

## ÉDITO

## Un vent de collaboration

Dans cette période de récession, les sociétés les plus en difficulté peuvent être tentées ou contraintes de se replier sur elles-mêmes pour mieux régler leurs problèmes internes.

Mais la crise que nous traversons est aussi propice à une vraie prise de conscience de l'interdépendance des fonctions et des partenaires de la Supply Chain. Ainsi voit-on se développer des formes d'entraides comme la Sodis, filiale de distribution du groupe Gallimard, qui peut être amenée à soutenir financièrement des libraires en difficulté ou encore Chaumet, du groupe LVMH, qui peut réduire ses délais de paiement pour améliorer la trésorerie de fournisseurs clefs en difficulté.

Au-delà de cette solidarité ponctuelle, ce sont aussi de véritables projets de collaboration qui voient le jour. Casino met à disposition de son fournisseur Sarbec des données de sorties d'entrepôt pour que ce dernier ait une meilleure visibilité de la demande à six mois de son client et puisse d'autant mieux approvisionner les stocks du distributeur. Senoble crée une filiale, Iris logistique, pour mutualiser avec d'autres industriels ses moyens de transport et son savoir faire dans le frais. Une association nommée Produit en Bretagne, qui valorise les produits régionaux auprès des consommateurs, regroupe grands distributeurs, industriels et prestataires logistiques pour les inciter à mieux travailler ensemble, tandis que la CCI du Morbihan vient de lancer une initiative visant à appairer les industriels susceptibles de mutualiser leurs moyens (logistiques, transport, etc.).

Le projet Logistique Urbaine Mutualisée Durable est en train de réaliser une plate-forme logicielle facilitant la mise en relation des acteurs recherchant ou offrant des capacités de stockage ou de transport en milieu urbain pour optimiser les flux de livraison en ville...

Bref, les exemples ne manquent pas, et dans de multiples secteurs. La crise aurait-elle pour effet positif de faire tomber les barrières ?

Cathy POLGE



## MES NEWS

## SNR réduit ses coûts de transport

Freeolog, cabinet conseil spécialisé dans les missions de conseil et l'accompagnement opérationnel, est intervenu récemment pour SNR dans le cadre d'un appel d'offre lancé en 2007. « L'objectif était de faire un diagnostic QCD sur le plan de transport Europe-Activité de distribution, hors marché automobile », précise

Hervé Duparcq, Manager chez Freeolog : « Nous avons conduit cette mission en étroite collaboration avec Sylvie Besnier, Responsable transport pour la collecte des données, la validation des hypothèses et des principaux jalons de la mission ». Au bout de 12 jours d'audit, Freeolog réalise un plan d'actions offensif sur le plan de transport distribution pour réduire les coûts et les délais de livraison. Il préconise également le lancement d'un appel d'offre sur l'affrètement et la messagerie ainsi que la modification des délais de livraison dans le but d'augmenter le poids moyen des chargements et de limiter le recours à l'express. Après approbation des responsables commerciaux, ce plan est mis en œuvre par SNR en 2008. Début 2009, le bilan s'avère très positif. Sylvie Besnier considère que l'objectif est pleinement



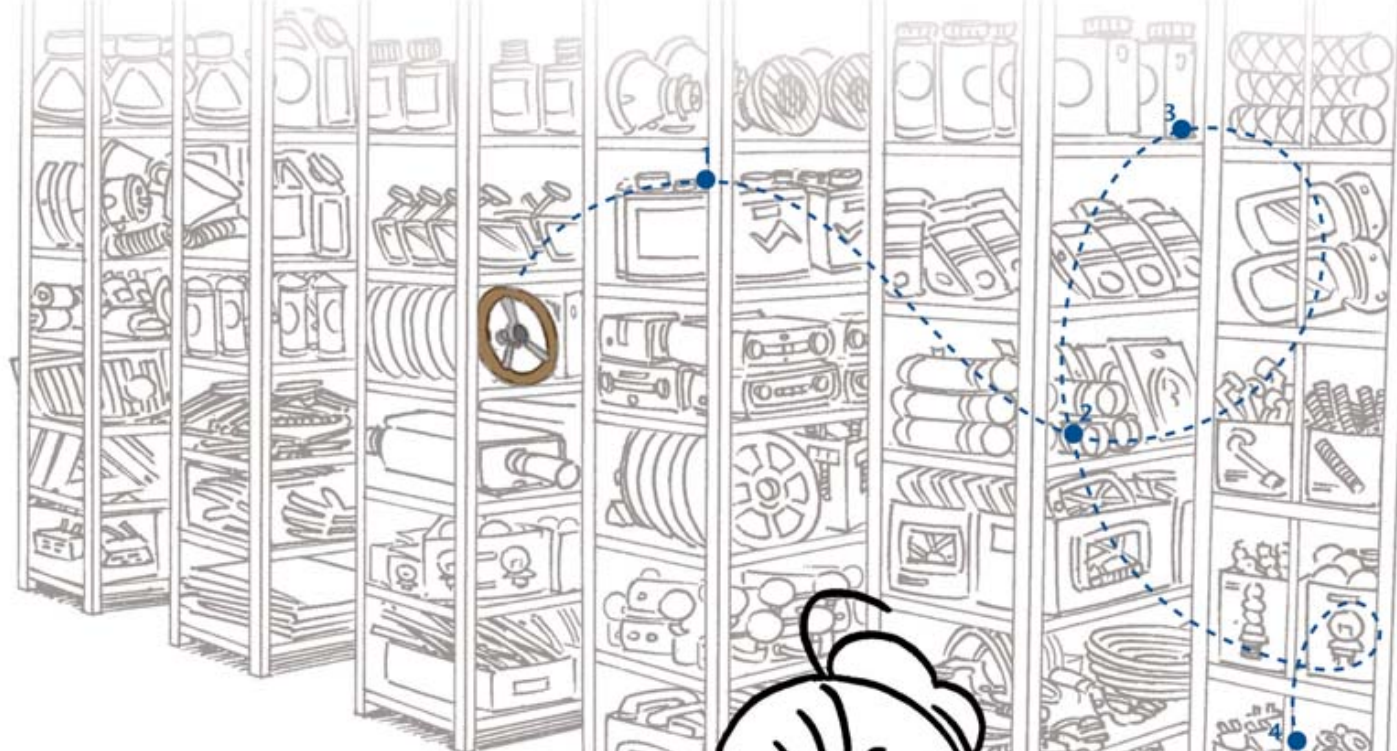
Sylvie Besnier, Transport and Customs Manager de SNR Roulements

atteint puisque cette réorganisation lui permet non seulement d'avoir un meilleur contrôle et une plus grande visibilité sur le plan transport, mais aussi d'obtenir une réduction significative des coûts et une amélioration du service fourni par ses prestataires. Selon Hervé Duparcq, le retour sur investissement (intégrant la mise en

œuvre du projet) est de moins de trois mois. « L'approche de la fonction transport est en pleine mutation, souligne le consultant. On parle désormais de stocks roulants et la maîtrise des moyens physiques et des flux d'information liés à l'exécution de ces opérations revêt une importance majeure. Les enjeux sont énormes et les entreprises ont à leur disposition des leviers d'action pour améliorer leur performance économique. A cet égard, Freeolog s'est spécialisé sur des interventions très courtes (deux à six semaines) dans ce domaine pour aider ses clients à dégager des gains rapides avec un retour sur investissement de l'ordre de deux à quatre mois. » SNR est présent dans plus de 200 pays, emploie 3.756 collaborateurs et réalise 639,3 M€ de CA. L'industriel possède 11 sites de production, dont cinq en France. JPG

## 8 contrats et 4 recrutements pour Infflux

Depuis le lancement au premier trimestre 2008 de la gamme Bext, l'éditeur Infflux a enregistré huit nouvelles signatures dont Sport 2000, Savour Club et Gambarotta. Du coup, l'éditeur de solutions logicielles de gestion d'entrepôt décide de renforcer son équipe avant-vente et conseil par le recrutement de quatre collaborateurs. L'objectif étant de développer une nouvelle offre logicielle On Demand, ainsi qu'un panel de services support système et conseil opérationnel. En parallèle, l'éditeur va plus loin dans son partenariat avec Vanderlande Industrie par la signature d'un contrat OEM au niveau européen. L'équipementier va désormais pouvoir s'appuyer sur les solutions informatiques d'Infflux pour piloter ses installations mécanisées dans les domaines du « cross-docking » et du « compact batch picking ». JPG



## Optimiser vos entrepôts, c'est si simple avec Reflex !



- 1 Reflex est le **progiciel de gestion des entrepôts** de référence auprès des logisticiens, pour ses performances et sa souplesse.
- 2 Reflex se décline aujourd'hui dans différentes versions spécifiquement **adaptées à votre métier ou secteur d'activité** : pièces de rechange, textile, prestataires, distributeurs, industriels du jouet, de l'agroalimentaire, de la pharmacie, des matières dangereuses, etc.
- 3 Reflex exploite les technologies nouvelles qui facilitent ou révolutionnent les processus de gestion des flux : **technologie vocale, RFID, Internet**, etc.
- 4 Reflex garantit une **traçabilité totale** des unités logistiques conforme aux standards GS1.
- 5 La solution Reflex est disponible en Client/Serveur, Windows et UNIX, sur IBM iSeries et en architecture Web client léger. Reflex est également commercialisé en mode **ASP**.



[www.reflex-logistics.com](http://www.reflex-logistics.com)

mailto:informations@hardis.fr  
Tél. 04 76 70 80 50

## LXE signe un partenariat avec ScanSource

Les sociétés LXE et ScanSource ont conclu un accord de distribution qui s'inscrit dans le cadre de la nouvelle politique de vente indirecte du fabricant de terminaux mobiles. ScanSource distribuera ainsi l'intégralité des produits de la gamme LXE sur le territoire européen. « Cet accord va permettre à nos revendeurs européens de renforcer leur offre et d'accroître leur volume d'affaires », se félicite Xavier Cartiaux, Managing Director de ScanSource. De son côté, Philippe Bechet, Vice Président LXE Europe, estime qu'avec cette collaboration « les revendeurs LXE vont pouvoir bénéficier de la flexibilité financière et d'autres services à valeur ajoutée de ScanSource ». **JPG**

## Sofrilog et IPS Europe créent Coldstream

Le réseau d'entrepôts frigorifiques Sofrilog et IPS Europe annoncent la création de Coldstream, opérateur 4 PL dans la filière froid. Cette société va proposer ses services aux industriels pour les aider dans l'organisation des transports, la mutualisation des approvisionnements, la mise en place de la gestion partagée des approvisionnements (GPA), l'interfaçage des systèmes d'information, le partage de l'information, l'ingénierie et le conseil, notamment dans le cadre du partenariat entre le cabinet Diagma et IPS Europe. **JPG**

## MES NEWS

### Un gain de productivité de 15 % chez Retif

Distributeur d'équipements de bureaux et de magasins pour les professionnels à travers ses 115 points de vente cash & carry en France et en Europe, Retif les approvisionne depuis une plate-forme centrale de 20.000 m<sup>2</sup> située à Bourg les Valence. Depuis trois ans, Laurent Rouly, Directeur logistique de Retif, s'appuie sur les solutions logicielles et matérielles de Psion Teklogix, Vocollect et Hardis pour optimiser les quelque 200 commandes hebdomadaires de cette plate-forme et y réduire les taux de litiges, tout en améliorant les conditions de travail de ses opérateurs. « Ayant déjà largement optimisé nos opérations de réception et de stockage de colis et palettes en déployant la solution logicielle WMS Reflex et les terminaux portables et embarqués de Psion Teklogix, nous nous devons en 2006 de repenser nos préparations de commandes qui présentaient un taux de litiges important. A ce titre, nous avons sélectionné la solution de picking vocal, associant le logiciel Vocollect et les terminaux Psion Teklogix, afin de supprimer totalement les bordereaux papier et les déplacements inutiles de nos collaborateurs

dans l'entrepôt, source de fatigue et donc d'erreurs. Aujourd'hui, trois ans après une utilisation quotidienne et intensive de ces solutions, les chiffres parlent d'eux mêmes sur les bénéfices : une augmentation de plus de 15 % de la productivité de nos opérateurs dans



Laurent Rouly, Directeur logistique de Retif

les préparations de commandes, une division par quatre du nombre de litiges et une réduction de 3 % à 0,6 % du taux d'erreurs », déclare Laurent Rouly. Le site de Bourg les Valence, qui emploie une trentaine de collaborateurs, traite plus de 10.000 commandes par an.

Il stocke 3.000 références de produits (mobilier, signalétique, éclairage, sécurité, décoration...), soit 80.000 palettes et 162.000 colis chaque année. 14 Talkman T2x Vocollect, connectés au WMS Reflex via l'interface TekSpeech de Psion Teklogix, y ont été installés depuis septembre 2006. Satisfait de la solution, Laurent Rouly envisage d'équiper les chariots de chargement des camions d'une solution vocale embarquée Vocollect et Psion Teklogix. Les conducteurs se verraient ainsi dicter le numéro de palette à prendre, indiquant la ville et le destinataire, et pourraient valider le chargement en quelques mots. **CP**

### Trans Routière ouvre une plate-forme à Trappes

La crise économique qui frappe de plein fouet les petits transporteurs, conduit certaines entreprises à diversifier leurs activités. C'est le cas de Trans Routière une société de 80 personnes qui ouvre un entrepôt de 1.800 m<sup>2</sup> à Elancourt. D'une capacité de 6.000 palettes sur 4 niveaux, ce bâtiment est situé sur l'ouest parisien à proximité des N10 et N12 et des autoroutes A86 et A12. « Nous avons volontairement fait le choix d'une première plate-forme à taille humaine » commente Telma Edery, Gérante de la société, en précisant que 6 à 10 personnes sont dédiées à l'activité de stockage et de préparation de commandes. Depuis trois ans l'entreprise a progressivement diminué sa flotte et son effectif. Avec ces nouveaux services elle espère résister plus efficacement aux aléas conjoncturels. **JPG**

## MES NEWS

## Le Doing Center, une usine fictive pour former au Lean

Le cabinet Geolean a construit une usine de 1.500 m<sup>2</sup> pour former les professionnels au Lean Manufacturing. Situé à Saint-Ouen-l'Aumône (95), ce centre de formation appelé Doing Center propose « d'apprendre en faisant ». Sur place, les situations les plus critiques peuvent être vécues : interruption d'une ligne pour défaut d'approvisionnement, rupture de stock, incidents de synchronisation... Les personnes formées peuvent apprendre à résoudre concrètement un problème. Elles peuvent également visualiser et comparer l'avant et l'après, c'est-à-dire les conséquences d'une organisation



traditionnelle et celles du Lean. L'intérêt de la démarche est de maîtriser les outils et les méthodes. Le programme de formation met en évidence des comportements pour résoudre les problèmes ou les éviter. Le Doing Center de Geolean s'adresse à toutes les fonctions de l'entreprise et propose deux types de formation : un programme standard et un autre sur-mesure qui répond à des problématiques précises. Créée par Daniel Marco, la société Geolean existe depuis cinq ans et emploie une quarantaine de personnes. **JPG**

## Manhattan en état de marche chez Manutan

Spécialiste de la vente à distance aux entreprises, Manutan a mis en place au cours de l'année dernière le WMS de l'éditeur Manhattan Associates. De fin décembre à février 2009, la solution a été déployée sur les entrepôts. Aujourd'hui, l'outil est complètement opérationnel et devrait permettre à l'entreprise d'améliorer son niveau de qualité notamment dans le traitement et l'expédition des commandes : « *Il s'agit de standardiser notre métier, simplifier les flux et accroître notre qualité* », confie Pascal Duminy, Directeur des systèmes d'information de la zone Europe du sud. **JPG**

## Ouverture d'un nouveau site logistique en Rhône-Alpes

L'agglomération Loire Forez et PRD ont annoncé la création d'un parc logistique au cœur de la région Lyon-Saint-Etienne. Situé sur la ZAC des Plaines (99 hectares), ce site proposera 137.000 m<sup>2</sup> de plate-forme bimodale. Trois bâtiments seront construits à partir de 2009. Les travaux de liaisons autoroutières seraient en cours de réalisation. Le site est commercialisé par DTZ en partenariat avec l'Adel 42. **JPG**

## Ortec signe son 50<sup>e</sup> client dans la distribution

Le distributeur Transgourmet (Groupe Coop and Rewe) a opté pour le logiciel de planification d'Ortec. Grâce à cette solution, la société optimise les tournées et l'affectation de ses 700 véhicules pour livrer ses



60.000 clients dans toute la France. L'éditeur informatique indique que cette signature est la 50<sup>e</sup> réalisée dans le secteur de la distribution. Ortec compte également dans ses références de grandes enseignes comme Carrefour, Casino, Lidl, C&A ou Spar. **JPG**

## MES NEWS

### STEF-TFE globalement satisfait de 2008 et confiant pour 2009

« Un exercice 2008 globalement satisfaisant dans un contexte de crise ». Tel est le message officiel de la direction de STEF-TFE, lors de la présentation de ses résultats à la presse vendredi 27 mars. Son CA progresse de 7,7 % à 2,08 Md€. Sur



ce total, le transport représente 1,36 Md€ (+9,2 %), et l'activité logistique pèse 513,4 M€, en hausse de 3,4 %. Néanmoins, à périmètre constant (c'est-à-dire hors consolidation du groupe Cavalieri sur 12 mois), cette dernière s'avère en très légère baisse (-0,7 %). « Sans le déclassement de certains entrepôts frigor-

ifiques issus du rachat de Cryo-Logistic, et que l'on a sortis de notre fonds de commerce, l'activité logistique ressortirait en progression de 2 à 3 % », nous confie Bernard Jolivet, Vice président Directeur général délégué. Un bilan satisfaisant dans un secteur qui a souffert du ralentissement de la consommation dès le deuxième trimestre et de la baisse importante des niveaux de stocks chez les industriels. Sur 2008, le groupe réalise un bénéfice opérationnel de 85,4 M€, en hausse de 2,7 %. Le bénéfice net, à 40,5 M€, accuse quant à lui une baisse de 8,9 %.

Pour évoquer 2009, Francis Lemor, le PDG du spécialiste européen de la logistique du froid, choisit d'employer une métaphore : « Nous avons mis les feux anti-brouillard, mais nous n'y voyons pas très clair. Notre véhicule est de bonne qualité, et pourvu que nous avançons prudemment, je pense qu'il ne devrait pas y avoir d'accidents », a-t-il déclaré en ajoutant tout de même qu'il était très confiant, compte tenu du « nombre de contacts commerciaux très important » déjà rencontré en ce début 2009, notamment en ce qui concerne « les gros dossiers ». **JLR**

## La logistique de Saint Gobain gérée in situ

Le prestataire britannique Wincanton vient d'installer une plate-forme logistique au sein même de la nouvelle usine de Saint Gobain Isover. Une vingtaine de personnes ont été recrutées pour ce dossier. Par ailleurs Wincanton a investi dans 14 « wagons » à freins, tractés par un chariot afin de déplacer les bobines de laine de verre entre la zone de production et la zone de stockage. Le prestataire

assure aussi la mise en stock de masse, l'approvisionnement en emballages et la sortie de production en palettes homogènes. Cette nouvelle usine représente une capacité de production de 70.000 tonnes annuelles pour un investissement de l'ordre de 100 M€. Mis en service au début de l'année, elle a été conçue pour répondre à la forte croissance du marché de l'isolation. **JPG**

## MES NEWS

## Sermes va installer le WMS Reflex

La société Sermes, PME strasbourgeoise qui cherchait début 2008 un WMS, a finalement opté pour le logiciel Reflex de la société Hardis : « *La version retenue fonctionne directement sur l'AS 400. Elle est interfacée avec notre système d'information et vient d'être déployée sur Sermes Distribution pour le « Gros Electroménager »* », précise Thierry Loth, Responsable organisation et logistique. L'outil garantit le contrôle qualité en réception et optimise le rangement de l'entrepôt. Il sera étendu à la gamme « produits bruns », puis dans le courant de l'été, au petit électroménager. Toute la phase d'étude a été suivie par l'équipe de l'activité « moteurs » qui envisage d'installer ce WMS dans un nouveau centre logistique actuellement en construction dans la banlieue de Strasbourg. Le démarrage de ce centre est prévu pour fin 2009. Sermes a réalisé en 2008 un CA de 140 M€. Cette société emploie 268 collaborateurs. **JPG**



©Sermes

## Le rachat de Masternaut pourrait booster l'offre RFID d'Hub Telecom

En acquérant la société Masternaut au Groupe autoroutier Sanef, Hub Telecom ne rajoute pas seulement la brique télématique et géolocalisation à sa palette de services. Dans le cadre de sa stratégie visant à devenir l'opérateur métier de référence du monde du transport, la filiale d'ADP devrait également profiter de l'expertise des équipes de développement de Masternaut en termes de plate-forme de services informatiques pour accélérer le développement de services RFID de bout en bout (offre Hub'ID). Hub Telecom, dont les effectifs passent ainsi de 300 à 500 salariés, pourra également s'appuyer sur un réseau de commercialisation européen, au Royaume-Uni, en Suisse, en Belgique, en Italie, en Allemagne, au Portugal et en Espagne. Masternaut (41,2 M€ de C.A. en 2008) conservera son nom et sera une Business Unit séparée, dédiée à la géolocalisation, dans laquelle seront également intégrées les activités actuelles d'Hub Telecom en matière de géolocalisation, en l'occurrence l'offre Assist, conçue notamment pour les zones aéroportuaires. **JLR**

## Ebrex France s'en sort de justesse

Ebrex France, société de transport pour les produits froids et surgelés, vient d'obtenir du tribunal de Nanterre l'homologation de sa sortie de sauvegarde et de son plan de relance. Selon le journal Le Figaro, ce plan prévoit 211 suppressions de postes, une recapitalisation à hauteur de 5 millions d'euros par les actionnaires et le rééchelonnement du paiement de 18 millions d'euros de dettes. Parallèlement Ebrex compte optimiser l'utilisation de ses bâtiments réfrigérés pour développer la logistique et générer avec cette activité 10 % du CA d'ici la fin de l'année. William Gaillard, Président d'Ebrex estime que cette procédure de sauvegarde constitue une chance pour l'entreprise : « Elle permet à Ebrex de se doter d'une nouvelle dynamique commerciale sur des bases très saines ». Ebrex France réalise 140 M€ de CA. *JPG*

## Un nouvel emplacement pour Sernam à Agen

Dans le cadre du programme de modernisation, Sernam quitte son emplacement de la place Pierre Loti d'Agen pour s'installer dans la zone industrielle du Passage d'Agen. Le nouveau site assure la double fonction d'agence d'expédition et de distribution. Il dispose d'un quai de 1.680 m<sup>2</sup> équipé de 13 portes. Ce bâtiment, qui possède un dispositif de prévention des intrusions, est relié à l'autoroute A62 sur l'axe Bordeaux/Toulouse. *JPG*

## MES NEWS

### ND digère Salvesen et ajuste ses moyens en 2009

Le C.A. consolidé du Groupe Norbert Dentresangle s'est établi à 3,1 Md€ en 2008, en hausse de 72% par rapport à 2007, principalement sous l'effet de l'intégration de Christian Salvesen. A périmètre et taux de change constants, l'activité a augmenté de 4,3 %, avec une croissance soutenue de l'activité Logistique, en hausse de 7,0 % et une activité Transport en progression de 2,8 %, du fait du ralentissement enregistré au cours des derniers mois de l'année. L'activité logistique affiche une très bonne performance globale avec un taux de marge de 5,3 % (soit +1 point). Compte tenu des résultats du transport plus mitigés, le résultat opérationnel courant s'établit à 2,5 % (contre 3,1 % en 2007). Au total, le résultat net du groupe s'élève à 42,4 M€, en baisse de 14 % par rapport à 2007. « Les résultats de 2008 tradui-



François Bertreau, Président du Directoire de ND

sent le changement de taille réalisé par notre Groupe en acquérant Christian Salvesen et portent la marque d'un environnement économique brutalement et profondément dégradé sur le dernier trimestre. Outre le redressement des activités transport en UK de l'ex-Christian Salvesen, notre priorité pour 2009 est de préserver notre compétitivité en ajustant en permanence nos moyens d'exploitation au niveau d'activité constaté chez nos clients. Ceci sans jamais sacrifier le niveau de qualité de service qui fait notre différence. Dans ce contexte perturbé, notre large gamme de prestations et notre réseau européen constituent des atouts clés de fidélisation et de conquête de marchés », a commenté François Bertreau, Président du Directoire de ND. **CP**

### Savoie garde son optimisme pour 2009

Savoie envisage une croissance significative de son activité en 2009. A fin décembre, son carnet de commandes affichait complet pour les six mois suivants et la visibilité s'était même allongée par rapport à 2007. L'activité 2008 est comparable à celle de l'an dernier (95 M€ de commandes). Selon la division de Legris Industries (dont la politique est de ne jamais citer son chiffre d'affaires), le profit opérationnel est passé de 5,7 % de son chiffre d'affaires en 2007 à 6,3 % en 2008, et la trésorerie a progressé de 13 M€. Au final, la trésorerie nette positive s'élève ainsi à 20 M€ à fin



Jean-Michel Guarneri, PDG de Savoie

2008. Sa nouvelle solution automatique de stockage et de préparation de commandes de bacs et cartons « le PTS Picking Tray System », lancée début 2008, aurait déjà deux succès à son actif, en France et au Benelux. « Nous devons préparer nos clients à bénéficier des effets positifs d'un retournement conjoncturel qui aura très certainement lieu ces prochains mois et peut-être avec plus de violence qu'on ne pourrait l'imaginer », déclare Jean-Michel Guarneri, PDG de Savoie. On n'est jamais à l'abri d'une bonne nouvelle ! **JLR**

## MES NEWS

## Deux évolutions majeures chez Vocollect en 2009

Vocollect a choisi un mode de distribution indirect en Europe. C'est donc sur les stands de ses quatre partenaires français, Zetes (H56), Psion Teklogix (N43), Nomadvance (Q43), et dernièrement Dematic (Q49) que l'on pourra découvrir ses dernières nouveautés produits : le casque sans fil SRX, le casque de nuque SR-15, l'intégration de Vocollect Voice sur le dernier-né des terminaux Intermec, le CK3, ainsi qu'un nouveau module d'interface direct de la solution Vocollect avec SAP WM. Mais d'autres évolutions, nettement plus spectaculaires, sont attendues avant la fin de l'année chez le leader mondial des technologies vocales en entrepôt. Tout d'abord la



Mehran Bachan,  
Directeur commercial  
Europe du Sud  
de Vocollect

mise à disposition pour ses partenaires d'un nouvel outil de développement qualifié de « révolutionnaire », qui devrait grandement faciliter l'intégration du vocal de Vocollect pour n'importe quel éditeur de WMS

(sans nécessiter de développement du côté du terminal Talkman). L'autre nouveauté concerne le multimodal : la possibilité d'utiliser conjointement le mode vocal et les fonctions classiques d'un terminal doté d'un écran. « Une solution multimodale pour la préparation de commandes sera accessible d'ici la fin de l'année à l'ensemble des partenaires et des clients, même si nous continuons à penser que le mode yeux libres et mains libres est la solution idéale » précise Mehran Bachan, Directeur commercial Europe de sud de Vocollect.

Le multimodal est l'un des principaux arguments techniques de différenciation de certains concurrents de Vocollect, en particulier Aldata. **JLR**

## Alsei livre un entrepôt de 46.000 m<sup>2</sup>

Le développeur immobilier Alsei double la surface d'entrepôts du parc Stockespace Le Havre pour le compte d'AEW Europe. Avec cette opération, promoteur renforce sa présence sur cette zone et consolide son portefeuille logistique qui s'élèverait aujourd'hui à 1,6 million de m<sup>2</sup> d'entrepôts. Situé sur le Parc Logistique du Pont de Normandie en bordure d'autoroute A29, à proximité immédiate des terminaux à conteneurs, le site embranché fer, proche d'un accès fluvial, développera à terme 145.000 m<sup>2</sup> répartis en 3 bâtiments. **JPG**

## DHL renforce sa présence dans la région ouest

DHL Express vient d'inaugurer un nouveau site à Saint Aignan de grand Lieu (44). Ce bâtiment de 1.650 m<sup>2</sup> d'entrepôt et 600 m<sup>2</sup> de bureaux est presque deux fois plus grand que l'ancienne agence.



Les 52 collaborateurs de la nouvelle plate-forme auront à gérer 800 clients essentiellement issus des secteurs technologiques, agroalimentaires, textiles, automobiles et pharmaceutiques. En 2008 cette implantation locale a généré près de 20 millions de CA. **JPG**

## MES NEWS

### Reflex déployé chez Castorama

Depuis le 27 janvier 2009, le premier site Castorama a basculé sous Reflex de l'éditeur grenoblois Hardis. Cet entrepôt situé à Châtres en Seine et Marne est exploité par le prestataire ID Logistics. Le site traite les flux « cross dock » pour environ 40 des 100 magasins de l'enseigne. Il gère les marchandises en provenance directe des fournisseurs ou des autres plates-formes. On y distingue deux types d'activités : le flux homogène constitué de palettes com-



plètes et de colis vrac directement acheminés sur les quais d'expédition et le flux hétérogène où des palettes multi destinataires transitent vers un chantier d'éclatement avant de repartir. L'éditeur indique qu'au mois de juin, une autre plate-forme Castorama (à Lesquin), sera pilotée par Reflex. La totalité du déploiement concernera à terme quatre sites « cross-dock », sept entrepôts logistiques et un site d'e-commerce. « L'outil remplacera quatre WMS et permettra une harmonisation de la logistique Castorama, avec des échanges intersites, des optimisations de chargements et une traçabilité accrue », précise Jean-Yves Costa, Directeur de l'activité logistique chez Hardis. Au-delà de cette intégration, la solution sera hébergée et infogérée. **JPG**

### Un nouveau module d'allocation dynamique de transport

La société Transwide (Groupe Wolters Kluwer) lance DCA (Dynamic Carrier Allocation), un module qui se branche directement sur l'outil Call-Off, lequel envoie, reçoit et confirme les ordres de transport entre les transporteurs et les chargeurs. Le rôle de ce nouveau module est d'introduire plus de flexibilité et d'automatisation dans le process de communication et de décision. Il s'appuie, pour lancer les ordres d'allocation de transport, sur des critères comme le coût, la qualité de service avérée, la pertinence de certains itinéraires ou la possibilité d'inclure des services supplémentaires. Aussitôt qu'un ordre de transport devient disponible, il est envoyé au transporteur pressenti. Si celui-ci décline l'ordre, d'autres transporteurs présélectionnés sont alors contactés à leur tour, par vagues successives, jus-

qu'à ce qu'un transporteur accepte l'ordre. Transwide informe alors individuellement les autres acteurs que le transporteur a été trouvé. En cas de difficultés ou de transport urgent, DCA peut aussi servir à envoyer simultanément un ordre de transport à une sélection de transporteurs. Le plus rapide est alors choisi tandis que les autres sont informés de la décision. Selon Transwide, le module DCA offre autant d'avantages au donneur d'ordre (automatisation des tâches et libération de ressources humaines et techniques), qu'au transporteur, qui a l'assurance d'être contacté pour des opportunités de transport, dans un ordre de préférence basé sur des conditions contractuelles. Une manière pour lui de mieux planifier son travail, dans le cadre d'une activité normale, i.e. moins aléatoire. **JPG**

## MES NEWS

## Olivier du Couëdic lance Sevolog

Olivier du Couëdic (ex Directeur commercial de LXE France), vient de créer la société Sevolog, une réplique parisienne de la société Lyonnaise e-dentic. « *Sevolog va travailler main dans la main avec e-dentic, explique-t-il. Les deux sociétés sont extrêmement complémentaires en termes de territoires, mais également de réseaux et de contacts.* »

Sevolog est clairement positionnée sur le marché de l'auto ID (vente de terminaux et d'imprimantes, maintenance de parcs, réseaux Wifi...), mais se veut également spécialiste de la vidéo surveillance : « *Lorsque l'on réalise un entrepôt, il est parfaitement logique d'installer la vidéo surveillance en même temps que l'on met en place l'identification automatique. Notre objectif est de proposer aux utilisateurs une offre très attractive. L'idée est de pouvoir avoir des vues sélectives de l'entrepôt et de zoomer sur des zones à problème* ». Sevolog (comme e-dentic) travaille en partenariat avec les grandes marques de l'identification automatique. **JPG**



Olivier du Couëdic

## Croissance record pour Apriso

Apriso, éditeur d'une plate-forme logicielle pour le management des opérations de production annonce une progression de 47 % de son chiffre d'affaires en 2008. Cette croissance record serait due principalement à l'augmentation des ventes de licences (+71 %), ce qui a pour effet d'impacter directement sur sa marge. Celle-ci bondit également de 60 %. L'éditeur souligne qu'une bonne partie des clients signés en 2008 appartiennent aux secteurs de l'électronique, de la mécanique et du médical. Plus de 700 applications FlexNet ont ainsi été vendues l'année dernière à la base installée ou à de nouveaux clients. **JPG**

## Tarmac opte pour Chep

Fournisseur de matériaux lourds de construction au Royaume-Uni, Tarmac a l'intention d'utiliser des palettes Chep pour distribuer ses produits sur le marché britannique du bricolage. Ses motivations sont de protéger l'environnement et de réaliser des économies par rapport à l'échange initial de palettes blanches, grâce notamment à la plus grande qualité et robustesse des palettes bleues. Le contrat porte sur 250.000 mouvements annuels. **CP**

## Coppernic s'allie à Baracoda

La société Baracoda vient de certifier Coppernic en tant que partenaire (VIP). Par cet accord, Coppernic assurera le suivi commercial et technique des projets, depuis leur genèse jusqu'au déploiement. Jacky Lecuire, Président fondateur de Coppernic se félicite de cet accord qui s'inscrit dans la stratégie de

développement de la jeune société : « Lorsque nous avons créé Coppernic, nous savions que la seule façon d'être à la hauteur de nos ambitions

était d'imaginer des solutions réellement innovantes, mais aussi de nous associer aux meilleurs spécialistes du marché ». La finalité de cet accord est d'associer les solutions informatiques de Coppernic (autour du matériel Psion Teklogix) aux scanners de code à barres et lecteurs RFID Bluetooth de Baracoda. **JPG**



Jacky Lecuire

## MES NEWS

### Les chargeurs rediscutent les plans de transport

Pour certaines entreprises le ralentissement économique peut constituer une opportunité. C'est le cas de Trade Extensions qui accompagne les chargeurs dans les appels d'offres et la mise en place des plans de transport : « 2008 a été une très bonne année et 2009 s'annonce encore meilleure », affirme Philip Hunter, Directeur France. Comment s'explique ce succès ? Dans une période où les grandes entreprises industrielles sont à la recherche d'économies rapides et substantielles, la valeur ajoutée de Trade Extensions est d'offrir des réponses appropriées à des besoins précis : « Notre métier, c'est d'abord d'aider les chargeurs à bien exprimer leurs besoins. Il est important pour nous de comprendre ce qu'ils attendent d'un appel d'offres : modification du schéma logistique, augmentation des volumes, moyens supplémentaires, réduction de coûts... Ce n'est qu'après cette phase préliminaire que nous lançons les appels d'offre sur

une communauté de transporteurs référencés ». Mais pour Trade Extensions, pas question de se focaliser uni-

quement sur les aspects tarifaires : « Nous consultons sur des aspects quantitatifs mais aussi qualitatifs grâce à notre outil d'analyse capable de valoriser les atouts de chaque transporteur en fonction d'une problématique donnée », précise encore Philip Hunter. Outre son activité de conseil et d'accompagnement dans la refonte des plans de transports, cette entreprise d'origine suédoise propose également une solution informatique On Line qui s'adresse aux responsables projets des grands groupes industriels. Trade Extensions a réalisé un CA de 2,5 M€ en 2008 (+ 34 % par rapport à 2007). La société a ouvert un bureau à Biarritz pour la France et l'Europe du sud. **JPG**



Philip Hunter, Directeur France de Trade Extensions

### Carrefour choisit l'informatique à la demande

Le groupe Carrefour travaille depuis trois ans sur un grand projet d'optimisation de l'approvisionnement de ses magasins en développant le modèle de plates-formes collaboratives de distribution appelé Centres de Consolidation et de Collaboration (CCC). Objectif, selon Jean-François Caillaud, Directeur Supply Chain Groupe : réduire les délais de livraison, augmenter les fréquences, réduire les stocks et améliorer la disponibilité des produits. Chaque CCC, qui est opéré par un prestataire logistique agréé, permet de mutualiser les compétences métiers approvisionnements, transport, entreposage, ressources humaines, etc. Côté informatique

(WMS, portail collaboratif, gestion mutualisée des approvisionnements), le système va s'appuyer sur une solution utilisable « à la demande », Carrefour ayant décidé de faire appel aux solutions collaboratives On Demand de Generix, basée sur le modèle du Saas (software as a service). « Notre ambition est de proposer la première plate-forme de services logiciels permettant le traitement et la synchronisation des flux physiques (gestion de l'approvisionnement, logistique, traçabilité) et des flux logiques (facturation, transmission d'information, dématérialisation) de données » a déclaré Jean-Charles Deconninck, Président du directoire de Generix Group. **JLR**

## MES NEWS

## Résultats en hausse mais effectifs en baisse pour K+N

**M**algré un CA en croissance de 3% pour atteindre 21,6 Md de francs suisses (14,7 Md€), et un résultat net en augmentation de 9,1 %, le groupe Kuehne + Nagel va réduire son effectif d'environ 4.500 personnes en 2009 : « *Il s'agit dans la majorité des cas de contrats d'intérimaires qui ne seront pas reconduits* », affirme Xavier Urbain, Directeur Exécutif du groupe, tout en précisant que ces mesures concernent principalement l'Asie. Pour la France, le groupe a réalisé une bonne année 2008, même si un fléchissement de l'activité a été ressenti sur le dernier trimestre. Par ailleurs, la récente acquisition du transporteur Alloin permet désormais au groupe helvétique de s'appuyer sur un réseau de messagerie intégré de 53 agences et un parc de 2.500 véhicules en propriété.

« *Un complément indispensable quand on veut faire de la prestation logistique intégrée end-to-end* », précise encore Xavier Urbain. Concernant le contexte économique mondial, le groupe entend se positionner comme une réponse aux impératifs de flexibilité et de maîtrise des coûts : « *La crise financière est devenue une vraie crise économique. Les industriels ont besoin de trouver des solutions Supply Chain innovantes, flexibles et performantes à l'instar d'Airbus qui a externalisé sa logistique dans le cadre du plan Power8 pour réduire ses coûts, optimiser ses stocks et trouver de la flexibilité* ». Le groupe K+N emploie 54.000 personnes dans le monde. **JPG**



Xavier Urbain, Directeur exécutif du groupe K+N

## Naissance de Neopost ID

**L**e groupe Neopost vient d'annoncer la création de Neopost ID, une filiale qui résulte du regroupement de 3 entités : Neopost Logistics Systems, Neopost Diva et NBG-ID. Présidée par Alain Férard, cette société a pour vocation de développer et d'opérer des solutions de traçabilité pour la logistique et le transport : « *Notre idée a été de concevoir des solutions ayant la capacité de transmettre en mode push la bonne information, au bon destinataire, au bon moment, quel que soit l'endroit où il se trouve* », indique Alain Férard. **JPG**

## MES FORMATIONS

## Le chinois s'éveillera dans le Master 2 Logistique Internationale de Nantes

**F**rancky Trichet, Responsable du Master Logistique Internationale de l'Université de Nantes, est actuellement en phase de recherche dans la région Grand Ouest de cadres sinophones travaillant dans des sociétés logistiques à l'international. Pourquoi ? Pour les inviter à intervenir en 2<sup>e</sup> année du master (M2, Bac+5) dès l'année prochaine, afin d'expliquer leurs problématiques métier en langue chinoise. Après l'anglais, l'allemand, l'arabe, l'espagnol, l'italien, le portugais et le russe, le chinois a d'ores et déjà fait son apparition depuis cette année dans le niveau M1 (Bac+4) du Master Logistique Internationale. Avec un succès certain, puisqu'il concerne une vingtaine d'étudiants (sur une promotion d'une centaine), devant l'allemand, le russe, l'arabe ou le portugais. Cette formation



Francky Trichet et Bruno Durand

revendique sa différence avec les autres Masters en logistique par son objectif de double compétence : d'une part une expertise stratégique, tactique et opérationnelle en logistique en M2 (avec notamment 120 h de cours dispensés par Bruno Durand, parrain de la formation, et président de la délégation Pays de Loire de l'Aslog) et d'autre part la maîtrise d'au moins deux langues étrangères (et un stage obligatoire d'au moins un semestre). « Nous avons des demandes d'étudiants chinois, mais aujourd'hui, le profil est surtout celui d'étudiants français ayant déjà derrière eux plusieurs années de chinois, des stages en immersion de plusieurs mois, et dont l'objectif est d'aller travailler en Chine dans le monde de la logistique », nous confie Francky Trichet. L'internationalisation de cette formation « double compétence » ne s'arrêtera pas là, puisqu'elle devrait être dupliquée au Maroc dès 2010 (avec double diplôme et des échanges de conférenciers), dans le cadre du projet de l'Université Internationale de Rabat. **JLR**

revendique sa différence avec les autres Masters en logistique par son objectif de double compétence : d'une part une expertise stratégique, tactique et opérationnelle en logistique en M2 (avec notamment 120 h de cours dispensés par Bruno Durand, parrain de la formation, et président de la délégation Pays de Loire de l'Aslog) et d'autre part la maîtrise d'au moins deux langues étrangères (et un stage obligatoire d'au moins un semestre). « Nous avons des demandes d'étudiants chinois, mais aujourd'hui, le profil est surtout celui d'étudiants français ayant déjà derrière eux plusieurs années de chinois, des stages en immersion de plusieurs mois, et dont l'objectif est d'aller travailler en Chine dans le monde de la logistique », nous confie Francky Trichet. L'internationalisation de cette formation « double compétence » ne s'arrêtera pas là, puisqu'elle devrait être dupliquée au Maroc dès 2010 (avec double diplôme et des échanges de conférenciers), dans le cadre du projet de l'Université Internationale de Rabat. **JLR**

## Le Mastère Spécialisé de l'IML renforce son caractère international



Corynne Jaffaux

« Nous voulions donner une nouvelle dimension à notre formation, beaucoup plus axée sur l'international », nous explique Corynne Jaffaux, Co-directrice du Mastère spécialisé « Management de Systèmes Logistiques » de l'IML (Institut International de Management pour la Logistique) et de l'Ecole des Ponts ParisTech (en partenariat avec l'AFT-IFTIM). D'où le rapprochement avec l'Université Laval de Québec, qui dispensera dès septembre prochain le même programme de cours que l'IML, mais de l'autre côté de l'Atlantique. Un programme par ailleurs largement réactualisé, puisqu'il englobe désormais les problématiques de développement durable, de plates-formes multimodales, de traçabilité et de stockage, et se renforce dans le domaine de la finance et de la stratégie (gestion des actifs, gouvernance des entreprises, rapports d'actionnariat). On peut également noter l'apparition d'un nouveau module intitulé « commerce international : dimensions interculturelles et légales ». Au total, cela correspond à 100 heures de cours supplémentaires

(756 h au total, plus 20 semaines de stage). Ce principe de partenariat avec une université à l'étranger (autour d'un contenu commun) existait déjà depuis l'origine (1990) avec l'Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne (EPFL), qui est d'ailleurs la seule à avoir déjà inauguré le nouveau programme depuis sa rentrée de janvier. Autre innovation, l'apparition de sessions d'examens communes toutes les huit semaines environ, portant sur des études de cas internationaux, avec la possibilité pour les étudiants de travailler par visioconférence en collaboration avec leurs homologues des deux autres universités. « Personnellement, je considère qu'il faut aller encore plus loin dans cette démarche, c'est pourquoi j'ai proposé de nous mettre à la recherche d'un partenaire académique en Asie », nous confie Michel Fender, l'autre Co-directeur du Mastère de l'IML. L'étape suivante pourrait être d'organiser des sessions délocalisées de quelques mois dans le but de familiariser les étudiants à d'autres cultures et à d'autres problématiques logistiques. **JLR**



Michel Fender

## MES PRODUITS

## Jungheinrich automatise l'identification et le suivi des palettes

Le groupe allemand Jungheinrich met sur le marché une solution industrialisée conçue pour l'identification automatique et le suivi des palettes dans les entrepôts, notamment pour les industries alimentaires et de la boisson. L'un des objectifs est de gérer la traçabilité en associant, dans le WMS Jungheinrich, les numéros de lots ou les dates de péremption des produits au numéro d'identification (ID) de la palette sur laquelle ils sont stockés (afin d'identifier rapidement les palettes concernées en cas de rappel). Selon les cas, Jungheinrich peut utiliser un scanner automatique de codes à barres fixé à l'arrière de la fourche du chariot élévateur afin de lire l'étiquette de la palette, ou bien la technologie RFID pour identifier plusieurs palettes disposées côte à côte ou les unes derrière les autres. En ce qui concerne la RFID, le problème de l'effet écran des liquides est résolu en plaçant l'étiquette RFID dans le socle de la palette et l'antenne de réception dans les bras de fourches du chariot, équipé d'un lecteur embarqué. **JPG**



©Jungheinrich

## ILS BOUGENT

Le cabinet Möbius se renforce en France



**Hicham Kitane** rejoint le cabinet de conseil Möbius en tant que Senior Consultant. Ce diplômé de Centrale Lyon possède une expérience

de 5 années dans le conseil (Argon et SIA Conseil). Son domaine d'expertise est le Network Design, le transport, la distribution et surtout la logistique de maintenance dans le domaine postal, les transports et les utilities. Par ailleurs, Luc Baetens et Luc Molinari entrés depuis un an chez Möbius France, ont pris la direction de la practice Supply Chain. Dirk Beets dirige quant à lui la practice BPM (Business Process Management) du cabinet. **JPG**

## ILS BOUGENT

**Philippe Grillot** élu Président du GITL

Le groupement Interprofessionnel du Transport et de la Logistique (GITL) représentant la profession au Medef a nommé jeudi 19 mars Philippe Grillot, Président de TLF, à la tête de l'organisation. Il remplace à ce poste Pierre Blayau qui assurait cette fonction depuis septembre 2007. Créé en mars 2001, le GITL regroupe des fédérations du transport de marchandises et de voyageurs. **JPG**

**Philippe Gerbault** rejoint DHL Express France

Philippe Gerbault est nommé Directeur des Opérations de DHL Express France, pôle messagerie du groupe. Cette activité compte 3.500 collaborateurs répartis sur 68 sites dans l'Hexagone. Il reportera à Vittorio Battaglia, PDG de DHL Express France. A ce poste, sa mission sera principalement de renforcer la qualité de service, d'optimiser la rentabilité du développement commercial et des moyens opérationnels, ainsi que de multiplier les opportunités de complémentarité des activités messagerie avec celles des autres pôles de DHL en France. Agé de 48 ans, Philippe Gerbault a commencé sa carrière en 1982 dans l'industrie comme Responsable de fabrication chez Lafarge Coppée. Il a ensuite occupé divers postes opérationnels dans la logistique au sein du groupe André. En 1996, il est entré chez Exel Logistics en tant que Responsable opérationnel et Chargé de mission qualité de l'activité logistique d'entreposage et transport sous température dirigée. En 1999, il a intégré le groupe CAT en tant que Consultant, avant de prendre la direction de la branche cargo trois ans plus tard, puis de devenir Directeur général de CAT Logistics Cargo France/Benelux. **CP**

**Xavier Norcia** devient Directeur international de Sernam

Sernam, opérateur de messagerie et de transport express multimodal annonce la nomination de Xavier Norcia au poste de Directeur international. Ce diplômé d'HEC a exercé des responsabilités de Directeur marketing au sein du groupe Stef-TFE et celle de Directeur de projets chez Advention Business Partners, société de conseil en stratégie. Le nouveau Directeur international aura en charge la mise en place d'une stratégie de développement par région. Il aura également la responsabilité de la relation avec les partenaires étrangers du groupe, et notamment ceux appartenant au réseau EuroExpress ainsi que de l'élargissement de la gamme de services Sernam. **JPG**

**David Edery** devient

## Directeur commercial et marketing de DHL



David Edery a été nommé Directeur commercial et marketing pour l'activité express aérien de DHL France, qui représente 1.800 collaborateurs répartis sur 30 sites. Cet ancien étudiant de Paris Dauphine a débuté sa carrière chez Xerox en 1998. En 2003, il rejoint SFR en tant que Directeur grands comptes. En 2004, il prend en charge le pilotage des forces de vente directes et du réseau distribution de SFR Entreprises en tant que Directeur commercial. Chez DHL, David Edery reportera directement à Florence Noblot. **JPG**

**Alain Bureau** renforce l'équipe de LXE

LXE France renforce son équipe commerciale avec l'arrivée d'Alain Bureau en tant que VAR Manager. Cette embauche coïncide avec le passage à un modèle 100 % indirect adopté récemment par LXE France. L'ancien directeur du développement France de Vocollect travaillera conjointement avec Jérôme Rustant, lui aussi VAR Manager, à la mise en place et au suivi de partenariats commerciaux avec les principaux revendeurs à valeur ajoutée (VAR) sur le marché français. Alain Bureau possède dans ce domaine une expérience de plus de 10 ans, acquise notamment chez Intermecc Technologies entre 2005 et 2007 (en tant que Responsable des Alliances), ou auparavant dans l'informatique chez Computer Associates (mise en œuvre de stratégies de distribution indirecte). **JLR**

**Patrick Richaud**, Directeur des opérations d'Aoste

Patrick Richaud (49 ans), rejoint le groupe Aoste en tant que Directeur des opérations. Dans ses nouvelles fonctions, il aura à superviser les 12 sites du groupe (qui totalisent plus de 127.000 tonnes de production), la logistique, la planification et les services clients. Titulaire d'un diplôme d'ingénieur agronome, Patrick Richaud a débuté sa carrière en 1990 comme Responsable de site chez Bongrain. Il a ensuite rejoint Rivoire & Carret (Lustucru) pendant quatre ans, avant d'intégrer le groupe Marie où il a successivement occupé les postes de Directeur d'usine, Directeur industriel et Directeur des opérations & Supply Chain jusqu'en 2009. Aoste est présent sur le marché avec de nombreuses marques : Aoste, Justin Bridou, Cochonou et Jean Caby. Il emploie plus de 3.500 salariés pour un CA de 700 M€ en 2008. **JPG**

## MES SORTIES

AGENDA : 3 AU 5 NOVEMBRE 2009

## Reed Exhibitions lance un SITL à Dubaï

**A**yant remporté l'appel d'offre des autorités de Dubaï, désireuses d'organiser leur premier salon logistique, Reed Exhibitions va transposer pour la première fois du 3 au 5 novembre 2009 le concept du SITL à Dubaï. Ce salon de 10.000 m<sup>2</sup> attend 350 exposants (selon la même nomenclature qu'en France, à savoir des fournisseurs de services de transport et de logistique, des représentants des infrastructures et de l'immobilier logistique, des fournisseurs de technologies et de systèmes d'information liés à la logistique, ainsi que d'équipements de transport) et quelque 8.000 à 10.000 visiteurs locaux et internationaux. L'espace d'exposition comportera 3.000 m<sup>2</sup> dédiés aux sociétés internationales (dont Geodis et Ubifrance pour la France, Schenker et peut-être DHL pour l'Allemagne, 1.000 m<sup>2</sup> pour les exposants Russes, sans oublier l'Espagne, l'Italie, le Royaume-Uni, les Pays-Bas et l'Inde). Des sociétés locales et un espace de démonstration RFID compléteront cette manifestation organisée avec le soutien des dirigeants des Emirats

Arabes Unis, dont le Sheikh Ahmed Bin Saeed Al Maktoum. Autre particularité de ce salon : il accueillera la première Conférence mondiale du Global Shippers' Forum (GSF), qui regroupe les principales organisations de chargeurs au niveau international (L'European Shippers Council, la National Industrial Transportation League pour les Etats-Unis, le Canadian Shippers Council et l'Asian Shippers' Council). Sélectionnés par GSF, 300 grands acheteurs/décideurs internationaux seront invités par l'organisation. Des visites techniques seront aussi prévues pour les participants. L'occasion de voir de près celle qui ambitionne de devenir la première plate-forme logistique mondiale dédiée à l'organisation des flux entre l'Est et l'Ouest. **CP**



Alain Bagnaud,  
DG du pôle logistique et  
marketing Reed Exhibitions

## AGENDA

18 JUIN 2009

**Spilog attend une quarantaine d'exposants**

Le salon Spilog, qui se déroulera le 18 juin prochain à l'Espace Tête d'Or de Lyon, attend cette année une quarantaine d'exposants. En plus de la partie exposition, qui réunira principalement des éditeurs informatique et des sociétés de conseil, Spilog proposera également un programme de conférences et de débats. Dans une autre salle, les exposants auront la possibilité d'animer des ateliers à thèmes. En parallèle de la manifestation, l'association régionale Ardi-Performance organisera sa « troisième journée de la Supply Chain ». Plusieurs centaines de visiteurs régionaux et nationaux sont attendus. Les sociétés Adelante, a-SIS, Azap, Citwell, Dynasys, Futurmaster, GFI, Infflux, KLS, Isitec, Negsys, Nitica, Generix, Planipe, Psion Teklohix et TXT e-Solutions, ont déjà confirmé leur participation.

**Pour tout renseignement concernant une présence en tant qu'exposant (package salon), contact :**  
[audrey.zugmeyer@scmag.fr](mailto:audrey.zugmeyer@scmag.fr)

## MES SORTIES

**Influe explore les pistes en Bretagne...**

Une fois n'est pas coutume : c'est à Lorient qu'Influe de Generix Group s'est arrêtée pour la seconde étape de son périple hexagonal. Organisée avec le soutien de la FEEF, de l'Association Produit en Bretagne et de l'éditeur IBL, cette matinée du 17 mars était en partenariat avec Supply Chain Magazine, qui en assurait l'animation. « Collaborer plus pour gagner plus », un thème qui décliné plus particulièrement dans le secteur agroalimentaire a su captiver l'attention du public jusqu'à la fin de la

foyer) pour les producteurs ainsi qu'André Cano d'IBL et Isabelle Badoc d'Influe pour les éditeurs. Il ressort des débats que la mise en œuvre des messages progresse lentement... mais sûrement. Sous « l'amicale pression » des distributeurs, moteurs dans l'automatisation des échanges, les fournisseurs se sont mis à échanger les commandes par EDI, puis les avis d'expédition, et à présent les factures (électronique et dématérialisation fiscale). Ce dernier message étant d'ailleurs le seul qui soit pertinent pour



Isabelle Badoc d'Influe, André Cano d'IBL, Jean-François Floch de Bretagne Saumon et Eric Guilbert d'Auchan.

matinée. Comme l'a illustré Frédéric Bourget, Directeur général de Produit en Bretagne, la région bretonne a la chance de bénéficier du dynamisme d'une association réunissant à la fois des fabricants, des distributeurs et des prestataires logistiques qui cherchent ensemble des solutions pour développer l'emploi et promouvoir la qualité des produits bretons. Autre axe de collaboration : les échanges de messages EDI. Une table ronde a réuni Eric Guilbert d'Auchan, Bruno Deborde et Frédéric Fajoux de la Stime (Les Mousquetaires) pour les distributeurs, Jean-François Floch de Bretagne Saumon (saumon et truite fumés MDD), Gilles de Becdelièvre de l'Abeille (boissons MDD) et Olivier Comte d'Ansamble (restauration hors



Gilles de Becdelièvre de l'Abeille et Olivier Comte d'Ansamble

les sociétés de RHF régionales (350.000 factures par an chez Ansamble). La formation et les gains escomptés (fiabilité des

échanges, économie de papier, relation long terme établie avec les clients) ont ainsi eu progressivement raison des réticences du personnel administratif, craignant de perdre son poste. En ce qui concerne la gestion des données synchronisée (GDS), les intervenants déplorent la lourdeur des standards qui intègrent 220 critères dans la fiche produit, ce qui freine son déploiement. De leur côté, les éditeurs d'ERP comme de solutions dédiées EDI, sont des facilitateurs d'autant plus appréciés que les PME de l'agroalimentaire ont peu, voire pas, de ressources informatiques internes. **CP**

## MES SORTIES

## ... EDI, mais aussi GPA/GMA et PLM

**A** travers une synthèse des pratiques en matière de gestion partagée des approvisionnements (rebaptisée approvisionnement collaboratif), Marc Chemouni de Generix Group a insisté sur la nécessité pour les fournisseurs d'être proactif en matière de GPA, notamment pour échapper aux exigences de cross-docking ou de commandes alloties. Katie Le Provost d'Auchan a quant à elle démontré que la GPA était aussi accessibles aux PME à travers un exemple de multipick organisé dans le Nord à l'initiative du grand distributeur avec des sociétés du secteur DPH. Cette initiative pourrait d'ailleurs s'étendre au Morbihan à travers un projet initié par la CCI visant à appairer des sociétés susceptibles de mutualiser leurs char-

gements, comme l'a évoqué Anaïs Anché de la CCI du Morbihan. Enfin, la matinée s'est terminée sur le thème du PLM (gestion du cycle de vie des produits). Après une présentation des apports des solutions de PLM par Isabelle Badoc, Lionel Rolland et Olivier Le Gall de Rolland Glace Flippi, fabricant de glaces, essentiellement MDD, sont venus expliquer pourquoi ils ont choisi Advitium, en complément de SAP R3, pour uniformiser le processus d'innovation produit (312 lancements en 2008) ainsi que les données s'y rapportant. A la différence des autres solutions de PLM installées dans le secteur aéronautique ou de produits complexes, Advitium de Lascom, distribué par Generix Group, compte de multiples références dans le domaine agroalimentaire (Artenay Agro Développement, Yoplait, Novan-



Katie Le Provost, Auchan (à gauche) ; Lionel Rolland et Olivier Le Gall de Rolland Glace Flippi

die, Lactalis, Brossard, etc.), ce qui a notamment justifié son choix par Rolland Glace Flippi. Ainsi les pistes de collaboration entre fournisseurs agroalimentaire et grands distributeurs sont nombreuses, avec des gains substantiels à la clef (une centaine de camions gagnés par an par l'Abeille grâce à la GPA par exemple). Des solutions informatiques existent pour faciliter leur mise en œuvre. Elles requièrent toutefois des réflexions de fond et imposent de s'inscrire dans la durée pour être rentables. **CP**

## EN BREF...

## MONDE

**La crise influence les stratégies logistiques**

65 % des 300 Directeurs Supply Chain interrogés par Capgemini Consulting dans son enquête internationale « Supply Chain Agenda 2009 » estiment que la crise économique est un des facteurs déterminant de leur agenda 2009 et influe sur leur stratégie. Pour 34 % d'entre eux, le développement durable est une problématique à traiter. CC

## EUROPE

**Equipements : la Supply Chain difficile à maîtriser**

Plus de la moitié des responsables des équipements constatent des freins dans le suivi des contrats avec de nouveaux clients et rapportent des difficultés à contrôler précisément la chaîne logistique, selon l'étude réalisée par le cabinet américain JWB Research pour l'éditeur de logiciels Lawson Software. Plus de 50% des entreprises d'équipements européennes du panel estiment qu'une information en temps réel est nécessaire pour augmenter les ventes. 55 % des 101 fabricants, revendeurs ou fournisseurs de services dans le secteur de l'équipement interrogés indiquent qu'il est important d'utiliser l'informatique pour analyser leurs performances en vue d'augmenter la croissance et adopter de nouvelles stratégies de développement. CC

## ETATS-UNIS

**Amazon réduit la voilure**

Le site Web marchand Amazon.com ferme des centres de distribution dans trois Etats américains et licencie ou transfère sur d'autres sites 210 employés environ.

(Wall Street Journal, 27/03/09)

## VU AILLEURS

## CHINE

**Nouveau centre logistique pour Wärtsilä**

Wärtsilä, fournisseur finlandais de produits et services pour les secteurs maritime et de l'énergie, qui fabrique notamment des moteurs, générateurs et des systèmes de propulsion, a développé une nouvelle plate-forme logistique de 3.100 m<sup>2</sup> à Shanghai, en Chine. Elle comprend une zone de cross docking, un atelier de contrôle et des bureaux. Y arrivent des composants chinois qui sont soumis à un contrôle qualité avant d'être expédiés vers la Finlande, l'Italie et d'autres pays européens. Le prestataire logistique luxembourgeois Logwin, qui a aidé l'industriel à développer le site, et le commissionnaire de transport international finlandais Wikeström & Krogius, sont partenaires pour gérer la plate-forme, transporter et distribuer 70.000 tonnes de cargo par an vers l'Europe. CC



## ROYAUME-UNI

**Ketchup et électronique au menu de Wincanton**

Le logisticien britannique Wincanton a récolté deux nouveaux contrats en Grande-Bretagne pour un montant de 100 M€ (108,9 M€). Avec l'entreprise agroalimentaire américaine HJ Heinz, le contrat de transport a été renouvelé pour trois ans et le contrat logistique pour quatre ans. Il continue de gérer 32.500 m<sup>2</sup> de surface d'entreposage, une opération de copacking portant sur plus de huit millions de boîtes par an ainsi que le réseau de transport. En outre, le prestataire va gérer la distribution des produits du groupe d'électronique japonais Panasonic au Royaume-Uni.

HJ Heinz souligne leur objectif commun en matière de réduction des émissions de carbone à travers l'optimisation de la flotte. Entre autres mesures, Wincanton a moins recours à la sous-traitance, et le service de planification du prestataire optimise les capacités de chargement des véhicules en groupant les volumes de plusieurs de ses clients. Wincanton gère une flotte de 5.000 véhicules au Royaume-Uni, dont une partie est dédiée à un client. CC

## VU AILLEURS

## MONDE

## Empreinte carbone : la Supply Chain peut mieux faire

**10** % des entreprises modélisent l'empreinte carbone de leur Supply Chain et ont mis en œuvre avec succès des initiatives de développement durable, selon une enquête d'Accenture auprès de 245 managers Supply Chain de divers pays. Elles sont 20 % parmi les entreprises du premier quartile, qui sont les plus performantes en termes de coûts et de service client (contre 9 % parmi les autres) ; elles arrivent à marier efficacité, service au client et pratiques durables. 37 % des personnes interrogées n'ont aucune idée des émissions de carbone de leur Supply Chain. Toutefois, 86 % ont pris au moins une initiative verte dans leurs entrepôts, souvent en matière de



©Lars Christensen-Fotolia

recyclage ou d'éclairage. 38 % ont mené au moins une démarche similaire au niveau de leur flotte (utilisation de carburants verts, de moteurs hybrides, en matière de design). **CC**

## EN BREF...

## ITALIE

### Autoroutes de la mer : 18 M€ d'écobonus

Les 140 entreprises italiennes de transport routier qui ont utilisé les autoroutes de la mer en 2007 ont reçu 18 millions d'écobonus. Jusqu'à 30 % du coût des trajets maritimes sont remboursés aux entreprises ayant fait au moins 80 voyages sur la même ligne. Au total 55 M€ seront versés pour l'année 2007, et sûrement plus pour 2008.

(*Logisticamente*, 23/03/09)

## EN BREF...

## ETATS-UNIS

**Con-way se serre la ceinture**

Dans la période de crise actuelle, le groupe de transport et logistique californien Con-Way a annoncé en mars une série de mesures pour réduire ses coûts de 100 à 130 M\$ (76,6 à 98,3 M€) cette année. Faisant face à une réduction de 12,5 % de son activité sur le marché du less-than-truckload (LTL, ou chargement partiel) où l'offre excède la demande, il a notamment prévu de réduire de 10 % le salaire de certains dirigeants, de 5 % celui des autres cadres et employés des sociétés Con-Way Freight et Con-Way Inc. Ces mesures font suite à d'autres prises au dernier trimestre 2008, notamment la suppression de 2.500 postes. CC

## MONDE

**IBM Global Logistics intégré à Geodis**

Geodis annonçait le 2 décembre dernier sa volonté de reprendre IBM Global Logistics : c'est à présent chose faite. Après trois mois de collaboration avec l'équipe de projet d'IBM, la plate-forme mondiale de pilotage des activités logistiques de Big Blue et ses plus de 1.200 collaborateurs sont intégrés. Geodis est ainsi l'unique prestataire logistique d'IBM au niveau monde. En tant que 4PL, il gère les transports amont/aval, les opérations douanières des serveurs IBM, les pièces détachées et la Reverse Logistics. Dans le cadre de ce contrat de plusieurs années, Geodis traitera un volume d'affaire d'1 Md€ par an et intégrera un personnel situé à 80 % hors d'Europe. CP

## VU AILLEURS

## EUROPE

**Fret SNCF déploie Nomad Fret**

Fret SNCF vient de faire appel à l'intégrateur ZetesInterscan (filiale française de Zetes), pour le déploiement d'un projet baptisé « Nomad fret » qui vise à optimiser l'échange d'informations entre ses agents de manœuvre sur le terrain et son système d'information centralisé. La solution préconisée par Zetes-Interscan consiste à équiper les 1.500 agents avec des terminaux durcis sur lesquels tourne une application dédiée et encapsulée dans un portail. Ces terminaux communiquent en temps réel avec le système central via

un GPRS dans un environnement sécurisé. Le déploiement interviendra courant 2009 sur une soixantaine de sites tant en France qu'à l'étranger. Ce sont les filiales locales du groupe qui prendront en charge les installations en Angleterre, Espagne, Italie, ainsi qu'au Benelux sous la coordination de la filiale française. Arnaud Krékounian, Responsable système d'information du pôle gestion de production de Fret SNCF explique que ce contrat avec Zetes a été signé dans le cadre d'un appel d'offre européen : « Cette offre a été retenue car elle répondait à de nombreuses exigences, notamment en terme de planning, d'intégration des différents constituants de la solution et de service comme la maintenance de l'installation ou l'assistance à nos agents de desserte 7 jour sur 7 et 24 h sur 24. La couverture géographique de Zetes au niveau européen a été également considérée comme un atout supplémentaire ». Les terminaux mis en place sont des Symbol-MC75 Windows de Motorola et c'est le logiciel EveryWan Mobility Manager de la société Sparus Software qui assure la sécurisation des flux d'information. JPG



## ETATS-UNIS

**Un logiciel de prévision de la demande pour Unilever**

La société Unilever a choisi la solution Demand Sensing de la société Terra Technology pour améliorer ses prévisions et réduire ses coûts. L'industriel indique qu'après une expérimentation de plusieurs mois dans son unité de soins de la personne, il aurait constaté une diminution de 25 % de ses erreurs de prévisions. L'objectif final étant naturellement de baisser le niveau des stocks. Terra Technology est un éditeur informatique qui se définit lui-même comme « fournisseur de logiciels de perception de la demande pour les sociétés de biens de consommation ». JPG