



LOGICIEL TMS : VERS DES OFFRES PLUS PACKAGÉES POUR RÉ- PONDRE AUX BESOINS DE LA FINANCE ?

Jérôme DE TRAVERSE,
Ingénieur avant-vente SAVOYE

Dans un contexte où la Supply Chain se digitalise de bout en bout, la fonction transport reste un des seuls maillons à ne pas être entièrement informatisé. Il s'agit pourtant d'un poste de dépense de plus en plus important pour les chargeurs.

S'il correspond à une part importante et croissante du coût logistique, les exigences environnementales du transport routier et la promesse client sont également des besoins à prendre en compte. Derrière celles-ci se cachent aussi des problématiques de contrôle financier et d'anticipation des dépenses. Comment aider les sociétés dotées de ces problématiques à trouver des réponses dans des outils simples à mettre en oeuvre ?

Un marché encore immature

La plupart des études s'accordent sur le fait que seuls 20 à 25 % des chargeurs sont équipés d'un module TMS. Pourtant, les bénéfices d'un logiciel TMS ne sont plus à démontrer... Dès lors, comment expliquer que seul un quart des chargeurs soit équipé d'un TMS pour contrôler et optimiser son activité transport ?

Ce phénomène tient en partie à la priorité accordée par les entreprises ces dernières années à l'informatisation des fonctions orientées business développement de fronts, au changement d'applications magasins, au renouvellement des outils ERP en raison de la digitalisation du commerce. Ensuite, les investissements informatiques sont allés à l'amélioration des opérations de fabrication ou de distribution avec le renouvellement de logiciels WMS dont le taux d'équipement est aujourd'hui très important (> 80% en France). Le transport apparaît donc comme le parent pauvre, celui dont on ne se charge uniquement que lorsque les autres processus ont été optimisés ce qui est un tort au regard du gisement de gain immédiat qu'il peut représenter.

On constate néanmoins que la tendance semble s'inverser, les directions supply chain prenant conscience de l'impact de plus en plus croissant du transport sur le coût des produits. Autre signe qui tend à nous prouver un plus grand dynamisme du marché : des appels d'offre de plus en plus nombreux, émis par des sociétés accompagnées de cabinets de conseil spécialisés, et dotées de cahiers des charges de plus en plus précis.

Des enjeux transport, mais pas que...

Bien sûr derrière l'équipement d'un outil TMS, il y a des problématiques de satisfaction et de réponse à la promesse client. Cependant, les gains économiques purs ne sont pas non plus à négliger. À titre d'exemple, la mise en place d'une fonction de type « contrôle facturation » permet d'économiser beaucoup d'argent très rapidement. Cet aspect explique qu'il est de plus en plus courant que les

comités projet ne soient plus seulement constitués de direction supply chain mais aussi des directions financières qui ont bien compris que les économies réalisées au sein du poste transport ont un impact direct sur le compte de résultat.

En effet, de nombreux chargeurs ne contrôlent que peu ou pas du tout les factures de leurs transporteurs. Des erreurs de facturation de l'ordre de 1 à 3% sur leurs budgets transport peuvent alors être engendrées. Mais l'enjeu est aussi de gagner en productivité ; dans les sociétés qui réalisaient un contrôle manuel, le temps perdu à contrôler, et donc à imputer comptablement, est considérable. On constate également une vraie préoccupation autour de problématiques d'anticipation des provisions comptables et de contrôle « à priori ».

Vers des solutions de plus en plus modulaires en mode SaaS

Nous sommes face à un paradoxe : un marché qui peine à s'équiper d'un côté, et de l'autre, le constat que des gains très importants peuvent être faits sur des fonctions « simples » et peu coûteuses à mettre en oeuvre.

Fort de ce constat, notre conseil en tant qu'éditeur TMS est de commencer, avant de déployer une solution TMS complète, par répondre aux besoins simples de pré-facturation et de contrôle facturation, postes au ROI le plus rapide dans une solution TMS.

Moins onéreuse qu'une solution TMS au périmètre plus étendu, la seule activation de ces fonctions permet à des sociétés de toute taille de s'équiper rapidement.

Le ROI immédiat qui s'en dégage permettra de financer les modules complémentaires de la suite TMS (optimisation/groupage, affrètement, prise de rendez-vous, track and trace, simulation et comparaisons budgétaires).



Quelques mots sur la solution proposée par Savoye ...

La solution TMS de Savoye permet des opérations de pré-facturation et contrôle facturation packagées, activables rapidement : une fois les expéditions réalisées, l'émission d'une pré-facture (automatique ou manuelle) est générée selon la fréquence souhaitée par le chargeur (jour, semaine, mois). Cette pré-facture peut être envoyée directement aux transporteurs concernés. Le transporteur enverra ensuite sa facture au chargeur qui pourra directement être contrôlée dans l'outil.

La fonction de contrôle facturation va quant à elle détecter les écarts et générer les demandes d'avoir. En effet, une fois les transports effectués, il est fondamental pour les chargeurs de contrôler les factures de leurs prestataires. Cette tâche permet d'avoir une meilleure maîtrise de son budget transport.

Un module de KPI permet une visibilité totale sur les données financières et un pilotage intelligent de l'aspect financier.

... pour quels résultats ?

Cette solution TMS packagée, très rapide à mettre en oeuvre, s'ouvre à des sociétés de toute taille pour un investissement moindre et assure un ROI extrêmement rapide.

Nous avons validé la pertinence de notre offre en constatant que, déployée chez nos clients, elle

permet d'obtenir en 3 mois un gain jusqu'à 3 % de leur budget transport (contre 8 mois pour un projet TMS complet). Les erreurs sont évitées, les coûts de transport sont maîtrisés. Proposée au marché en SAAS (Software As A Service) avec un abonnement en fonction de l'utilisation, la solution s'illustre comme un véritable facteur de démocratisation du TMS.

Le SAAS permet en effet d'abaisser le coût de possession d'un outil, d'accélérer son déploiement et d'obtenir ainsi un ROI généralement très court, inférieur à l'année.