

Chez Tecumseh Europe, Logiroute a apporté « un avantage concurrentiel »

Le TMS développé par **Acteos** a notamment permis au spécialiste des systèmes de réfrigération de baisser les coûts de ses transports.

En 1998, pour gérer des transports multimodaux et internationaux, Tecumseh « accusait alors un peu de retard », concède Sandrine Petrini, responsable Import Export Transport de cette société distribuant des engins parfois très lourds, volumineux et précieux. La société décide de s'équiper d'un TMS et rédige l'année suivante un cahier des charges. Il s'agit surtout de faciliter la comptabilité, avec notamment des préfacturations mensuelles, d'obtenir des statistiques assez fines et de pouvoir faire des simulations de coûts de transports dans le cas d'un changement de prestataire. Le but est d'optimiser les livraisons et donc, d'en réduire aussi les coûts. Le ROI attendu est de trois ans. L'ergonomie de l'interface, la compatibilité, le coût et la couverture fonctionnelle de Logiroute, le TMS d'Acteos lui font remporter l'appel d'offres.

GAINS

Ensuite, la base de données utile au TMS doit être nourrie avec tous les tarifs et les barèmes des transporteurs. Lors du lancement, des intérimaires ont été nécessaires pour saisir ces précieuses informations. Entre la signature du contrat et le démarrage s'écourent six mois, de tests, de paramétrages, de formation et d'information des prestataires. Car la façon de travailler des transporteurs sera impactée. « Au début, ils ont vécu la facturation mensuelle comme une nouvelle contrainte qu'on leur imposait, car ils avaient l'habitude de facturer par mission. Mais ils s'y sont rapidement mis et ont même vite compris l'intérêt et le gain de temps que cela

pouvait représenter pour eux, se souvient Sandrine Petrini. D'ailleurs, aujourd'hui ce sont même eux qui l'exigent. »

Le TMS regroupe certaines livraisons partant dans la même zone géographique et optimise le chargement des camions. Sa base de données permet aussi de faire différents scénarios en fonction du transporteur choisi, et donc, de comparer les prestations et leur prix : « Cela nous permet de disposer d'informations très utiles et très pointues lorsque nous négocions avec les transporteurs. C'est un avantage concurrentiel », explique Sandrine Petrini, qui se souvient avoir ainsi économisé 30 %, lorsqu'elle a réalisé le premier appel d'offres pour tous ses transports en Allemagne-Autriche. Pour elle, « les gains promis sont devenus réels. »

Plusieurs ajouts fonctionnels ont été réalisés depuis, notamment un module permettant le suivi des litiges. Et d'autres vont suivre, comme un système de mails ou de portail Web pour avertir les transporteurs d'une marchandise à aller chercher. ■



▯▯ Le TMS regroupe certaines livraisons partant dans la même zone géographique et optimise le chargement des camions. Sa base de données permet aussi de faire différents scénarios en fonction du transporteur choisi, et donc, de comparer les prestations et leur prix. ▯▯

DONNÉES CLÉS

- **Effectif: 1533 personnes**
- **3 sites industriels en France et 1 centre de distribution**
- **4 sites commerciaux en Europe**
- **1 filiale d'assemblage, 1 joint-venture en Asie.**
- **Fonction de la société:** Conception, fabrication et distribution de compresseurs, de groupes de condensation à air et de moteurs de ventilation.
- **Particularités des flux transports:** La distribution internationale (930 points de vente répartis sur une centaine de pays) de compresseurs, des groupes de condensation à air et des moteurs de ventilation, implique un fret multimodal (maritime, aérien et route) de dimensions et de types très variés. ■