|  |  |
| --- | --- |
| 1. **NOM de l'éditeur**
 | **TRANSPOREON**  |
| 1. Appartenance à un groupe
 | Transporeon Group |
| 1. Pays d'origine de la société et date de création
 | Allemagne (2000)  |
| 1. CA et effectif global 2018
 | Environ 70 M€600 salariés dans le monde. |
| 1. CA et effectif France 2018
 | une vingtaine de salariés en France d'ici fin 2018 (mais le groupe étant global ce nombre n'est pas significatif de l'activité en France) |
| 1. Nb de sites équipés du TMS

- en France- dans le monde | + de 100 clients de différentes branches/industries+ de 1.200 en Europe ; + de 50 pour Afrique, Asie, Océanie ; et + de 100 aux Amériques |
| 1. **Trois** **principales** références utilisant le TMS (en France si possible, nom du client, secteur d’activité)
 | - Saint Gobain- Borealis- Polyrey |
| 1. **Trois** **dernières** références (en France si possible, nom du client, secteur d'activité)

- Précisez s’il s’agit d’un mode Saas | CDiscount, Auchan, AlkernLeader européen du marché en SaaS  |
| 1. Principaux secteurs d’activités de la base installée
 | Chimie, bois/papier, FMCG, automobile, construction, acier & retail |
| 1. **NOM de la solution TMS**
 | **Transporeon, Mercareon et TiContract**(les 3 principaux modules de la plateforme) |
| 1. Solution intégrée à une suite plus vaste ? (O/N)

- Si oui, quels sont les autres modules (nom + fonction) ? | Ensemble de solutions de bout en bout de la chaîne d'approvisionnement comprenant la planification globale comme les appels d'offres à long terme, la planification tactique avec gestion du fret et des tarifs pour plusieurs modes de transport, la planification opérationnelle comme la mise aux enchères avec et sans le transporteur pré-affecté, la gestion des créneaux horaires, le suivi et la traçabilité du transport avec des services de mobilité, les systèmes télématiques et la gestion de flotte terminant finalement le processus avec la facturation et la gestion des performances . En plus de ces fonctionnalités, la plateforme inclut un ensemble de services à valeur ajoutée comprenant : mises à jour (cycle de 6 semaines), support étendu aux utilisateurs aussi bien coté clients que transporteurs, reportings et KPI automatiques ... |
| 1. Le TMS s’adresse-t-il en priorité :

- aux chargeurs ? (O/N)- aux transporteurs ? (O/N)- aux commissionnaires ? (O/N)- autres, précisez | Oui, le chargeur choisit la solution à implémenterOui, en tant que prestataires sélectionnés par le clientNon- |
| 1. Quels modes le TMS couvre-t-il :

- routier ? (O/N)- aérien ? (O/N)- maritime ? (O/N)- fluvial ? (O/N)- ferroviaire ? (O/N)- multimodal (O/N)? (Précisez les modes SVP)- autres ? | OuiOuiOuiOuiOui Oui (tous modes)- |
| 1. Le TMS intègre-t-il un module de conception de réseau ? (O/N)
 | Oui, avec le partenaire Llamasoft |
| - Si oui, quel type de réseau ? (Régional, européen, multimodal, ou autre) | Tous |
| 1. Le TMS intègre-t-il en standard de la cartographie ?

- Si oui, avez-vous un partenaire sur le sujet ? | OuiPTV, PC Miler |
| 1. Le TMS dispose-t-il en standard d’un module d’achat de transport ? (O/N)

Si oui, quelles fonctions propose-t-il :- gestion d'appels d’offres ? (O/N) | Oui, voir les fonctionnalités des différents modulesTIContract est l'outil de Tendering, pour l'achat stratégique de services de transport. Il aide les décideurs à optimiser leurs processus d'achat et la gestion de leurs budgets transport, y compris via l'accès à un pool mondial de 65.000 transporteurs. L'intégration des données historiques du client sur Transporeon permet le calcul de scénarios budgétaires sur la base des quantités actuelles/historiques. |
| - achats spot ? (O/N) | Oui : L'attribution de transport "Best Carrier" (BC) permet de recevoir des offres de transporteurs agréés pour un transport spécifique. Le client peut proposer un transport à un groupe défini de transporteurs, voire à tous les transporteurs qui lui sont connectés via Transporeon.  |
| - notation fournisseurs ? (O/N)- autres (O/N)Si non, avez-vous un partenaire sur le sujet ? | OuiOui, dont l'affectation de transport "No-Touch Order", en automatique sur la base de règles définies à l'aide du module Transporeon "Automatic Carrier Allocation" et/ou "Automatic Pricing".- |
| 1. Le TMS gère-t-il :

- la planification du transport ? (O/N) | OuiOui : optimisation via le partenariat avec PTV, plusieurs expéditions LTL peuvant être combinées dans un seul camion assurant le meilleur scénario selon les critères définis par le client (chemin le plus rapide / le moins cher en tenant compte des contraintes du transporteur ou de la porte d'embarquement, des délais de livraison, etc. |
| - l’ordonnancement quotidien ? (O/N) | Oui : attribution manuelle des chargements possible, et le client peut donner la possibilité de combinaison LTL à ses transporteursPossibilité d'une double approche pour la consolidation et l'optimisation de la charge opérationnelle. Le chargeur a la possibilité d'assigner la charge à un transporteur spécifique ou de la modifier avant son assignation. La deuxième approche concerne des exigences de planification et d'optimisation plus complexes, comme la visualisation de la construction de la charge, y compris des données de base complexes pour le chargement de transports/produits/matériaux spécifiques, etc. |
| - le suivi temps réel de l’exécution des ordres de transport ? (O/N) | Oui, via le module Transporeon Tracking & Visibility. Les événements suivis peuvent être reliés à des codes ECTA spécifiques si l'expéditeur le demande. Les statuts sont définis par le transporteur et transférés à l'expéditeur. Le nombre de statuts peut être défini par l'expéditeur. Il peut ainsi choisir parmi une série de statuts possibles. L'activation des statuts peut être définie au niveau du transport, de la livraison ou du poste. Chaque statut placé par le transporteur sera disponible pour l'expéditeur dans les Statistiques. |
|  |  |
| - autre point à souligner… | - |
| 1. Le TMS optimise-t-il :
 |  |
| - les tournées de collecte/distribution ? (O/N) | Oui : Le système prend les livraisons (par exemple via une interface SAP) comme entrée et les optimise dans les transports. L'optimisation est basée sur le calcul de distance, les restrictions de temps, les contraintes de capacité, le type de camion requis, l'optimisation des coûts, etc.). Possibilité d'optimiser à l'aide de scénarios multi-pick et multi-drop. Fonctionnalité de planification manuelle pour les transporteurs ayant la possibilité de regrouper les envois LTL via un seul camion.Autre option : la visualisation du regroupement optimisé des charges, y compris les données de base complexes pour le chargement de transports/produits/matériaux spécifiques, etc.  |
| - les tournées de livraison aux particuliers ? (O/N) | Non |
| - la gestion des quais ? (O/N)- les prises de RDV avec les transporteurs ? (O/N)- autres | Oui, via le module Dock Scheduling (ou Time-Slot-Management) qui permet à chaque site du client de définir sa propre capacité de chargement/déchargement pour les flux entrants et sortants. Le tout étant visible pour les parties concernées. Ce module Dock Scheduling peut être utilisé par toutes les parties impliquées dans le processus Oui : Système de gestion des tranches horaires couvrant également les fonctionnalités de gestion des dépôts. |
| 1. Le TMS propose-t-il un outil d’optimisation du chargement ? (O/N)

- Si oui, avez-vous un partenaire sur le sujet ? | Oui, en 3D via un partenariat avec Ortec (optimisation du chargement des caisses, de la construction de palettes, de l'espace du véhicule) |
| 1. Le TMS dispose-t-il en propre d’une version

- pour système embarqué ? (O/N)- en application smartphone ? (O/N)Si non, précisez un éventuel partenaire privilégié | Oui, le partenaire exclusif Sixfold ayant déjà permis la mise en place d'un grand nombre de systèmes télématiques - TomTom, FleetBoard, Scania, Schmitz CargoBull, Dynafleet, Trimble, Transics, vehco, etc.Oui- |
| 1. Le TMS permet-il une traçabilité temps réel :

- des marchandises ? (O/N) | Oui, via le module Tracking & Visibility. La position actuelle, l'ETA, les messages d'état sont fournis à l'expéditeur, qui peut définir le nombre de messages d'état |
| - des remorques/conteneurs ? (O/N) | Oui, via le module Tracking & Visibility si un système télématique est installé dans la remorque et/ou les informations sont mises à disposition dans le TMS du transporteur |
| - des véhicules/moyens de transport ? (O/N) | Oui |
| - du traitement des ordres de transport ? (O/N)- autres ? | Oui, les messages de statut peuvent être utilisés pour documenter le traitement des ordres de transport- |
| Avez-vous un partenaire sur le sujet ? | Sixfold comme fournisseur exclusif de télématique  |
| 1. Le TMS gère-t-il en standard des alertes et des événements en temps réel ? (O/N)

- Si oui, donnez des exemples d'alertes | Oui- Processus d'attribution (ex : transporteur a accepté/refusé le transport)- Réservation d'un créneau horaire- Événements chez le client (non-conformité de l'équipement, arrivée tardive du transporteur, etc.)- Événements pendant l'exécution du transport (ex : embouteillage, arrivée tardive) |
| 1. Le TMS produit-il en standard (ou via un partenaire à préciser) les documents de transport suivants ?

 - déclaration douanes (O/N)  | Lorsque Tracking & Visibility est utilisé, il permet la création automatique de bons de livraison contenant toutes les étapes du processus d'expédition comme par exemple la signature électronique, les photos, etc, avec la possibilité de joindre différents documents pour le transporteur ou le chargeur.Les documents joints seront visibles à la fois pour le transporteur et l'expéditeur et stockés sur la plateforme Transporeon pendant 10 ans |
| - lettres de voiture électronique eCMR (O/N) | En cours d'approbation concernant l'eCMR au Benelux. La France et les autres pays suivront. |
| 1. Le TMS gère-t-il en propre :

- la pré-facturation fournisseurs ? (O/N)- le rapprochement automatique de factures (O/N)- la facturation clients ? (O/N)- le suivi du paiement ? (O/N)- autre ? | OuiOuiNonNonContrôle de factureLe module de facturation, utilisé en combinaison avec la gestion des tarifs, peut être utilisé soit pour lancer un processus d'auto-facturation, soit pour soutenir la compensation des factures par le biais d'un contrôle entièrement automatisé des factures. |
| 1. De quels outils d’analyse décisionnelle le TMS dispose-t-il en standard (ou via un partenaire à préciser) ?
 | KPI relatifs à l'affectation du transport, à la réservation des créneaux horaires et à l'exécution du transport. Ces rapports contiennent toutes les données traitées sur la plate-forme pour l'année en cours et les 3 dernières années.Le client peut accéder à un tableau de bord personnalisé qui affiche en temps réel les KPI demandés. Il peut aussi décider d'un tableau de bord particulier (module Reporting). |
| 1. Le TMS dispose-t-il d’un calculateur des émissions de CO2 ?
 | Oui, via PTV pour le calcul du CO2 en Europe |
| 1. Quels principaux indicateurs de performance sont suivis en standard ? L’utilisateur peut-il aisément créer ses propres ratios de suivi ? (O/N)
 |  |
| Indicateurs de performance relatifs à l'affectation du transport, à la réservation des créneaux horaires et à l'exécution du transport. En raison du grand nombre de champs possibles, outre les états d'indicateurs de performance clé disponibles, le client peut déterminer des critères spécifiques - c'est-à-dire des champs spécifiques liés à un événement (retard par transporteur, par semaine, par quai comme différence entre l'arrivée réelle du transporteur et le créneau réservé). Par ailleurs, accès à une section de tableaux de bord personnalisés qui affiche en temps réel les indicateurs de performance clés demandés.  |
| 1. Le TMS est-il disponible en mode Saas ? (O/N)

- Voire est-il uniquement en mode Saas ? (O/N) - Coût de location à partir de… | OuiOuiNon, licences pour les utilisateurs actifs du client (gratuit pour les utilisateurs du transporteur) : 50 EUR par utilisateur actif et par mois ; La visualisation seule est gratuite pour les utilisateurs- Coûts de maintenance : inclus (sauf développement spécifique)- Cout de support et service : Inclus |
| 1. Coût de licence classique à partir de…
 | NA |
| 1. R.O.I. moyen d'un projet ?
 | env. 6 moisEn moyenne, économies ou réduction des coûts sur les dépenses de transport constatées entre 5 % et 10 %. |
| 1. Quels sont vos partenaires clés, et sur quels sujets ? (Cartographie, optimisation de tournées, appels d'offres, traçabilité, informatique embarquée, etc.)

Par ailleurs, avez-vous des accords avec des :- bourses de fret- plateformes collaboratives orientées chargeurs | Depuis 2016, TPG Capital est l'actionnaire majoritaire de Transporeon et soutient sa stratégie.En outre, les produits des partenaires sont inclus/embarqués dans le TMS :- PTV : Codage géographique, affichage cartographique, calcul de distance, calcul de C02 - PC Miler ALK : Calcul de distance - SMC3 : Gestion des tarifs, moteur d'optimisation.- Sixfold : Partenaire télématique- Interxion : Centre de données / hôte- Ortec : Conception et optimisation de la chargeNonOui |
| 1. L'entreprise assure-t-elle des activités de conseil Transport ?

- Si oui, sur quels types de sujets ? | Oui, via 3 équipes : - Professional Services : 62 personnes chargées de la mise en place des nouveaux client sur la plateforme - Business Consulting (10 personnes) : conseil et avant-vente auprès des futurs clients- Tendering : consultants accompagnant le client dans la mise en place de sa stratégie d’achat |
| 1. De quand date la dernière version du TMS ?

Quelles en étaient les nouvelles fonctionnalités ? | Cycle de mise à jour de 6 semaines, pour intégrer les nouvelles fonctionnalités |
| 1. Quels éléments ont marqué l'année écoulée pour la société ? (rachat, partenariat, innovation, etc.)
 | - Partenariat avec Sixfold- Renforcement de Transporeon en France, en Asie et aux US |
| 1. Quelle est votre roadmap en cours quant à l'évolution du TMS ?
 | R&D en cour sur les sujets de prédictivité et de traitement des données disponibles afin d’aider les clients à trouver des capacités de transport.De nouveaux modules et fonctionnalités autour de ces 2 thèmes seront prochainement annoncés.En parallèle, Transporeon évoque avec ces clients l’extension horizontale de la collaboration entre ses clients afin de créer des synergies nouvelles et réduire les km à vide. |
| 1. **Trois** principaux points forts de la solution
 | - Plus grand réseau connecté de clients et de transporteurs proposant un service de support global (plus de 65.000 opérateurs, plus de 1.300 expéditeurs, et un réseau de partenaires sélectionnés)- Structure mondiale de support et de services(plate-forme, support et help desks disponibles en 22 langues, centres de support à travers les fuseaux horaires et les zones géographiques aux Etats-Unis, en Allemagne, Pologne, Italie, France, Benelux et Singapour)- Capacité à délivrer un ROI rapide :- Interfaces standard (ERP du marché, EDI et web) |