

Bien que mature depuis longtemps, le marché des progiciels de gestion d'entrepôt (WMS) reste dynamique. Il trouve même une seconde jeunesse avec l'arrivée de nouveaux demandeurs chez les transporteurs et les prestataires logistiques, mais aussi dans la VAD et le e-commerce. Par ailleurs, les entrepôts déjà équipés continuent de se restructurer et de chercher à gagner en performance en se dotant de TMS (progiciels de gestion du transport) et des technologies vocales, voire RFID. De leur côté, les gros éditeurs élargissent la couverture fonctionnelle de leur solution à d'autres domaines de la Supply Chain Execution et tendent à se concentrer pour proposer des solutions couvrant tous les segments de marché. Tandis que les petits jouent le confort en proposant des solutions plus simples, souples et clé en main.

WMS

De nouveaux demandeurs

66

De l'avis général des éditeurs, intégrateurs et consultants, le marché du WMS se porte bien. Et si les taux de croissance des éditeurs varient en 2007 de 0 % pour Informia à 121 % pour Generix Group (de part le rachat d'Info-log), la moyenne semble se situer autour de 15 % de croissance pour les ténors spécialisés du secteur. 2008 s'annonce en revanche un peu moins prometteuse, les chiffres d'affaires prévisionnels annoncés étant, à quelques exceptions près, souvent inférieurs à ceux de l'année dernière, la moyenne oscillant plutôt autour de 10 %.

Les prestataires logistiques s'équipent

Mais quels sont les moteurs de ce marché du WMS ? Tout d'abord, le champ des sites à équiper s'étend à des entre-

pôts non encore dotés de WMS et qui, pour des raisons de qualité de service et de plus grosse volumétrie à gérer, ne peuvent plus s'en passer. Ainsi, les transporteurs qui intègrent des prestations logistiques à leur catalogue pour augmenter leurs marges sont une nouvelle population pour les WMS. « Avec la hausse massive du gasoil, les marges des transporteurs s'érodent car ils ne peuvent surfacturer leurs clients dans les mêmes proportions, afin de compenser. Ils en viennent donc à diversifier leur activité. Ils commencent par du passage à quai, puis jouent les stocks de débord en pratiquant le stockage de masse au moyen d'Access ou d'Excel. Enfin, ils augmentent le volumes et les surfaces et ont besoin d'un outil plus poussé, analyse Patrice Hervé, Directeur du département solutions transport & logistique de GFI Informatique. Et ce qui est assez net cette année, c'est que



©Jung Logistique

les transporteurs s'équipent d'outils informatiques pour traquer les pourcentages de marges et ne plus perdre de dossiers », poursuit-il. Ainsi, Daniel Gehringer, DG de Jung Logistique, a choisi de s'équiper de Reflex de Hardis dès 2004 pour « faire face à la forte croissance de notre volume d'activité et à la diversité grandissante des problématiques auxquelles nous devons répondre » (voir page 74). De



SeD

Fashion

LA LOGISTIQUE DU TEXTILE



Gérer
vos flux physiques



Mettre en œuvre
les technologies adaptées



Accompagner
votre stratégie de distribution



Maîtriser et variabiliser
vos coûts logistiques



Recentrer
vos investissements



Immeuble "Le Grand Roissy"
ZA du Gué - 35, rue de Guivry - 77990 Le Mesnil Amelot
Tél.: +33 (0)1 60 54 55 08 - Fax : +33 (0)1 60 54 55 35

www.sedlogistique.fr

Contact : Nathalie Podvorny - nathalie.podvorny@sedlogistique.fr

même, New Vogue Logistique a sauté le pas et retenu Infflux pour répondre aux exigences d'un de ses clients, Alliance Designer, dont les produits à forte valeur nécessitaient un suivi plus précis (voir page 76).

Les grands groupes se restructurent

De plus, nombre d'entrepôts passent d'une phase de gestion à celle de l'optimisation. « Globalement, le marché est encore assez soutenu parce que de nombreux entrepôts ne sont pas encore équipés, rappelle Cyril Trouiller, Associé du cabinet Adelante. Et les avancées technologiques comme le code barres, la radiofréquence, le vocal... de même que les besoins accrus de traçabilité et de gains de productivité multiplient les projets. » De son côté, Jean-Yves Costa, Directeur de l'activité logistique chez Hardis observe « une forte poussée du vocal, une demande de vrai pilotage en temps réel et de plus en plus de dossiers dans la préparation détail » et voit « deux projets RFID industriels qui pourraient aboutir en 2008 ». Si les nouvelles technologies dopent le marché, les rachats et fusions sont aussi à l'origine de projets de refonte d'organisations et de systèmes existants, comme en témoigne Chantal Ledoux, DG d'A-Sis, « Beaucoup de grandes entreprises connaissent des regroupements d'activité du fait de rachats. Ce phénomène est particulièrement fort dans la fourniture industrielle, après l'avoir été dans la fourniture de bureaux. De même, côté distribution, la mutualisation de plusieurs enseignes et le multi canal donnent matière à réflexion. Après une phase historique de séparation des activités, les distributeurs cherchent à mutualiser les moyens dédiés à la VAD, à Internet et aux points de ventes dans les mêmes centres de livraisons. »

Un coup de pouce des TMS

Pour Hubert de Condé, Directeur général délégué d'Acteos, « le marché a été très stable en 2007 côté WMS,

mais beaucoup plus fort côté TMS. » Là encore un effet certain de la hausse du coût des carburants ayant un impact direct sur les budgets transport. De fait, nombre d'éditeurs de progiciels de gestion d'entrepôts (ex : A-Sis, Acteos, Agrostar, GFI Informatique, Hardis, Infflux, Infolog, SAP...), trouvant logique de coupler les deux domaines, ont développé ou acquis des fonctionnalités d'un TMS et les ont intégrées à leur WMS. « Cela fait 7 ans que nous avons intégré le TMS de Syspac, devenu Logiroute, dans notre offre. Nous avons repensé l'architecture pour un découplage total entre le WMS et le TMS », précise Hubert de Condé d'Acteos. L'objectif étant de mieux synchroniser les opérations de transport et de préparation de colis, et notamment, de tirer les flux de préparation du WMS en fonction des rendez-vous transporteurs. D'autres éditeurs (comme Aldata avec Optilo-

gistic, BK Systèmes avec Narval ou Hardis avec DDS) ont aussi noué des partenariats pour compléter leur offre. De toute façon, l'intégration des deux modules ayant un sens (voir page 78), les rapprochements entre éditeurs devraient se poursuivre.

Une solution pour chaque segment de marché

Face au marché traditionnel qui se renouvelle et aux nouveaux arrivants, les grands éditeurs et les intégrateurs veulent proposer une palette de solutions adaptées à chaque segment de marché. Ce qui les amène aussi à développer de nouvelles offres pour les tout petits sites. Ainsi, GFI Informatique, en tant qu'intégrateur, propose SAP All in One, solution à partir de 300 K€, mais aussi son WMS Magellan et Bext d'Infflux pour des solutions à 40/150 K€. En entrée de gamme, GFI veut également proposer

Negsys mise sur la location



« Nous avons connu une année de transition, déclare Bruno Barone, fondateur de Negsys, nous avons réorienté notre activité pour passer d'une solution WMS traditionnelle à une formule de location complète. » Pour séduire les petites entreprises ayant des entrepôts

à équiper de 10.000 à 15.000 m², l'éditeur a en effet mis au point une offre locative incluant son logiciel de gestion d'entrepôt Spidy, mais aussi les terminaux, les imprimantes, les points d'accès, l'hébergement sur des serveurs répartis sur deux centres en région parisienne... Le coût de location est de l'ordre de 500 à 1.000/1.200 € par mois (pour 5 à 6 terminaux + imprimantes), tout compris, avec un engagement du client sur au moins un an. « Opérationnels depuis 6/8 mois, nous avons signé une quinzaine de formules locatives en 2007, dont la moitié sont des prestataires logistiques », indique Bruno Barone. Cette solution, qui complète la version traditionnelle vendue sous licence, s'adresse principalement aux PME qui ont de 2 à 15/20 personnes en entrepôt. En cas de panne de connexion Internet, Negsys propose un service payant pour indiquer où se trouve la marchandise ou préconise de disposer d'un PC portable avec une carte de communication ou encore d'instaurer une ligne sécurisée avec le client. Negsys a ainsi deux types de populations : les entreprises qui déménagent suite à une croissance importante et celles qui, ayant plus d'un entrepôt, ont besoin d'un outil pour les gérer. Les Transports Munster ont ainsi opté pour une version louée, de même que Photoways.com, Inovadis, etc.



Patrice Hervé,
Directeur
du
département
solutions
transport
& logistique
de GFI
Informatique



Chantal Ledoux,
Directeur
général
d'A-Sis



François Biesbrouck,
fondateur
de BK Systèmes

une solution pour quelques milliers d'euros : Viewlog, en cours de développement par ses équipes R&D et qui devrait voir le jour en 2009.

De même, depuis le rachat d'EPX avec sa solution Magistor, A-Sis dispose d'une offre multilingue d'entrée de gamme à moins de 50.000 € qui s'adresse aux petites PME (entrepôts de 1.000 à 5.000 m²), aux petits sites de grands groupes (ex : réserves des hypermarchés Auchan) et aux entrepôts de pays comme le Maghreb, l'Espagne, l'Italie, le Portugal ou encore les PECO (hors Russie pour laquelle la gamme LM est plus adaptée). « *Magistor est un produit dont l'ergonomie est telle que des équipes peu expérimentées en informatique sont à l'aise. De même, les gens de terrain le prennent vite en main, ce qui leur permet de tout de suite se l'approprier* », remarque Chantal Ledoux. Ainsi, A-Sis dispose à présent de la

gamme LM pour les grandes entreprises (plutôt internationales, grosses PME) ayant plusieurs grands sites, de Logys pour les PME moyennes (gestion d'entrepôt et traçabilité) et de Magistor pour les plus petites entreprises.

Autre exemple, celui de Sage, qui depuis le rachat de C2G en 2005 et d'Elit en 2006 s'ajoutant à Geode, dispose de trois WMS. « *Depuis le 1^{er} janvier 2007, nous avons resegmenté les offres* », explique Didier Taormina, Directeur Marketing chez Sage. Ainsi, C2G et Elit dépendent de l'entité Sage Agroalimentaire, Transport et Logistique, qui va disposer de 3 gammes : Start, Suite et Entreprise. Start, qui s'adresse aux TPE du transport, le fera dès l'automne via une solution en cours de développement en interne. Suite, qui vise les entreprises de transport et logistique de 20 à 250 salariés, le fait avec les solutions de C2G.

Enfin, pour les entreprises de transport national ou international et les commissionnaires de plus de 50 salariés, les solutions d'Elit sont proposées. Quant à Geode, dont la version 5.1, est sortie en mars, il est rattaché à Sage Moyenne et Grandes entreprises car s'adressant plutôt aux industriels.

Une place pour les petits éditeurs

Face à ces grandes manœuvres, on pourrait penser que l'avenir des petits éditeurs (dont le C.A. est inférieur à 5 M€) est très menacé. Or, certains comme Nitica ou Lisa affichent des croissances proches de 30%, ou sont très confiants (ex : Sitaci, 11,8 % de croissance en 2007, 31,6 % annoncé en 2008). « *Cette année a démarré pour nous de manière assez fracassante*, déclare François Biesbrouck, fondateur de BK Systèmes. *Nous avons signé début 2008, grâce à nos partenaires, des dossiers dont nous n'avions même pas connaissance au 15 décembre 2007 !* » Bref, il y a encore de la place pour des solutions purement WMS, capables de s'adapter à de multiples secteurs et qui se mettent rapidement en œuvre. Le tout étant de savoir si elles seront fournies par de petits éditeurs ou par de plus importants dont cette solution représentera un segment de gamme... « *Sur la partie WMS, toutes les offres globalement se valent d'un point de vue fonctionnel*, estime Cyril Trouiller. *Mais aujourd'hui le niveau d'exigence est tel qu'il n'est plus aussi facile qu'il y a dix ans de créer un logiciel et de se*

Penta vise le standard paramétrable

Racheté par l'éditeur de WMS Belge Ingrif, présent principalement dans l'agroalimentaire et la sidérurgie, Penta (qui s'était plutôt développé dans la distribution) a fusionné avec sa solution pour ne plus en faire qu'une. « *Nous équipons des entrepôts très divers, de 5 à 80 personnes. C'est pourquoi notre solution doit être à la fois standard et modulaire par paramétrage* », explique Olivier Roy, Chef de projets de Penta. Pour l'éditeur né à Sophia Antipolis, près de Nice, 2007 a été l'année de l'ancrage en France avec l'ouverture d'un bureau à Paris. « *En 2008, nous devrions récolter les fruits de nos investissements, à la fois en industrie et en distribution, avec des plates-formes qui renouvellent leur solution ou optent pour une première installation* », prévoit le Chef de projets. Penta équipe notamment Flammarion (120.000 articles expédiés au détail par jour) et Scaso (200 opérateurs).

lancer sur le marché. Les solutions doivent être multilingues, multi pays, faire du collaboratif Web, proposer du reporting et du décisionnel, sans oublier l'architecture SOA et la capacité à gérer de gros volumes de données. D'où des rapprochements entre éditeurs. » Ainsi, en plus des fusions déjà évoquées (Cle 128, C2G et Elit acquis par Sage, Infolog acheté par Generix, Magistor et Logys entrés chez A-Sis...), Pixao s'est rapproché de Divalto et BK Systèmes ne serait pas hostile à un rapprochement avec un éditeur d'ERP, pour des questions de taille critique.

Une véritable industrialisation de l'entrepôt

Vers quoi le marché devrait-il s'orienter ? Pour Jean-Yves Costa, nous devrions assister « à une vraie industrialisation de l'entrepôt d'ici 5 ans,



Erol Dilman,
Responsable
produits
Supply Chain,
Generix Group

avec la création de nouveaux métiers comme pilote- ordonnanceur ou responsable méthode dans l'entrepôt. » Il estime en effet que le pilotage en temps réel, avec une vision macro-planning (tableaux de bord, reporting) et davantage de visibilité sur les opérations et les événements en cours pour des décisions rapides, va se développer plus largement. Ainsi, des modules d'optimisation des ressources humaines (Labor



Jean-Yves Costa,
Directeur
de l'activité
logistique
chez Hardis

Management) arrivent dans les WMS les plus avancés. Mais pour Jean-Yves Costa, ils s'appuient sur de la planification sous contrainte et se heurtent au manque de visibilité et aux forts aléas de l'activité. « *En relâchant les contraintes et compte tenu de la réduction des marges et de la tension sur les ressources, on y viendra* », prévoit-il toutefois.

Erol Dilman, Responsable produits

Supply Chain de Generix Group, partage cette vision puisque d'ici juin 2008, les deux solutions d'Infolog et Generix devraient converger et se voir complétées de nouvelles fonctionnalités : de l'Event management avec un cockpit de pilotage en temps réel pour les superviseurs, et des fonctions graphiques pour les opérateurs ; de la Business Intelligence avec des indicateurs de reporting et d'analyse de l'activité passée, mais aussi dans une perspective prévisionnelle ; enfin, une dimension prévisionnelle à plus long terme (ressources, achats matériels, structuration, etc.) est en cours de réflexion.

Les débuts de la SOA et de la RFID

La convergence de ces deux applications de Generix Group devrait s'appuyer sur un bus applicatif, Gen'Ki (issu du mariage de la SOA de Generix et de l'EAI TradeExpress), un socle qui deviendra commun à toutes les applications. Hubert de



Hubert de Condé, Directeur général délégué (à gauche) avec **Maryline Castel** et **Jean-Michel Lefebvre** d'Acteos.

Condé estime quant à lui que d'ici deux à trois ans, nous devrions voir apparaître en Supply Chain Execution « des offres modulaires correspondant aux fonctions nécessaires ». L'architecture SOA et les Web services devant le favoriser. De son côté, Didier Taormina croit au déploiement de la RFID, l'éditeur disposant de Sage RFID, un middleware qui gère la traçabilité RFID, et d'un partenariat avec la société STID. « Depuis quelques semaines, un entrepôt qui distribue de la viande trace les caissettes par

RFID », illustre-t-il. Mais la plupart des experts semblent encore très réservés sur les applications à court terme de la RFID en boucle ouverte... Didier Taormina entrevoit aussi « la fin des projets pharaoniques » et pense que pour réduire les coûts de transport, « les gros entrepôts vont céder la place à une multitude de petits entrepôts disséminés un peu partout ». Vision que ne partage par Erol Dilman : « Nous sommes convaincus que la production va revenir ici, dit-il en faisant référence à la relocalisation d'une partie des activités de Kindy. Et l'entreposage va devenir attractif pour un segment de marché non encore exploité. La hausse des coûts de transport et le développement d'indicateurs de mesure de l'empreinte technologique vont contribuer à promouvoir la GMA [Gestion mutualisée des approvisionnements] et à accroître les surfaces d'entreposage. » En tout cas, petits ou grands, ces entrepôts auront besoin d'être équipés, et le marché a déjà largement de quoi répondre à ces nouvelles demandes ! **Cathy Polge**

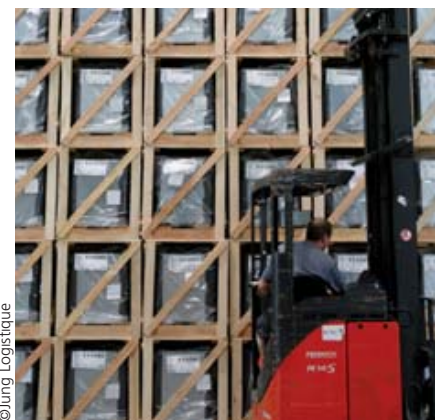
Nitica affiche une forte croissance



Franck Murard, PDG de Nitica

Avec un taux de croissance de 29,4 % de son C.A. en 2007, Nitica affiche l'un des plus beaux résultats de l'année (hors croissance externe). Son secret : le rapprochement avec l'intègre et exigeant Jean-Luc Maurat du cabinet Opus 31, qui donne à l'éditeur une vision projet plus transversale et lui permet de mieux parler le langage de son client. Par ailleurs,

le logiciel a élargi sa couverture fonctionnelle en intégrant la gestion des Ordres de fabrication et les N° de série pour l'industrie, et celle des SSCC pour les échanges fournisseurs/ distributeurs. Sans oublier un savoir faire éprouvé en matière d'intégration de systèmes et de matériels (réseaux câblés/WIFI, tag radio, imprimantes, terminaux RF...). « Nous utilisons des écrans tactiles que nous faisons venir de Suède », décrit Franck Murard, PDG de Nitica, qui a également créé un chariot embarquant écran tactile sur base SQL avec Nilo, le WMS de l'éditeur, mais aussi imprimante et terminal. Nitica est présent dans des secteurs très divers sur des plates-formes de 2.000 à 10.000 m² : Comoditex (textile, 10.000 m²), Distac (Cuisines, 5.000 m²), MME (papeterie, 5.000 m²), EDI Loisirs (VPcipse chasse, 2 x 2.000 m²), Rouyba (Jus de fruit en Algérie, 5.000 m²) et Raffin (Pansements, 3.000 m²). Pour 2008, Nitica reste confiant avec des prévisions de croissance de 20,5 % (5,3 M€ de C.A. vs 4,4 M€ en 2007) et compte renforcer ses équipes en passant de 21 personnes en 2007 à 30 en 2008.



©Jung Logistique

Principaux critères de segmentation de l'offre WMS

Si vous cherchez un progiciel de gestion d'entrepôts, nul besoin de consulter la quarantaine d'offres que nous avons recensées pour vous et dont les fiches détaillées sont consultables et téléchargeables gratuitement sur notre site [www. SupplyChainMagazine.fr](http://www.SupplyChainMagazine.fr), rubrique POUR VOS APPELS D'OFFRE - WMS. Vous trouverez ci-après les principaux critères vous permettant d'opérer une pré-sélection d'éditeurs afin de leur envoyer votre cahier des charges.

1. La gamme de prix

Si ce critère est rarement décisif au moment du choix, il l'est davantage au niveau de la présélection. Autant savoir dès le départ si la fourchette de prix du projet type est compatible ou non avec votre budget.

Projets à partir de 15 K€		Projets à partir de plus de 15 K€ et moins de 100 K€		Projets à partir de plus de 100 K€	
NEGSYS	SPIDY	Generix Group	Infolog WMS	a-SIS	Logys
Effisys	Effitrace	SITACI	EGO (Entrepôt Géré par Ordinateur)	DEMATIC	WES (Module WMS, WCS)
GFI	MAGEL-LAN V7	BK Systèmes	Speed	a-SIS	LM7
PIXI SOFT	IntelliTrack WMS	Generix Group	GENERIX SCE	SYDEL	SYDEL UNIVERS
Sage AAT&L	Sage Logistique	IER	VISUAL STOCKS	Sterling Commerce	nWMS networked WMS
CJM International	OpenWMS-ABEILLE	INFORMIA SAS	Informia	SAP France S.A.	SAP Extended Warehouse Management
Mobile IT	Mobile Stock	NITICA	NILO	Infor	Infor SCM Warehouse Management 9.0
<p>NB : non classés : Acteos, Agrostar, Aldata Solution, Apriso, Dsia et Vif</p> <p><i>Cette segmentation est fondée sur les données fournies par les éditeurs et sur notre connaissance du positionnement des offres.</i></p>		SIGMA informatique	TESS	Lawson Software Consulting France	Lawson M3 Warehouse Management
		a-SIS	Magistor	Manhattan Associates	Warehouse Management (WM)
		INFFLUX-Informatique & Flux	BEXT Warehouse System	Oracle	JDEdwards Enterprise One
		GFI	BEXT Warehouse System	RedPrairie	Warehouse Management
		LISA	LOGI.TRACK WMS	Sage Activités Agroalimentaire, Transport & Logistique	Sage Geode
		PENT.A. S.A.	PENTA EXPERT V6		
		SARL PIXAO.	Galatée, Icare, F@cilog		
		KLS	GILDAS		
		HARDIS	REFLEX		

3. Les secteurs d'activités de la base installée

Cela donne une indication sur l'expérience acquise par l'éditeur sur votre activité et sur sa capacité à mieux comprendre vos contraintes et votre langage, ainsi que sur la couverture fonctionnelle de la solution quant à vos spécificités métiers.

Segmentation de l'offre WMS par secteur d'activité

Nom de la société	Nom du WMS	Aérospatial/défense	Agroalimentaire	Articles de loisir	Automobile	Banque	Bricolage	Charcuterie/traiters/produits de la mer, laitiers, fromagers	CPG	Distribution (grande, spécialisée...)	e-commerce	Electronique/high tech/ téléphonie	Equipementiers automobiles	Equipements médicaux	Fournitures de bureau	Fournitures Industrielles	Fruits & légumes	Grand froid	Horlogerie	Industrie de transformation/ aéronautique/mécanique/ livres et produits culturels/ édition/média	Matériaux de construction	Matières dangereuses	Parfums/ cosmétique	Pharmacie/ chimie	Pièces détachées	Prestation logistique	Produits frais	Produits plats	Santé	Sidérurgie	Textile/ habillement	Transport	VAD/PC			
a-SIS	LM7	◆													◆	◆					◆		◆	◆	◆			◆	◆	◆	◆	◆				
a-SIS	Logys	◆	◆													◆							◆	◆					◆	◆			◆			
a-SIS	Magistor	◆	◆												◆	◆					◆		◆	◆	◆				◆	◆	◆	◆	◆			
Acteos	Logidrive	◆							◆												◆		◆	◆	◆											
AGROSTAR	Agrostar WMS	◆																																		
Aldata Solution	G.O.L.D. Stock	◆								◆																◆				◆						
BK Systèmes	Speed	◆							◆				◆	◆							◆			◆				◆								
CJM International	OpenWMS-ABEILLE									◆																◆										
DEMATIC	WES (Module WMS, WCS)																				◆													◆		
DSIA	Logistar™	◆								◆														◆	◆											
Effisys	Effitrace	◆								◆		◆									◆															
Generix Group	GENERIX SCE										◆																								◆	
GFI	BEXT WS						◆			◆																									◆	
GFI	MAGELLAN V7									◆											◆						◆									
HARDIS	REFLEX	◆								◆	◆											◆			◆	◆							◆	◆		
IER	VISUAL STOCKS	◆																			◆															
INFFLUX	BEXT WS									◆											◆						◆									
Generix Group	Infolog WMS	◆								◆											◆					◆										
Infor	Infor SCM WM 9.0	◆	◆	◆						◆		◆													◆	◆									◆	
INFORMIA SAS	Informia	◆														◆												◆								
KLS	GILDAS					◆													◆	◆				◆						◆					◆	
Lawson Software Consulting France	Lawson M3 Warehouse Management	◆								◆																									◆	
LISA	LOGI.TRACK WMS	◆	◆	◆						◆											◆				◆										◆	
Manhattan Associates	Warehouse Management (WM)	◆							◆	◆		◆									◆			◆	◆	◆				◆					◆	
Mobile IT	Mobile Stock	◆																			◆			◆											◆	
NEGSYS	SPIDY									◆											◆						◆									
NITICA	NILO									◆											◆															
Oracle	JDEdwards EnterpriseOne	NC																																		
P.ENT.A. S.A.	PENTA EXPERT V6	◆								◆															◆	◆						◆				◆
SARL PIXAO	Galatée, Icare, F@cilog				◆					◆																										
PIXI SOFT	IntelliTrack WMS	◆								◆											◆				◆	◆										
RedPrairie	Warehouse Management				◆				◆	◆		◆														◆									◆	
Sage – AAT&L	Sage Logistique	◆								◆											◆						◆									
Sage – MGE	Sage Geode									◆											◆						◆									
SAP France S.A.	SAP EWM	Tous secteurs																																		
SIGMA informatique	TESS	◆	◆																					◆		◆										
SITACI	EGO																				◆				◆	◆										
Sterling Commerce	nWMS									◆		◆									◆						◆									
SYDEL	SYDEL UNIVERS	◆	◆						◆	◆											◆				◆											
VIF	VIF	◆						◆																												

Ce tableau a été réalisé sur la base des données fournies par les éditeurs

4 .Le C.A. global de l'éditeur

Il vaut mieux trouver un partenaire à votre mesure afin d'éviter des rapports de force disproportionnés (cf LFB page 22)

Segmentation des éditeurs par chiffre d'affaires global 2007

< 10 M€	10 à 100 M€	100 à 1.000 M€	1.000 à 10.000 M€	>10.000 M€
NITICA	Aldata Solution	GFI	Sage	Oracle
KLS	Generix Group	Lawson Software Consulting France	Infor	SAP France S.A.
INFLUX- Informatique & Flux	Agrostar	Sterling Commerce		
Sage - Activités Agroalimentaire, Transport & Logistique	HARDIS	MANHATTAN ASSOCIATES		
LISA	Dematic	IER (2006)		
NEGSYS	DSIA	RedPrairie 2006		
BK Systèmes	PIXI SOFT			
SITACI	a-SIS			
INFORMIA SAS	SYDEL			
PIXAO				
Mobile IT				

NB : figurent dans ce tableau les éditeurs qui nous ont fourni leur chiffre d'affaires global 2007.

5. La couverture fonctionnelle de la solution

Peu d'offres sont strictement des WMS, la majorité des éditeurs proposant des modules complémentaires (TMS, Traçabilité, Gestion commerciale, des approvisionnements). A vous de voir quelles fonctionnalités complémentaires sont susceptibles de vous intéresser dans l'immédiat ou à terme. Ainsi, si le projet se passe bien, vous gagnerez en temps en confiant la suite au même éditeur et normalement en facilité d'intégration entre les différentes parties du système d'information.

Voir les fiches détaillées sur www.SupplyChainMagazine.fr, rubrique POUR VOS APPELS D'OFFRE - WMS.

Ensuite d'autres critères peuvent entrer en ligne de compte comme la capacité d'accompagnement à l'international de l'éditeur (langues disponibles, présence internationale en propre ou via des distributeurs ou des intégrateurs, hot line internationale...), les moyens mis en œuvre durant le projet (existence d'une cellule formation), son aptitude à fournir des offres clefs en main (partenariats matériels, technologiques)...

Autant de critères que nous invitons à voir plus en détail dans les fiches produit remplies par les éditeurs.

Jung Logistique Un pilotage fin de la productivité

Le prestataire alsacien Jung Logistique a choisi Reflex en 2004 pour gérer plus efficacement sa forte croissance et la grande disparité de ses activités. En utilisateur chevronné, il emploie le WMS pour maîtriser ses coûts de main d'œuvre.



Daniel Gehringer,
Directeur général
Jung Logistique.

Créé en 1955 par Gérard Jung, l'entreprise de transport Jung a été reprise il y a une vingtaine d'années par son fils Christophe, qui en a fait la société d'Exploitation de transport et logistique Jung. Suite au rachat des transporteurs Talang en 1997 et Laiss en 2007, elle emploie 400 personnes (dont 250 chauffeurs), réalise un C.A. de l'ordre de 50 M€ et compte 5 plateformes logistiques (50.000 m²). Jung Logistique travaille pour des sociétés automobile, agroalimentaire et pharmaceutique, mais aussi pour la grande distribution et l'équipement de la maison. « Les flux se sont compliqués du fait de la variété des marchandises que nous traitons qui implique des modes de stockage, préparation et expédition très divers. A cela s'ajoute un rythme de croissance soutenu : en cinq ans, multiplication des références stockées par 3, du nombre de commandes par 10 et de la superficie de stockage par 4, explique Daniel Gehringer, DG de Jung Logistique. Il devenait urgent d'investir dans une solution WMS », conclut-il. Plusieurs attentes de la part de Jung Logistique : être capable en quelques jours

d'intégrer des flux de marchandises de fournisseurs de ses clients, de s'interfacer avec leurs applicatifs et d'échanger en temps réel avec le S.I. de son client (ce qui implique une architecture indépendante des bases de données et des infrastructures techniques ainsi que des interfaces standardisées avec les ERP et les TMS) ; automatiser les processus (ex : l'affectation des missions aux préparateurs à partir de commandes reçues par EDI) et une gestion native multi clients et multi dépôts pour mutualiser ressources et moyens, ainsi que pour gagner en souplesse dans l'organisation des process. Le prestataire a retenu Hardis, dont la solution Reflex répondait à ses attentes, et dont il a apprécié la capacité à répondre rapidement aux demandes de développement, le faible turn over de la hotline et la qualité du responsable de projet.

Une maîtrise des coûts de main d'œuvre

Pour chaque opération (réception, rangement, picking, préparation, chargement), un objectif d'unités logistiques déplacées à l'heure a été fixé. Il correspond à un taux

de 100 % de productivité et sert de référence pour mesurer le taux de chacun, calculé à partir des données remontées quotidiennement dans Reflex depuis les terminaux portables radiofréquence des opérateurs. « Cela permet d'agir à bon escient tantôt sur les personnes, tantôt sur les process », souligne Christian Heitz, Responsable d'entrepôt. Face à des équipes très polyvalentes, ces ratios facilitent la réaffectation des ressources idoines au fil de l'eau. « Etant donné que les coûts de main d'œuvre représentent entre 40 et 60 % du coût global de production, les maîtriser tout en cherchant à augmenter la productivité de chacun a une incidence directe sur la rentabilité », poursuit-il. De plus, la connaissance du coût réel de chaque prestation permet de contrôler la rentabilité par activité et par client, ce qui oriente les décisions de Jung Logistique en termes d'investissements (équipements, surfaces, allocation de ressources humaines supplémentaires) et facilite la rédaction de propositions commerciales en phase avec les coûts réels par typologie de produit. Un gage de pérennité, en somme ! **CP**

NEW VOGUE

Ne pas négliger les ressources internes

Pour répondre à un besoin de traçabilité plus précise de produits à forte valeur de son client Alliance Designer, le prestataire logistique spécialisé textile New Vogue a choisi d'installer Alice d'Infflux sur son entrepôt de 15.000 m² situé près de Lille. Si le projet s'est bien passé, New Vogue avait sous-estimé le poids des ressources à dédier au projet en interne.

Pour la majorité des clients textile de New Vogue, réaliser un inventaire en début de saison, les opérations de picking au fil de l'eau, puis un inventaire en fin de saison suffit. Mais les exigences d'Alliance Designer (marques Smalto, Louis Ferraud) sont tout autres. Un consultant travaillant pour eux incite le prestataire logistique à s'équiper d'un WMS et lui propose de rencontrer l'équipe d'Infflux, éditeur d'Alice (rebaptisée Bext dans sa dernière version). Hervé Maerten, Directeur commercial de New Vogue entre en contact avec l'éditeur et le courant passe. « Nous avons le même état d'esprit. Infflux est une société jeune avec encore une dimension humaine », commente Frédéric Cousin, Responsable logistique de New Vogue. Tant et si bien que décision est prise en mai 2007 de signer avec Infflux.

S'adapter au langage des informaticiens

Six rendez-vous avec Angéla Guérin, Chef de projet Infflux, viennent à bout de la définition des besoins, fortement callée sur les exigences de processus d'Alliance Designer. « Durant la phase de rédaction du cahier des charges, Infflux nous a aidés en venant avec des documents types », indique le Responsable logistique. Cette phase de mise au point dure deux mois et mène à la rédaction d'un « gros pavé », le cahier des charges, intégrant notamment le cahier d'interfaces d'Alice avec l'ERP OrliWeb (Cegid) du client Alliance Designer. « C'est cette partie qui nous a posé le plus de difficultés en raison des nombreuses subtilités que nous ne maîtrisons pas, n'étant pas informaticiens de formation », relate Frédéric Cousin. « La rédaction du cahier des charges est un travail colossal. Il faut écrire les procédures, ce



Frédéric Cousin,
Responsable
logistique
de New Vogue

qui est très intéressant et indispensable, mais il faut aussi être très précis et s'exprimer dans le langage des informaticiens, complète Hervé Maerten. Or, les éditeurs ne prennent des engagements que de moyens mais pas de résultats, de sorte qu'ils nous font payer leurs erreurs. Ainsi, en tant que contact entre le fournisseur et le client, est-ce bien à moi de valider les processus ? En tout cas, trois mois après, lorsqu'on vous dit que ce n'est pas prévu alors que vous pensiez l'avoir demandé, c'est vous que ça pénalise », déplore le Directeur commercial qui aurait aimé être davantage épaulé sur cette partie.

Mettre des ressources à disposition côté client

Sur le plan humain, une autre difficulté a été de mettre en face de l'éditeur des ressources internes à New Vogue. « Nous n'avons pas anticipé le fait que le projet allait monopoliser chez nous une personne à temps complet pendant 3 à 6 mois. Quand Amandine, l'assistante de Frédéric,

est partie 3 jours en formation chez Infflux, personne ne l'a remplacée. Bien plus, ce coût n'a pas été intégré dans le projet au départ. Or, un demi salaire annuel, ce n'est pas rien ! », souligne Hervé Maerten. Par ailleurs, le lancement a été effectué en pic de saison. « Nous étions impatients d'avoir cet outil et avons été très exigeants côté timing », admet Frédéric Cousin.

Sur le plan de la formation, le Responsable logistique et son assistante ont été formés en tant que superviseurs, puis ont redispensé leur savoir sur le terrain, afin de réadapter le discours aux opérateurs. Ensuite, un à deux pilotes logistiques ont été formés pour remplacer les superviseurs. « La responsable formation d'Infflux est très efficace parce qu'elle forme les superviseurs en leur redonnant les clefs pour redispenser leur savoir, ce qui est assez réconfortant », indique Frédéric Cousin.

Alice pour tous

Alice est implanté dans l'entrepôt de New Vogue en octobre 2007 et lancé en production dans la foulée, « après un recettage très light ». « Alice marche très bien », se félicite Frédéric Cousin. A présent, 8 personnes utilisent le WMS, qui a été l'occasion d'introduire des terminaux de scanning radiofréquence (en remplacement de douchettes filaires) dont l'aspect nomade est fortement apprécié. Pour le moment, le WMS est utilisé en réception (contrôle par lecture code barres), au picking, à l'emballage et à l'expédition pour les marques d'Alliance Designer. A terme, l'objectif est de l'utiliser pour les autres clients (Coup de Cœur, Pilus, etc.) ainsi que pour gérer les consommables (cintres, repères de tailles, film, cartons...). Pour le moment, le passage à Bext n'est pas d'actualité. Alice sera également proposé aux nouveaux clients. « Pour ceux qui n'utilisent pas OrliWeb, il faudra estimer combien l'interfaçage va peser sur le dossier », prévient le Responsable logistique. On est pris pour être apprès ! **CP**



L'entrepôt New Vogue.