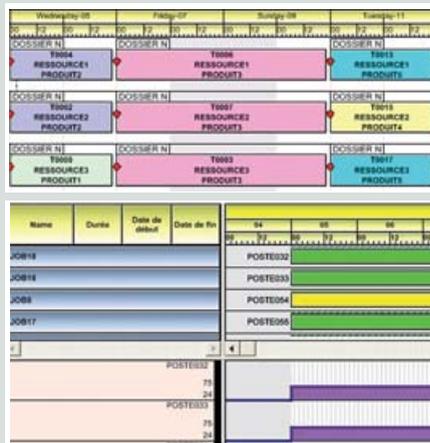


**Planilog est un éditeur de solution d'ordonnancement et de planification tout terrain à des prix défiant toute concurrence. Résolument atypique, cette société de quatre personnes a des arguments qui ont de quoi déstabiliser un marché bien établi qu'elle attaque avec un modèle décapant et d'un bon sens désarmant...**

# Planilog

## La planification sous contraintes tous secteurs à prix mesuré

**P**ourquoi se déplacer et faire payer aux clients des frais de présentation quand on peut directement lui proposer de télécharger notre solution depuis Internet et de lui faire une démonstration personnalisée à distance ? », interroge avec malice Denis Rothman, Directeur de projet et fondateur de Planilog. Le genre de question qui fait mouche pratiquement à tous les coups lorsqu'il la pose à des prospects ayant engagé une procédure de sélection. Ils ne voient plus débarquer les consultants avant vente des autres éditeurs de solution d'ordonnancement/planification avec jolie voiture, rétroprojecteur et Powerpoint sans penser qu'ils en paieront tôt au tard la facture s'ils retiennent leur outil. En effet, plutôt que la méthode classique qui consiste à démarcher physiquement les clients, Denis Rothman a opté pour un modèle basé sur le Web. Il capte les prospects qui demandent un téléchargement gratuit de sa solution depuis son site Internet pour leur proposer, moyennant un forfait de 2.500 €, de leur bâtir un prototype sur la base de leurs données réelles. Ce forfait inclut une licence de planification sous contrainte et



La solution Planilog est téléchargeable gratuitement depuis le site [www.planilog.com](http://www.planilog.com)

l'intégration des données. A l'issue de cette étape qui comprend plusieurs aller-retours entre Planilog et son prospect, ce dernier décide si la solution lui convient ou non. « Nous avons un taux de transformation de 100 % », se félicite Denis Rothman.

### Un produit unique

Mais comment fait-il ? La méthode Planilog repose sur diverses spécificités qui en font un produit unique. Tout d'abord, Planilog est doté d'un parser (un système issu de l'intelligence artificielle capable de déterminer des règles à partir d'une base de données). Ce système est alors capable de paramétrer automatiquement 80 % de la solution de Planilog, ce qui fait gagner de nombreux jours hommes de paramétrage manuel du logiciel, pour un résultat qualifié par Denis Rothman de « moins performant ». Deuxième particularité : Planilog dispose d'un puissant module d'intégration de données qui permet d'écrire des scripts en un temps record sans recompiler le logiciel là où la plupart des solutions requièrent des jours de développement, d'où là encore un gain de temps et de ressources important. Par ailleurs, une conception très ouverte dite de « mass customiza-

# Logisuite

Pour la maîtrise globale de votre chaîne logistique



AFIN D'ATTEINDRE VOS OBJECTIFS DE RENTABILITÉ ET DE SATISFACTION DE VOS CLIENTS, ACTEOS A DÉVELOPPÉ LOGISUITE :

*Add\*One*

Prévisions des ventes  
et planification des approvisionnements

*Logidrive*

Gestion d'Entrepôt  
Pilotage Préparation mécanisée

*Logiflow*

Planification dynamique  
des ressources en entrepôt

*Logiroutes*

Optimisation des coûts  
et des flux Transport

*Logeye*

Tracking & Tracing

Un système d'information global et modulaire qui vous garantit une maîtrise et une synchronisation parfaites de la chaîne logistique aux niveaux tactique et opérationnel, notamment de l'ensemble des flux et des processus intervenant dans les maillons de l'approvisionnement, de l'entreposage et du transport.

Acteos  
Think synchronization

+ 33 (0) 3 20 11 44 60 - [acteos@acteos.com](mailto:acteos@acteos.com) - [www.acteos.com](http://www.acteos.com)

tion » facilite la configuration des interfaces utilisateurs et les évolutions de l'outil. Autre point différenciant : Planilog utilise OnLine Planning System, un outil de planification de projet qu'il pilote en ligne et en « live ». Enfin, Planilog est capable de former les utilisateurs via le Web en e-learning, selon une méthodologie éprouvée, ce qui peut là encore faire gagner du temps et des frais de déplacement. Tous ces éléments contribuent à réduire les temps de cycle en éliminant les temps improductifs (déplacements) pour se concentrer sur les véritables étapes de création de valeur (adaptation de l'outil, optimisation des flux), sans oublier bien sûr de former les utilisateurs (ce que Planilog peut également faire sur site, si le client préfère). Ce qui se reporte aussi immanquablement sur les coûts de projets, qui chutent dramatiquement. « *Nous avons demandé aux dirigeants d'une PME de demander un détail du coût des projets concurrents. Résultat : sur un site, un concurrent est passé de 150.000 à 25.000 €. Finalement, il a perdu sa crédibilité et nous avons remporté l'affaire* », indique Denis Rothman.

### Un quatuor de samouraï

Un autre élément qui contribue à expliquer les tarifs défiant toute concurrence de Planilog est la taille modeste de l'entreprise qui se compose de quatre personnes polyvalentes. Denis Rothman, Directeur de projet, est aussi celui qui a écrit le moteur et qui le connaît donc comme sa poche. Il s'est adjoint les services de son épouse pour les aspects commerciaux de leur société, d'un expert métier et d'un consultant pour les déplacements sur le terrain (formation, etc.). Cette structure très légère pourrait laisser penser que la société n'est pas solide mais ce serait oublier la puissance de travail de ces quatre mordus de leur métier, des « Geeks » comme ils se définissent, avides de se confronter à des situations inédites pour mieux les résoudre en un temps record. « *Nous sommes tous des samouraï, capables de travailler 24 h/24, 7 jours/7 si nécessaire* », révèle Denis Rothman, ce qui leur confère une redoutable force de frappe.

### Un déploiement international et tous secteurs

Par ailleurs, le sentiment de « petite solution pas chère » qui pourrait se dégager de ce qui précède est vite balayé à lecture des noms des sociétés prestigieuses dans lesquelles Planilog est implanté : Air France et Dassault Falcon Service pour l'Aviation civile ; Aubade, Gérard Darel, Lee Cooper pour le textile ; Matra pour l'électronique ; FM Logistic pour la logistique, Swarovski pour le luxe ; Masterfood, Unilever, Nestlé pour l'agroalimentaire, mais aussi Bic, Brother, Henkel, Procter & Gamble,



**Denis Rothman,**  
Directeur de projet  
et fondateur de Planilog

Carrefour pour la logistique et Swarovski pour le luxe... C'est que depuis sa création en 1992, cette société a su démultiplier sa capacité de distribution en nouant des partenariats : avec Sage, W3Com et Netronic.

« *Netronic a un robot qui teste toutes ses nouvelles versions avec un niveau d'exigence hyper pointu, de sorte que je peux être sûr de mes recettes qui sont vraiment bétons !* », s'exclame Denis Rothman. Ces éditeurs/intégrateurs revendent les solutions Planilog, lequel touche des royalties sur les licences utilisateurs de chaque clients et de la part des distributeurs. C'est ainsi que géographiquement la solution de Planilog est aussi implantée en Chine et en Corée du Sud. De plus, la méthode Gamma développée par Denis Rothman procure à l'outil une vision globale car elle intègre à la fois des données industrielles, de transport et d'entreposage aux divers niveaux de la chaîne logistique, de points de ventes, etc. « *Planilog est une solution globale qui peut traiter toute la chaîne logistique soit en mode opérationnel soit en mode étude*, résume le fondateur de Planilog. *C'est un moteur unique qui touche à la planification sous contrainte, à l'ordonnancement, à la logistique opérationnelle, aux calculs de barycentre, etc.* » Motivé par sa philosophie qui est de rendre un maximum de service au client pour un coût minimum, Planilog compte poursuivre son bonhomme de chemin selon les modèles adoptés jusqu'ici. La version 2.x standard, comprenant désormais l'intégration à Sage, SAP, Oracle 10g et SQL Server de la planification sous contrainte, devrait encore faciliter son développement. **Cathy Polge**