

<b>SOCIETE UTILISATRICE</b>	
<b>Nom de la société :</b>	SOTRA SEPEREF
Secteur d'activité	Fabrication et Distribution de tubes et d'accessoires en matières plastiques
Chiffre d'affaires annuel	70 M€ (2012)
Effectif	200
Nom et fonction du représentant (signataire du document)	
N° de téléphone	
e-mail	
<b>SOCIETE PARTENAIRE</b>	
<b>Nom du partenaire</b> (qui a fourni tout ou partie de la solution)	CRYSTAL CONSULTANTS
Nom du représentant (signataire du document)	
N° de téléphone	
e-mail	
<b>PROJET réalisé (depuis septembre 2012)</b>	
1. Problématique	Optimiser les dépenses liées à la logistique dans un contexte de crise du secteur BTP avec des produits à marge réduite
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse des flux au regard de l'ADV, de l'organisation logistique et des services transport.</li> <li>• Réalisation d'un cahier des charges destiné à la réalisation d'un Appel d'offre transport</li> <li>• Développement en interne, d'un logiciel de pilotage de transport sous WINDEV</li> <li>• Mise en place d'un plan d'actions commercial</li> </ul>
3. Objectif	Maîtriser et adapter les coûts de fonctionnement par une refonte des flux aval : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisation</li> <li>• Moyens</li> </ul>
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lancement d'un projet d'entreprise initié par la Direction Générale, et piloté par la Direction Logistique</li> <li>2. Diagnostic de l'existant et identification du plan d'actions à mener en interne (optimisation des ressources) et en externe (clients)</li> <li>3. Mise en place d'un outil (Transport Optimisation Management) développé en interne par la société SOTRA-SEPEREF et permettant de gérer la planification quotidienne des rendez-vous transport, de mesurer les performances internes (temps d'immobilisation et de chargement) et externes des transporteurs (respects des créneaux – bonne prise en compte des rendez-vous)</li> <li>4. Réalisation d'un cahier des charges (support de l'appel d'offre transport) – contractualisation sur 3 années</li> <li>5. Réalisation d'un appel d'offre en privilégiant les moyens propres, l'organisation des transporteurs en « flux conte-flux »</li> </ol>

	<p>6. Mise en place d'un plan d'actions avec les clients permettant de finaliser l'optimisation de la logistique aval. Meilleure utilisation des moyens routiers et diminution de la part de la messagerie (-40%)</p> <p>7. Anticipation du dossier ECOTAXE en travaillant en amont avec les transporteurs et les clients</p> <p>8. « Awards » transporteurs</p>
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	<p>Niveau national</p> <p>1 site industriel et 2 centres de distribution</p> <p>Secteurs logistique, informatique, commercial, finance et Direction Générale</p>
6. Date de mise en œuvre	Septembre 2012
7. Durée de la mise en place	12 mois
8. Nombre d'utilisateurs concernés	60 personnes
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Négociations des transporteurs dans un contexte de crise</li> <li>• Partenariat long terme</li> <li>• Rencontres clients / Pay back au cas par cas</li> </ul>
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gains transport : -200 k€</li> <li>• Gains messagerie : -50 k€</li> <li>• Logistique aval clients : -100 k€</li> <li>• Taux de respect des créneaux : 88% (+40 % en 12 mois)</li> <li>• Temps d'attente chauffeurs : 16 minutes</li> </ul>
11. R.O.I. estimé	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas d'investissement</li> </ul>
12. Perspectives d'évolution	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre en place des calendriers de livraison</li> <li>• Mettre en place flux cross dock</li> <li>• Partager les retours d'expériences avec les filiales européennes</li> </ul>
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développement informatique</li> <li>• Travail avec les clients (changer les habitudes dans un contexte commercial complexe)</li> <li>• Contractualisation sur 3 années – construction d'un plan de transport fondé sur les moyens propres – refus d'offres moins disantes ne garantissant pas cet aspect.</li> </ul>
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amélioration de la rentabilité de l'entreprise compte tenu de la part très élevée du transport sur le prix de revient des produits (données confidentielles)</li> </ul>
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	<p>Oui</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimisation des expéditions / réduction du nombre de camions / réduction des émissions CO2</li> <li>• Projet « Paperless »</li> <li>• Support des entreprises de transport locales (partenariat long terme)</li> </ul>