



DOSSIER 2

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	Somfy
Secteur d'activité	Motorisation et Automatisation de l'habitat et du bâtiment
CA annuel	1,2 Milliards Euros
Effectif	9000 collaborateurs
Nom et fonction du représentant	Antoine Arthus Responsable Transport Groupe
SOCIETE(S) PARTENAIRE(S)	
Nom du partenaire	Shiptify
Nom du représentant	Romain Codron
PROJET CANDIDAT (sa mise en œuvre ne doit pas être antérieure à 2017)	
1. Problématique	La croissance mondialisée du groupe Somfy, historiquement né en Haute-Savoie, a complexifié l'organisation transport (internationale, multimarques, multi canaux, tous modes de transport). En 2017, l'ensemble des flux inter sites est alors piloté par Excel, Mail ou sur les portails des 50+ partenaires transport. Les tâches administratives sont lourdes, la visibilité sur les flux est faible, les opérations spot sont rarement challengées, les back-up sont difficiles à assurer. De plus, les processus ne sont pas harmonisés, et la qualité de service est difficilement mesurable.
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, etc)	Somfy a pris la décision de s'équiper d'un outil de pilotage transport: FULL WEB (pour simplifier le déploiement à travers le monde et limiter les investissements IT) NON PROPRIETAIRE (pour ne pas imposer un process spécifique à ses transporteurs) COLLABORATIVE : pour inviter, mobiliser et engager toutes les équipes concernées (internes et externes) par la digitalisation de nos opérations. INDEPENDANTE : pour ne pas influencer la relation commerciale avec nos partenaires et se concentrer sur l'amélioration de la qualité de service
3. Objectif	# Objectifs court terme : Gagner en visibilité sur les flux transport / Diminuer les tâches administratives, supprimer les emails / Centraliser et harmoniser les données transport # Objectifs moyen terme : Faciliter la collaboration inter-sites / Rationaliser les dépenses transport / Harmoniser la mesure de la Qualité de Service (mesure objective et partagée) / Créer une communauté « transport » # Objectifs long terme : Amélioration continue de la Qualité de Service transport / Faciliter le processus d'appel d'offres / Diminuer les développements informatiques avec les transporteurs / Fluidifier la charge sur les quais réception/expédition
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	Les entreprises sont désormais globales, les chaînes logistiques sont de plus en plus complexes et fragmentées. Shiptify est une solution très simple à déployer et permet de connecter un réseau complet de sites internes et de partenaires transport. La plateforme Shiptify est développée avec les dernières technologies web pour apporter visibilité, efficacité et contrôle sur l'ensemble de la chaîne logistique, en toute impartialité.
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	Après un pilote sur la filiale tunisienne, puis sur le centre de distribution monde, Shiptify a été déployé sur l'ensemble des sites de production et de distribution dans le monde, soit 40 sites dans 23 pays, sur les 5 continents. Somfy a activé les fonctionnalités suivantes de la solution Shiptify: BOOKING : Visibilité sur tous les ordres de transport, TRACKING: Suivi des expéditions, PLANNING : Gestions des quais , et prise de rendez-vous, CLAIMS MANAGEMENT: Déclaration et gestion en ligne des litiges, INVOICING : Pré-facturation et contrôle des dépenses , DASHBOARD : Pilotage de la qualité de service
6. Date de mise en œuvre	Premier contact en Mars 2017, Pilote lancé en Juin 2017. Validation et déploiement en Septembre 2017
7. Durée de la mise en place	Après 2 mois de pilote, nous avons déployé 2 sites par semaine, soit 4 mois pour les 40 sites du Groupe. Le pilote a servi à tester : - la robustesse de la solution, la capacité de Shiptify à répondre au besoin et à avoir une stratégie claire de développement en accord avec l'approche de Somfy

	<ul style="list-style-type: none"> - L'adhésion en interne Somfy et avec les partenaires impliqués <p>La rapidité et la simplicité de mise en oeuvre de Shiptify ont été un élément clef du ROI d'un tel projet.</p>
8. Nombre d'utilisateurs	<p>Les utilisateurs vont des agents de quais de chaque filiale au Directeur supply chain Monde, en passant par les équipes achat, le bureau central de dédouanement et bien entendu les équipes opérationnelles de nos 50 partenaires transport du Groupe.</p> <p>450+ utilisateurs utilisent quotidiennement la plateforme pour collaborer : 200 utilisateurs internes Somfy, et 250 utilisateurs chez les partenaires transport</p> <p>Bien qu'il s'agisse d'une solution très intuitive, le choix de Somfy a été d'accompagner au démarrage tous les nouveaux utilisateurs internes et externes. Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lever les freins au changement pour emporter l'adhésion de tous - « Best practices » dès les premiers pas
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	<p>Suivre le rythme du déploiement, et maîtriser les attentes des sites qui souhaitaient démarrer en priorité sur la plateforme.</p>
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	<p>Le coût d'exploitation du portail est très largement compensé par les économies de temps réalisées et la rationalisation des dépenses transport.</p> <p>De plus il permet de structurer notre supply chain pour répondre à la croissance très forte du groupe et la complexité grandissante de nos opérations.</p>
11. R.O.I. estimé	<p>Le ROI a été immédiat (inférieur à un mois), puisque mis à part l'investissement "temps" pour former les équipes, aucun investissement financier ou informatique n'a été nécessaire pour déployer l'outil.</p>
12. Perspectives d'évolution	<p>Nous commençons à intégrer nos fournisseurs externes dans cette démarche digitale et collaborative.</p> <p>Au-delà des gains de visibilité et de planification, leur intégration dans Shiptify va permettre d'identifier de manière intelligente et optimisée des opportunités de co-chargement.</p>
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	<p>Elle est simple !</p> <p>La simplicité de mise en oeuvre et d'utilisation a décuplé le nombre d'intervenants sur la plateforme, et a permis d'enrichir les interactions au sein de l'entreprise, pour mieux décloisonner les différents silos de notre supply-chain.</p> <p><i>Exemple concret : grâce à Shiptify, un agent de quai en Pologne peut remonter en quelques clics, et en temps réel, une non-qualité à l'acheteur central responsable du fournisseur concerné.</i></p> <p>Le groupe Somfy avait déjà étudié à plusieurs occasions la pertinence économique de la mise en place d'un TMS. Les coûts et délais d'implémentation, avait toujours été un frein à la mise en place de ce type de solution.</p>
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	<p>Relation start'up / groupe international enrichissante pour les deux parties.</p> <p>Réactivité et pilotage de nos opération, qualité de la relation avec nos fournisseurs, visibilité, gain de temps.</p>
15. Le projet a-t-il une dimension de développement durable ?	<p>Absolument, dans la mesure où centraliser les flux et la communication permet d'aller chercher des optimisations concrètes et opérationnelles dans le plan de transport en place.</p>