



9. MICHELIN –TRANSPOREON

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	Michelin
Secteur d'activité	Pneumatiques
Chiffre d'affaires annuel	14,8 milliards d'euros
Effectif	109 193 employés
Nom et fonction du représentant (signataire du document)	Gérald Bournon, Achats Logistiques
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire (qui a fourni tout ou partie de la solution)	TRANSPOREON GmbH
Nom du représentant (signataire du document)	Stéphanie Körwer, Directrice des Ventes France
PROJET réalisé depuis octobre 2009	
1. Problématique	<ul style="list-style-type: none"> • Processus d'affrètement manuel et lourd • Application stratégie d'achat insuffisamment sous contrôle • Taux de refus des transporteurs difficilement exploitable • Taux de retard sur les livraisons directes mal connu
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place de la plateforme TRANSPOREON avec interface bidirectionnelle vers le système ERP interne de Michelin « TOM » • Modules utilisés : best carrier, no-touch order, Suivi des Expéditions, TRANSPOREON Reporting
3. Objectif	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer la productivité des équipes planning • Garantir l'application de la stratégie d'achat transport • Améliorer la traçabilité du processus d'affrètement et créer une base de données européenne fiable et exploitable • Mesure et amélioration du taux de service client (POD)
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	<p>Une interface a été créée entre le système interne (ERP) de Michelin « TOM » et la plateforme TRANSPOREON pour éviter toute saisie supplémentaire. Le module best carrier permet d'envoyer simultanément les ordres de transport à un groupe de transporteurs, recevoir dans un temps limité des cotations et ainsi décider de l'offre la plus adaptée en un délai rapide. Le module no-touch order permet d'attribuer automatiquement un ordre de transport à un transporteur selon des règles préétablies d'attribution. Le Suivi des Expéditions permet à Michelin mais également au destinataire de la marchandise de suivre le transport de l'enlèvement à la livraison grâce à des messages de suivi transmis par le transporteur via SMS. Enfin, le Reporting permet à Michelin de suivre les performances de ses planificateurs et de ses prestataires logistiques grâce à de nombreux indicateurs modulables et cumulables afin d'obtenir des statistiques exportables au format Excel.</p>
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	<p>Le projet s'applique à la France, le Royaume Uni, l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne, le Benelux, la Roumanie, la Hongrie, la Pologne . Il concerne les divisions produits finis et semi-finis soit environ 300 000 transports outbound/an, sur une base de 400 prestataires logistiques européens en flux intersites (Michelin-Michelin) et livraisons directes clients. Les véhicules utilisés sont les Tautliner, semi-remorques, véhicules frigorifiques, ADR (produits dangereux). 30 sites de production sont concernés en Europe. Les transports sont organisés en navettes, négociés ou en spot.</p>

7. Durée de la mise en place	Validation des besoins spécifiques clients, développement, mise en place du système test : 3 mois (Octobre 2009 – Décembre 2009) Déploiement européen : 3 mois (Février 2010 – Avril 2010)
8. Nombre d'utilisateurs concernés	80 Utilisateurs chez Michelin 369 transporteurs connectés à Michelin (dont 269 actifs sur la plateforme)
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	Adaptation de l'offre TRANSPOREON pour intégrer la gestion de quotas en temps réel dans l'attribution des voyages aux transporteurs. Système ERP interne « TOM » complexe. TRANSPOREON a su adapter l'interface en conséquence.
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	Qualitatifs : Harmonisation, standardisation et automatisation du processus d'affrètement <ul style="list-style-type: none"> • Flexibilité: soit affrètement en mode centralisé, soit en mode local • Amélioration du pilotage KPI via le taux de refus consolidé par pays, par transporteur • Amélioration de la réactivité via le module best carrier pour la gestion des urgences • Assurance de voir la stratégie achat respectée par l'application de quotas stricts • Mesure du délai d'affrètement demandé par les clients internes (urgences) • Connaissance accrue des évolutions du marché Quantitatifs : <ul style="list-style-type: none"> • Gain de 5 ETP en 3 mois • Gain de 3 ETP supplémentaire prévue en 2011 • Réduction des coûts administratifs d'environ 15%
11. R.O.I. estimé	ROI inférieur à 3 mois (5ETP = 30 000 € à taux horaire chargé), hors coût d'interface interne Michelin
12. Perspectives d'évolution	Mise en place du module Gestion des Créneaux Horaires en 2011 pour une baisse des temps d'attente aux quais de (dé)chargement sur site
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	Reflet exact de la stratégie d'achat : la stratégie d'un chargeur en terme d'attribution de transport peut varier d'un pays/ région à l'autre en fonction des segments de marché. TRANSPOREON soutient toutes ces stratégies d'achat (accords contractuels, classement, quotas, spot, libre, attribution dynamique...). La plateforme TRANSPOREON et son support client sont disponibles en 16 langues et donc utilisables par le chargeur et ses transporteurs partout en Europe. Prise en compte des spécificités de chaque transporteur , quelle qu'en soit la taille : transports reçus via Internet (PME-Groupe), SMS (TPE)...
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	Le projet a permis <ul style="list-style-type: none"> - de moderniser et fiabiliser la relation avec les partenaires transporteurs - de recentrer l'activité des équipes planning sur des valeurs à plus haute valeur ajoutée - de répondre avec réactivité grâce à la possibilité de soumettre une offre même temps à tout un panel de transporteurs définis.
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	Oui. Meilleure visibilité pour les transporteurs de l'ensemble des besoins en transport des différents chargeurs auxquels ils sont connectés, possibilité de grouper les ordres de transport pour optimiser les retours, limiter les kilomètres à vide et par conséquent diminuer les émissions en CO² . Communication dématérialisée grâce aux échanges via la plateforme et donc réduction des impressions papier, fax pour le chargeur et les transporteurs.