

## Noranda octroie 48 M\$ de contrats par enchères inversées

Jean-François Barbe, *lesaffaires.com*

**Noranda**, la plus importante compagnie minière canadienne, s'est servie d'une technologie de pointe, les enchères inversées effectuées par ordinateur, pour octroyer des contrats de transport d'une valeur de 48 M\$.

La plate-forme technologique intègre les outils d'optimisation mathématique développés par le **CIRANO**, un centre de recherche universitaire montréalais. **AlioSoft**, concepteur du portail spécialisé **AccesTransport.ca**, a été le maître-d'œuvre des enchères virtuelles.

Dix-neuf transporteurs routiers se sont disputés, lors de six rondes d'enchères étalées pendant trois semaines, 216 routes de transport desservant quatre usines au Québec, une en Ontario et une au Nouveau-Brunswick. Les contrats sont valides pendant trois ans. Trente-quatre transporteurs routiers étaient sur les rangs.

«Nous avons sauvé des coûts par rapport aux méthodes traditionnelles, comme les appels d'offres sous pli», signale **Chris Carson**, vice-président à la logistique (*global logistics*) chez Noranda et Falconbridge.

«Nous estimons que ce type d'enchère est gagnant-gagnant pour nous et les transporteurs, puisqu'il leur permet de soumissionner sur les routes de leur choix, et non sur un ensemble de routes pré-déterminé», dit M. Carson. Le service final est ainsi de meilleure qualité et moins coûteux.

Le géant minier pourrait, selon son responsable de la logistique, appliquer la technologie des enchères inversées à ses futurs besoins de transport maritime par conteneurs.

### Des enchères où les prix baissent

Les soumissionnaires ont proposé des sommes dont les montants allaient en diminuant, au fur et à mesure que se déroulaient les rondes d'appels d'offres. Les soumissionnaires pouvaient, à la suite d'une ronde où leur mise était plus élevée que celle de leurs concurrents, baisser leur mise lors de la ronde suivante.

La plate-forme du CIRANO a permis de singulariser le processus. Les participants ont pu soumissionner pour des routes spécifiques de leur choix. Le coût combiné de leur offre devait toutefois être inférieur à l'addition des mises individuelles. Le logiciel du CIRANO calculait à la volée les combinaisons les plus avantageuses.

En plus des prix, l'engin d'optimisation a pris en compte d'autres facteurs tels que la capacité par camion ainsi que les périodes de dégel, qui influencent directement le poids pouvant être transporté.

«Le processus force le donneur d'ordre à bien définir ses besoins au préalable de façon à éviter les discussions post-enchères. Le système multi-rondes nous a également permis de constater que des transporteurs avaient mal compris comment soumissionner. On a pu s'ajuster entre les rondes, leur expliquer le fonctionnement et éviter leur exclusion», affirme **Jacques Robert**, vice-président responsable du groupe commerce électronique au CIRANO et professeur à **HEC Montréal**.

Le logiciel a pu calculer les coûts associés à une baisse du nombre de fournisseurs. Il peut être plus avantageux de traiter avec un nombre réduit de fournisseurs, explique M. Robert. Le logiciel peut également, ajoute-t-il, trouver les meilleures façons de répartir les contrats en fonction de la capacité réelle des fournisseurs. Ainsi, le logiciel pourrait, par exemple, limiter à 10 le nombre maximal de tracés routiers qu'un transporteur local pourrait rafler, qu'importe ses mises.

### **Déneigement en vue**

AlioSoft, qui possède les droits de commercialisation de la plate-forme, entend approcher d'autres secteurs tels le déneigement, la cueillette des ordures ou de matériel à recyclage. «On croit pouvoir, dès janvier, organiser une deuxième enchère inversée avec une autre grande compagnie, qui n'est pas du domaine minier», signale **Daniel McInnis**, président de l'entreprise de six employés située à Blainville.

L'expérience d'enchères inversées avec Noranda est un des résultats des recherches financées à hauteur de 1,7 M\$ par les **Laboratoires universitaires Bell** et le **Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie** (CRSNG), et à hauteur de 1,6 M\$ par **Valorisation-Recherche Québec**.

AlioSoft a lancé en août 2001 AccesTransport.ca, un marché virtuel destiné à combler des besoins ponctuels hors des circuits habituels dans le domaine des transport (*spot market*). Le portail regroupe 320 sociétés de transport et 400 expéditeurs. M. McInnis, président de AlioSoft, est co-fondateur et actionnaire de **Ad Opt Technologies**, un concepteur montréalais de logiciels d'optimisation d'horaires d'employés.