

# Stratégie LOGISTIQUE

LE MAGAZINE EUROPEEN DU SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

PAGE 5

Jeeves supprime les interfaces

PAGE 6

Ross Systems de retour

PAGE 7

Infor rachète SSA Global

PAGES 8 ET 9

Alpina Savoie met la main à la pâte

PAGES 10 À 14

CLASSEMENT EXCLUSIF

Le Top 15 des ERP en France

PAGES 15 À 20

TABLE RONDE  
La logistique dans les progiciels de gestion intégrée

AVEC LA PARTICIPATION

- IBM PAGE 2
- Générlix PAGE 12
- Microsoft Dynamics PAGE 4





un silencieux



un silencieux  
très particulier \*



Une chaîne logistique efficace, ce sont des produits qui arrivent "juste à temps". Les consultants logistiques IBM conjuguent expertise métier et savoir-faire technologique pour vous aider à simplifier votre organisation, à optimiser le niveau des stocks et à satisfaire les demandes de vos clients en temps réel. Nous avons aidé un grand équipementier automobile européen à réduire ses stocks de plus de 30%, tout en maintenant un taux de service de 97%. Innover pour optimiser vos services ? Consultez IBM, l'innovateur au service des innovateurs.

Pour télécharger notre étude "The Value Chain Study" – une enquête réalisée auprès de hauts responsables de chaînes logistiques – ou pour savoir ce qu'une équipe IBM peut faire pour votre entreprise, rendez-vous sur [ibm.com/special/fr/scm](http://ibm.com/special/fr/scm)

votre signe particulier ?

**IBM**

# ÉDITORIAL

par Magali Mouzard,  
chef de rubrique

## Quand les ERP se penchent sur la logistique...

Surfant sur les formidables opportunités offertes par Internet, Stratégie Logistique a laissé de côté le papier pour le temps de ce hors série. Ce numéro consacré aux progiciels de gestion intégrés (ERP) a été entièrement concocté au format numérique. Il se procure ainsi très facilement, par simple téléchargement, à partir des newsletters de *l'Usine Nouvelle*, d'*Industrie & Technologies*, de *LSA* et d'*Emballages Magazine* et, bien sûr, des sites internet de *Stratégie Logistique* et d'*Emballages Magazine*. Plus besoin d'attendre l'arrivée du courrier ! Ce type de diffusion électronique qui autorise des envois sur des dizaines de

milliers de contacts qualifiés ouvre une nouvelle voie à la presse logistique : l'audiovisuel. Ce hors-série, en effet, s'accompagne tout naturellement d'une vidéo consultable sur les sites de *Stratégie Logistique* et d'*Emballages Magazine*.

En termes de contenu, ce numéro entièrement consacré aux ERP permet de faire un tour d'horizon complet d'un univers de logiciels généralistes à l'origine et qui tendent de plus en plus à se rapprocher des métiers de la logistique avec des spécialisations parfois pointues.

Les ERP, en effet, viennent de plus en plus nombreux sur les salons professionnels comme Progilog. Au cours des dernières années, ils ont peu à peu décliné leurs fonctionnalités sur de nouveaux services de l'entreprise et dernièrement, sur la logistique. Certains ont développé eux-mêmes des modules de plani-

fication avancée (APS), de gestion d'entrepôt (WMS) ou de transport (TMS). D'autres ont racheté des spécialistes « best of breed » ou sont passés par des alliances. Et ce n'est pas le tout récent rachat d'Elit Group, spécialiste de la gestion

de la logistique et de l'agroalimentaire, par l'éditeur britannique Sage, qui viendra démentir ce constat.

Au beau milieu de l'été, ce dernier a annoncé qu'il reprenait 51 % du capital d'Elit (anciennement Tracing Server). Une première étape qui sera bientôt suivie par le dépôt d'une offre publique d'achat (OPA) simplifiée, pour la totalité des titres au même prix. A 7 euros l'unité, les premiers 51 % auront déjà coûté 15,8 millions. On pourrait donc atteindre un total d'un peu plus de 30 millions d'euros pour un éditeur qui réalisait un chiffre d'affaire de 26,8 millions d'euros avec 250 collaborateurs et auprès de 3 000 clients.

Ce rachat, d'après Pascal Houillon, le directeur général délégué de Sage, correspondrait surtout à « la stratégie de Sage d'investissement dans des marchés verticaux. Après l'acquisition de C2G en 2005, cette opération nous permet de conforter notre position sur les marchés du transport, de la logistique et de l'agroalimentaire, en particulier auprès des moyennes et grandes entreprises », explique-t-il. Cependant, le confort de Sage sur le marché logistique était déjà assuré par la reprise non seulement des progiciels de gestion d'entrepôt Entrepôt XPR et de transport Eurotrans XPR de C2G en 2005, mais aussi par celle du progiciel de gestion d'entrepôt Geode d'Adonix la même année. Sage assure qu'avec les TMS et WMS d'Elit, elle s'intéresse à une frange plus haute du mid-market que C2G. Or, c'est justement le positionnement de Geode d'Adonix...

La question de doublons éventuels, pour la logistique, reste donc en suspens. *Stratégie Logistique* ne manquera pas d'y revenir. Sur le papier comme sur le web... Bonne lecture.



© Jean-Louis Sallique

**... « Un tour d'horizon complet d'un univers de logiciels généralistes à l'origine et qui tendent de plus en plus à se rapprocher des métiers de la logistique avec des spécialisations parfois pointues. »**



Votre potentiel, notre passion.™

Microsoft

## DÉCLENCHER LA DYNAMIQUE

« Livrer juste à temps,  
c'est gagner des clients. »

**Il y a une infinité de dynamiques en entreprise. Maîtrisez-les toutes avec Microsoft Dynamics™.**

Découvrez Microsoft Dynamics, notre gamme de logiciels pour les entreprises dans les domaines de la gestion financière, de la gestion de la chaîne logistique et de la relation client. Vos équipes évoluent en terrain connu grâce à une interface familière et se connectent facilement à vos partenaires, clients ou fournisseurs ; mais aussi aux données et aux informations dont elles ont besoin. Elles auront désormais des logiciels qui leur ouvrent de nouvelles perspectives pour travailler plus efficacement. Des logiciels *people-ready\** de Microsoft.

Découvrez Microsoft Dynamics sur [www.microsoftdynamics.fr](http://www.microsoftdynamics.fr)



Microsoft Dynamics

Gestion de la chaîne logistique  
Gestion financière et pilotage  
Gestion de la relation client

\* *people-ready* (qualitatif) adj. Se dit des entreprises, des équipes, des logiciels qui sont prêts, efficaces, performants et immédiatement opérationnels.

© 2008 Microsoft Corporation. Tous droits réservés. Microsoft, Microsoft Dynamics et « Votre potentiel, notre passion. » sont soit des marques de Microsoft Dynamics et/ou utilisés aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.



# Jeeves supprime les interfaces

Fraîchement débarqué en France, le suédois Jeeves fait déjà partie des quinze meilleures solutions pour l'ERP (Enterprise Resource Planning – progiciel de gestion intégré) et le SCM (Supply Chain Management – gestion de la chaîne logistique). Son partenaire pour la logistique Consafe Logistics, a développé ses solutions au cœur même de son ERP ce qui permettra de supprimer tout besoin d'interfaces.

Les aventures de Jeeves et Wooster, dans les romans de l'humoriste Pelham Grenville Wodehouse, sont aussi populaires dans le monde anglo-saxon que celles de Sherlock Holmes et de son ami Watson dans le monde. Jeeves, c'est le valet de Wooster. Un valet plus malin, plus adroit et plus rapide que son maître, et qui arrive à le tirer de toutes les situations.

Jeeves, c'est aussi le nom donné à l'ERP Enterprise Resource Planning – progiciel de

gestion intégré) suédois de la société éponyme – Jeeves Information Systems, pour son agilité. Cette solution a traversé les mers pour débarquer en France en 2005, et y rencontrer un franc succès puisqu'elle compte déjà 22 clients dans l'Hexagone. La plupart viennent de la production. Le plus petit est dans le négoce avec six utilisateurs. Le plus important est Chimio-technic, avec 100 utilisateurs. Présente aujourd'hui dans une vingtaine de pays, elle ambitionne d'en couvrir une cinquantaine par le biais d'ouvertures de filiales travaillant avec des revendeurs.

« Jeeves a été créé en 1992 ; plus récemment que les autres solutions du marché, souligne Raphaël d'Halluin, le directeur général France de Jeeves. Il a tout de suite présenté les fonctionnalités centrales de production, de finance et de gestion commerciale, plus d'autres liées aux services et à la maintenance, ce qui en fait son originalité. »

Pour élargir sa couverture sectorielle ou fonctionnelle, Jeeves a opté notamment pour la mise en place de partenariats. Ainsi, dans le domaine de la logistique, Jeeves

propose un WMS (Warehouse Management System – progiciel de gestion d'entrepôt) et un TMS (Transport Management



Raphaël d'Halluin,  
le directeur général  
France de Jeeves

System – progiciel de gestion du transport) grâce à son partenariat, conclu en 2000, avec Consafe Logistics. « C'est à ce moment là d'ailleurs que les ERP ont commencé à s'ouvrir à la logistique », note Raphaël d'Halluin.

« Mais les solutions partenaires, ils faut reconnaître que les clients n'en veulent plus, sourit-il. Parce que ce schéma implique qu'il y ait des interfaces, avec tous les inconvénients de coûts et de complexité qu'elles peuvent impliquer. En même temps, un éditeur d'ERP ne peut pas développer lui-même un WMS. Ce n'est pas son métier. Sa solution sera forcément moins riche au final que celle d'un best of breed. De plus, un WMS n'est pas plus léger à développer qu'un ERP ; en termes de lignes de codes, c'est du pareil au même ». Partant de ce constat, Jeeves a opté pour la mise en place de partenariats plus poussés. Où le partenaire best of breed vient développer sa solution lui-même à l'in-

**Combien ça coûte ?**  
**La licence est à 1 300 euros par utilisateur.**  
**Plus 2 euros de services pour un euro de licence.**  
**Si on ajoute à l'ERP les modules logistiques, on passera à environ 1 900 euros de licence en moyenne. Le temps de déploiement est de 6 mois en moyenne.**

térieur de l'ERP, supprimant ainsi tout besoin d'interfaces. « Les interfaces avec la solution de Consafe ont ainsi été supprimées. La suppression des interfaces, à mon avis, sera la grande tendance des quelques années à venir ». **M.M.**

## Nom de l'éditeur **Jeeves (groupe Jeeves Information Systems)**

**Nationalité :** suédoise

**Chiffre d'affaires/nombre d'employés**

**Monde :** 14,5 millions de dollars pour la vente de licence, sans compter les services  
135 personnes

**France :** 400 000 euros\* - une dizaine, plus un réseau d'intégrateurs \*

**Nom de l'ERP :** Jeeves Enterprise

**Secteurs ciblés :**

- mid-market
- généraliste et verticalisé pour la chimie et la cosmétique, le bois et la plasturgie

**Nombre de clients installés**

**France :** 22

**Monde :** 3500

■ **Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).**

Jeeves propose un WMS et un TMS grâce à un partenariat, depuis 2000, avec Consafe Logistics. Ces modules viennent d'être intégrés dans l'ERP. Il n'y a pas d'APS à proprement dit mais des fonctionnalités au cœur de l'ERP.

\*estimation de la rédaction

# Ross Systems de retour

**Après 6 ans d'absence sur le territoire français, Ross Systems devenu entre temps une entité de CDC Software, revient sur le devant de la scène. Bilan depuis le rachat et perspectives avec Pascal Voirand, responsable ERP de CDC (ChinaDotCom) Software, arrivé dans le groupe depuis 3 mois.**

**P**eu ou mal connue sur le territoire européen, CDC Software a engrangé depuis quelques années de beaux rachats dans le secteur progiciels : le Canadien Pivotal (CRM), JRG (planification de la chaîne logistique à la demande), C360 (fournisseur de solutions CRM pour Microsoft Dynamics), l'Américain IMI (Industri-Mathematik International) pour la gestion de la chaîne logistique. Créée par un Chinois de Hong Kong qui a vécu 25 ans aux Etats-Unis, CDC est la plus américaine des firmes chinoises. Elle a installé son siège à Atlanta, est cotée au NASDAQ, réalise 200 millions de dollars de chiffre d'affaires et connaît 35 % de croissance.

Il y a deux ans, Ross est rachetée par CDC. Bien installé en Europe, l'éditeur offre des perspectives d'élargissement de marché intéressantes à CDC. « *En échange, les différentes entités du groupe créent des synergies entre elles, notamment en R&D, avec une orientation forte vers la technologie. NET* » explique notre interlocuteur. Autre exemple de développement commun, l'ERP Ross qui avait commencé à développer des modules CRM, voit désormais ces fonctions entièrement remplies par Pivotal, solution phare du marché. « *Nous pourrions bientôt annoncer la signature d'un client français Ross ayant opté pour Pivotal* » développe-t-il fort à propos. A contrario, Pivotal peu présent en Espagne va bénéficier du savoir faire des équipes Ross en matière commerciale et opérationnelle.

Un retour sur le devant de la scène attendu. Car Ross avait quitté le marché français depuis six ans et était géré depuis lors par les Pays-Bas ou l'Espagne mais également par des distributeurs locaux. Il s'agit maintenant pour son nouveau dirigeant de développer les capacités commerciales, via des partenariats avec des intégrateurs. Autre défi pour notre hôte, reconquérir le marché français dont le

paysage a bien changé depuis quelques années. « *Des positions ont été prises. Il s'agit dans un premier temps de localiser,*



Pascal Voirand,  
responsable ERP  
de CDC  
(ChinaDotCom)  
Software

*de trouver des partenaires français et des hébergeurs. Nos concurrents ne sont pas Navision, en entrée de gamme ni les très grands éditeurs. Il existe une marge entre les deux. Nous pensons avoir une carte à jouer dans plusieurs secteurs*

*d'activité. Pour cela, nous allons faire valoir notre compétence métier* » confirme Pascal Voirand. Autres arguments, « *la traçabilité est inhérente dans le produit, mais également sa composante multinationale et son appartenance à un groupe chinois dont les perspectives de marché sont des plus attrayantes* » poursuit-il.

L'éditeur iRenaissance doit donc réanimer l'image de Ross Systems qui reste perçue comme de qualité. Il compte 20 clients à profil multisite dans l'Hexagone dont Arjo Wiggins, les Brasseries Star, les Laboratoires Menarini, le groupe Bongrain. L'ERP est très verticalisé. Il s'adresse aux entreprises de taille moyenne de process (agroalimentaire, pharmacie, chimie, métallurgie, papier et carton).

Les fonctionnalités Supply Chain ont été obtenues par acquisition externe. Elles s'adressent à la base installée ou aux clients des concurrents. Il s'agit de prévisions de vente, d'ordonnancement (solution de JRG en mode ASP commercialisée aux Etats-Unis uniquement), d'optimisation des approvisionnements, d'exécution (dont WMS) et de GPA.

**Sylvie Druart**

## Nom de l'éditeur **Ross Systems**

(groupe CDC Software, la branche progiciels applicatifs du groupe China Dot Com)

**Nationalité** : Américaine

**Chiffre d'affaires/nombre d'employés**

**Monde pour CDC Software** : environ 200 millions de dollars américains

1 500 personnes

**France** :

**1,2 million d'euros pour la partie ERP\***

**20 personnes**

**Nom de l'ERP** : iRenaissance

**Secteurs ciblés** :

- mid-market
- industrie du process

**Nombre de clients installés dans le monde**

**Monde** : un millier

**France** : une vingtaine

■ **Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).**

Pas de WMS ni de TMS à proprement dit dans l'ERP. Ross Systems propose bien un WMS qui est IMI mais celui n'est pas encore vendu en France. En revanche, depuis le rachat de l'Américain Prescient en 2004, Ross dispose d'un APS, c'est iRenaissance Advanced Planning Scheduling.

\*estimation de la rédaction

# Infor rachète SSA Global

Après l'annonce de l'intégration officielle d'Intentia dans Lawson Software fin avril 2006, voici maintenant qu'Infor s'empare de SSA Global en mai 2006. Des grandes manœuvres qui lui permettent de se hisser à la troisième place du podium ERP après SAP et Oracle.

Le marché de l'ERP continue de se consolider de façon spectaculaire. Après JD Edwards et PeopleSoft, puis PeopleSoft et Oracle, voici venir le rapprochement de deux autres mastodontes du marché de la gestion intégrée.

Les deux sociétés suivent depuis belle lurette la même politique de rachats à tour de bras, sans parfois beaucoup de logique apparente... SSA s'est ainsi notamment porté acquéreur en six ans de Max International (ERP pour PME), Interbiz (SC), Infinium Software (finance), Ironside (e-commerce), Elevon (e-business), Baan (ERP), Exe Technologies (WMS), Arzoon (SC), Marcam (industrie), Boniva (RH), Epiphany (CRM) et Provia (SC) et avait eu toutes les peines du monde à organiser



Jim Schaper, chairman et CEO de Infor : « Par cette acquisition, Infor devient le troisième plus important fournisseur de progiciels du marché avec un revenu d'environ 1,6 Mds\$ ».

sa nouvelle offre en deux lignes produits distinctes, ERP LN et ERP LX. Tandis que le second (anciennement Agilisys) s'offrait Mapics (industrie), Geac (ERP), Frontstep (ERP) et Lilly Software (production), pour se focaliser sur le monde industriel et de la distribution. Selon les termes de l'accord, l'action SSA s'échangerait à 19,5 dollars. Il a d'ores et déjà été entériné par the Special Committee of independent directors et par le Board of directors, mais reste soumis à l'aval des autorités régulatrices et des actionnaires de SSA. La transaction devrait se conclure lors du troisième trimestre. Elle fait de cet acteur le troisième sur le marché avec un revenu d'environ 1,6 milliard de dollars. En termes de clients, les 13 000 de SSA viennent s'ajouter aux 24 700 d'Infor, et les 50 bureaux dans 90 pays de SSA aux 50 dans une centaine de contrées d'Infor. Concernant le rachat, SSA s'est refusé à tout commentaire. Qu'en pensent les clients de Baan par exemple, qui changent une nouvelle fois de mains et prochainement certainement de version de progiciels ?

S.D.

## AGENDA

### SEPTEMBRE

Du 26 au 28, à Paris, au CNIT (Centre des Nouvelles Industries et Technologies), La Défense



#### ERP

Neuvième édition du salon des progiciels intégrés. Organisé par Infopromotions. En parallèle des salons e-Procurement, MVI Solutions CRM et Serveurs & Applications. 130 exposants, 7000 visiteurs pour les 4 salons. Avec 6 tables-rondes regroupant des décideurs et des informaticiens sur les thèmes : « PME : choix de l'ERP, expression du besoin et sélection de l'intégrateur »,



+ « Maîtriser la mise en œuvre d'un ERP et gérer ses phases critiques », ERP et conduite du changement : « les bonnes pratiques », « Synergies fonctionnelles ERP/outils décisionnels (Business Intelligence) », « Place de l'ERP dans une architecture orientée Services », « e-voicing, e-Paiement : rôle de l'ERP dans la chaîne de dématérialisation ».

Contact : 01 46 43 06 35, [www.salons-solutions.com](http://www.salons-solutions.com)

2007

### JANVIER

Du 23 au 25, au CNIT La Défense



#### ProgiLog-Traçabilité, avec un pôle ERP/Software

Habituellement, ProgiLog se tient chaque fin d'année au CNIT de La Défense pendant deux jours. Il est organisé par Tarsus France. Mais 2006 ne verra pas sa tenue. Le salon des progiciels de gestion logistique, industrielle et commerciale a en effet été racheté par Expositum, qui a décidé de l'organiser au même moment que Tracabilité 2007, en janvier, toujours au CNIT. Ensemble, ces expositions complémentaires, qui conserveront chacune leur identité, rassembleront 250 exposants et 7 500 visiteurs. Comme en 2006, le salon Tracabilité sera sectorisé en 3 pôles : l'un pour l'identification, l'un pour la RFID et le dernier pour les ERP et les progiciels dédiés. L'accent sera notamment mis sur les outils dédiés à la traçabilité inter-entreprises.

Contact : 01 49 68 54 89, [ssommers@expositum.fr](mailto:ssommers@expositum.fr)



# Alpina Savoie met la main à la pâte

**Aborder la croissance externe, les réglementations draconiennes en matière d'agroalimentaire et l'automatisation des processus, tels sont les paris gagnés par Alpina Savoie à l'aide de son système d'information SAP qui permet d'assurer la traçabilité des produits. Franck Rouard, PDG d'Alpina Savoie, qui nous a accueillis dans cet « autre pays des pâtes », près de Chambéry, raconte...**

**C**rozets, fidés, taillerins aux cèpes et bolets ou encore aux myrtilles et chanterelles, torsades, méribels, frisettes : telles sont quelques-unes des spécialités proposées par Alpina Savoie. Cette maison de 160 ans d'âge se positionne ainsi comme le numéro trois des fabricants de pâtes alimentaires en France après Lustucru et Panzani et numéro 2 en ce qui concerne la fabrication de couscous. L'entreprise distribue également du blé à

64 millions d'euros. Pour ce faire, Alpina Savoie dispose de deux sites de production dont un est entièrement dédié aux marques distributeurs, pour une surface totale de 18 000 m<sup>2</sup>.

## Traçabilité des matières

Avant la fabrication de la pâte proprement dite, quatre étapes sont observées : le classement, l'assemblage, la préparation du blé par nettoyage et la mouture. Dans le flux, les blés, pour la plupart en provenance de

La semoulerie, les Moulins de Savoie, est filiale à 100 % d'Alpina Savoie. Elle y traite l'ensemble du blé acheté et distribue 90 % de la production à Alpina Savoie, le reste à des industriels. Le traitement consiste en l'écrasement du grain pour obtenir un produit plus ou moins épais. Le résultat forme des morceaux non homogènes en taille et qui contiennent également des particules de l'enveloppe du grain. Puis a lieu le tri des morceaux, la séparation étant réalisée par des tamis et des machines à air. Le travail du moulin commence selon le principe de la marche en avant. A chaque étage correspond un traitement particulier du blé, l'ensemble étant piloté par 900 capteurs et supervisé par le progiciel In Touch. Le travail du moulin débute à partir d'un ordre de transfert, d'un ordre de fabrication, d'un numéro de produit et de lot four-



**« L'entreprise possédait depuis toujours une tradition orale et totalement informelle »,**

Franck Rouard,  
président du directoire  
de Alpina Savoie.

cuisiner, de la polenta mais aussi de la nourriture pour animaux sous marque distributeur et en nom propre. Au total, 57 000 tonnes de produits sont vendues à la grande distribution pour 70 %, à l'export ou encore via les circuits spécialisés.

Sélection des matières premières et qualité des produits, forment les deux maîtres mots de l'entreprise qui emploie 250 personnes et réalise un chiffre d'affaires de

coopératives, sont réceptionnés par train ou par camion. Chaque déchargement est échantillonné en vue de classer les blés et de répartir les productions en fonction. Dès lors, le système d'information SAP enregistre les commandes par saisie ainsi que la traçabilité des numéros de lot. Une fois déchargé et analysé, le blé est stocké dans un des 28 silos de l'entreprise avant d'être pris en charge par le moulin.

nis par SAP. Dans le détail, le blé est traité par un épierreur, un plansichter pour le tamisage granulométrique, un broyeur à cylindre pour décoller le fragment de l'amande, un sasseur pour l'obtention du produit grené, un séparateur de grain à air dans lequel le plus fin s'élève, le plus lourd tombe. Puis, la semoule ainsi obtenue est récupérée avant d'être pesée et mise en silo. Au final, le taux d'extraction du



produit noble représente, selon sa destination, entre 65 et 78 % du produit standard. Les déchets recueillis sont mélangés au son et destinés à la nourriture du bétail.

## Un conditionnement manuel

En chiffres, les deux usines emploient au total 220 personnes, produisent 60 000 tonnes par an et comptent à elles deux sept lignes de production de pâtes et deux pour le couscous. Chaque ligne de production possède un automate dont le process est suivi via un réseau Ethernet raccordé à SAP. 600 palettes pour 80 formats de pâtes différents ou 250 références de produits finis sont produites quotidiennement.

Quatre gammes de produits sont ainsi fabriquées :

- les pâtes pour animaux, soit 7 000 tonnes par an,
- le couscous, 13 000 tonnes,
- les pâtes alimentaires, 25 000 tonnes dont 20 000 en marque distributeur et 2 000 tonnes biologiques,
- la semoule, 15 000 tonnes.

Trois marchés sont satisfaits : la marque distributeur pour un tiers, la GMS pour autre tiers et le marché industriel pour un

(moule) qui donne la forme à la pâte, par la suite séchée et conditionnée. Le process dure 8 heures. Quant au couscous, la graine est cuite à la vapeur puis refroidie avant d'être tamisée, pour un process d'une durée de quatre heures.

## Préparation de commandes

Interfacé avec le MES Cimag, SAP intervient sur la traçabilité du sachet par code à barres et le suivi du flux. Les produits fabriqués sont entreposés en attente de leur conditionnement. Ce dernier comprend de nombreuses tâches manuelles, en raison des différentes sortes de sachets et de produits, d'où l'automatisation de l'interface avec SAP. Sur chaque machine de conditionnement, un outil de communication SAP a, en effet, été installé. Par la suite, chaque palette sortante est enregistrée dans le progiciel et se voit apposée une étiquette pour son suivi. L'édition d'un ordre de travaux clôt le dossier chez Alpina Savoie et ouvre un dossier chez un sous-traitant, lequel récupère les palettes pour la préparation commandes qui a lieu sur un site voisin. Depuis juin 2004, Alpina Savoie a confié

## SAP : rendre disponible l'information

« L'entreprise possédait depuis toujours une tradition orale et totalement informelle, ce qui procurait une vision quelque peu décalée en matière de gestion par rapport à ses besoins. L'objectif, à mon arrivée il y a sept ans, était de structurer le modèle de fonctionnement existant » confie Franck Rouard. En outre, la cohabitation de plusieurs systèmes d'information dédiés à chaque fonction de l'entreprise obligeait la direction informatique à créer et à maintenir des interfaces entre les différentes solutions. Alpina Savoie cherchait donc à installer un progiciel de gestion intégré ou « système unique » afin de parvenir à la fluidité et à l'automatisation de l'information.

Le progiciel SAP est retenu. Un groupe de pilotage et de décision est formé en interne. Alpina Savoie retient les modules : SD, MM, PP, FI, CO soit de la prise de commande jusqu'à la logistique en passant par les statistiques commerciales, le suivi industriel et des commerciaux et la gestion financière. Sur le terrain, cinq stagiaires servent de relais au chef de service et à Cap Gemini. Au final, le projet, initié en 2000, voit le jour en 2002, après quelques débordements. Il s'accompagne de la mise en place d'un système EDI et de la création du site institutionnel. Alpina Savoie enregistre rapidement des progrès en matière de gestion budgétaire, une facilité d'édition des statistiques commerciales et des documents financiers, une grande disponibilité des informations ainsi que la maîtrise des prix de revient. « Le plus difficile aura été l'adaptation du personnel sur qui repose la réussite du projet » conclut notre interlocuteur.



© Alpina Savoie

dernier tiers. Dans le flux, les usines achètent la semoule au moulin qui se présente comme une société indépendante. Toute arrivée et sortie de marchandise est enregistrée dans SAP que ce soit manuellement ou par radio fréquence. Ce process continu prend pour base la recette de la pâte : deux tiers de semoule de blé dur et un tiers d'eau. Il met ensuite en œuvre un procédé d'extrusion

sa préparation de commandes au prestataire logistique Bourgey Montreuil. « Ce domaine ne relevait pas de notre compétence car il est, par bien des aspects, trop pointu. En outre, l'investissement en bâtiment et en stock ne rapporte rien » explique notre hôte.

Bourgey Montreuil traite ainsi 240 lignes de commandes, soit 42 commandes par jour avec une moyenne de 6 lignes par

commande. Une interface avec SAP a lieu au travers d'un échange de fichiers en temps réel. Aujourd'hui, Alpina Savoie mise sur un développement qu'elle souhaite important. Son objectif est de conquérir les marchés en développement, « des évolutions prévues qui reposent en partie sur SAP » conclut Franck Rouard.

**Sylvie Druart**

# Les ERP en France

## Le Top 15

Des ERP, il y en a des centaines en France. Beaucoup sont spécialisés sur un secteur d'activité ou un secteur géographique. Il y a aussi ceux qui ont été développés en propre. Mais des ERP généralistes, reconnus au niveau national, on n'en compte qu'une vingtaine. Parmi ceux-ci, tous ont, quelque part, des petites fonctionnalités de gestion d'entrepôt ou de planification, en sus du cœur de leur offre (gestion de la production, de la finance et gestion commerciale). Mais de véritables modules de gestion d'entrepôt, de transport et de planification avancée, compétitifs avec les solutions « best of breed » du marché, tous n'en ont pas ou pas encore.

Avec Vincent Lieffroy, spécialiste des ERP au CXP, le cabinet de conseil en choix de progiciels, nous avons identifié les seize meilleurs en logistique, qui ne seront bientôt plus que 15 avec le rachat de SSA Global par Infor. A cette liste, nous avons pris la liberté d'ajouter Ross Systems (CDC Corporation) qui revient en France après 6 ans d'absence.

### Nom de l'éditeur **1** SAP

*Nationalité* : allemande

*Chiffre d'affaires/nombre d'employés*

*Monde* : 8,5 milliards d'euros  
34 000 personnes

*France* : 260 millions d'euros  
600 personnes

*Nom des ERP* : My SAP ERP  
Business One

*Secteurs ciblés* :

- Offre généraliste mais 24 secteurs ont été verticalisés dans My SAP ERP depuis 97, soit par le biais de modules additionnels, soit par le pré-paramétrage de processus à l'intérieur du progiciel standard. Cette verticalisation va s'étendre à My SAP SCM.

- My SAP ERP : Grands comptes

- Business One : PME

*Nombre de clients installés* : NC

■ *Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).*

L'exécution logistique (WMS et TMS) est proposée dans le cœur du produit ECC (Enterprise Core Component – ex R3). Il s'agit de LES (Logistic Execution System) qui s'appelait avant WM – le TMS ne portait pas de nom. LES peut être vendue indépendamment.

En amont de My SAP ERP, s'ajoute My SAP SCM. C'est là que l'on trouve l'APS APO (Advanced Planning Optimizer).

Dans Business One, qui est une déclinaison simplifiée de My Sap ERP, on trouve des fonctionnalités simples de gestion d'entrepôt et de transport mais pas de WMS, de TMS, ni d'APS à proprement parler.

### Nom de l'éditeur **2** CEGID

*Nationalité* : française

*Chiffre d'affaires/nombre d'employés*

*France (95 % de l'activité mondiale)*

- 87 millions d'euros\*

- 2 000 personnes pour l'ERP et les progiciels spécialisés

*Nom des ERP* :

Cegid Business Place

Cegid Business Suite

Cegid Business Line

*Secteurs ciblés* :

- Cegid Business Place : pour les grands comptes

- Cegid Business Suite : pour le mid-market

- Cegid Business Line : pour les PE et TPE

- ERPS généralistes et verticalisés par métier via la réécriture de modules : Cegid Business Industrie Manufacturing pour l'industrie, Cegid Business Mode pour la mode, Cegid Business Commerce Spécialisé pour la vente au détail, Cegid Business BTP pour le BTP et Cegid Business CHR pour les cafés, l'hôtellerie et la restauration.

*Nombre de clients installés*

*France* : 2 800

■ *Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).*

Suite au rachat de Synaptique en 2000, Cegid s'est doté de fonctionnalités de TMS et d'APS qui ont été intégrées depuis dans son module Cegid Business SCM (Supply Chain Management). Il peut s'ajouter à ses 3 ERPs. Fonctionnalités de gestion d'entrepôt, pas de véritable WMS.

\*estimation de la rédaction



**3** **Nom de l'éditeur** **LAWSON SOFTWARE**

Lawson Software éditeur de suites progiciels vient de clore début 2006 le rachat du Suédois Intentia, connue pour son ERP Movex.

**Nationalité** : américaine

**Chiffre d'affaires/nombre d'employés**

**Monde** : 750 millions de dollars

3500 personnes

**France** : 72 millions d'euros

270 personnes

**Nom de l'ERP** : Lawson M3 (Ex Movex d'Intentia)

Précisons que la suite progicelle de Lawson s'intitule aujourd'hui Lawson S3, mais que ce n'est pas un ERP complet.

**Secteurs ciblés** :

M3 : Mid-market. Textile, agroalimentaire, commerce en gros, maintenance, et industries manufacturières générales.

Initialement positionné sur le marché européen au temps où il s'appelait encore Movex, M3 commence à être diffusé en Amérique du Nord, secteur d'origine de Lawson Software.

**Nombre de clients installés pour M3 et S3**

**Monde** : 4 000

**France** : 300

■ **Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).**

M3 Warehouse Management, M3 Transportation Management et M3 Supply Chain Planning développés en interne

**4** **Nom de l'éditeur** **ORACLE**

**Nationalité** : américaine

L'offre du géant mondial se décline en deux pans : infrastructure et progiciels

**Chiffre d'affaires/nombre d'employés**

**Activité progiciels monde** : 3,5 mds de dollars

15 000 personnes\*

**Activités progiciels France\*** : 48 millions d'euros

120 personnes

**Nom des ERP** : Oracle E-Business Suite,

c'est l'offre historique d'Oracle - People Soft - JD Edwards

**Secteurs ciblés** :

● Toutes tailles d'entreprise, JD Edwards s'adresse plus particulièrement aux PME-PMI - Tous secteurs

**Nombre de clients installés**

**Monde** : 30 000

■ **Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).**

Dans Oracle E-business suite : Oracle WMS, Oracle TMS et Oracle Supply Chain Planning. Ils ont tous trois été développés en interne à la fin des années 1990.

Dans People Soft : pas de WMS, pas de TMS, People Soft Supply Planning

Dans JD Edwards : JDE Warehouse Management, JDE Transportation Management, JDE Supply Chain Planning

■ **Notons qu'Oracle a annoncé le 1<sup>er</sup> juin 2006 son acquisition de l'éditeur d'APS Demantra dont la solution sera intégrée dans oracle E-business suite et JD Edwards.**

\*estimation de la rédaction



**5** **INFOR GLOBAL SOLUTIONS**

*Nom de l'éditeur* (En attente des autorisations pour le rachat de SSA Global).

*Nationalité* : américaine

*Chiffre d'affaires/nombre d'employés*

*Monde* : près de 800 millions de dollars  
3 100 personnes

*France* : **32 millions d'euros<sup>1</sup>**  
**150 personnes<sup>2</sup>**

*Nom de l'ERP* : 4 : ERP dédiés

- un ERP pour le process (agroalimentaire, chimie, pharmacie, biotechnologie, biens de grandes consommation) :

Infor Process Manufacturing Essentials

- un ERP dans l'assemblage (high-tech, électronique, équipements industriels...) :

Infor Discrete Manufacturing Essentials

1. estimation pour 2005-2006 - 2. estimation de la rédaction

- un ERP pour l'automobile :

Infor Manufacturing Essential for Automotive

- un ERP pour la vente en gros et au détail :

Infor Distribution Essentials

*Secteurs ciblés* : mid-market et grands comptes

*Nombre de clients installés*

*Monde* : 24 700 clients

*France* : 1 000 clients

- *Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).*

- APS : Infor Supply Chain Planning Advanced Scheduling

- Supply Chain Execution : Pas de WMS ni de TMS pour le process. WMS et TMS sont proposés pour l'assemblage et la distribution.

Les solutions sont interfaçables avec les 4 ERP.

**6** **SAGE**

*Nationalité* : britannique

*Chiffre d'affaires/nombre d'employés*  
(pour la totalité de l'offre progicielle)

*Monde* : 1130 millions d'euros  
10 000 personnes

*France* : **30 millions d'euros pour la partie ERP seulement\***  
**1 500 personnes (pour la totalité de l'offre progicielle)**

*Nom des ERP* : Adonix X3 - Sage 1000

*Secteurs ciblés* :

- PME et Mid-market

- Adonix X3 : à partir de 100

- Sage 1000 : 2 à 200

- Adonix X3 : Offre généraliste mais Sage donne des labels (dans le cadre du programme label solutions métiers Adonix X3)

à des partenaires qui ont développé des modules métiers supplémentaires : il y en a eu récemment pour la pharmacie, la chimie, la plasturgie, la vente au détail, les services, l'automobile...

- Sage 1000 est une offre généraliste

*Nombre de clients installés*

*France* : Adonix X3 : 300

Sage 1000 : 75

- *Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).*

WMS : Geode a été racheté à Adonix et intégré à Adonix X3 mais pas à Sage 1000. Entrepôt XPR qui vient de la reprise de C2G et Eurotrans XPR est interfaçable aux 2 ERP.

TMS : Eurotrans (issu de C2G), interfaçable aux 2 ERP.

APS : informations non communiquées.

**7** **SSA GLOBAL**

*Nom de l'éditeur* (En attente des autorisations pour le rachat par Infor Global Solutions)

*Nationalité* : américaine

*Chiffre d'affaires/nombre d'employés*

*Monde* : 711,8 millions de dollars  
3 600 personnes

*France* : **25 millions d'euros**  
**65 personnes**

*Nom des ERP* : SSA ERP LN - SSA ERP LX

*Secteurs ciblés* :

- mid market

- généralistes avec fonctionnalités additionnelles pour une dizaine de secteurs d'activités

*Nombre de clients installés*

*Monde* : 13 000

*France* : 500

- *Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).*

- SSA Warehouse Management

- SSA Transportation Management

- SSA APS : Advanced Planning and Scheduling

- Se présentent comme des compléments de LN et de LX

**8** **GENERIX**

*Nom de l'éditeur* *Nationalité* : française

*Chiffre d'affaires/nombre d'employés*

*France (marché unique)* : **21 millions d'euros**  
**197 personnes**

*Nom de l'ERP* : Generix Collaborative Enterprise

*Secteurs ciblés* :

- toutes tailles d'entreprises

- verticalisé pour le négoce et la distribution

*Nombre de clients installés*

*France (marché unique)* : 320

- *Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).*

WMS : Generix Supply chain Execution a été développé en interne. Pas de WMS ni d'APS.

\*estimation de la rédaction



**9 IBS**

Nationalité : suédoise

Chiffre d'affaires/nombre d'employés

Monde : 256 millions d'euros  
2 000 personnes

France : 20 millions d'euros  
140 personnes

Nom de l'ERP : IBS Enterprise

Secteurs ciblés :

- Mid-market
- Offre généraliste et modules additionnels pour la pharmacie, les secteurs du papier et de l'emballage, l'électronique et l'édition de livres.

Nombre de clients installés

Monde : 5 000

France : 50

■ *Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).*

IBS a développé en interne IBS Warehouse Management, IBS Shipment Preparation qui n'est pas tout à fait un TMS mais s'en rapproche, et, pour l'APS, IBS Demand Planning qui peut se compléter de l'outil de visualisation globale Planner View. Ajoutons qu'une des grandes particularités d'IBS Enterprise est de savoir gérer la logistique des retours avec via IBS Request and Return.

**10 ORDIROPE**

Nationalité : française

Chiffre d'affaires/nombre d'employés

France : 14,5 millions d'euros  
130 personnes

Nom de l'ERP : Minos - Mykerinos

Secteurs ciblés :

- Minos : PME et mid-market
- Mykerinos : PME et TPE
- Fournisseurs de la GMS

Nombre de clients installés

France : Minos : 350

Mykerinos : 300

■ *Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).*

Minos :

- WMS : Minos Logistique
- TMS : Minos Transport
- APS : Minos Ordonnancement et Planification

Mykerinos :

- WMS Mykerinos Logistique
- Pas de TMS ni d'APS dans Mykerinos

**generix**  
Éditeur de logiciels pour la Distribution et le Négoce

- ▶ Gestion de plateformes logistiques (WMS)
- ▶ Planification : transport, activité entrepôt, ressources
- ▶ Gestion de flux complexes, préparations mécanisées
- ▶ Pilotage optimisé des opérations et des ressources
- ▶ Business Décisionnel

25 % des coûts d'intégration et de maintenance des « gestions d'entrepôts » dédiés sont liés aux interfaces !  
Profiter de l'intégration logistique complète avec les solutions métiers Generix Retail et Generix Négoce.

RDV au Salon Equipmag du 11 au 14 septembre 2006 • stand E43



programme et inscription sur [www.generix.fr](http://www.generix.fr)



- > Gestion Commerciale
- > Vente
- > e-commerce
- > Finance
- > CRM
- > Supply Chain
- > Portails collaboratifs

**11** **Nom de l'éditeur** **QAD**

**Nationalité** : américaine. QAD est basé à Santa Barbara, en Californie

**Chiffre d'affaires/nombre d'employés**

**Monde** : 225 millions de dollars  
1 300 personnes

**France** : **10 millions d'euros**  
**40 personnes**

**Nom de l'ERP** : QAD GXE, plus connu sous son ancien nom de QAD MFG/Pro

**Secteurs ciblés** :

- Mid-market
- Industrie : automobile, équipement médical, électronique, assemblage, biens de consommation, agroalimentaire

**Nombre de sites installés**

**Dans le monde** : 300

**France** : 5 400

■ *Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).*

Le module de WMS baptisé AIM est issu du rachat de TRW ISCS qui a eu lieu le 11 novembre 2002. Pas de TMS. APS : QAD Production Scheduler.

**12** **Nom de l'éditeur** **QUALIAC**

**Nationalité** : française

**Chiffre d'affaires/nombre d'employés**

**France (marché unique)** : **9,4 millions d'euros**

**Nom de l'ERP** : Qualiatic

**Secteurs ciblés** :

- frange haute du mid-market
- généraliste

**Nombre de sites installés** : 380

■ *Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).*

Qualiac ne propose pas de WMS, de TMS ou d'APS à proprement dit dans son offre, mais des fonctionnalités qui s'en approchent dans « stocks et logistique » et « production », incluses dans le module Qualiatic Process.

**13** **Nom de l'éditeur** **MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS**

(Business Solutions, c'est la division ERP de Microsoft qui a acquis ce savoir-faire par le rachat de sociétés. En 2000, elle a ainsi racheté les Américains Great Plains et Solomon. Et en 2002, la danoise Navision, éditrice des ERP Navision et Axapta. Par ces rachats, Microsoft couvre ainsi les marchés de l'Amérique du Nord et de l'Europe. Ajoutons pour être précis que Business Solutions diffuse aussi un progiciel indépendant de gestion de la relation client).

**Nationalité** : américaine

**Chiffre d'affaires/nombre d'employés**

**Monde** : 1 md de dollars  
3 000 personnes

**France** : **7,5 millions d'euros\***  
**50 personnes** en marketing, animation du réseau de partenaires et maintenance, pas d'équipes commerciales car Microsoft ne vend pas en direct mais s'appuie sur un réseau de 65 partenaires distributeurs.

**Nom de l'ERP** :

Microsoft s'est dotée d'un savoir-faire en ERP en rachetant Navision en 2002 qui avait elle-même repris Damgaard en 2000 et commercialisait les ERP Axapta et Navision. Aujourd'hui, ces deux offres ont été maintenues mais rebaptisées en Microsoft Dynamics AX et Microsoft Dynamics Nav.

**Secteurs ciblés** :

- Mid-market
- Microsoft Dynamics AX cible les plus grosses PME ou les filiales de grands groupes (200 à 2 000 personnes).
- Microsoft Dynamics Nav cible les plus petites entreprises (20 à 500 personnes)

**Nombre de clients installés**

**Monde** : AX : 6200  
Nav : 50 000

**France** : AX : 120  
Nav : 1 200

■ *Savoir-faire en gestion d'entrepôt (WMS), gestion du transport (TMS) et planification avancée (APS).*

Les modules de WMS, de TMS et d'APS WM et TM de Manhattan Associates et Demand Planner de TXT e-solutions sont disponibles dans AX et NAV. Néanmoins, selon Microsoft, les modules WMS et TMS ne sont pas demandés par la plus petite frange du marché que cible NAV.

**Et aussi...**

**14** **Nom de l'éditeur** **IFS**

**Chiffre d'affaires/nombre d'employés**

**France** : **5,31 millions d'euros**  
**41 personnes**

**Nom de l'ERP** : IFS Application

**15** **Nom de l'éditeur** **ROSS SYSTEMS**

(groupe CDC Software, la branche progiciels applicatifs du groupe China Dot Com).

**Chiffre d'affaires et nombre d'employés**

**France** : **1,2 million d'euros**  
**pour la partie ERP\***  
**20 personnes**

**Nom de l'ERP** : iRenaissance

**16** **Nom de l'éditeur** **JEEVES**

**(groupe Jeeves Information Systems)**

**Chiffre d'affaires/nombre d'employés**

**France** : **400 000 euros\***  
**une dizaine, plus un réseau d'intégrateurs**

**Nom de l'ERP** : Jeeves Enterprise

\* estimation de la rédaction



**Avec le CXP, Stratégie Logistique a identifié une quinzaine d'éditeurs d'ERP (entreprise ressources planning) disposant d'un bon savoir-faire en matière de SCM. Nous en avons invité six autour d'une table ronde pour parler d'un sujet controversé. Dans quelle mesure un ERP couvre le Supply Chain Management (SCM) ? En quoi un ERP peut-il être aussi efficace qu'un logiciel spécialisé de SCM ? A quels coûts ? Quelques questions auxquelles ont tenté de répondre nos invités. Compte rendu intégral.**

# La logistique dans les progiciels de gestion intégrée

*Stratégie Logistique - Avec le CXP, cabinet de conseil en choix de progiciels, nous avons identifié en France une quinzaine d'éditeurs d'ERP qui ont un bon savoir-faire en matière de SCM. Une quinzaine d'éditeurs dont vous faites bien entendu partie. Dans ce vaste paysage, comment vous différenciez-vous les uns par rapport aux autres ?*

**Amor Bekrar, P-DG d'IFS France** - Les éditeurs sont tous différents, par la structure de leur société ou leur technologie. Mais ce qui est essentiel pour les différencier, c'est de regarder les marchés qu'ils ciblent. Car la Supply Chain est complètement différente d'un secteur à l'autre. Entre l'automobile et l'aéronautique, par exemple, de loin, on a peut-être l'impression que c'est la même chose, mais de près les contraintes

n'ont rien à voir. Soulignons le fait que certains éditeurs offrent des outils collaboratifs et d'autres non. Or, c'est un aspect de plus en plus essentiel pour les entreprises. Car il y a une multiplicité croissante d'acteurs dans la Supply Chain. Centres de production, centres de logistique et de distribution... Les organisations sont devenues multi-structures. Ces structures sont de plus en plus souvent extérieures à l'entreprise et internationales, ce qui rend les outils collaboratifs incontournables.

**Eric Hébert, directeur business development d'IBS France** - Depuis 2005, les ERP ont de plus en plus tendance à s'orienter vers des segments de marché. Nous avons par exemple choisi de proposer un module à la pharmacie parce qu'on est capables

de traiter 3 millions de lignes de commandes par heure.

**Bertrand Le Bourgeois, responsable marketing pour l'industrie et les services professionnels chez Oracle** - Les éditeurs ici présents proposent tous à peu près les mêmes fonctionnalités. Elles sont développées avec différents niveaux de profondeur sur différents secteurs d'activité. Mais ce qui les différencie vraiment, c'est plutôt leur pérennité, la facilité de mise en œuvre de leurs solutions et les services qu'ils peuvent proposer par ailleurs comme l'infogérance.

**Gilles Serpry, directeur des services EMEA (Europe Moyen-Orient Afrique) de QAD** - Je suis d'accord. La capacité à



De gauche à droite : Gilles Serpry (QAD), Rodolphe Dillenseger (Microsoft), Amor Bekrar (IFS France), Bertrand Le Bourgeois (Oracle), Pierre-Yves Minarro (Lawson Software) et Eric Hébert (IBS France)

déployer rapidement les solutions est essentielle. Nous voyons par exemple, des clients racheter des usines, où ils veulent mettre en œuvre en un mois une solution.

**Bertrand Le Bourgeois, Oracle** : Essilor qui est notre client depuis longtemps avait une planification au niveau de chacun de ses sites de production. Il est en train de passer à une planification continent par continent. Et nous avons pu modifier le paramétrage de l'ERP suffisamment rapidement pour pouvoir les accompagner dans ce projet.

*S.L. - Justement, comment percevez vous le marché aujourd'hui ? On parle souvent du dynamisme des PME et de la saturation du marché des grandes entreprises. On entend aussi beaucoup parler du « mid-market » par les éditeurs. De quoi parle-t-on ?*

**Pierre-Yves Minarro, DG de Lawson Software France** - C'est vrai que le marché dynamique des ERP en ce moment est celui du mid-market. Le terme de mid-market est une notion assez floue. C'est un marché qui se situe en dessous des très grands comptes comme France Telecom, Renault ou PSA Peugeot Citroën. C'est un marché d'entités généralement plus petites en termes de chiffre d'affaires, de nombre d'employés, de volumes produits... On y trouve les PME-PMI mais aussi des sociétés de taille importante – typiquement des sous-traitants de l'automobile. Mais en fait, ce n'est pas tant la taille d'une société qui fera qu'elle s'intéresse ou non à un ERP. En

effet, si avec une entreprise de 1 000 personnes, je fabrique des millions d'unités, je m'intéresse forcément aux ERP. En revanche, si je fais le double de chiffre d'affaires mais en fabriquant deux yachts par an, je n'aurais pas besoin d'un ERP.

**Rodolphe Dillenseger, chef de produit marketing de Microsoft Dynamics AX (ex Axapta) pour Microsoft Business Solutions** - La définition du mid-market varie aussi selon les éditeurs ! Chez nous, l'acception est large puisque notre mid-market va de la société de 20 personnes à celle de 2000 personnes ! Nous ciblons ainsi des PME indépendantes qui sont très souvent multisites avec des problématiques de Supply Chain importantes. La moitié des PME que nous ciblons ont au moins 3 sites. Mais nous ciblons aussi des sociétés de taille plus importante. En France, on dénombre environ 20 000 sociétés comprises entre 50 et 2 000 personnes, ce qui correspond à peu près à notre vision du mid-market. Dont une frange haute de 9 000 qui ont entre 200 et 2 000 employés. Précisions que sur ces 9 000, la moitié sont des filiales de grands comptes.

**Gilles Serpry, QAD** - Il faut quand même reconnaître que les marchés européens et français plus particulièrement sont plus stagnants que ceux des pays émergents. C'est en tous cas ce que nous observons. Car aujourd'hui, ce qui fait évoluer nos clients vers un équipement en ERP, c'est la dynamique de délocalisation de la production et plus généralement de mondialisation.

**Bertrand Le Bourgeois, Oracle** - Oui, mais certains secteurs offrent quand même un dynamisme particulier pour l'ERP. Il en va en effet ainsi des PME, de certains domaines fonctionnels comme le réapprovisionnement de pièces détachées et de secteurs d'activité, historiquement moins équipés que d'autres, comme les hôpitaux ou les prestataires logistiques. Quand au SCM, selon le Gartner Group, le marché mondial des progiciels s'élève à 2 milliards de dollars en 2005. Notons que l'analyste prend le SCM dans son acception la plus large, du sourcing aux livraisons. Il estime le marché européen à 770 millions de dollars. Et le marché français, troisième d'Europe, à 74 millions de dollars. De plus, pour les 5 années à venir, le Gartner prévoit un taux de croissance de 6 % par an.

*S.L. - Quand est-ce que les ERP se sont diversifiés sur le SCM ?*

**Amor Bekrar, IFS** - Avant de répondre, je voudrais souligner quelque chose. On demande souvent aux éditeurs d'ERP s'ils ont des modules de SCM. Or, on ne peut limiter le SCM à quelques modules à l'intérieur d'un ERP. Le SCM, c'est quelque chose de beaucoup plus vaste. C'est plutôt un ensemble de fonctionnalités dans l'ERP. D'ailleurs nos clients ne nous demandent pas de modules de SCM, mais une solution complète de planification et d'exécution.

**Rodolphe Dillenseger, Microsoft** - Oui, c'est un peu du marketing tout ça. Dans nos ERP il n'y pas de modules de SCM.





Nous avons pourtant une offre baptisée SCM. Mais elle ne correspond pas à un module SCM spécifique. Souvent c'est le module d'achats qui communique parfaitement avec l'ordonnancement ou le module de gestion de production qui communique avec la vente et qui nous permet de donner les délais de livraison...

**Amor Bekrar, IFS** : Une solution de SCM part du sourcing pour aller jusqu'à la livraison du client. On traverse donc forcément toutes les strates de l'entreprise. Des strates d'achats, de production, de logistique, de vente. Donc, on ne peut pas dire qu'on fournit un composant de SCM. On a une solution de SCM avec toute une série de composants, pour certains spécialisés c'est vrai. Ainsi les composants de WMS, de TMS, d'APS qui sont encore plus orientés SCM. Mais c'est l'ensemble des composants qui fournit une solution dite de SCM.

*S.L. - Mais quand même, on dit bien que les ERP ont démarré dans les années 90 dans la production et la comptabilité, pour se tourner ensuite vers la gestion commerciale et ensuite seulement vers le SCM, non ?*

**Amor Bekrar, IFS** - En effet, on a commencé à entendre parler d'ERP dans les années 1990 avec des projets de GPAO (gestion de Production Assistée par Ordinateur). A l'époque, la plupart des entreprises travaillaient en flux poussés – on produit et on espère écouler sa production. Progressivement, elles sont arrivées à des logiques de flux tirés, où on ne produit



**Bertrand Le Bourgeois d'Oracle**  
« Nous avons pu modifier le paramétrage de l'ERP suffisamment rapidement pour pouvoir accompagner Essilor dans son projet ».

que ce que l'on vend. Ceci a complètement bouleversé la donne. Nous sommes ainsi passé de la gestion de production en MRP et à son pendant dans la logistique de distribution, le DRP, (c'est-à-dire à la planification des besoins en production et en distribution, ndlr) à une demande d'optimisation de chaîne logistique globale en fonction de la demande. D'autant que, dans le cadre d'une concurrence internationale accrue, il s'est agi de savoir répondre rapidement à cette demande, alors même que la mondialisation a complexifié les réseaux. Et là, on ne nous a plus demandé de modules, mais des systèmes d'information complets et totalement fluides.

**Pierre-Yves Minarro, Lawson Software** - Un de nos client par exemple, fabrique du pain de manière industrielle. Aujourd'hui, il a les informations sur les commandes des points de vente, ou sur les temps de fabrication dans les fours, il sait ce qu'il faut commander comme farine, comme emballage... Dans ce contexte, la première démarche logistique a été de consolider

toutes ces données afin de pouvoir planifier l'ensemble de la Supply Chain en fonction des commandes. Pour cela, il a suffi de les récupérer dans chaque module de l'ERP. Ensuite, avec l'internationalisation, il a cherché à optimiser sa Supply Chain. Concrètement, il voulait savoir s'il devait acheter sa farine en France, ou dans un pays étranger, en fonction de critères de coûts et de qualité. A cet effet, une couche de simulation a été développée dans l'ERP qui utilise également les informations de tous les modules.

**Eric Hébert, IBS France** - Les ERP sont nés entre 1985 et 1995, avec ce qu'on appelait « les trois glorieuses », c'est-à-dire la finance, la GPAO (Gestion de Production Assistée par Ordinateur) et la gestion commerciale. Jusqu'en 2000, il y a quand même eu une évolution pour intégrer des modules de gestion d'entrepôt, des modules de DRP, de traçabilité... Dans ce schéma, notons que notre ERP, IBS Enterprise a eu un parcours un peu à contre courant, puisqu'il est né dans la Supply Chain pour s'étoffer seulement ensuite de modules de gestion de production. C'est qu'il est né plus récemment que les autres ERP ; dans le milieu des années 1990, donc après la grande vague de la GPAO.

*S.L. - Le déploiement des ERP sur le SCM n'était-il pas aussi le fruit d'une formidable avancée technologique ?*

**Rodolphe Dillenseger, Microsoft** - C'est certain ! Et surtout pour ce qui concerne les



PME. Car au départ, quand les premiers ERP sont sortis, il n'y avait rien d'abordable pour les PME. Aujourd'hui, gérer son usine chinoise depuis son serveur français paraît complètement évident, mais il y a 10 ans, c'était exclu ! De par les lignes de communication, de par la puissance des machines, les volumes étaient limités. Aujourd'hui, avec l'ADSL et les Giga octets, nous avons le support qui accompagne nos développements.

**Pierre-Yves Minarro**, *Lawson Software* - Aujourd'hui, si je veux donner accès à l'information à un de mes sous-traitants qui est à l'autre bout du monde, je n'ai plus qu'à lui donner un écran et un mot de passe. Et n'importe quelle PME peut le faire. On peut quand même souligner que la baisse des coûts n'a pas concerné que les technologies. Les coûts des licences de progiciels ont aussi diminué, de même que les délais d'implantation grâce au pré-configuré.

*S.L. - Néanmoins, pour en revenir à la technologie, il semble qu'elle ne se présente jamais comme un différentiateur pour vos clients.*

**Gilles Serpry**, *QAD* - Oui, c'est vrai. D'un côté la technologie permet de faire de plus en plus de choses et d'un autre côté, ce n'est pas ce qui va faire le succès de l'éditeur. Pour les entreprises, c'est un sujet complexe, surtout parce qu'elle génère des problématiques de changement humains et de processus.

**Amor Bekrar** d'IFS  
« Ce qui est essentiel pour différencier les éditeurs, c'est de regarder les marchés qu'ils ciblent ».



**Bertrand Le Bourgeois**, *Oracle* - De toutes façons, un Supply Chain Manager n'est pas censé se préoccuper de technologies. Ce qu'il veut, c'est un système d'information qui lui permette de servir ses clients. Il doit pouvoir simplement se contenter de vérifier auprès de sa direction informatique que la technologie qui supporte l'ERP qu'il souhaite acquérir est ouverte (c'est-à-dire qu'elle respecte les standards du marché comme XML) et est évolutive.

**Amor Bekrar**, *IFS* - Ces deux points sont fondamentaux. Nos clients ne nous demandent pas quelle technologie nous utilisons en effet, mais si nous sommes capables de dialoguer avec des tiers via les grands standards du marché. Et si nous sommes capables aussi d'évoluer facilement, car ces standards vont et viennent. Hier par exemple, on parlait des hubs de communication EAI (Enterprise Application Integration). Aujourd'hui, on parle des architectures SOA, (Services Oriented Architectures -

architectures orientées services, qui permettent de remplacer les différentes applications par une architecture logicielle globale). Ce qui intéresse aussi nos clients par rapport à la technologie, c'est son potentiel à offrir une bonne rapidité de mise en oeuvre.

**Bertrand Le Bourgeois**, *Oracle* - Le caractère standard des solutions est un élément clé et pas seulement parce qu'il facilite la communication. Si une entreprise veut développer une interface pour son progiciel qui est développé dans un langage de programmation propriétaire, il faut qu'elle trouve sur le marché un programmeur qui connaisse ce langage. Si son progiciel est développé en java, c'est-à-dire, dans un standard reconnu, ce sera plus facile pour elle de trouver son développeur. Pour revenir sur la SOA, nous avons par exemple comme client Thyssen Ascenseurs, un client historique de SAP en train de basculer vers Oracle E-Business Suite basée sur une SOA. Il voulait éviter le « big bang ». Avec la SOA, il va activer progressivement ses modules applicatifs. Il est en train de commencer avec la partie ressources humaines. Puis il va activer la finance, les achats, la GPAO, etc.

*S.L. - Quels avantages offrent les ERP par rapport aux solutions de SCM « best of breed » (spécialisés) du marché ?*

**Rodolphe Dillenseger**, *Microsoft* - Il y a eu une époque où les produits d'optimisation de la Supply Chain ont déferlé. Il s'est d'abord agi de solutions best of breed. On



**Pierre-Yves Minarro** Dg de Lawson Software France : « Un de nos client par exemple, fabrique du pain de manière industrielle. Il a consolidé toutes ses données afin de pouvoir planifier l'ensemble de sa Supply Chain ».

**Eric Hebert**, directeur business developement, IBS France  
« Jusqu'en 2000, il y a quand même eu une évolution... »



les rajoutait au dessus des ERP. Les ERP ont pris conscience de l'opportunité qu'il y avait à saisir et ont développé eux-mêmes les briques d'optimisation. Et avec leur présence internationale et leur capacité à gérer toutes les informations à partir d'une même base de données de manière intégrée, ils ont vite eu l'avantage. Ces briques, j'estime qu'on les retrouve depuis 1998 environ, depuis l'avènement de cette demande d'optimisation de la Supply Chain dans le contexte de recherche de réduction des coûts.

**Amor Bekrar, IFS** - Oui, il y a 4 ou 5 ans, nous avons des acteurs spécialisés de Supply Chain, des I2, des Manugistics... Mais ces éditeurs ne peuvent répondre qu'à la demande de grands groupes. En effet, les PME-PMI, qui constituent le marché de prédilection des ERP actuellement, ont besoin d'une solution qu'elles peuvent mettre en œuvre n'importe où et rapidement. Et je veux aussi souligner que, ce n'est pas parce que j'ai utilisé le meilleur produit dans les différentes cheminées que j'aurais un résultat global optimisé. Ce pour des raisons de fluidité de l'information mais aussi d'évolutivité.

**Eric Hébert, IBS France** - C'est sûr que pour ce qui est de l'évolutivité, les ERP évitent de trop faire travailler les informaticiens, avec des changements de versions dans tous les sens ! Mais, je ne suis pas tout à fait d'accord pour dire que les best of breed sont de meilleures solutions, même dans leurs propres cheminées ! C'était peut-être le cas au début jusqu'en 2000. Mais depuis 2000, les ERP offrent un niveau de qualité supérieur. Il y a même aujourd'hui, dans les ERP, des notions qui sont en effet en avance par rapport à ce que demande le marché comme la VMI (Vendor Management Inventory – Délégation de la gestion de ses stocks à ses fournisseurs, ou GPA – Gestion Partagée des Approvisionnements, pratiquée seulement en grande distribution). Et on a peu de clients qui ont mis en place ces fonctions. Ce qui devrait arriver dans les 3, 4 ans qui viennent ; les clients vont aller jusqu'au bout des solutions.

**Bertrand Le Bourgeois, Oracle** - De toutes façons, avant la bulle internet de 2000,



Rodolphe Dillenseger de Microsoft  
« Pour Microsoft Dynamics AX, il faut compter 2 500 euros par utilisateur en moyenne ».

les éditeurs de best of breed ont proposé tout un tas de solutions, en faisant preuve de beaucoup de créativité, avec notamment des solutions d'optimisation de la Supply Chain. Mais les solutions pertinentes ont été rachetées par les ERP ! Par exemple le progiciel de Supply Chain planning Numetrix n'existe plus. Il a été repris par JD Edwards.

**Rodolphe Dillenseger, Microsoft** - Le caractère intégré des modules dans l'ERP fait qu'ils seront toujours plus intéressants économiquement parlant qu'un best of breed. S'appuyant sur le même référentiel, l'ERP supprime les passerelles entre les différents modules. Et une interface peut coûter 15 000 euros. Je préfère reconnaître que Microsoft n'a pas LE module de gestion des achats le meilleur du monde par rapport à des solutions spécifiques. Mais si je commence à additionner les achats, la gestion de la relation client, le SCM, etc. Là, les best of breed ne suivent plus. Et puis les interfaces, ce ne sont pas que des problèmes de coûts. Ce sont aussi des problèmes tout court ! L'ERP, ce n'est pas une chaîne Hi-fi où le lecteur K7 d'une marque fonctionnant parfaitement avec la platine d'une autre parce que c'est étudié pour...

**Pierre-Yves Minarro, Lawson Software** - En matière de SCM, je ne pense pas que les spécialistes du marché puissent apporter grand chose à celles qui sont incluses dans l'ERP. En revanche, la question des interfaces est en effet un vrai différenciateur. C'est ce qui explique qu'on trouve les

spécialistes sur les grands comptes qui ont les moyens de financer ces interfaces, et les ERP sur les PME-PMI, qui elles recherchent avant tout un retour sur investissement rapide que seuls les ERP, sans interfaces, peuvent offrir.

**Gilles Serpry, QAD** - Intégrer un best of breed, c'est gérer deux bases de données. Ce qui représente des coûts supplémentaires. Mais il y a plus gênant encore : la gestion des évolutions vers des nouvelles versions de ces différentes briques logicielles. Faire migrer tout cela ensemble, ce n'est pas simple pour les PME et donc, là encore, c'est trop coûteux pour elles.

**Eric Hébert, IBS** - Pour donner un exemple concret, nous venons de signer avec une PME française qui distribue des produits à destination des bouchers, des charcutiers et de la restauration professionnelle, La Bovida. Elle avait jusqu'à présent une gestion commerciale et une gestion d'entrepôt best of breed. Et quand elle créait un article en gestion commerciale et qu'elle voulait ensuite communiquer la vente du nouvel article à la gestion d'entrepôt, une fois sur 100, ça plantait. Ce n'était pas reconnu parce que ça n'avait pas été initialisé du côté gestion d'entrepôt. Et des décalages dans les stocks s'en suivaient. En fait, chaque progiciel aurait très bien fonctionné tout seul. Mais la communication entre les deux était trop complexe. L'ERP a offert des solutions du même niveau sans les problèmes de communication. Par ailleurs, par rapport aux bases de données uniques des ERP, je voudrais aussi souligner l'autre avantage qu'elles offrent qui est de permettre une extraction aisée des informations dans un coin ou l'autre de l'ERP pour les utilisateurs. En logistique, il traite des ordres de livraison. C'est plus facile à faire que lorsqu'on a des bases de données différentes.

**Bertrand Le Bourgeois, Oracle** - Il y a quand même des domaines fonctionnels où les best of breed auront toujours leur sens. Par exemple, la gestion du transport international, où la réglementation douanière change souvent. C'est en effet trop pointu pour un ERP. Mais de manière générale, les ERP se sont suffisamment enrichis fonctionnellement pour pouvoir venir talonner les

best of breed. Dans notre dernière version d'Oracle E-business suite par exemple, il y avait un millier de nouvelles fonctionnalités ! Dont une grande partie sur la Supply Chain, d'ailleurs. La différence se fait sur la simplicité et la rapidité de mise en œuvre. Car les entreprises ouvrent toujours de nouvelles filiales dans le monde et de plus en plus vite. Il en est ainsi d'Ateq, le fournisseur de tests d'étanchéité pour l'automobile dont on a parlé plus haut, ou chez Vinci Energie qui ouvre une dizaine de nouvelles filiales chaque mois. La PME automobile américaine Lydall, a ainsi pu démarrer une usine à Nantes et avoir un système d'information complet au bout de 3 mois.

**Pierre-Yves Minarro, Lawson Software** - Dans les données, il faut aussi parler de qualité. Chez les fournisseurs des collectivités locales par exemple qui peuvent avoir des systèmes d'information hétérogènes, on va trouver le nom de Conseil Général du 92 de « CG 92 » dans la gestion commerciale, de « Conseil Général des Hauts-de-Seine » dans la comptabilité, etc. Parce que le client est enregistré de manière différente par chaque service Or, gérer un client sous des dénominations différentes, c'est impossible. Il faut donc nettoyer les données. Avec l'ERP, le client n'est enregistré qu'une fois, sous un seul nom.

**Amor Bekrar, IFS** - Oui, le best of breed n'est pas mort. Il y aura toujours un marché pour le best of breed. En France des Infolog, des Hardis ont leur part du gâteau... Mais les spécialistes sont en général positionnés sur un marché très local,



Gilles Serpry de QAD « La capacité à déployer rapidement les solutions est essentielle ».

alors que les ERP interviennent de manière plus internationale.

**S.L.** - *Bien sûr le coût de la licence de l'ERP varie en fonction de l'étendue fonctionnelle demandée et du nombre de sites installés notamment, néanmoins, pouvez-vous donner une idée de son prix ?*

**Gilles Serpry, QAD** - Le coût moyen de l'ERP complet (3 domaines couverts) est de 235 000 euros et le double avec les services. Soit environ 2 750 euros de licence par utilisateur. Et environ 200 jours pour la mise en œuvre. Si l'on veut ajouter le WMS AIM, on comptera 80 euros par utilisateur. Pour l'APS Production Scheduler, on sera à 920 euros de plus par utilisateur gestionnaire.

**Rodolphe Dillenseger, chef de produits Microsoft Dynamics AX, Microsoft** - Pour Microsoft Dynamics AX, il faut compter 2 500 euros par utilisateur en moyenne et 2 000 euros pour NAV. Un prix que l'on dou-

ble pour les services. Les délais de mise en œuvre sont compris entre 6 mois et 9 mois. Le WMS et le TMS venant de Manhattan Associates sont à 600 euros en plus par utilisateur. L'APS de TXT e-Solutions est à 1500 euros en plus par utilisateur.

**Amor Bekrar, IFS** - L'ERP complet est accessible à partir de 2 000 euros par utilisateur. Plus, un euro de services pour un euro de licence. Soit 4 000 euros par utilisateur. Pour l'APS en plus de l'ERP, on rajoutera 300 euros par utilisateur ayant déjà l'ERP, et 2 000 euros par utilisateur s'il faut tout installer. Il faudra compter 30 à 40 jours de délais de mise en œuvre.

**Bertrand Le Bourgeois, Oracle** - Je n'ai pas le droit de communiquer de chiffres.

**Pierre-Yves Minarro, Lawson Software** - L'ERP complet est à environ 2 000 euros par utilisateur. Dont 400 euros pour le WMS, le TMS et l'APS. Les délais d'implantation oscillent entre 100 et 700 jours pour l'ERP et entre 30 et 40 jours pour les 3 modules de SCM dans l'ERP.

**Eric Hébert, IBS** - Le coût de l'ERP s'élève à environ 85 000 euros, soit 2 000 euros par utilisateur pour 3 domaines d'activité couverts comme la production ou la comptabilité. Soit 4 000 euros si le coût de mise en œuvre est inclus, pour 100 jours. Si on ajoute l'APS à l'ERP par exemple, on comptera 20 000 euros de plus soit 500 euros par utilisateur et 35 jours d'implantation environ.

**Magali Mouzard**





## OFFRE EXCLUSIVE

Abonnez-vous  
2 ans  
20 numéros

130 € TTC

ou 1 an, 10 numéros  
85 € soit  
15 % de réduction

JUSQU'À  
**35%**  
DE RÉDUCTION

## Bulletin d'abonnement

à renvoyer à

Stratégie Logistique - Service Abonnements - 12-14 rue Médéric - 75815 Paris Cedex 17

Je choisis de m'abonner à **Stratégie Logistique** pour :

- 2 ans** (18 numéros) pour **130 € TTC\*** soit **35 % de réduction**
- 1 an** (9 numéros) pour **85 € TTC\*** soit **15 % de réduction**

Votre abonnement comprend l'accès réservé sur le site  
**www.strategielogistique.com**

Société \_\_\_\_\_

M  Mme  Mlle

Nom \_\_\_\_\_

Prénom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Code postal \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_

Tél. \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

Siret \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Code Naf \_\_\_\_\_

(indispensable pour recevoir votre code d'accès à [www.strategielogistique.com](http://www.strategielogistique.com))

Je souhaite recevoir des informations du Groupe GISI

Oui  Non et de ses partenaires  Oui  Non

Date et signature

### Règlement

- Ci-joint mon chèque à l'ordre de **Stratégie Logistique**  
(merci de m'envoyer une facture acquittée )
- Je préfère régler à réception de facture

\* TVA 2,10 %. Offre valable en France métropolitaine jusqu'au 31 décembre 2006

Informatique et libertés - Les informations demandées sont indispensables au traitement de votre abonnement. Conformément aux lois informatique et libertés du 06/01/1978 et LCEN du 22/06/2004, vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier et vous opposer à leur transmission éventuelle en écrivant au Service Abonnements. L'imputation des frais d'abonnement au budget de formation permanente de votre entreprise est possible sous réserve des conditions édictées par la circulaire 471 du 17/08/1989 dont, sur demande, une copie peut être mise à votre disposition.

**Stratégie  
LOGISTIQUE**

LE MAGAZINE  
EUROPÉEN DU  
SUPPLY CHAIN  
MANAGEMENT

12-14, rue Médéric - 75815 Paris Cedex 17  
Tél. 01 56 79 41 00 - Fax rédaction 01 56 79 43 75  
Site internet : [www.strategielogistique.com](http://www.strategielogistique.com)

#### Groupe Industrie Services Info

Président Directeur général : Philippe Santini  
Editeur : Hervé Barroin

Pour joindre votre correspondant, composez 01 56 79  
suivi des quatre chiffres entre parenthèses indiqués après chaque nom  
Pour leur adresser un e-mail, taper l'initiale du prénom, le nom  
puis @gisi.fr (exemple : jdupont@gisi.fr)

#### Rédaction

Rédacteur en chef : Henri Saporta (44 06)  
Rédacteur en chef adjoint : Gilles Solard (42 26)  
Chef de rubrique : Olivier Cognasse (96 33)  
Chef de rubrique : Luisa Manzella (96 27)  
Chef de rubrique : Magali Mouzard (96 31)  
A participé à la rédaction : Sylvie Druart (96 29)

#### Réalisation

Directeur des réalisations : Erick Berger (43 19)  
Maquette : Studio Claudette Belliard

#### Commercial

Fax 01 56 79 42 44

Directeur délégué : Marc Davisseau (41 64)  
Directrice commerciale Industrie : Béatrice Allegre (41 61)  
Directeur de clientèle : Christian Blin (96 25)  
Région : Sylvain Pannetier (04 72 75 77 22)  
Assistante : Nathalie Chasles (41 66)

#### Marketing

Directrice : Catherine Goudounèche (43 69)  
Responsable : Bérandère Termisien (42 94)

#### Conférences et événements

Directrice : Caroline Noury (43 58)  
Responsable des conférences : Anne-Carole Barbarin (96 14)

#### Administration/Gestion Fax 01 56 79 43 04

Directeur administratif et financier : Rachel Langguth (41 38)  
Responsable juridique : Odile Giraud (39 05)  
Directeur des ressources humaines : Frédéric Sibille (96 07)

#### Technique/Production

Directeur : Eric Faure  
Fabrication : Benoît Carlier (responsable) (43 70)  
Informatique : Léo Nehaïssi (responsable) (41 50)  
Internet : Nathalie Merceron (responsable) (96 15)  
Services généraux : Jean-Pierre David (responsable) (44 31)

#### Annonces classées

Fax 01 56 79 43 08

Michel Stein (44 29), Marie-France Verspan (41 58)

#### Diffusion/Abonnements/Éditions

Directeur de la diffusion et de la promotion : Bénédicte Hartog (41 26)  
Directeur des abonnements : Patricia Rosso (43 87)  
Directeur des éditions : Annie Zarrati (39 41)  
Directeur base de données marketing : Pablo Fourcat (96 06)  
Responsable de la diffusion : Bénédicte Bedoussac (43 44)  
Service Clients : 41 29 ou 41 33  
Vente en nombre/ventes grands comptes : 41 26 ou 43 87

#### Tarifs abonnements France (TVA 2,1 % incluse)

1 an : 11 numéros + accès Web : 100 € TTC  
Étudiants/Demandeurs d'emploi : 55 € TTC sur justificatif

Etranger : nous consulter

Règlement à l'ordre de **Stratégie Logistique**

Pour la CEE, préciser le numéro de TVA intracommunautaire

Librairie (vente des numéros déjà parus et des Annuaires) : 42 88  
Annuaire (TVA 19,6 % incluse)

Le guide de la manutention et de la logistique : 54 € TTC

**Stratégie Logistique** est édité par Groupe Industrie Services Info

Principal actionnaire : Aproxia GUN

SA au capital de 1 057 080 € - 309.395.820 RCS Paris

Siège social : 12-14, rue Médéric - 75815 Paris Cedex 17

Directeur de la publication : Philippe Santini

Commission paritaire : 1105 T 77924 - ISSN 1249-2965

Photogravure : Baccara Numérique

Imprimé en France : Kapp Lahure Jombart

Z.I. N°1 - 27000 Evreux

#### Dépôt légal à parution

Les noms, prénoms et adresses de nos abonnés sont communiqués à nos services internes et aux organismes liés contractuellement avec le Groupe Industrie Services Info. En cas d'opposition motivée, la communication sera limitée aux obligations découlant de l'abonnement. Les informations pourront faire l'objet d'un droit d'accès ou de rectification dans le cadre légal. La direction se réserve le droit de refuser toute insertion sans avoir à justifier sa décision.



Nous remercions la revue italienne pour son partenariat  
**il GIORNALE della LOGISTICA**

GRUPE INDUSTRIE SERVICES INFO