

# LM TMS

EN MODE SAAS ET ON PREMISE

OPTIMISER, TRACER, CONTRÔLER,  
ANTICIPER, RASSURER, FIDÉLISER ET  
ANALYSER POUR VOUS PERMETTRE  
DES GAINS FINANCIERS

## Pour les chargeurs

- Messagerie/express
- Affrètement

## Pour quels bénéfices ?

- +6%\*** de gains sur le budget transport
  - de 1% à 3% grâce au contrôle facture
  - de 1% à 2% grâce au groupage
- 30%** sur le nombre d'appels reçus au call center

\*Selon l'étude Transport management systems ARC juin 2015

## LE CONTEXTE

Dans un contexte où la Supply Chain se digitalise de bout en bout, la fonction transport reste l'un des seuls maillons à ne pas être entièrement informatisé. C'est pourtant un poste de plus en plus important pour un chargeur. En effet, il correspond à une part importante du coût logistique et cette part augmente régulièrement. Les exigences environnementales du transport routier, des clients soucieux de plus en plus de visibilité sont aussi autant de besoins à prendre en compte.

## LES ENJEUX

**Optimiser**\_ Des unités d'expédition regroupées efficacement, des affectations en automatique avec une communication en temps réel avec les transporteurs sont autant de leviers pour optimiser le temps d'exploitation transport d'un chargeur.

**Tracer**\_ De la commande client jusqu'à sa livraison finale.

**Contrôler**\_ Les éléments de facturation transport sont aujourd'hui si variés et complexes qu'il existe de nombreuses erreurs de facturation peu ou mal contrôlées. Seul un contrôle automatique permet de les réduire tout en minimisant le temps passé à cette vérification.

**Anticiper**\_ Faire face à l'événement exceptionnel (retard de départ ou d'arrivée, avaries...), savoir re-planifier et avertir son client par mail ou SMS sont autant de moyens d'améliorer la pro-activité de l'exploitation transport.

**Rassurer**\_ Offrir à son client la visibilité de tous les éléments transports de sa commande. Ce service permet une réduction très significative du nombre d'appels reçus au call center.

**Fidéliser**\_ Conserver un client coûte moins cher que d'en conquérir un nouveau. Dans un contexte où les acheteurs sont volatiles, une plate-forme de visibilité doit faire partie de la stratégie de fidélisation.

**Analyser**\_ Pour une entreprise, un enjeu crucial est de connaître et analyser ses coûts transports. Que cela soit d'un point de vue global ou très fin, le chargeur doit disposer d'un ensemble complet d'indicateurs transports pertinents.

# LM TMS

## OPTIMISATION/ GROUPEMENT

- Regroupement manuel ou auto des unités d'expédition
- Sélection automatique du meilleur transporteur (coûts, services compatibles, délai, qualité, quotas)
- Éditeur aux formats des transporteurs
- Planning transport avec gestion d'alertes intégrée

# 1

## AFFRÈTEMENT & PRISE DE RDV

- Restitution des expéditions sur un portail collaboratif
- Workflow d'acceptation/refus des expéditions avec le transporteur
- Prise de RDV sur les quais de chargement

# 2

## TRACK & TRACE

- Tracking des expéditions sur une plate-forme collaborative
- Tracing des expéditions via retour EDI (+ de 100)
- Gestion des événements
- Visibilité complète pour le client final

# 3

## GESTION FINANCIÈRE

- Calcul de coût de transport à partir des données réelles d'expédition
- Processus de préfacturation avec workflow collaboratif
- Contrôle facturation (manuel ou automatisé)
- Eclatement analytique des coûts (frêt, taxes,...)

# 4

## REPORTING BUDGÉTAIRE ET QUALITÉ

- Référentiel complet de KPI disponible dans dashboard intégré
- Rapports pré-paramétrés (CA par transporteur, par client, taux de service, ...)

# 5

## SIMULATION & COMPARAISON BUDGÉTAIRES

- Simulation à partir de données d'exploitation archivées
- Comparaison tarifaire (changement des tarifs, intégration de nouvelles grilles tarifaires, ...)

# 6

