

TRANSPORT URBAIN

PROGICIEL WINTRANS : DE L'AUTOMATISATION DES ORDRES A LA GESTION DE TOURNÉES

Les spécialistes de la messagerie urbaine constatent les heures de travail gagnées grâce à la saisie automatique des commandes et des factures. L'étape suivante : augmenter la productivité en optimisant les tournées.

Témoignages des transports

Calegari (95), Sotrime (92) et Speed Distribution Logistique (94).

En informatique, à chacun son rythme. Pour les petites entreprises de transport, l'automatisation des tâches bureautiques les plus simples est une première étape, obligée et grandement appréciée. Finies les doubles saisies manuelles et les erreurs qui s'ensuivent. **« Le temps des bons de livraison écrits à la main est bien fini, ce n'est vraiment pas professionnel, estime Philippe Calegari, P-dg des Transports Calegari (95) équipé de Wintrans en 2001. »**

L'entreprise de 20 salariés est spécialisée dans les opérations de messagerie pour les moyennes et grandes surfaces en région parisienne. **« Avant Wintrans, mes deux secrétaires perdaient 2h30 en écriture tous les matins pour établir les bons. Aujourd'hui, il suffit de valider. Le travail est effectué en quelques minutes. C'est que du bonheur ! »**

En fonction des clients, le messenger reçoit les ordres de transport soit par EDI (échange de données informatisées), soit par télécopie. Dans le premier cas, Wintrans intègre les données et édite les bons correspondants. Dans le second, grâce à un système de codage prévu par le logiciel, la saisie de quelques lettres permet de faire apparaître la fiche de la tournée (coordonnées du client et type de marchandises). Il ne reste plus qu'à saisir le poids des marchandises et le nombre de palettes.

Paramétrage à distance

Pour les transports Sotrime (92), le gain de temps est aussi très significatif. **« Nous recevons tous les soirs trois fichiers de 80 commandes de transport. Avant Wintrans, chacun nous demandait plus d'une heure de saisie, »** confirme M.Mouloum, P-dg de la PME de messagerie Express, équipée du logiciel depuis 1999. **« Nous avons choisi, en 2006, de souscrire à l'option de paramétrage du logiciel à distance. Il s'agit d'un forfait à l'année, autorisant autant d'actions que nécessaire. Cela nous a permis de concevoir des bons sur mesure. Nous avons télécopié notre demande à Urios, qui s'en est chargé rapidement. »**

Sotrime estime la qualité du service après-vente d'Urios, une entreprise à taille humaine. **« Rien de vaut la réactivité d'une PME, »** développe M. Maloum. **« Chez Urios, nous connaissons nos interlocuteurs. Nous pouvons négocier directement avec le patron. »** Sotrime applique la même approche à ses propres services. Exploitant 15 véhicules, l'entreprise ne peut rivaliser avec les grands groupes de messagerie. Mais elle offre des prestations « à la carte » sur des marchés de niche. **« Nous sommes les seuls à effectuer une tournée le matin, »**

avec un enlèvement à 9h30 pour une livraison à 14h, puis un second voyage dans l'après-midi ! Sur demande, nous modifions une expédition d'un jour sur l'autre », certifie le P-dg.

Facturation sur mesure

Sotrime apprécie la rapidité d'exécution de la facturation. Wintrans est capable de générer plus de 1000 factures d'un bon en 4 minutes. Une facture de 1000 bons demande moins d'une minute. « *Wintrans organise la tarification sur la base de secteurs géographiques et de la distance. On peut le paramétrer pour calculer soit au forfait, soit en fonction de tranches unitaires (poids, mètres, volume, palettes, km, fûts, etc.),* explique Michel Beruben, P-dg d'Urios Informatique et concepteur du logiciel Wintrans. *La facturation comporte les étapes suivantes : tarification, édition d'un brouillon de facture, validation, édition des originaux et duplicata si nécessaire. Le logiciel vous informe des récépissés non tarifés ou non facturés. Il imprime des traites en pied de facture, sous forme de listing ou sur papier A4. L'outil peut éditer un journal de factures et les transformer en écriture comptable, pour être intégrées dans un logiciel de comptabilité.* »

WinTour : optimisation et marge des tournées

Autre exemple : Speed Distribution Logistique (94) gère 40 tournées et 2000 expéditions par jour. L'entreprise transporte dans Paris et sa région des marchandises à haute valeur ajoutée. Plus que la gestion des ordres de transport, elle utilise pleinement le système de planning des opérations WinSpot et son module WinTour dédié à la messagerie. Ce dernier crée automatiquement les tournées de ramasses et de livraisons, en fonction du type et de la capacités des véhicules, des contraintes horaires des clients, des contraintes de quais et de la législation du transport routier. « **WinSpot nous aide à affecter nos tournées, secteur par secteur,** » souligne Marc Bachini, P-dg de Speed Distribution Logistique. « **Je peux visualiser d'un coup d'œil le prix de vente, le coût et la marge d'un voyage. Cette aide à la décision est devenue indispensable pour un chef d'entreprise.** »

Wintour offre trois niveaux de calcul. En « Optimisation globale », le système décide du nombre de véhicules nécessaires dans la limite de leur disponibilité et construit l'ordre dans lequel les tournées devront s'organiser. En « Reséquencement », le soft se base sur des tournées prédéfinies soit manuellement soit automatiquement et décide de l'ordre dans lequel les opérations devront s'effectuer. Enfin, dans le mode « Recalcul », il garde l'ordre dans lequel la tournée est définie mais positionne les opérations en fonction des temps de conduite et des horaires d'ouverture des expéditeurs ou destinataires. Les paramètres d'optimisation sont conçus selon les caractéristiques d'un secteur géographique. Ils diffèrent d'une région à une autre. « *Dans sa version 2005, Wintour permet l'incorporation de lots et demi-lots et la gestion des ramasses pendant ou en fin de tournées* », précise Michel Beruben.

Comme les transports Calegari et Sotrime, Speed Distribution souligne la souplesse et la facilité d'utilisation du logiciel Wintrans. Ainsi que la qualité de service du prestataire, une PME comparable à de nombreuses entreprises de transport. « **Urios a bien fait évoluer le produit selon nos besoins. En sept ans, nous avons doublé le nombre de positions. Nous allons recevoir dans les semaines qui viennent une mise à jour comportant plus de données statistiques** », apprécie Marc Bachini.