

Stockage/Rayonnage



64

De la vente de rayonnages aux solutions clé en main

Mardi 21 octobre, les représentants des principales sociétés de rayonnages et de stockage étaient conviés à la Maison de la Recherche pour une Table Ronde organisée par Supply Chain Magazine. L'objectif était d'évoquer la situation du marché, mais aussi de redéfinir le positionnement des acteurs et de mieux comprendre les évolutions de ce métier. L'occasion enfin de faire un point sur les bonnes pratiques et les normes en vigueur, et surtout, de mieux connaître ces entreprises qui équipent tous les jours vos entrepôts.

Le Progiciel **SPIDY**

de gestion d'entrepôt

en location comprenant ...



...et si vous aviez la

LoC 'Attitude !

Démonstration sur www.negsys.com

Les participants

DANIEL JOLY (Mecalux).

Le groupe Mecalux représente 3.500 collaborateurs. Le CA en 2007 s'élevait à 500 M€ environ, dont 35 M€ pour la France. Notre métier d'origine c'est le stockage, mais notre vie, c'est l'entrepôt. Nous sommes en mesure d'offrir des solutions conventionnelles de rayonnages. Mais nous savons également proposer des solutions automatiques et nous disposons désormais de notre propre logiciel de gestion d'entrepôt (WMS).



RENAUD BURONFOSSE (Cisma)

Le Cisma est une organisation professionnelle qui représente les constructeurs de matériels pour la construction, les infrastructures, la sidérurgie et la manutention. Pour la manutention, nous sommes une équipe d'une quinzaine de personnes qui rendent des services aux constructeurs adhérents dans trois secteurs d'activités : un pôle technique (normalisation, réglementation, relation avec les organismes de prévention, DRIRE, inspection du travail), un pôle économique et un pôle lié à la communication et aux relations publiques avec, d'une part une lettre d'information qui touche 4.000 personnes et d'autre part, une participation aux salons. Nous avons 200 adhérents, de la petite PME à la multinationale.



BERNARD MOURLON (Bito France)

Le groupe Bito est une entreprise européenne d'environ 140 M€ de CA pour 600 personnes. En France, nous avons une taille plus modeste avec 8 M€ de CA, néanmoins nous connaissons une belle croissance. Notre marché est principalement européen, mais nous avons aussi quelques filiales dans le monde, comme celle que nous venons d'ouvrir en Inde. Nous sommes dans le conseil et la fourniture globale pour l'entrepôt. Nous proposons du stockage dynamique, du stockage statique et quelques nouveautés à venir...



« Pour commencer par un constat positif, je dirais que 2008 sera une bonne année compte tenu des carnets de commandes plutôt bien remplis en 2007 », indique Renaud Buronfosse, Délégué général du Cisma. Un constat immédiatement pondéré par l'observation d'un net ralentissement à partir du mois d'août : « Aujourd'hui, ce retournement semble s'accélérer surtout dans les zones développées, ce qui signifie que 2009 ne sera pas aussi bénéfique pour la profession ». Daniel Joly, DG de Mecalux France, confirme cette analyse en précisant que son entreprise a connu une bonne année (+ 12 % de CA, + 18 % du résultat au niveau du groupe et + 20 % de croissance). Des résultats très positifs mais qui selon son propre aveu, bénéficient de l'inertie du portefeuille clients et du délai de construction des entrepôts. Pour ce qui est des mois à venir, le directeur général est nettement plus réservé : « Nous sommes convaincus que 2009 et 2010 seront des exercices extrêmement difficiles ». Et pour se préparer à traverser cette zone de turbulence, le groupe a déjà procédé à une recapitalisation avec l'entrée d'un nouvel actionnaire qui a injecté 170 M€ dans l'entreprise. « Ce qui veut dire que nous avons une entreprise quasiment pas endettée et bénéficiant de fonds propres approchant les 450 M€ », révèle par ailleurs Daniel Joly.

Comment faire face à la crise ?

Les pays émergents pourraient compenser le ralentissement que vont connaître les pays les plus industrialisés. C'est ce que pense Renaud Buronfosse, et c'est également la



©DR

Les participants

FRANCK SCHIAPPA (Jungheinrich France).

Le groupe Jungheinrich compte environ 10.000 personnes avec un CA de 2 Md€ pour 2007. En France, le CA s'élève à 250 M€. Jungheinrich est spécialisé avant tout dans les chariots élévateurs, avec des activités parallèles dans les systèmes logistiques et les rayonnages métalliques. L'année dernière, le groupe a réalisé 160 M€ de rayonnages dont 13 M€ en France.



©DR

DOMINIQUE GATEAU (Interroll)

Interroll est un groupe coté en Suisse. La société comprend trois divisions : les composants, les systèmes automatiques (convoyeurs, trieurs...) et le stockage dynamique. Cette division est basée en France dans une usine à la Roche-sur-Yon. Le CA global est de 200 M€, toutes divisions confondues. Si la société est européenne, il est à noter que plus de la moitié de son chiffre d'affaires est réalisé hors Europe.

VINCENT GOEPP (SSI Schaefer)

Le groupe SSI Schaefer représente 8.000 salariés, 53 pays et 90 filiales. En France, nous avons réalisé 20 M€ de CA avec trois départements : la collecte et le tri sélectif d'ordures ménagères, l'intra logistique et les automatismes (convoyage de palettes, préparation de commandes...). Après trois années de stagnation, notre volonté est de rattraper notre retard en France. Aussi nous redéployons notre force de vente et nous réorganisons notre bureau d'études et la partie réalisation. Notre cœur de métier, c'est tout ce qui entre et sort de l'entrepôt. Ça va des flux de marchandises à la densification du stockage, en passant par l'ergonomie des postes de travail... Notre gamme de produits, qui est extrêmement large, vise à offrir la solution spécifique au client.

©DR

conviction de Daniel Joly qui compte sur la demande des zones plus dynamiques pour tirer son épingle du jeu. Pour Bernard Mourlon, DG de Bito Systèmes, les sociétés les plus aptes à affronter la morosité économique seront celles qui auront su se concentrer sur leur savoir-faire. La diversification qu'ont pu connaître des entreprises à travers certaines acquisitions, les a conduits à perdre leur valeur ajoutée : « *Nous vendons de la logistique. Or il existe sur le marché des vendeurs de matériel qui se disent experts et ne savent même pas s'organiser eux-mêmes. Je pense que l'on ne peut pas être bon en tout et que le meilleur moyen de survivre est d'être très performant en se concentrant sur des domaines d'expertise* ». Pour Vincent Goepp, DG de SSI Schaefer France, la diversification ne constitue pas forcément un handicap. Au contraire : « *Notre gamme est très complète et pourtant nous nous sommes donnés les moyens d'être des spécialistes dans tous les domaines où nous sommes. Nous avons nos centres de compétences et des entreprises très spécialisées par lignes de produits. Ce qui fait la richesse de notre métier, c'est précisément notre capacité à coordonner ces compétences pour bien servir le client. Voilà ce qui fait notre force et constitue notre meilleure arme pour supporter la crise* ». Une crise dont la profondeur et la gravité sont encore difficiles à estimer ; car au problème de financement des entreprises se surajoute la hausse du coût des matières premières, comme le souligne Franck Schiappa, Responsable national activité stockage de Jungheinrich France : « *Le prix de l'acier a monté de près de 40 % en six mois, ce qui a un effet direct sur les prix de vente et donc sur le Business* ». En fait, pour Laurent Duvelle, DG de Feralco, la vraie question est moins la profondeur de la crise que sa durée : « *Nous assistons en ce moment non pas à un manque de projets, mais plutôt à un report des décisions. Nous avons le*

sentiment que ces grands projets finiront bien par sortir un jour. La question que nous nous posons est : - Quand ? »

Un contexte difficile, mais qui peut créer des opportunités

Certains intervenants estiment que la crise économique qui approche à grands pas ne contient pas que du négatif. Certes la période sera dure, en particulier pour les plus faibles. Mais n'est-elle pas susceptible d'assainir le marché en éliminant les canards boiteux ? D'autre part, certains groupes ne vont-ils pas profiter de la situation pour racheter des sociétés compétentes en difficultés ? « *Je pense qu'il y aura effectivement des sociétés qui vont disparaître et d'autres qui vont se faire racheter* », indique Daniel Joly, en s'empressant de préciser qu'il ne sait pas si

Mecalux participera à ce mouvement. Vincent Goepf de son côté est persuadé que la crise peut générer des opportunités : « *Des sociétés mal positionnées ou n'ayant pas la taille critique se feront rachetées par de plus grosses. C'est un processus classique en temps de crise* ». Au delà des échanges plutôt courtois et d'un climat presque consensuel, se dessinent déjà les plans d'une bataille qui s'organise pour des prises de part de marché. Pour les uns, la période de ralentissement sera l'occasion de mettre en avant leurs spécificités afin de se différencier de la concurrence. Pour les autres, il s'agira de valoriser l'étendue de l'offre et de s'appuyer sur la puissance du groupe pour occuper une position dominante, de s'imposer sur un maximum de projets et profiter de la période pour racheter ce qui peut être rachetable. Enfin, le contexte donnera peut être l'envie à des entre-

prises solidement enracinées sur le marché européen de s'ancrer sur des territoires où la logistique se développe fortement. Ce qui prouve que même en temps de crise et d'incertitude, on peut tout de même positiver.

Un métier en pleine mutation

Le métier du stockage a bien changé ces dernières années. De simples vendeurs de matériel, certains acteurs du marché sont devenus de véritables ensembleurs capables de proposer des solutions clé en main. Face à cette évolution, les sociétés ont recherché de nouveaux profils de collaborateurs, à l'instar de Feralco : « *Nous devons être des apporteurs de solutions. Nos commerciaux sont aujourd'hui des chargés d'affaires. Ils vont identifier un besoin, défendre une solution et suivre le projet de A à Z jusqu'à la remise des clés de l'installation* ». « *Vous avez raison, inter-*

vient Renaud Buronfosse, mais cette évolution, très réelle, est sans doute liée à celle de vos propres clients. A présent, les logisticiens et les acheteurs ont des profils moins techniques. Ils sont devenus des Managers qui occupent de hautes responsabilités et ont besoin d'un interlocuteur qui les

conseille et les guide dans leurs choix techniques. C'est cette transformation qui oblige les équipementiers à s'adapter. » Plusieurs participants interviennent pour souligner que l'âge et l'expérience des équipes commerciales jouent également un rôle important. Vincent Goepf est d'accord sur

ce point mais insiste sur l'importance des ressources humaines : « Si vous n'avez pas des vendeurs pointus qui peuvent s'appuyer sur des chefs de projets eux-mêmes très expérimentés, vous ne pourrez pas développer ce que nous appelons une synergie de compétences ». Pour aller dans le même sens, Franck Schiappa prend un exemple concret : « Chez Jungheinrich, nous avons affiné notre stratégie en 2008 et avons créé 11 postes nouveaux de « vendeurs-systèmes ». Ce sont des spécialistes du système logistique et du rayonnage qui peuvent proposer des solutions complètes pour l'entrepôt. Y compris du chariot élévateur, puisque nous avons la chance de pouvoir également apporter ce type de réponse à nos clients ».

Une demande qui évolue

Si le métier se professionnalise à la mesure du niveau de ses interlocuteurs, la demande connaît elle aussi des changements sensibles, comme l'observe depuis quelques temps Daniel Joly : « Chez Mecalux nous n'enregistrons pas de fléchissement du nombre d'appels entrants. En revanche, la typologie de la demande n'est plus la même. Ce sont plutôt de petites opérations qui se traitent rapidement et se montent en un mois. C'est le marché actuel. Il est générateur de marge et la concurrence est assez faible car pour pouvoir répondre à ce type de dossiers, il faut avoir des équipes commerciales compétentes, le stock et le service qui permettent de réagir très vite. Notre stratégie pour les deux années à venir consiste précisément à ne pas dépendre de projets à un ou deux millions d'euros (qu'on ne reverra peut-être pas tout de suite), mais plutôt de s'adapter à des demandes plus ponctuelles qui continuent à représenter pour nous un bon volant d'activité. Les PME sont des comptes plutôt faciles à conquérir, ce sont en général des sociétés dynamiques avec un niveau de développement assez fort ». Outre cette demande récurrente des

Les participants

LAURENT DUVELLE (Feralco)

Feralco fait partie du groupe Averbys qui possède une activité forte dans le domaine du rayonnage et du mobilier métallique. Le CA du groupe sera cette année d'environ 200 M€, dont 60 M€ pour la partie Feralco. Notre ambition est de réaliser des projets clé en mains de stockage, basés sur la totalité de la gamme que nous fabriquons dans nos différentes usines : racks à palettes, rayonnage pour l'archivage ou solutions dynamiques.



©DR

CHRISTIAN LE BOULCH (Prodex)

Prodex est une entreprise de 27 personnes. L'entreprise est spécialisée dans le stockage dynamique mais possède également une gamme de stockage mobile. Son CA sera 5,8 M€ en 2008. Prodex couvre la France et l'Europe.



©DR

BERNARD D'ASTE (Storax Equipements)

La société vient de changer de nom. Elle s'appelait BPS équipements et est devenue Storax équipements. Nous faisons tous les produits de stockage, avec des particularités comme l'accumulation en double palettes et nous commençons à vendre des structures grande hauteur. Nous réalisons beaucoup de projets à l'export et dans les DOM-TOM. Notre faiblesse, c'est le rack standard qui est très disputé au niveau des prix.



©DR

PME, les professionnels du stockage observent une « verticalisation » de la demande : « *Il faut être capable de s'adapter à chaque typologie de client, insiste Laurent Duvelle de Feralco. A chaque secteur d'activité correspondent des solutions particulières. On ne traite pas de la même manière l'automobile, le textile ou la distribution. C'est là que l'expérience des commerciaux et des chargés d'affaires grands comptes est primordiale* ».

« Quand il arrive un accident, c'est l'utilisateur qui part le premier à la gendarmerie »

Les rayonnages qui s'effondrent provoquant des sinistres considérables, des manutentionnaires écrasés sous des tonnes de marchandises, autant d'accidents qui ont marqué le monde de la logistique. Les normes de sécurité sont-elles mieux respectées par les constructeurs ? Existe-t-il encore des francs tireurs qui vendent du matériel bon marché de qualité médiocre au mépris des risques qu'il représente dans les entrepôts ? « *Parfois les francs-tireurs, se sont les clients !, répond Vincent Goepf. Je crois que tous les constructeurs ont compris que la sécurité était primordiale. Pourtant, on voit dans les entrepôts des choses assez épiques. Des fois, nous recevons des appels au secours parce que des marchandises sont tombées. Récemment, nous nous sommes aperçus que l'utilisateur avait bricolé sa propre installation en déplaçant des racks que nous avons installés.* » Le stockage c'est un métier : il y a des problèmes de statique, de poids de charges, de normes à respecter... mais que se passe-t-il quand un accident survient ? Qui est responsable ? Le fournisseur, l'installateur ou l'utilisateur ? « *En cas d'accident, le premier qui part à la gendarmerie, c'est le client !, affirme Vincent Goepf. C'est lui qui est sensé assurer la sécurité de son personnel sur son site. Mais on n'a pas le droit de faire ça à un client.* » « *En effet, reprend Renaud Buronfosse. Le client*

a trop tendance à penser que c'est le fournisseur qui est responsable du plan de prévention ». Selon Franck Schiappa, « *les utilisateurs sous-estiment souvent l'aspect sécurité. Ils mettent une installation en place et s'imaginent que la maintenance est une dépense inutile. De plus en plus, chez Jungheinrich, nous essayons de sensibiliser les clients aux risques que représentent des installations vieillissantes qui s'usent et prennent des coups* ». « *Je ne pense pas que la sécurité soit liée aujourd'hui à des problèmes de qualité du matériel ou de conception, ajoute Daniel Joly. C'est à 99,9 % des problèmes de maintenance ou d'utilisation. On constate sur le terrain que les clients ne sont pas suivis. Ils achètent du matériel et pendant cinq ou dix ans, ils ne revoient pas leur fournisseur. Aussi pour ne pas que notre marque soit engagée lorsque survient un sinistre, nous avons créé*

entre les bonnes intentions et les actes, il manque parfois l'élément déclenchant : « *La plupart de nos clients expriment le souhait d'avoir des contrôles réguliers. Malheureusement, très peu franchissent le pas* », déplore Laurent Duvelle tout en observant que la prise de conscience survient souvent à l'occasion d'un petit incident. Daniel Joly s'étonne quant à lui que la législation parfois contraignante n'ait jamais véritablement pris en compte cette question : « *Ce qui me surprend toujours, c'est que l'on va contrôler tous les ans les installations de sprinklage, les installations électriques, les charriots élévateurs... Mais une palette d'une tonne à 11 mètres de haut n'est pas vérifiée ! Je pense qu'un bureau de contrôle indépendant pourrait faire des remarques sur la dangerosité de l'installation* ». Une unanimité se dégage pour déplorer l'absence de réglementation en la matière. Et si



trois postes de techniciens SAV qui vont voir nos clients à raison de quatre à cinq visites par jour. Tous les six mois, ils vont vérifier nos installations et couvrent leurs frais par leurs prescriptions. »

Une directive européenne en cours de transcription

« *En Allemagne et en Angleterre, la maintenance et le contrôle technique font partie des normes de sécurité en vigueur, précise Dominique Gateau, Directeur Marketing d'Interroll. Il y a des postes de contrôleurs agréés et il existe des organismes qui les forment.* » Le respect de la sécurité ne laisse personne indifférent. Pourtant

Renaud Buronfosse objecte que des pourparlers sont engagés avec les pouvoirs publics sur cette question, le délégué général du Cisma ne cache pas son embarras pour indiquer précisément à quelle échéance la directive européenne sera appliquée en France : « *La France n'est jamais très rapide pour retranscrire les directives européennes. De plus, comme en général on essaye de faire toujours mieux que ce qui existe au niveau européen, il doit y avoir des gens qui travaillent à alourdir le texte. Quant à savoir quand la directive sera applicable, je dirais... prochainement !* ».

**Propos recueillis par
Jean-Philippe Guillaume**