peu d'entreprises sont en mesure de recruter des salariés à même de gérer ces complexités là. Beaucoup appellent encore les fournisseurs de logiciels pour les accompagner. Nous sommes prêts. »

Les limites du Saas

D'autres éditeurs semblent plus circonspects, tout au moins à court terme. « Ce n'est pas le grand soir annoncé. La SOA oriente nos logiciels, version après version, vers un modèle de données unique. Il ne s'agit pas d'une rupture mais d'une évolution régulière à chaque version majeure, commente Henri Seroux. Cette technologie permet d'offrir le mode Saas dans lequel certains se retrouveront et d'autres pas, parce que beaucoup de grandes entreprises considèrent comme un avantage compétitif le fait que leurs solutions Supply Chain soient bien intégrées

Philippe Guilhaumou (Generix Group),
Jean-Pierre Mandziara (Aldata)



avec leurs solutions de commerce et de pouvoir les configurer, les modifier à leur manière et en garder la maîtrise. » Même sentiment chez Dan Gavrilesco, Chef Projets – Développement commercial WMS chez Knapp France. « La majorité de nos clients veulent une sécurité des données qu'ils puissent bien contrôler. En cela, le mode Saas ne leur



Sophie
Dumas
(Sage)

convient pas trop, ils préfèrent avoir des solutions intégrées à leurs systèmes ». D'autres en restent pour l'instant à la partie hébergement d'application (ASP), sans franchir le pas de la facturation à la demande. « En matière de Saas, nous allons tout doucement. Nous n'avons pas encore monté le modèle économique qui convient. Il est question de facturation à la ligne de préparation ou d'autres possibilités. Nous sommes en train de travailler là-dessus », avoue Jean-Pierre Mandziara. En revanche, Aldata propose des modules experts, notamment pour la préparation vocale, qui se connectent à de nombreux WMS du marché.

Et le métier dans tout ça ?

« On parle beaucoup de SOA en termes techniques, mais c'est avant tout un bénéfice client et fonctionnel. Imaginez que vous êtes responsable logistique et que sur votre portail, vous vouliez avoir accès aux fonc-

Suite page 58

Les participants



©DR

Nicolas Moreau,
*Responsable du département logistique
 au sein de Sigma Informatique.*

Société nantaise d'édition de logiciels, de conseil intégration et d'infogérance, Sigma Informatique emploie environ 650 personnes réparties sur plusieurs pôles d'expertise (CA de 45 M€ en 2008). La partie édition de logiciels concerne des outils métier de type transport et WMS, mais aussi des outils plus transverses comme la gestion des ressources humaines et des logiciels pour les directions administratives et financières. Le WMS de Sigma Informatique se prénomme Tess. Il est issu du rachat il y a trois ans de la société Delta Ressources.



©DR

Alexandre Morel,
Directeur de la division « software » d'Acteos.

Avec 150 collaborateurs dans trois pays – la France et l'Allemagne en ce qui concerne les implantations commerciales, et le Liban qui abrite son centre de développement- Acteos pèse un peu plus de 10 M€ de CA. La société édite deux grandes gammes de logiciels : d'une part la partie Supply Chain qui couvre la gestion d'entrepôts, du transport, des approvisionnements, des ressources et la traçabilité tracking, et une activité plus modeste sur l'Allemagne qui se développe sur la partie « Field Services Management ». Acteos est très orienté vers la grande distribution, l'industrie et également le monde de la pharmacie et des cosmétiques.



©DR

Henri Seroux,
Directeur de Manhattan Associates France.

L'éditeur d'Atlanta se définit volontiers comme le leader mondial en termes de parts de marché en ce qui concerne les solutions Supply Chain, avec 250 M\$ de CA. La filiale française compte une quarantaine de personnes sur les 2.000 qu'emploie le groupe dans le monde. Le WMS, baptisé WM Warehouse Management, s'insère dans une suite de solutions Supply Chain. Il est intégré avec le pilotage de la relation fournisseur, le transport, l'optimisation des stocks et s'adresse à tous les secteurs de la distribution et de l'industrie, avec une assez forte prépondérance du Retail.

Suite de la page 57

tions que vous souhaitez issues de vos différents systèmes, de votre MES, de votre TMS, de votre WMS, de manière à avoir une vue plus globale. La SOA permet de le faire facilement, alors qu'aujourd'hui, il faut acheter des licences utilisateurs au niveau TMS, WMS, MES et se connecter chaque fois sur l'outil en question », décrit Sophie Dumas. « Ce n'est pas que du tuyau, enchaîne Jean-Christophe Henry. Quand nous avons sorti Bext, la SOA permettait aussi de répondre aux besoins de mise en place évolutive de briques fonctionnelles pour l'exploitant. J'ai en tête un cas précis de site marchand où nous avons juste implanté notre module de précolisage, par exemple. » Quitte ensuite à venir greffer progressivement d'autres fonctionnalités. Cette modularité séduit également Chantal Ledoux. « Nous sommes nous aussi depuis quelques années sur une logique de composants informatiques. Nous quittons le monde des logiciels monolithiques pour arriver dans un monde où il sera possible de bâtir des systèmes en mixant les meilleurs composants ». A-Sis s'en sert d'ailleurs pour des mélanges dans sa propre gamme, qui comporte trois WMS différents. « Nous commençons à mixer les outils complémentaires comme le slotting sur les différentes gammes grâce à une architecture SOA », confirme-t-elle. Jean-Yves Costa, lui, se méfie. « Le WMS est déjà une petite brique applicative dans un système complet. Attention à ne pas casser des morceaux d'applications pour faire des puzzles qui seraient théoriquement le nirvana mais en pratique extrêmement complexes à administrer », prévient-il. Gilbert Garcia ne dit pas autre chose lorsqu'il parle de son double sentiment vis-à-vis de la SOA et du Saas : d'une part, celui d'une approche liée à la facilité et à la rapidité de déploiement, avec des modèles financiers attractifs, et de l'autre, un discours plus théorique et intellectualisé, un sujet qualifié de « très journalistique ». « Il y a quand

Dan Gavrilescu (Knapp),
Henri Seroux (Manhattan)



Bruno Lacoste (RedPrairie),
Nicolas Moreau (Sigma)



même une part de manipulation, parce que dans le premier sens, c'est le client qui tire, mais dans l'autre, c'est plutôt nous qui poussons », résume-t-il malicieusement.

La course à la valeur ajoutée

Il en faut plus pour décourager Alexandre Morel qui développe une seconde théorie. Selon lui, progressivement, à plus ou moins long terme, 80 à 90 % des fonctions les plus com-

munes du WMS seront proposées sur le marché à des prix extrêmement attractifs pour le client. « Les éditeurs devront se demander s'ils n'ont pas plutôt intérêt à se recentrer là où ils sont vraiment différenciants et créatifs, où est leur vraie valeur ajoutée. Elle sera certainement métier, certainement verticale, à haute valeur technologique. Et le Saas et la SOA peuvent nous aider. Car petit à petit, on grignote sur nos territoires, ça peut

venir des ERP, du Saas, de l'Open source ou d'autres alternatives ». La concurrence des ERP, Nicolas Moreau, Responsable du département logistique de Sigma Informatique n'y croit pas, en tout cas pas aujourd'hui. « Nous nous positionnons justement sur des remplacements ou des extensions des ERP pour apporter l'expertise métier qu'attend notre client, qu'il soit logisticien ou industriel, avec des fonctionnalités qui vont lui

permettre d'améliorer sa productivité, ses process, ses stocks, de tendre ses flux, etc. ».

En dehors des quatre murs de l'entrepôt

D'ailleurs, de plus en plus, le WMS étend sa couverture fonctionnelle, y compris en dehors des quatre murs de l'entrepôt. « *Ce qui est nouveau, notamment pour la distribution multi canal, c'est que la bonne exécution dépend d'une capacité à mobiliser le stock où qu'il se trouve et à donner au client en temps réel, pour ne pas perdre une vente, une estimation exacte de la date à laquelle il peut obtenir son produit*, note Henri Seroux. *C'est cette brique DOM (Distributed Order Management) que nous ajoutons à notre offre pour gérer l'allocation des commandes et pouvoir retirer en magasin une commande web. Soit le WMS entrepôt transfère le produit vers le magasin, soit le WMS dans le magasin traite le retrait* ». Chantal Ledoux glisse alors que l'Order Management fait également partie de l'élargissement du périmètre d'A-sis, qui vient de lancer Logistics Manager Suite autour de trois piliers : gestion des niveaux de stocks, de l'entreposage (WMS) et du transport (TMS). « *Nous avons peur à une époque que l'ERP déborde sur le WMS, et là, nous disons que le WMS sort des murs et déborde sur l'ERP*, fait remarquer Philippe Guilhaumou. *Mais finalement, sur un appel d'offres complet, le WMS agréement de l'Order Management risque d'être un peu léger à mon avis pour se confronter aux ERP du marché.* »

Le TMS, un allié naturel

Certains éditeurs comme Acteos ou Aldata proposent également de tirer partie des synergies avec la



partie points de ventes, mais la plupart voient surtout des opportunités de rapprochement avec le TMS. « *Nous investissons beaucoup sur les interfaces avec les outils de gestion et d'optimisation du transport pour que nos commandes et nos préparations sur l'entrepôt soient faites en fonction d'une tournée ou d'une optimisation de chargement de véhicule* », précise de son côté Nicolas Moreau. Acteos a aussi développé des modules sur la partie Yard Management « *difficile à classer entre le TMS et le WMS* ». Chez BK Systèmes, pas question de séparer TMS et WMS. « *Speed intègre le TMS à l'intérieur du WMS parce que l'objectif de l'entrepôt est de charger. Il paraissait donc impératif que l'organisation du transport fasse partie du WMS* », considère François Biesbrouck, qui n'est par ailleurs pas hostile à l'idée d'étendre le WMS à un système global logistique. Il cite le cas d'un de ses clients, un groupe spécialisé dans les villages vacances, qui gère avec Speed tous ses approvisionnements, que les flux passent par entrepôt, par du cross dock ou de la livraison directe fournisseurs. Pour Jean-Yves Costa,

l'élargissement du périmètre du WMS passe plutôt par des partenariats : Hardis en a développé au moins trois, sur un portail de suivi des approvisionnements délocalisés, sur une couche d'informatique décisionnelle dédiée à la logistique et sur une solution de picking en magasin dédiée aux e-commerçants.

L'aubaine du multi canal

L'e-commerce et le multi canal inspirent d'ailleurs tous les éditeurs. « *Cela amène de nouvelles pratiques dans les entrepôts, afin de distribuer depuis le même site la grande distribution et les commandes internet. Les circuits de préparation sont mis en place avec des techniques totalement différentes* », développe François Biesbrouck. « *Le virage du e-commerce, pour ce qui est de la gestion de circuits de préparation différents, a déjà été effectué par les WMS*, considère Philippe Guilhaumou. *Maintenant, une couche supplémentaire serait de pouvoir au mieux piloter les ressources entre deux flux souvent séparés, traditionnel et e-commerce : avoir des points de regroupement, des ressources communes entre les deux et pouvoir les gérer de manière flexible.* » Quant à Henri Seroux, il se frotte les mains : « *Les développements de nouvelles formes de commerce cross canal ou multi canal vont offrir une revanche extraordinaire aux distributeurs traditionnels. Leurs magasins deviennent des e-retailers, avec une capillarité qui leur permet de répondre à la demande immédiatement. Cela implique de gérer un niveau de complexité et de réactivité sur la Supply Chain* ». Une aubaine, surtout que les acteurs du e-commerce investiraient en moyenne trois fois plus en systèmes d'information que le commerce en général !

**Propos recueillis par
Jean-Luc Rognon**