

Projet NOSCIFEL

LOT 2

Compte-rendu de la réunion avec La société EffiSYS

Version F2

2

Date: *vendredi 20 juillet, 2012, 9h-15h*

Version du document	F 2	<i>P – proposition PV – proposition validée F – final</i>
Auteur(s):	Guy Doumeingts, Tatiana Graindorge	
Version-Revision	04	

Participants :

- Martin Querleu, Société EffiSYS, Président
- Stéphane Roger, Société EffiSYS, Responsable R&D
- Guy Doumeingts, Consultant International,
- Tatiana Graindorge, Ingénieur Recherche, IMS/EIGSI

Ordre du jour :

- ✓ Objectifs de la réunion
- ✓ Objectifs du LOT 2
- ✓ Méthodes de travail
- ✓ Les activités d'EffiSYS
- ✓ Les besoins d'EffiSYS dans le projet Noscifel,
- ✓ Prochains travaux
- ✓ Conclusion sur la réunion

Objectifs de la réunion (Guy Doumeingts)

- Préciser les objectifs du LOT 2
- Comprendre les problématiques Service Transport rencontrés par EffiSYS ou par ses clients
- Définir les concepts de modélisation du service transport dans le cas EffiSYS
- Préparer la collecte des informations pour modéliser les types de transport traités par EffiSYS

Objectifs du LOT 2 (Guy Doumeingts)

- Développer des modèles, méthodes et outils logiciels pour les entreprises clientes des plates-formes Normafret Services et NOSCIFEL afin d'implémenter les fonctions interopérables entre les acteurs de la chaîne logistique.
- Développer une méthode descriptive du système Transport et de ses relations avec l'environnement avec les processus internes et/ou externes,

- Déterminer la structure de pilotage des processus, supportant la détermination des indicateurs de performances
- Elaborer les spécifications permettant de relier le pilotage de ces processus au système d'information existant indépendamment ou non de la plate-forme intégratrice de service,
- Développer une méthode opérationnelle de spécification, de développement et d'implantation des connecteurs paramétrables et du système d'information correspondant
- Développer un connecteur MDI/SOA (interopérabilité entre les applications informatiques) pouvant également être utilisé par la plate-forme NOSCIFEL.
- Elaborer une méthode de transfert de connaissances sur l'interopérabilité des systèmes d'information en particulier au niveau du pilotage des connecteurs et sur l'utilisation des normes d'échanges de données normalisées.

Méthodes de travail *(Guy Doumeingts)*

- Successions de présentations et de discussions
- Utiliser des exemples concrets fournis par EffiSYS
- Montrer des exemples de modélisations dans d'autres domaines

Les activités d'EFFISYS et les activités des clients *(Martin Querleu)*

La société EffiSYS est un éditeur de logiciel. Elle a été créée en 2005, pour répondre aux besoins des logisticiens travaillant pour des comptes tiers et des marchands. Le nom du logiciel est « effitr@ce ». L'objectif était de développer un produit « Full Web », c'est à dire logiciel créé spécialement pour le web et non une surcouche d'un logiciel existant. Cette solution permet une communication temps réel entre les acteurs.

La figure 1 représente les échanges physiques qui peuvent être gérés par effitr@ce: un chargeur ¹(grossiste, centrale magasin, donneur d'ordres), un entrepôt externalisé, un client du chargeur.

¹ Selon la définition de l'AUTF (Association des Utilisateurs de Transport et de Fret), « un chargeur est tout industriel, commerçant ou distributeur qui confie directement ou indirectement l'acheminement de ses marchandises à un transporteur, quels que soient le mode et le moyen utilisés ».

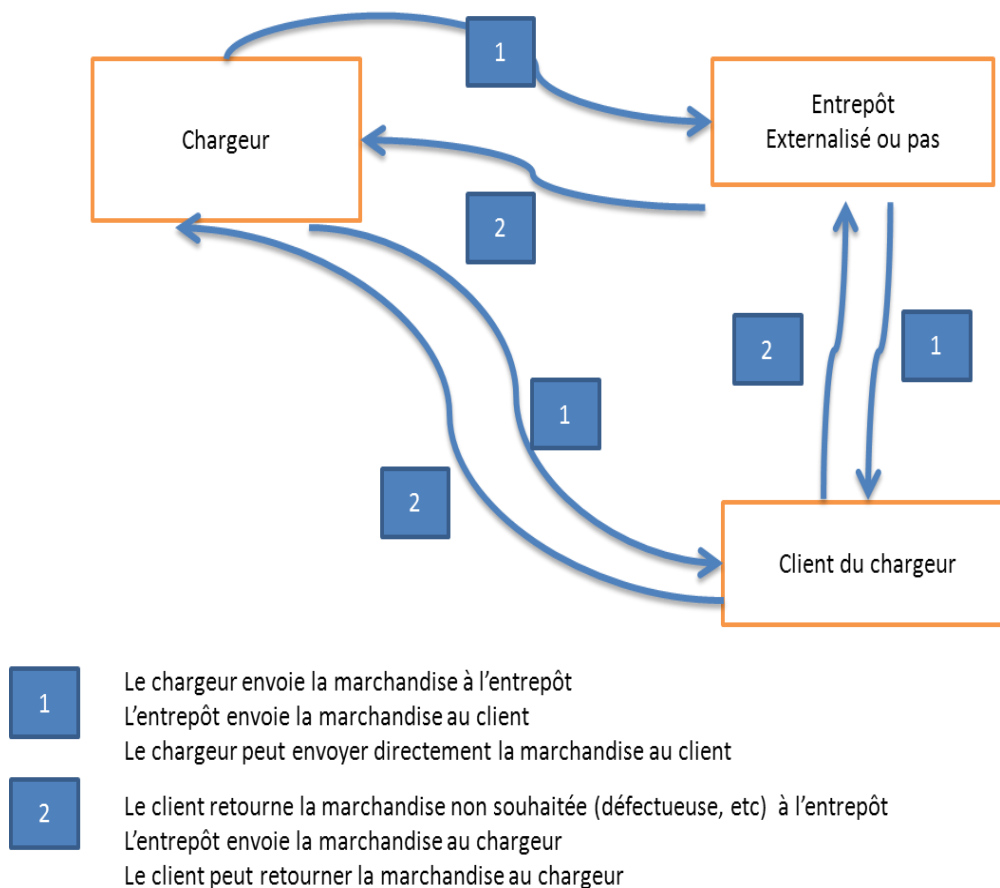


Figure 1 : Flux physiques

Effitr@ce collecte les informations entre les acteurs (chargeur, entrepôt et transporteur) et intervient dans le processus de gestion de l'entrepôt (WMS : Warehouse Management System) : approvisionner, stocker, préparer les commandes, expédier et facturer les articles commandés.

A titre d'exemple, la figure 2 décrit d'une façon générale le flux d'information géré par Effitr@ce.

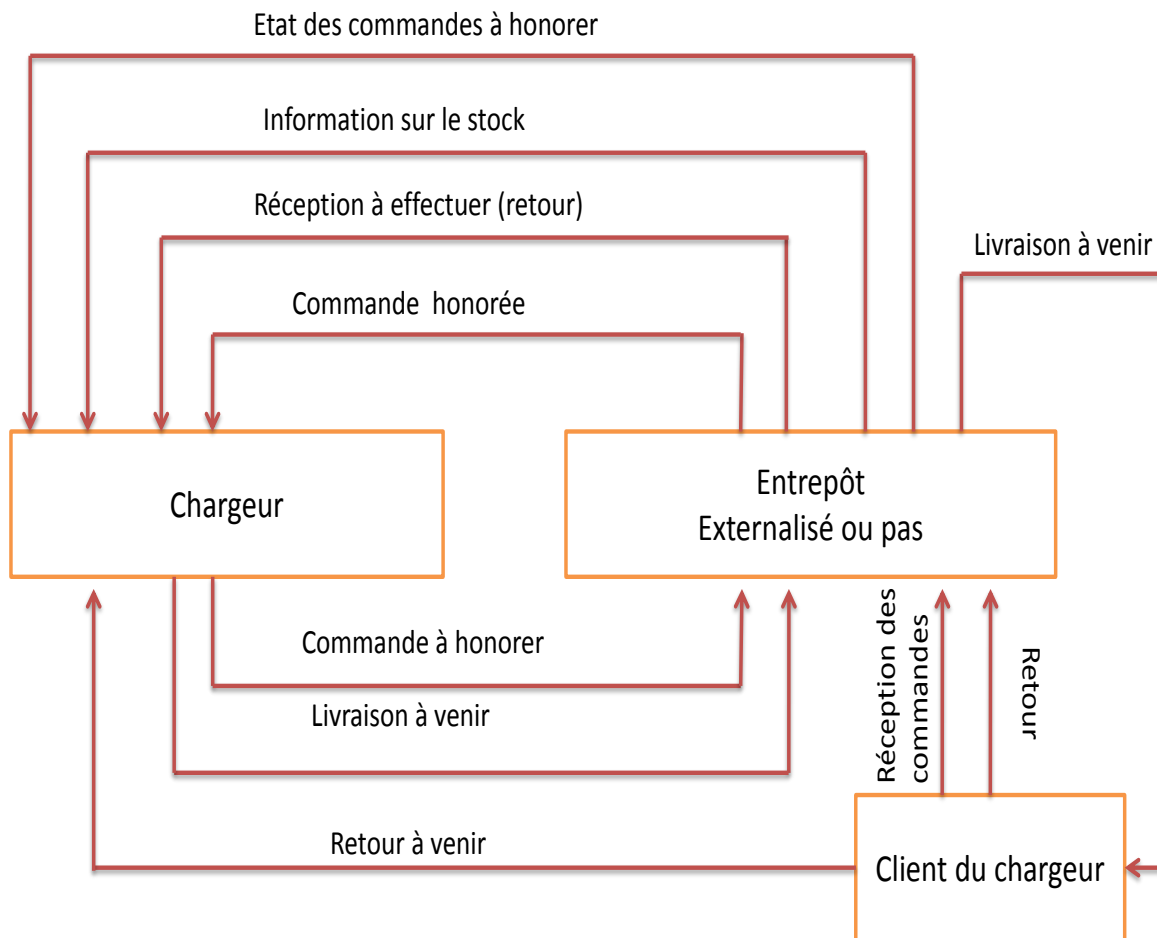


Figure 2 : Flux d'information

Type de distribution

Le logiciel effitr@ce concerne deux types de distributions:

1. B to B ou B2B (Business to Business) (Figure 3)
2. B to C ou B2C (Business to Consumer) (Figure 4)

La figure 3 est un schéma simplifié de la relation B2B et la figure 4, un schéma plus complet de la relation B2C. En fait les deux relations peuvent être représentées par des schémas équivalents. Les principales différences concernent : la gestion commerciale, le volume et le type de transport.

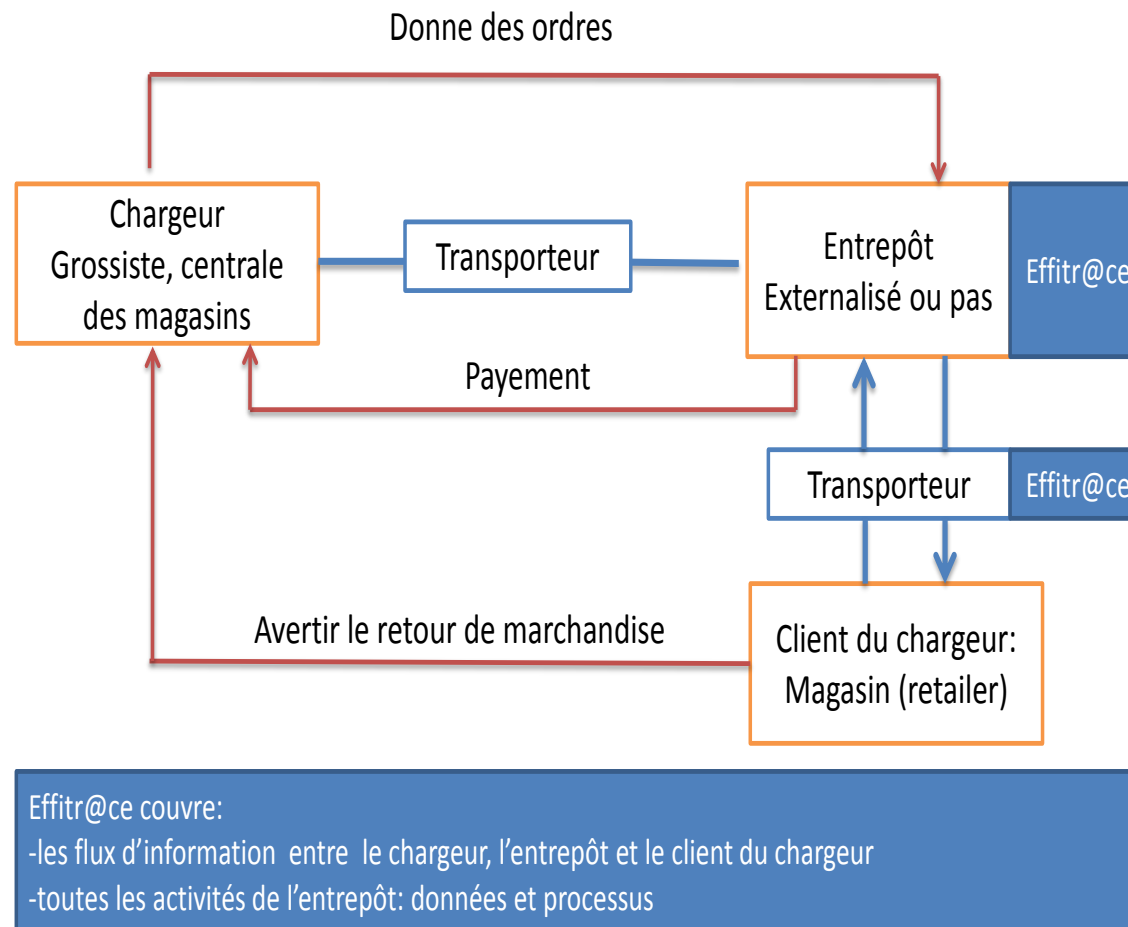


Figure 3 : Distribution en B2B

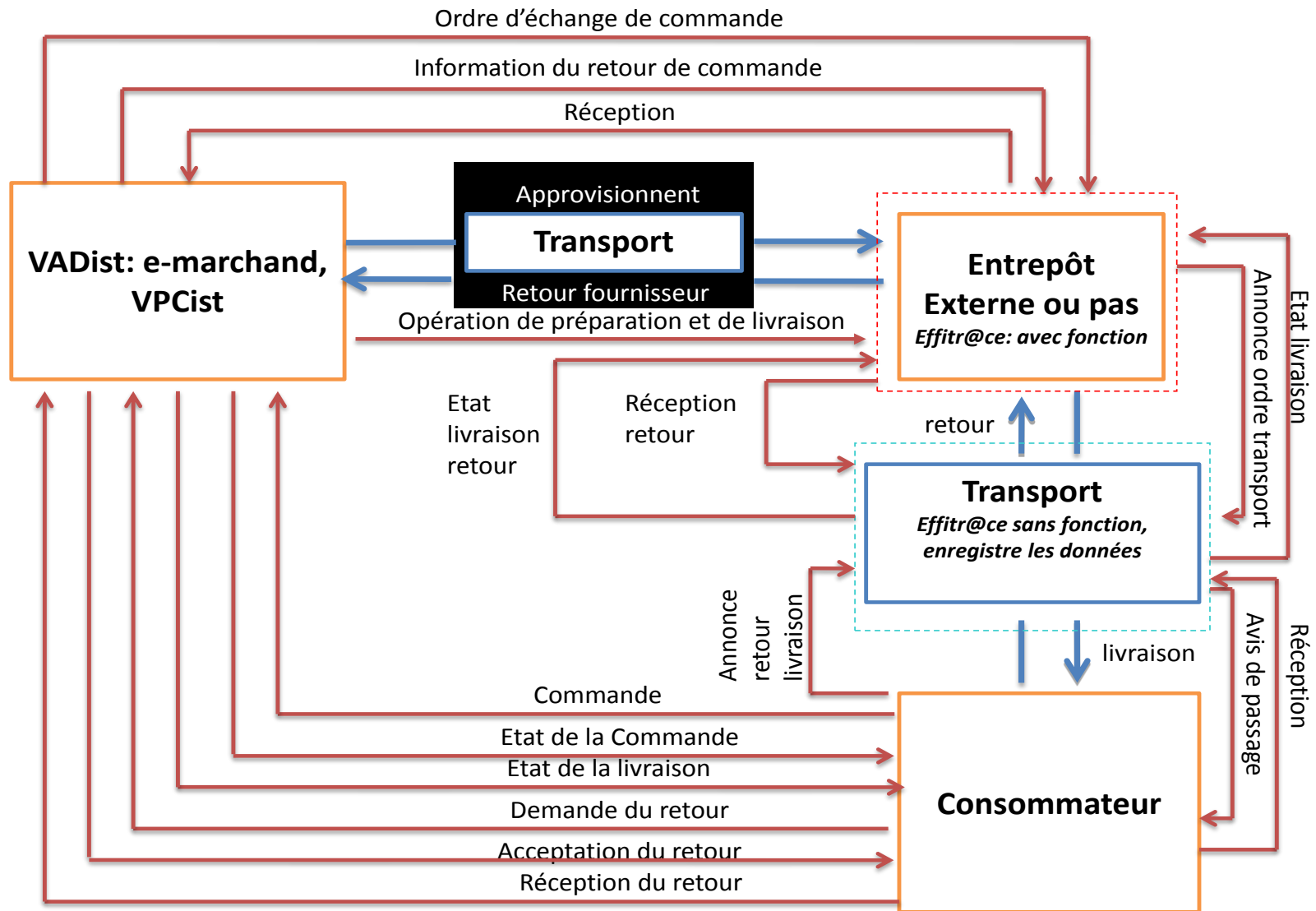


Figure 4: Distribution B2C

Les activités d'Effisys dans le domaine Transport (Stéphane Roger)

- En ce qui concerne le transport, effitr@ce couvre le périmètre informationnel, mais ne gère pas les processus qui impliquent le transporteur.
- effitr@ce gère les informations d'expédition des colis et informe le donneur d'ordre - avec un numéro de traçabilité (tracking) – sur le suivi complet du client final
- Le VADiste envoie les informations au client (traçabilité de sa livraison, etc.)
- Le client va sur le site internet du transporteur pour connaître les caractéristiques de la livraison (date, quantité, etc.)
- Souvent les donneurs d'ordre ne veulent pas gérer le flux d'information avec le client final. Ils demandent la gestion de ce flux au transporteur.

La figure 5 présente les flux physiques et les flux d'information entre le transporteur, l'entrepôt, le donneur d'ordre et le client final.

Une brève présentation du logiciel effitr@ce a été effectuée. Le logiciel contient les menus suivants :

- Achat/approvisionnement
- Réception
- Mise en stock
- Stock
- Canaux de vente
- Commande/ordre de préparation
- Préparation des commandes
- Sortie/expédition
- Catalogue produits
- Clients/fournisseurs
- Notifications/alerte (niveau du stock entre autres)
- Statistiques
- Facture prestation logistique (prix par palette, etc.)
- Configuration

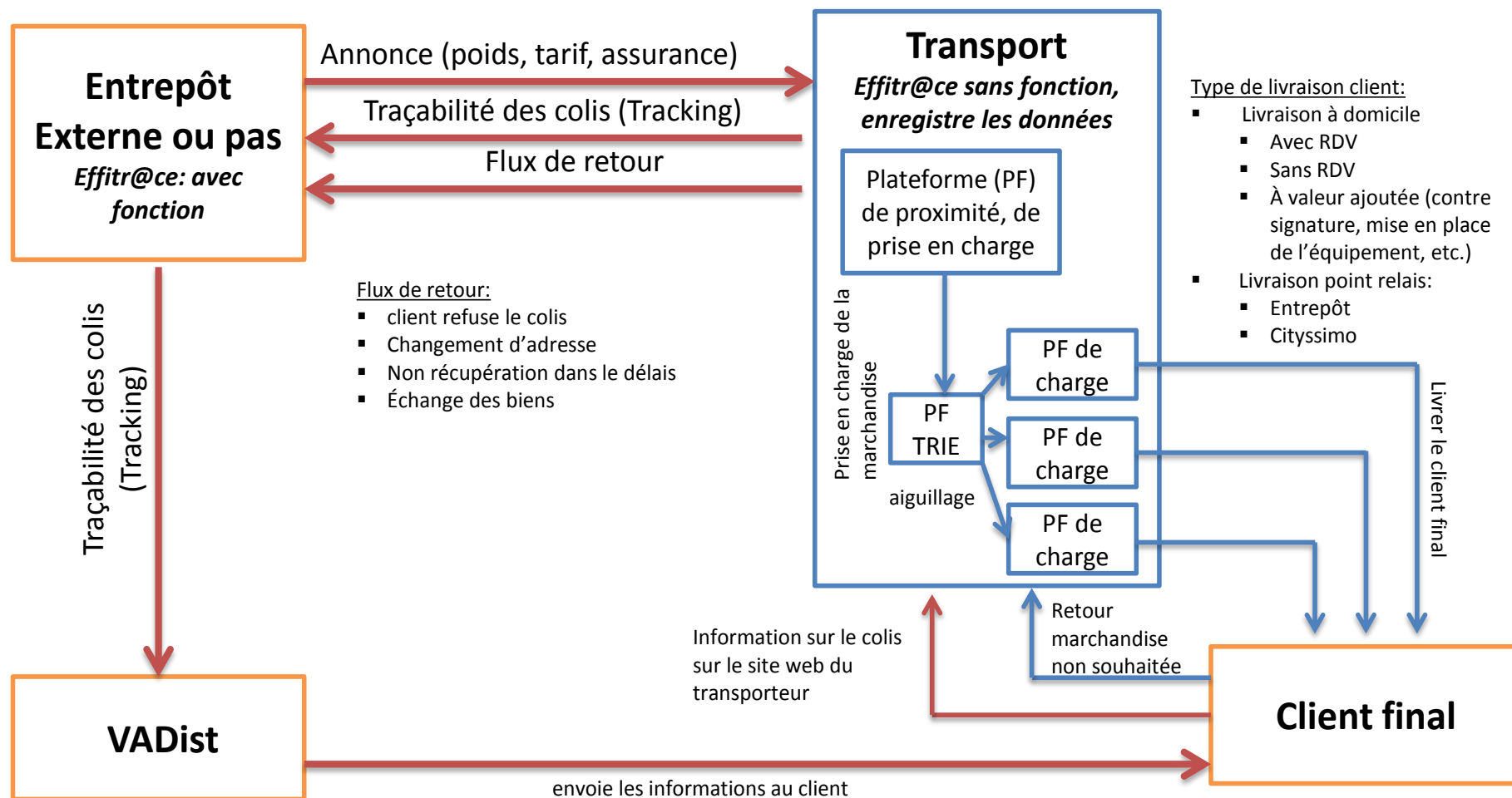


Figure 5 : Le transport (flux physique et flux d'information)

Les besoins d'EffiSYS dans le projet NOSCIFEL :

En résumé, EffiSYS souhaite pouvoir recevoir les informations (date de livraison estimée, unités de manutention, etc.) sur le transport en amont pour alimenter effitr@ce. Les informations (état de la livraison) sur le transport en aval (distribution) étant déjà reçues dans la pratique.

- Grace à la connaissance des informations « amont », on peut :
 - vendre les produits avant qu'ils n'arrivent à l'entrepôt. En effet soit on a le produit en stock et on peut répondre à une demande du consommateur, soit on ne l'a pas, on ne sait pas quand il arrivera, donc on ne dit rien au consommateur. Dans ce cas, ce dernier contacte le concurrent. Actuellement effitr@ce dispose des informations sur la commande fournisseur, mais il manque beaucoup d'informations concernant l'arrivée de la commande (à quelle date? dans quel état? en combien de livraisons?).
 - améliorer les processus de réception: si on connaît d'avance comment seront colisés les approvisionnements (connaître le contenu des colis) on peut se permettre de simplement flasher le colis lors de la mise en stock. Actuellement il faut soit mettre en stock des pièces en ignorant le fait qu'elles soient dans un colis (cas B2C), soit informatiquement alimenter l'information manuellement ou par flashage dans effitr@ce (cas B2B). D'ailleurs dans le cas du B2B du reconditionnement est quelquefois nécessaire (le client final souhaite des cartons de 12 alors que la marchandise arrive par cartons de 18), il serait souhaitable pour l'entrepôt de savoir d'avance qu'il aura ce travail à effectuer.

Des fonctions seront ajoutées dans effitr@ce afin de couvrir ces périmètres.

- EffiSYS attend également du lot 2 la possibilité de modéliser le métier de façon à pouvoir réaliser très rapidement des représentations des différentes situations vis-à-vis du client :
 - Etre capable de réaliser les schémas de flux du client et de pouvoir l'intégrer dans une proposition (un devis).
 - Conserver les informations collectées en avant-vente et pouvoir les réutiliser dans un dossier technique pour le client après l'achat d'effitr@ce.
 - La modélisation doit permettre de créer une documentation sur l'organisation mise en place et sur les fonctionnalités couvertes par effitr@ce à base de « calques » à options

Prochaines étapes

- Compte rendu à réaliser et à diffuser validé (pour mi-août)
- Premier résultats sur la modélisation des services : *30 octobre 2012*
- Organiser une réunion de travail analogue avec TLF (prévue le 2 août pour définir le domaine, le choix de deux cas sera effectué en septembre) et avec MGI

Conclusion sur la réunion

Du point de vue de Guy Doumeingts et de Tatiana Graindorge, les informations collectées permettent d'avoir une idée précise du métier d'EffiSYS, des propriétés du logiciel Effitr@ce. Il y aura certainement des questions qui seront posées lors des travaux de modélisation.

Du point de vue d'EffiSYS, la modélisation des métiers couverts (exercice qui n'a jamais été fait) permettra de mener une saine réflexion sur le système actuel et futur (identifier des flux d'informations qui pourraient être intéressants dans la pratique par exemple). De plus s'il est possible de disposer de calques à options permettant de schématiser / modifier rapidement les problématiques de chacun de nos clients nous pourrions gagner en productivité (transmission d'informations pendant les vacances / changement de chef de projet, etc.). Aujourd'hui un chef de projet EffiSYS suit une cinquantaine de dossiers client avec toutes ses spécificités et il est donc assez fréquent d'oublier des informations ou de confondre les dossiers.

Annexe :

Commentaires de MQ sur la version 2 envoyée par GD et TG

- p.4 différencier la fonction chargeur et la fonction fournisseur afin que le chargeur n'apparaisse pas comme seule source d'approvisionnement. Le chargeur donne les ordres et peut quelquefois lui-même être le fournisseur (s'il est producteur par ex.), voire le transporteur mais ce sont des métiers / fonctions différents. Il n'y aurait ainsi que des flux d'informations entre le chargeur et les autres intervenants (en sa qualité de donneur d'ordre / relais d'information). Il peut également y avoir un flux physique entre le fournisseur et le client final ("Livraison Directe Fournisseur" selon la terminologie 3 Suisses). Il n'est pas fait mention du transporteur non plus. Il faudrait aussi lister ce qui peut se cacher dans la pratique derrière "fournisseur", "chargeur", "entrepôt", "transporteur", "client du chargeur" afin d'avoir des définitions / exemples. Et n'utiliser que ces mots tout au long du document

- p.5 le schéma est incomplet. Il sera peut être difficile de modéliser les flux d'informations sur 1 seul schéma. Je proposerai bien soit de le supprimer soit de le déduire des schémas des pages suivantes (donc le faire en dernier)

- p.6 distribution B2B: il est beaucoup moins complet que celui sur le B2C or c'est quasiment le même processus, ce qui change est surtout au niveau de la gestion commerciale, du volume, du type de transport mais ce sont des choses que nous ne cherchons pas à schématiser. Donc je proposerais bien de ne pas le mettre et de se concentrer sur un schéma mixte B2B / B2C complet

- p.10 le schéma est plutôt clair, et je pense que c'est simplement parce qu'il ne couvre qu'une seule fonction précise "Transport distribution aller". Je pense qu'il faudrait faire de même pour les autres fonctions/métiers donc je verrai bien à la place du schéma (trop) imposant p.7 une série de plus petits, par ailleurs pour la logique des "calques" évoquée ce serait beaucoup mieux:

- Flux physique + informationnel transport distribution aller: déjà présent p.10
- Flux physique + informationnel transport distribution aller dans le cas de la livraison directe fournisseur
- Flux physique + informationnel transport distribution retour / retour direct fournisseur
- Flux physique + informationnel transport approvisionnement / retour fournisseur
- Flux informationnel métier achat / approvisionnement (entre le fournisseur et le donneur d'ordre)
- Flux informationnel métier vente / distribution (entre le donneur d'ordre et le client)

- Flux informationnel métier logistique (entre le donneur d'ordre et l'entrepôt)
- Flux informationnel métier S.A.V. / retour (entre le donneur d'ordre et le client)

Réponse GD et TG

C'est un compte-rendu de réunion qui doit refléter les informations échangées.

Nous avons pris en compte les commentaires sur B2B et B2C.

Un glossaire accompagnera le rapport final qui définira tous les termes essentiels du métier.

La rencontre avec les autres partenaires industriels produira d'autres schémas équivalents ou différents. Une synthèse sera proposée dans le rapport final, synthèse qui sera validée par les partenaires industriels.