

Les auteurs présentent d'abord le contexte général : accroissement du rôle des PSL et de leur offre de service grâce au développement des S.I. qui permettent en particulier l'intégration des chaînes logistiques et la traçabilité.

Les PSL ont accru leur offre de service grâce à des S.I. performants. Les auteurs distinguent dans les PSL deux dimensions : la nature du service et le niveau de présence du personnel de contact. La réussite d'un PSL est liée à son aptitude à coordonner plusieurs éléments dans la formule de services, les S.I. n'étant qu'un de ces éléments.

Revenant sur la traçabilité, les auteurs constatent que le législateur étant obligé d'assurer la traçabilité (produit et logistique), celle-ci devient davantage un élément de service incontournable qu'un avantage concurrentiel.

A partir d'une approche empirique réalisée en 2010 et 2011 auprès de 42 et 78 entreprises bretonnes, les auteurs analysent les caractéristiques des sources de valeur ajoutée dans les formules globales de services proposées par les PSL.

Il en ressort quelques points intéressants : le rôle prédominant du taux de service, le poids relativement faible du critère S.I. (7^{ème} sur 9 critères) enfin l'importance croissante de la qualité relationnelle. Les auteurs analysent, secteur par secteur, les variables explicatives de tels résultats.

Ils concluent sur la relative stagnation actuelle des caractéristiques de l'offre de services et sur son évolution probable ces prochaines années, évolution dans trois directions : les prestations low-cost, une logique nouvelle de personnalisation des services enfin l'introduction de formules : qualité/prix.

L'article suivant traite de Radio Frequency IDentification (RFID). Il présente les apports et les développements de cette technologie mais aussi, en s'appuyant sur un exemple concret, ses limites.

Pourquoi un tel impact de la RFID depuis plus de 20 ans en logistique ? D'une part, parce que la logistique est devenue une fonction intégrée, stratégique, transversale et maillée; de ce fait, elle nécessite une coordination de flux physiques et d'informations et un partage entre acteurs. D'autre part, la RFID qui participe à l'évolution des TIC, permet des changements organisationnels majeurs liés au développement de la logistique et à la mise œuvre des processus créateurs de valeur.

La RFID est donc un instrument d'intégration logistique, son prix de revient n'a fait que diminuer, permettant de très nombreux nouveaux développements.

Si la RFID a connu un engouement grâce à ses potentialités en matière de gestion de stocks, traçabilité, rapidité, taux de service,... elle connaît cependant des limites dues aux erreurs de traitement, à la résistance au changement, au coût de la puce et au matériel associé.

En s'appuyant sur un exemple concret, le pilotage d'une production de composants, les auteurs montrent tout d'abord les espoirs mis dans ce système pilote pour traiter les nombreux dysfonctionnements : ruptures des stocks, erreurs d'inventaires,... Après la mise en place du système RFID, les acteurs ont connu plusieurs désillusions. Les auteurs analysent ce semi-échec par une insuffisante prise en compte simultanée de quatre facteurs : technique, organisationnel, économique et managérial.

La RFID est toujours en cours de développement ; tout projet doit passer par une très attentive analyse des besoins qui peut faire écarter cette technologie au profit d'autres solutions ; il faut se garder de tomber dans la « techno-utopie ». La RFID n'est pas une solution miracle mais, moyennant des analyses pertinentes au préalable, elle peut constituer un efficace facteur d'intégration de partenaires.

Le dernier article porte sur les enchères inversées et les réponses stratégiques apportées par les acteurs en fonction du type d'enchères.

Les auteurs présentent d'abord son développement depuis 10 ans, les apports mais aussi les déceptions et les limites: les fournisseurs qui redoutent les comportements opportunistes des acheteurs et les acheteurs qui craignent une perte de pouvoir.

Comment permettre aux enchères inversées de réaliser de réelles opportunités d'amélioration de l'efficacité des échanges ? Pour répondre à cette question, il est nécessaire d'établir une typologie des enchères inversées et, en fonction de plusieurs variables, de choisir le type d'enchères le plus efficace pour les acteurs.

Les enchères inversées analysées sont les enchères dynamiques qui se subdivisent en de très nombreuses variantes : enchères à prix croissants, à prix décroissants, informations dynamiques connues ou non par les fournisseurs, ... Des tests expérimentaux ont été menés pour sélectionner, selon la nature du marché d'échanges, les comportements stratégiques gagnants.

Des modalités d'enchères plus complexes sont examinées : celles impliquant des procédures d'allotissement (achat d'un ou plusieurs lots) ou combinatoire (acquisition de combinaison de lots).

Autre complexité introduite : l'attribution de plusieurs critères : qualité, risque,... Là encore, de nombreuses modalités d'enchères sont examinées : celles qui conduisent à

sélectionner ex ante les fournisseurs grâce à ces critères ou celles qui utilisent des notations multi-critères lors des enchères.

Les auteurs terminent sur la nécessité de règles éthiques pour éviter certaines dérives (utilisation de fournisseur fantôme, par exemple) ou d'élaboration de cadres juridiques permettant une transparence de l'information.

Enfin l'analyse d'ouvrage porte sur le livre de Maurice Pillet : « améliorer la productivité » (Eyrolles 2010).

Nous vous souhaitons une intéressante lecture. Nous sollicitons toujours vos remarques, critiques et apports sous forme d'articles ou de commentaires d'ouvrages.

Enfin toute l'équipe de rédaction se joint à moi pour vous souhaiter une très bonne année 2012 moins austère que la précédente, année accompagnée de nombreux articles passionnants dans notre Revue.

Hugues MOLET,
Rédacteur en chef de la RFGI
Professeur Mines ParisTech