



Candidat les ROIS DE LA SUPPLY CHAIN 2010

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	BRIDGESTONE
Secteur d'activité	Fabricant de pneumatiques
Chiffre d'affaires annuel	19 Md \$ (Monde)
Effectif	>100.000 employés dans le monde (12.000 employés en Europe)
Nom et fonction du représentant	European Transport Contract Manager.
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire (qui a fourni tout ou partie de la solution)	TRANSPOREON E-sourcing (Subsidiary of TRANSPOREON E-Logistics)
Nom du représentant	Monsieur Jérôme GABALDE – Directeur des Ventes France.
PROJET réalisé en 2008	
1. Problématique de BRIDGESTONE	Temps de création des appels d'offres long et fastidieux, analyse longue, temps de traitement et retraitement administratif (flux de questions, réponses, mise à niveau des réponses dans le format, relance, suivi, saturation des boîtes mail...)
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	Utilisation de TICONTRACT. Plate-forme web hébergée localement au siège de l'entreprise TRANSPOREON. Accès des utilisateurs BRIDGESTONE par identifiant et mot de passe sécurisé. SAV ou Customer service inclus dans la licence (entre 8h et 18h tous les jours) pour les prestataires et le client. L'outil permet de créer en quelques minutes des appels d'offres simples ou complexes par téléchargement de matrices existantes ou création de nouveaux supports en son sein. Il s'agit d'un outil de e-sourcing complet depuis la présélection jusqu'au contrat.
3. Objectif	Optimiser la gestion administrative et financière des appels d'offres. Améliorer le retour sur investissement.
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	TICONTRACT ne nécessite pas d'interface. Le système est directement opérationnel et utilisable par le client dans la dernière version de l'outil : les améliorations techniques continues sont accessibles à tous les clients. L'outil se compose de : Une base de données (10 000 prestataires logistiques). Un filtre de compétences existe et permet de créer des familles. Un module RFI ou de présélection permet de lancer un appel à candidature dans le cadre d'un appel d'offres complété par des annexes ou un questionnaire de compétences scolarisé. Le module de création d'appel d'offres permet d'inviter en ligne des prestataires choisis, à répondre à un dossier plus ou moins complexe constitué d'annexes et de matrices quanti et quali. De son côté Bridgestone peut alimenter en données l'outil afin de calculer son budget et niveau de service actuel (délai, capacité, combinaisons...) avec ceux proposés par les nouvelles offres reçues dans différentes combinaisons. Bridgestone a pu créer différents scénarii d'affectation et décider des attributions automatiquement incrémentées sur un contrat type prêt à être envoyé. L'intérêt était aussi de pouvoir tout réaliser à partir de la plate-forme web (invitation, relance, contrôle, lecture, simulation, questions, réponses, annexes, commentaires...)
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	L'application est utilisable depuis n'importe quelle connexion internet nomade ou fixe. Elle peut donc être utilisée partout dans le monde. Ses capacités sont illimitées et la disponibilité de l'outil en 10 langues est un atout pour une entreprise comme Bridgestone (multi sites, multi pays, fournisseurs multi nationalités). Notre client avait pour cahier des charges dans cet appel d'offres : 12 sites de départ (Espagne, France, IT, PL, FI). Destinations : 800 points livrés. 13 000 lignes de cotation.
6. Date de mise en œuvre	Juin 2009
7. Durée de la mise en	Outil immédiatement opérationnel. Création de l'environnement de l'appel d'offres par

place	Bridgestone. Analyse réalisée par Bridgestone. TICONTRACT assure une formation et un soutien en ligne (conférence web) pour former et accompagner le client en continu. Signatures des nouveaux contrats logistiques pour décembre 2009 et démarrage opérationnel en janvier 2010.
8. Nombre d'utilisateurs concernés	Actuellement 7 utilisateurs enregistrés sur le compte Bridgestone. Environ 100 prestataires invités à répondre à l'appel d'offres.
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	Gérer les différences de format de données des différents prestataires et les erreurs de saisies > le temps de retraitement des réponses a quasiment disparu grâce au paramétrage de l'outil sur des formats de réponses imposés ou contrôlés automatiquement. Gérer les simulations de budget, le filtrage des réponses, la communication avec les prestataires invités > l'Analyse fastidieuse des résultats et la lourdeur des données à traiter, a laissé place à un système flexible et ludique permettant par ex. la modification des paramètres de scoring en cours d'appel d'offres ou après, la possibilité de modifier instantanément des données de l'appel d'offres en cours et d'alerter immédiatement les invités... Les fonctionnalités administratives et techniques de l'outil apportent une sérénité dans le processus de l'appel d'offres.
10. Résultats obtenus (qualitatifs <u>et</u> quantitatifs)	Gain de temps immédiat sur la partie administrative (choix des prestataires, relevé des coordonnées, envoi des dossiers, pointage, relance...) L'outil a aidé dans la phase amont RFI à traiter 330 questions envoyées à plus de 100 prestataires sur la partie qualitative, normes, savoir faire et capacité. En quelques clics la lecture des résultats et la sélection des prestataires a été possible. Dans la phase appels d'offres et analyse financière, l'outil permet rapidement d'élaborer des scénarii d'affectation. Il aide à décider des attributions en fonction de critères financiers et qualitatifs grâce à son moteur de simulations complexes.
11. R.O.I. estimé	Gains de 15 à 20% en brut. En final 6% après prise en compte des allocations et des éléments qualitatifs. Gain de temps administratif déjà ressenti au premier appel d'offres. Bridgestone en attend encore plus lors du deuxième à venir car les utilisateurs Bridgestone maîtrisent l'outil parfaitement à présent.
12. Perspectives d'évolution	Possibilité d'utilisation de l'outil sur l'appel d'offres mondial maritime et routier au premier semestre 2010 et les suivants sur d'autres types de flux (inter usines, local...)
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	Utilisation de l'internet : Rapidité, accessibilité pour l'ensemble des collaborateurs sans interface complexe à implémenter. Utilisation dans d'autres pays (accès et lecture en 10 langues). C'est un outil participatif et convivial. Immédiatement opérationnel il répond à tous les besoins d'une entreprise industrielle souhaitant faire un appel d'offres. Par ailleurs l'outil est simple d'utilisation et intuitif.
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	Réduction du personnel dédié à l'appel d'offres. Temps de décision et de lecture/analyse extrêmement réduit. Réduction des coûts de distribution, réactivité et réajustement décisionnel amplifiés. Soutiens en phase de négociation (écran ouvert). Disponibilité des informations immédiate à tous et partout.
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	Moins de papier (l'électronique a remplacé les dossiers papiers). Moins d'énergie liée au travail administratif. Le questionnaire de présélection complexe a permis de prendre en compte les contraintes environnementales dans le processus de sélection (notamment normes EURO 4 et 5, contrôle et politique sur la réduction des émissions de CO2...). La capacité à confronter et analyser une quantité d'offres plus importantes a permis à Bridgestone de trouver de nouveaux prestataires et de remettre en cause ses schémas de distribution. En cohérence avec les objectifs financiers et environnementaux : Bridgestone a fait entrer de nouveaux prestataires (20% des nouveaux contrats). De nouveaux schémas d'attribution ont remis en cause les plans de transport : Mise en place de triangulaires, combinaisons multi modales, rechargement des véhicules une fois déchargés... Bridgestone a ainsi cumulé gains financiers et impacts environnementaux positifs grâce à la réduction du nombre de kilomètres à vide des prestataires.