

ÉDITO

Voir les magasins autrement

Du point de vue de la Supply Chain amont, les points de ventes ont souvent été perçus comme un mal nécessaire.

Après avoir fiabilisé les prévisions, optimisé les quantités approvisionnées, diminué les coûts d'acheminement par des camions complets, adapté les emballages...

voilà que tant de maints efforts se voyaient réduits à néant par le mur infranchissable des ruptures en linéaire, des réclamations récurrentes (retard de livraison, refus, etc.) et l'absence d'engagement sur les quantités d'articles promotionnels...

Mais les temps changent. Après avoir beaucoup parlé de GPA et de CPF, ces concepts prennent corps. On parle aussi de piloter la Supply Chain par des prévisions de ventes au niveau article/magasin sur un horizon de 26 semaines (Flowcasting). Même si le test opéré par Casino et son fournisseur Sarbec n'est pas totalement probant (voir p.22), il n'en reste pas moins que les réapprovisionnements sont déterminés à partir des données distributeur. Par ailleurs, des cellules de pilotage centralisé des flux voient le jour.

Si elles dépossèdent les chefs de rayon de tout ou partie de leur pouvoir de commandes, c'est pour leur permettre de mieux se focaliser sur leur rôle de vendeur. Bien plus, on envisage de mieux prendre en compte les contraintes magasins, comme chez Virgin Megastores, qui va piloter les approvisionnements de ses 36 magasins à partir de planogrammes (plans d'implantation des articles avec le nombre de facings par référence) intégrant des assortiments optimisés par typologie de produit et de magasins. L'objectif étant bien sûr d'augmenter le CA par une meilleure adéquation entre les produits contributeurs et les espaces de ventes.

Ces nouvelles initiatives, qui s'ajoutent aux processus initiés de prévisions collaboratives, concourent à réhabiliter le magasin. Il n'est plus ce « point noir » porteur de tous les maux, mais un espace à optimiser avec des contraintes auxquelles la Supply Chain doit s'adapter pour satisfaire la demande du véritable pilote : le consommateur.

Cathy POLGE



MES NEWS

Mutual Logistics, sujet chaud pour filière froid

Massifier, mutualiser pour faire jouer les synergies entre les flux, les stocks, les assortiments et les infrastructures de stockage et de transport. C'est sur ce concept très actuel que s'appuie le plan d'affaires de Mutual Logistics : « Notre stratégie vise à créer à l'échelon national des centres de distribution multi produits en vue d'intégrer les filières logistiques, en particulier celle des produits surgelés qui se prête mieux que d'autres à l'intégration des flux des différentes commandes en raison d'une gamme de produits peu étendue », déclare Vincent Denis, le Président



Vincent Denis,
président de
Mutual Logistics

de Mutual Logistics, qui a lancé la structure en avril dernier. Tout du moins officiellement, car ce nouveau prestataire, qui emploie 200 personnes, dispose déjà de 200.000 m³ d'entrepôts répartis dans deux centres de distribution régionaux multi clients, l'un au Mans (l'activité datant d'un an et demi) et l'autre à Bourg-en Bresse (ouvert en février). Cette société propose des prestations mutualisées de transport et de logistique (transport amont, centre de distribution, distribution aval), à la fois aux distributeurs et aux industriels. « Notre objectif à horizon 2015 est de disposer de sept centres de distribution multi clients sur l'ensemble du territoire français », précise Vincent Denis. Mutual Logistics discute avec tous les distributeurs, mais aujourd'hui, son principal client est Carrefour (avec des industriels comme Charal, McCain ou Clarebout). Un groupe que Vincent Denis connaît bien : après avoir intégré le groupe Promodès en 1988 en tant qu'Organisateur, puis Directeur Logistique de la région Ouest, il est devenu Directeur Supply Chain et membre du comité exécutif d'Ed, avant d'être nommé en 2000 Directeur opérationnel au sein de la division Supply Chain de Carrefour France. Dernièrement, Vincent Denis occupait en plus la fonction de Directeur Supply Chain multi formats des supermarchés Champion. **JLR**

Sakar Autovision renouvelle son parc de terminaux

Le groupe Sakar Autovision, spécialiste du contrôle technique automobile, fait appel à LXE pour renouveler son parc de terminaux portables dédiés au relevé des opérations effectuées sur les véhicules dans l'ensemble du réseau. Celui-ci s'appuie sur 925 centres véhicules légers et 112 centres poids lourds. Les 2.500 terminaux, qui sont

en fonction dans ces centres, seront remplacés par des MX7 du fabricant LXE. « Ce remplacement s'inscrit dans le cadre d'un projet global du groupe qui vise à équiper cette année l'ensemble de ces centres en réseau Wi-Fi », précise Gérard Athier, Directeur général de Karoil, la filiale informatique du groupe Sakar Autovision. **JPG**

Pour ma livraison, je veux avoir le choix...



Au bureau ?

Chez moi ?

...en point **Top Relais**

le nouveau service de livraison du e-commerce



En e-commerce, la qualité de la livraison est un élément majeur de la satisfaction des clients

Le particulier qui achète sur internet est trop actif pour attendre une livraison à son domicile.

FRANCE EXPRESS permet déjà à ses clients e-marchands d'offrir à leurs internautes, une livraison à domicile de qualité. En créant **Top Relais**, **FRANCE EXPRESS** permet désormais à l'internaute de recevoir sa commande dans l'un des 3100 points Top Relais en France.

Un dispositif performant et souple :

- Toute la France livrée le lendemain matin avant midi, samedi matin compris dont 16 000 communes avant 10h.
- Points **Top Relais** : ouvert de 7/7h30 à 19h30/20h du lundi au samedi et la moitié d'entre eux le dimanche.
- Pré information du départ de la marchandise adressée par e-mail aux destinataires.
- Suivi et preuve de livraison disponible en temps réel sur internet.
- Alerte de l'arrivée de la marchandise au point **Top Relais** par e-mail ou sms.



Six premiers sites logistiques certifiés HQE

L'association Afilog et l'organisme certificateur Certivéa ont décerné officiellement le 19 mai les diplômes aux six premières entreprises ayant obtenu la certification HQE (Haute Qualité Environnementale) pour des créations de sites logistiques respectueux de l'environnement. Ces certifications concernent les entrepôts d'Air France (6.190 m²) à Orly, de Berner France (9.108 m²) à Saint-Julien-du-Sault, de Manutan (55.301 m²) à Gonesse, de Sisley (37.691 m²) à Saint-Ouen l'Aumône, de Groupe Chevallier (30.000 m²) à Saint-Vulbas et de Segro Marly (21.025 m²) à Marly-la-ville. Plusieurs certifiés ont souligné l'intérêt d'un tel label. Ainsi pour Hubert d'Ornano, DG de la société Sisley (fabricant de cosmétique haut de gamme), « cette démarche est très fédératrice et très appréciée du personnel. Elle est d'ailleurs plus tournée vers l'interne qu'utilisée comme outil de communication externe ». D'autres ont insisté sur le caractère très productif d'une démarche qui organise le travail dans de meilleures conditions, réduit le stress, les accidents de travail et les arrêts maladie. Enfin, un promoteur a voulu affirmer l'importance de la certification HQE dans une approche purement économique : « Ce qui conditionne la valeur de l'actif immobilier, c'est une occupation pérenne. Or une opération qui n'intégrerait pas cette dimension serait une erreur ».

En conclusion, Jean-Claude Bossez, Président d'Afilog, s'est félicité que « la préoccupation environnementale soit devenue pérenne dans l'esprit du citoyen ». Rappelons que la certification NF bâtiments tertiaires, démarche HQE est applicable depuis 2009 aux bâtiments de commerce et aux plateformes logistiques. Un référentiel spécifique a été élaboré par Certivéa et Afilog. **JPG**

MES NEWS

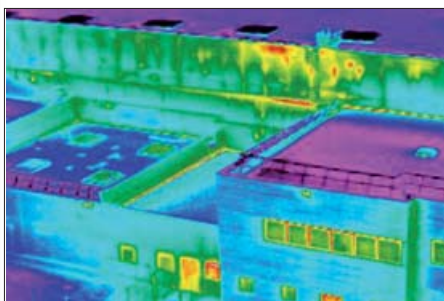
Kalipso Voice ouvre la voie du vocal aux PME

On connaissait déjà la plateforme Kalipso qui permet de générer des applications autour de l'identification et la transmission de données. La société RayVox annonce à présent Kalipso Voice, un élément intégré à la plate-forme Kalipso, qui crée des applications pilotées par la voix. Cet outil offre des opportunités pour créer des applications interactives avec celles existantes (en mode émulation) ou en développer de nouvelles en mode client/serveur. Explications de Didier Malandre de la société RayVox : « Kalipso Voice est destiné à faciliter la

mise en œuvre dans les PME d'applications vocales liées à la logistique. L'efficacité et la productivité dégagées par cette technologie offrent un retour sur investissement rapide. Le programme peut facilement combiner diverses tâches comme la réception, les inventaires, la gestion d'entrepôt, le contrôle des tournées... ». Basée à Lyon, la société RayVox est spécialisée dans les solutions liées à la logistique des PME (traçabilité, géolocalisation, suivi des tournées). Elle distribue également les produits Nitica (Nilo), Actsyst (Calle T Track et SweetLogistic). **JPG**

Prologis surveille ses bâtiments du ciel

Des caméras infrarouges héliportées. C'est la technologie militaire à laquelle Prologis a eu recours pour contrôler l'isolation thermique de 18 bâtiments neufs en France. « Nous faisons appel à différents constructeurs pour ériger les bâtiments que nous développons et exploitons. Nous voulions nous assurer que leur conception et leur qualité thermique étaient conformes à nos engagements en termes de développement durable », a indiqué Jean-Michel Lemius, Directeur des projets Europe du Sud chez Prologis. Les résultats



Le bâtiment présente une toiture correcte avec un léger défaut dans le bardage en façade (en rouge)

complets de l'analyse des 450.000 m² d'entrepôts devraient être disponibles bientôt, mais d'ores et déjà ont été détectés des problèmes d'isolation autour des châssis vitrés dus à un mauvais montage, d'étanchéité dans les angles des bâtiments, de déperdition de chaleur au niveau des quais... Les constructeurs pourront être amenés à prendre en charge et réaliser les réparations nécessaires qui leur incombent. Prologis pourrait aussi renforcer les contrôles qualité inopinés sur les chantiers et généraliser les autodocks (des avancées au niveau des quais qui évitent l'entrée d'air froid dans le bâtiment). Plus généralement, l'objectif est de sensibiliser chacun, y compris les opérateurs, à la démarche de développement durable (fermer les portes, etc.). **CP**

MES NEWS

Essai transformé par Tagsys chez Serge Blanco

La marque de vêtements Serge Blanco a démarré début 2009 le déploiement d'une solution RFID signée Tagsys au sein de son centre logistique de Toulouse et prévoit l'extension de celle-ci à ses magasins d'ici à 2010. Le système complet comprend des étiquettes radiofréquences UHF imprimables (collées par les fournisseurs aux étiquettes pendulaires des vêtements), des imprimantes d'étiquettes RFID, des tunnels RFID pour contrôler les réceptions et les expéditions, des lecteurs portables RFID pour les inventaires rapides, des tablettes de lecture fixes pour la préparation des commandes, ainsi que le logiciel e-Connectware qui relie le tout au système d'informations. L'objectif est d'accélérer et de fiabiliser l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et de distribution des sites de fabrication jusqu'aux points de vente, en passant par les opérations de cross docking. La société Serge Blanco, qui compte 180 salariés, a réalisé en 2008 un CA de 30 M€. Plus d'un million de vêtements transitent chaque année par sa plate-forme logistique de Toulouse. **JLR**

MES LECTURES

Les assurances en transport logistique



Voici un ouvrage consacré aux risques et à l'assurance des professionnels du transport qui étend son domaine aux activités logistiques. Il prend en compte toutes les nouvelles réglementations ainsi que la jurisprudence relatives aux assurances. C'est un outil pratique qui fait ressortir les matières essentielles des principaux contrats d'assurance et des risques, les fils rouges et les points de vigilance auxquels il convient d'être attentif. Un chapitre permet au lecteur, en quelques questions, de vérifier si son entreprise est bien assurée. L'auteur, Francis Duvernay, est un professionnel de l'assurance transport qui possède une solide expérience dans différentes fonctions. Il enseigne également à l'Ecole supérieure des Transports dont il est un ancien élève.

En vente aux éditions Celse.
127 pages. Prix public : 31€

SDV devient Opérateur Economique Agréé

SDV Logistique Internationale s'est vu attribuer le 8 avril dernier le certificat d'Opérateur Economique Agréé (OEA Simplifications douanières/sécurité et sûreté). Cette certification vaut reconnaissance officielle de sa compétence pour les activités de commissionnaire de transport et en douane. Elle atteste également un niveau élevé de sécurisation de l'ensemble de ses installations et prestations tant physiques qu'immatérielles. Le statut d'OEA « complet » devrait permettre à SDV Logistique Internationale d'offrir à ses clients une plus grande fluidité dans le traitement des opérations douanières. **JPG**



©SDV Logistique

Les CCI de l'Artois lancent une action collective

Dans le cadre du plan « Qualité et Performance 2010 » initié par le gouvernement pour aider les PME/PMI à gagner en compétitivité, les CCI de l'Artois (Arras, Béthune et Lens) ont entrepris une action collective autour du « Lean Management ». Sous sa forme actuelle, cette action vise à accompagner six entreprises locales dans le déploiement des bonnes pratiques de gestion industrielle et de management. Le cabinet Elcimaï Conseil a été retenu pour réaliser ce programme et accompagner les entreprises dans leur migration vers le Lean. Sa mission consistera à former et à coacher les représentants des six entreprises qui porteront cette action. **JPG**

MES NEWS

Acteos poursuit sa forte croissance

L'éditeur informatique Acteos poursuit sa croissance commerciale avec un premier trimestre en progression de 41 % par rapport à 2008. Le carnet de commandes au 31 mars enregistre lui aussi une progression de 19 %, ce qui semble indiquer une année 2009 très prometteuse. Joseph Felfeli, PDG et fondateur de l'entreprise considère que ce succès est lié à la nouvelle stratégie mise en place l'année dernière : « *Le déploiement de la nouvelle stratégie du groupe et la réorganisation marketing et commerciale ont permis de réaliser une augmentation sensible aussi bien de la réactivité que de la productivité* », affirme-t-il. Acteos, qui est coté au compartiment C de Nyse-Euronext, fait par ailleurs état d'une structure bilancielle solide avec 3,1 M€ de capitaux propres et 1,8 M€ de trésorerie disponible sans endettement financier. Créé en 1986, ce groupe informatique spécialisé dans la gestion de la Supply Chain est installé en France, en Allemagne et au Liban. **JPG**



Joseph Felfeli, PDG et fondateur

Vocollect joue la carte de l'ouverture

Le spécialiste du vocal en entrepôt Vocollect, qui détient sans doute plus de 80 % de parts du marché mondial et vient de boucler un trentième trimestre positif consécutif, sait rester modeste. « *Le vocal ne concerne aujourd'hui que 9 % des entrepôts, par conséquent les opportunités sont considérables* », explique son CEO Roger Byford. Au niveau produit, l'heure est à l'ouverture technique vis-à-vis des intégrateurs et des éditeurs de WMS et d'ERP. Voiceworld Suite, qui reprend tous les éléments actuels de l'offre logicielle (connecteurs, VoiceConsole, VoiceClient), innove principalement du côté des outils de développement d'applications vocales. Dès le 3^e trimestre, Vocollect mettra en effet à disposition des éditeurs de WMS une interface de programmation, Voice Interface Objects, qui leur permettra de développer eux-mêmes des applications vocales simplifiées, intégrées à leur logiciel, en conservant leur propre environnement de développement. La cible : une centaine de petits éditeurs de WMS, principalement en Europe, qui n'ont pas développé de passerelle de type VoiceDirect avec Vocollect pour des raisons de ressources disponibles ou de difficultés techniques. **JPG**



©Vocollect

MES NEWS

150 nouveaux clients pour Ortec en 2008

L'an dernier, la société Ortec a enregistré une forte croissance avec 150 clients nouveaux. 25 % de ces clients sont issus du transport et de la distribution, 20 % du secteur de la santé, 20 % des services, 10 % de l'industrie et du BTP, 10 % des produits pétroliers et chimiques. Seuls 15 % des nouveaux clients appartiennent au secteur des produits de grande consommation. L'éditeur spécialisé dans la planification avancée et l'optimisation de tournées prévoit une croissance soutenue jusqu'à la fin de l'année 2009. Une progression qui selon Goos Kant, Directeur du pôle logistique d'Ortec ne doit rien au hasard : « *Il a été prouvé que nos logiciels d'optimisation contribuent à l'accroissement des bénéfices de nos clients* ». Outre cette croissance organique, Ortec s'est également développé à travers des acquisitions comme Brightdrivers et Inovia. Ortec compte plus de 1.300 clients et emploie 700 collaborateurs. **JPG**

Forte progression pour Proginov

Le chiffre d'affaires de Proginov progresse de 21,31 % en 2008 soit 11 points de plus que ses prévisions. Ces résultats confortent les positions de cet éditeur d'ERP qui depuis 2001 mise sur le mode ASP. **JPG**

Succès pour Spidy dans l'imprimerie

Le WMS Spidy de l'éditeur Negsys vient d'être retenu par la société SIC 2GCA pour équiper son nouveau site de production de 20.000 m² à La Ferrières-en-Brie (77). Cette imprimerie est une unité offset feuille appartenant au groupe Bergame, spécialisé dans l'imprimerie, la sérigraphie, l'affichage et la PLV. Dans le cadre de ce projet, le progiciel Spidy pilotera un système automatisé Jungheinrich.

La solution est déployée en mode locatif, matériels, logiciel et hébergement. Créée en 2001 par Bruno Barone, la société Negsys se positionne comme le spécialiste des solutions d'entrepôt en mode ASP. Spidy équipe plus d'une trentaine de sites, dont 20 en mode locatif. **JPG**

On livre la nuit dans Paris, mais chut...

Après plus d'un mois d'expérimentations initiées par le club Déméter Environnement et Logistique, le bilan semble plutôt positif. Les participants sont unanimes : les livraisons dans Paris, entre 22 h et 7 h du matin, avec du matériel à faibles émissions sonores (camions et engins de manutention), donnent des « résultats tangibles », et la mise en œuvre s'avère « rapide et efficace ». Lancés entre mi-février et fin mars, les deux pilotes concernaient d'une part un supermarché Champion (groupe Carrefour) rue de Vouillé Paris 15^e, au départ de la plate-forme de Combs-la-Ville, et d'autre part, quatre magasins Casino (Ménilmontant, Nation, Flandres, Pantin) depuis la plate-forme d'Auxerre. Ces expérimentations ont mis en lumière la nécessité de prévoir des travaux d'aménagement (disponibilités garanties des aires de livraison, équipements magasins, accès véhicules), en plus de l'utilisation d'un camion silencieux (à la norme Piek), ce qui représente un surcoût de 6 à 10 % par rapport à un véhicule classique. Selon le club Déméter, ce surcoût pourrait trouver sa compensation dans une meilleure efficacité du schéma de transport. Par ailleurs, le matériel a répondu aux objectifs de moins de 60 décibels, mais il reste des points à améliorer dans ce domaine du côté du transpalette et du hayon. L'extension de ce pilote à la région Ile-de-France ou à d'autres villes en France est à l'étude. *JLR*

■ Erratum

Une petite erreur s'est glissée dans le tableau du classement des prestataires logistiques du n°34 de Supply Chain Magazine. Champagne Roederer est bien une référence client de Dachser-Graveleau (classé n°27), et non pas de Le Roy Logistique (classé n°28).

MES NEWS

Heppner garde le cap en 2009

« **A** un moment où tout le monde se prépare à une traversée de désert, c'est bien d'avoir quelques outres d'eau pour couvrir la distance, même si on ne sait pas combien de temps tout cela va durer », a résumé Jean Schmitt, PDG d'Heppner, lors de la présentation des résultats à la presse. Malgré le ralentissement dû à la crise au second semestre, le bilan 2008 de la société indépendante de transport et de logistique est satisfaisant, avec un CA en progression



Jean Schmitt,
PDG de Heppner

la société dispose de solides réserves financières (environ 40 M€ de fonds propres). « On nous a parfois fait le reproche d'être trop prudents », rappelle Gilles Moutel, DG d'Heppner, en précisant que la nette amélioration de la rentabilité de la société est le fruit d'un gros travail de réorganisation entamé dès début 2008 et qui a mené notamment à la refonte du plan de transport mise en place le 2 février dernier. Selon lui, cette initiative fait économiser environ 2,5 M€ par an à l'activité messagerie, qui représente 38 % du CA du groupe. Sans grande visibilité sur 2009, Gilles Moutel table sur des baisses de 10 à 15 % selon les différentes activités de la société. La stratégie est claire : continuer à réduire les charges (réduction du recours à l'interim, gestion des congés, ajustement des plans de transport, etc.) et investir dans la création de valeur et les relais de croissance. L'activité logistique en est un. Elle représente désormais 11,5 % du CA (contre 9,5 % en 2004). Heppner va d'ailleurs ouvrir très prochainement un site de 17.000 m² classé Seveso à Grenay, dans l'agglomération lyonnaise, pour son client Johnson Diversey, leader mondial dans les produits d'entretien, qui possède une usine à Villefranche-sur-Saône. *JLR*

Ortems et Wam systems confirment leur partenariat

Wam Systems, éditeur d'APS et la société Ortems confirment leur coopération autour d'une solution globale destinée à différents secteurs industriels comme la chimie, la pharmacie, l'agroalimentaire, le raffinage, les biens de consommation, les cosmétiques et les soins à la personne. Le but de cette nouvelle offre serait d'apporter aux industriels internationaux un niveau de fonctionnalité inédit. Ce partenariat Wam-Ortems avait déjà fait l'objet d'une annonce lors du symposium « batch process » le 26 mars dernier. *JPG*

ILS BOUGENT

Réorganisation chez Geodis Calberson



Une nouvelle organisation vient d'être mise en place chez Geodis Calberson. Dans ce cadre, **Bruno Mandrin**⁽¹⁾, 56 ans, devient Directeur adjoint de la division messagerie du groupe. Après avoir exercé les fonctions de Directeur commercial et marketing il assurait la direction commerce et développement de Geodis Calberson. **Jean-Pierre Juteau**⁽²⁾ devient quant à lui Directeur du développement Europe, des projets et de l'organisation & méthodes. **Pascal Jamin**⁽³⁾ est nommé Directeur technique, Directeur qualité de Geodis Calberson et Responsable de l'animation du GIE France Express. Enfin, la direction de la communication de Geodis Calberson est confiée à **Karine Chamignon**⁽⁴⁾. Cette ancienne Directrice logistique de Karl Storz conserve néanmoins ses fonctions de Directrice du développement de la STC (Satisfaction Totale des Clients et des Collaborateurs). **JPG**

Nouveau président pour Jungheinrich



Depuis le 2 avril, **Alexander Abé**, 40 ans, est le nouveau Président de Jungheinrich France. Il succède à ce poste à Jukka Ylänen qui a quitté la société. Après des études de commerce et d'ingénieur « Industrial Engineering and Management » au sein de l'université de Hambourg, il rejoint le constructeur de chariots élévateurs en 1995 au contrôle de gestion. Il occupe par la suite différentes fonctions dans plusieurs pays : DAF de la filiale hongroise, puis de la filiale polonaise. Il revient au siège du groupe à Hambourg en 2001 pour y occuper le poste de Responsable location et occasion. Il prend ensuite la présidence de la filiale portugaise entre 2003 et 2004. En 2004, Alexander Abé rejoint la France en tant que DG. Il y développe l'activité financement avec la création de Jungheinrich Services dont il prend la présidence. **JPG**

Isabelle Phung,
 Directrice des achats de l'année

Isabelle Phung, Directrice des achats et infrastructures d'Heppner, a été élue « Décideur Achat de l'année » par la publication professionnelle Décision Achats. La lauréate, qui était en lice parmi dix personnalités pré sélectionnées par la rédaction du magazine, a été choisie pour l'ampleur des réalisations de son équipe et pour « sa personnalité affirmée ». « *Ce prix est une reconnaissance pour notre profession et pour Heppner. Il récompense les qualités d'expertise et de performance de nos collaborateurs, ainsi que nos valeurs humaines, essentielles au déploiement de nos projets* » a commenté Gilles Moutel, Directeur général d'Heppner. **JPG**

Suite page 12

ILS BOUGENT

Jacques Gibert,
Directeur marketing chez Still

Still vient de nommer Jacques Gibert à la direction marketing. Il aura en charge la stratégie marketing, le développement et la coordination des actions promotionnelles pour l'ensemble du réseau France. Jacques Gibert a débuté sa carrière en 1973 chez Iveco en tant que Responsable de la formation. En 1991, il entre chez Still au poste de Directeur régional à Paris Sud. Par la suite, il occupe différentes fonctions alternant des responsabilités opérationnelles et support, tant au siège de l'entreprise qu'au niveau du réseau. En France, Still emploie 1.000 collaborateurs et réalise un CA de 304 M€. **JPG**

Arnaud Meunier rejoint Argon

C'est en tant que Directeur du développement du pôle Performances Industrielles et Lean Manufacturing qu'Arnaud Meunier rejoint le cabinet Argon Consulting. Il était précédemment Manager au sein du pôle Supply Chain et Performances Industrielles de Capgemini Consulting. Diplômé de l'Ecole Polytechnique et de l'Ecole des Mines de Paris, Arnaud Meunier revendique dix années d'expérience dans le conseil. Il a piloté de nombreux projets touchant à la gestion de production, à la maintenance et à l'amélioration des pratiques industrielles avec une expertise particulière en matière d'indicateurs de performance. **JPG**

Eric Cardiet,
DG de Rockwell Automation France

Rockwell Automation, spécialisé dans les systèmes d'automatisation, vient de nommer Eric Cardiet au poste de Directeur général France. Agé de 46 ans, il a débuté sa carrière chez Rockwell Automation en 1987 en tant qu'Ingénieur application. Après avoir été Responsable des ventes vision chez Factory Systèmes, il est revenu chez Rockwell Automation en 1995 en tant que Responsable produits France, puis Europe. Il est ensuite passé Responsable marché, puis Directeur régional des ventes pour la France. A ce poste, sa mission sera de développer l'activité en France. **CP**

Un docteur en mathématiques
chez Diagma

Elena Nossyreva rejoint Diagma en tant que Senior Manager sur l'expertise Opérations & Système d'Information Logistique du pôle Consulting. Ce docteur en mathématiques appliquées (Institut de mathématiques et mécanique appliquée de Moscou), possède une double expérience informatique et métier logistique : avant d'arriver chez Diagma, elle a été Responsable « Process & Informatique » au sein du groupe FM

Logistic, puis Directrice Ingénierie et Process Distribution chez Yves Rocher. Depuis son intégration chez Diagma, elle intervient principalement autour des problématiques de distribution (entrepôts, stock, transport) et de Systèmes d'informations. Créé en 1973, le cabinet Diagma propose une offre globale de services et de conseil spécialisés en Supply Chain Management. **JPG**

Joël Moebel quitte Schenker

Après 22 ans de bons et loyaux services, Joël Moebel quitte la direction de Schenker SA. Cette décision quelque peu rapide et pour le moins inattendue intervient après une année 2008 plutôt réussie (ouverture de trois nouvelles agences, +9 % de croissance) et un début 2009 un peu plus compliqué. Néanmoins les raisons de ce départ ne seraient pas liées à la situation du groupe mais plutôt à un nouveau projet professionnel qui reste pour le moment confidentiel. Le président du directoire de Schenker-Joyau devrait rester en fonction jusqu'à la fin juin, après quoi une direction provisoire pourrait être mise en place par l'Allemagne. Le groupe Schenker réalise un CA de 19 Md€. En France cette société de transport emploie 5.500 collaborateurs. **JPG**

Hervé Cornède remercié

Le communiqué de TLF ne souffre aucune équivoque. « *Le Président de TLF, Philippe Grillot, a décidé, compte tenu de divergences importantes et irréductibles, de mettre fin au contrat de travail d'Hervé Cornède, Délégué général* ». Ce dernier occupait ce poste depuis 1999, date de la création de l'organisation professionnelle du secteur transport-logistique, qui revendique 10.000 entreprises adhérentes. En revanche, les raisons de ces divergences sont moins clairement exprimées : « *depuis plusieurs mois déjà, des points de désaccords fondamentaux sont en effet apparus entre le Président et son Délégué général sur l'application de la stratégie et les moyens de la conduire, approuvés unanimement par le Conseil d'Administration de TLF* ». Selon une dépêche AFP, qui a joint Philippe Grillot, ces désaccords portent notamment sur la mise en œuvre d'un « *rapprochement avec les autres fédérations* » professionnelles du secteur, comme la FNTR. Un nouvel organigramme de direction est à l'étude, a précisé TLF. **JLR**

Un spécialiste de la logistique urbaine
chez Sogaris

Sogaris a nommé **Christophe Ripert** Chargé de missions « logistique urbaine », sous l'autorité du directoire du groupe. Cet Ingénieur en organisation et systèmes de transport aura pour mission de concevoir et développer de nouveaux concepts en immobilier logistique en milieu urbain et des services associés. Depuis quelques temps, Sogaris ne cache pas ses ambitions de jouer un rôle d'opérateur d'immobilier logistique urbain pour la Ville de



Paris, qui détient 49% de son capital. Agé de 45 ans, **Christophe Ripert** a d'ailleurs travaillé à la Ville de Paris entre 2002 et 2008, en tant que Responsable du secteur des transports de marchandises. C'est à ce titre qu'il a animé pendant quatre ans la concertation marchandises avec les différents acteurs concernés, conclue par la signature en juin 2006 de la première charte marchandises en ville. L'année dernière, il s'est appuyé sur cette expérience pour entreprendre un travail similaire pour Londres, dans le cadre de sa politique marchandises. Auparavant, Christophe Ripert a passé dix ans à l'ADEME, durant lesquels il a participé à des travaux de recherche dans le domaine des transports de marchandises et leurs impacts sur l'environnement, après avoir débuté sa carrière comme Chargé des opérations de transport pour l'entreprise FDS au sein du groupe SDV. **JLR**

Joseph Beurain rejoint Lincoln Associés

Très connu dans l'univers de la logistique, Joseph Beurain rejoint le cabinet de recrutement par approche directe Lincoln Associés. Cet expert des métiers de la Supply Chain a travaillé pendant 25 ans dans l'industrie comme Directeur logistique (notamment chez HP) avant



de créer son propre cabinet de chasse de têtes : **Joseph Beurain Consultants**. Chez Lincoln Associés, il aura pour mission de développer l'activité Achats et Supply Chain avec l'appui de deux consultants seniors. « *Il s'agit de combiner les atouts d'une connaissance des métiers et ceux d'une structure de recherche de dimension internationale, parfaitement professionnelle* », commente Joseph Beurain. Créé en 1992, Lincoln Associés est un cabinet multi spécialistes qui regroupe 17 consultants et 10 chargés de recherche. **JPG**

Christophe Ferrigno devient DG du site Supply-Chain.fr



A 33 ans, Christophe Ferrigno est nommé Directeur général du site d'emploi Supply-Chain.fr. Après avoir exercé huit années à différents postes, dont Responsable d'agence chez ManPower, il a rejoint le cabinet de recrutement Intermission. Co-fondateur du site d'emploi Supply-Chain.fr, spécialisé dans la logistique et la Supply Chain, il en prend aujourd'hui la direction avec pour objectif d'en faire le site de référence du secteur. **JPG**

MES SORTIES

OBSERVATOIRE DE LA SC

Les prémices de la gestion des risques Supply Chain

BearingPoint, ESCP Europe et Supply Chain Magazine ont présenté le 27 mai au soir les résultats du 3^e Observatoire de la SC sur la gestion des risques Supply Chain. Il ressort de cette étude menée auprès de près de 300 grandes entreprises françaises et internationales que de par la complexité, l'éloignement, la tension et les aléas croissants, les risques dans la Supply Chain augmentent. C'est d'ailleurs la perception qu'en ont 85 % des dirigeants interrogés. Pour eux, les trois principaux risques en termes d'occurrence et d'impact sont la variabilité de la demande (58 %), le sourcing/les appros (45 %) et la globalisation (43 %). La moitié des entreprises sondées déclarent avoir mis en place des stratégies de gestion des risques,

les deux tiers l'ayant fait depuis moins de cinq ans. Ce faible pourcentage s'expliquerait principalement par manque d'intérêt de la direction générale et de connaissance de la démarche à adopter. C'est aux Directeurs Supply Chain ou des Opérations qu'incombe en priorité la gestion des risques dans la Supply Chain, voire aux Risk Managers, lorsque la fonction existe. 28 % des entreprises interrogées ont mis en place une démarche complète de gestion des risques (identification, pondération, plan de réduction des risques et amélioration continue). Mais seules 20 % estiment être performantes en la matière. Selon les sondés, gérer les risques dans la SC améliore toutefois le service client, l'image de marque et procure un avantage

concurrentiel. Il reste donc encore beaucoup à faire avant que toutes « les entreprises n'aient mis en place une approche globale et structurée impliquant tous les acteurs concernés et ne disposent d'outils robustes pour les supporters », a résumé Serge Weibel, Managing Director Supply Chain chez BearingPoint. « Intégrer la gestion des risques dans le Supply Chain Management serait-il une évolution logique de la fonction ? », interroge Valentina Carbone, Enseignant chercheur en Management et Stratégie de la Supply Chain, ESCP Europe. « Vaut-on vers une professionnalisation de la gestion des risques qui conduirait à la sous-traiter à des spécialistes ? » Autant de pistes de réflexions pour les chercheurs.

Le point de vue des SC Managers

14

À l'issue de la présentation des résultats, Jean-Philippe Guillaume de Supply Chain Magazine a animé une table ronde très appréciée des auditeurs intégrant, en plus des présentateurs, Bernard Amoury, Vice President monde de

Ils se sont étonnés du trio de tête des risques, considérant notamment que gérer la variabilité de la demande est inhérent à la fonction de SC Manager. Pour Bernard Amoury, le risque est fort lorsque le médicament peut sauver des vies : « Pour gérer les risques,

notre règle est de ne jamais mettre les clients en rupture. Ce qui suppose d'avoir des stocks de produits finis. C'est un problème d'éthique, pas de coûts ».

Cette politique leur a d'ailleurs permis de ne pas avoir de rupture alors qu'une

usine en Italie avait été noyée lors du dernier tremblement de terre. De son côté, Jacques Fougerousse insiste sur le risque en terme d'image (ex : impact d'un accident impliquant un car d'enfants qui pourrait provenir d'un pneu éclaté) et sur le fait « qu'on oublie sou-

vent d'inclure la composante risque dans la stratégie Supply Chain ». Par exemple, on opte pour un entrepôt unique mais on omet de considérer le scénario où il serait bloqué, considérant que la probabilité est faible. Par ailleurs, lorsque les risques sont identifiés, évalués et limités, cette démarche n'est ensuite pas revue. « On a rarement une démarche proactive et évolutive du risque Supply Chain », observe-t-il. Pour Erwan Jalinier, le risque chez Danone porte sur la très grande consommation : « Si nous appliquons le taux de ratage toléré au décollage d'un moteur d'avion qui est de un sur 10.000, cela fait 500.000 yaourts sur les 5 milliards que nous produisons ! ». Tous trois s'accordent sur le fait que les démarches de gestion des risques de la Supply Chain peuvent encore être nettement améliorées, par exemple en instaurant une entité qui coordonne mieux les actions menées, qui sont par trop éparpillées dans l'entreprise. **CP**



De gauche à droite Jean-Philippe Guillaume (Scmag), Valérie Moatti (ESCP Europe), Serge Weibel (BearingPoint), Valentina Carbone (ESCP Europe), Bernard Amoury (Sanofi Aventis), Jacques Fougerousse (Dunlop Goodyear France) et Erwan Jalinier (Danone)

Sanofi Aventis, Jacques Fougerousse, Directeur SC de Dunlop Goodyear France et Erwan Jalinier, Directeur SC de Danone Produits frais. Bien qu'étant de secteurs très différents, tous trois fabriquent des produits présentant un risque (santé, accident, alimentaire).

EN BREF...

INDE

Des voitures sur rail

NYK Line India, filiale du groupe de transport et logistique japonais NYK, crée une joint venture avec Container Corporation of India (CONCOR) dédiée au transport ferroviaire d'automobiles. Son activité devrait démarrer d'ici 2010, pour répondre à la croissance de l'industrie automobile dans le pays. Depuis 2004, NYK y transportait des véhicules par la route. Après des tests depuis Delhi et Chennai, des services ferroviaires ouvriront dans le Nord, le Sud et l'Ouest de l'Inde. Au début, les voitures seront transportées par conteneur ; un train peut transporter jusqu'à 45 conteneurs, chacun pouvant contenir cinq à six petites voitures ou quatre de taille moyenne. CC

COREE DU SUD

Prada Transformer, le projet

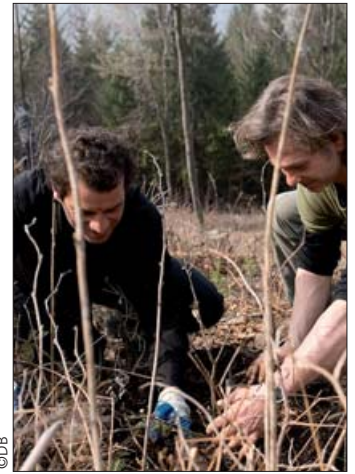
La marque de luxe italienne Prada a choisi UPS comme partenaire logistique et transport de son projet Transformer, qui a débuté le 25 avril à Séoul, en Corée du Sud. Une série d'expositions, d'événements et de projections se tiennent pendant six mois dans un pavillon temporaire au design « révolutionnaire ». Les divisions UPS Supply Chain & Small Package ont géré la logistique et le transport du matériel nécessaire depuis la Toscane et Milan, où Prada a ses bureaux, jusqu'à la capitale coréenne. UPS va également transporter des œuvres d'art pour ce projet. CC

VU AILLEURS

ALLEMAGNE

DB veut réduire ses émissions de CO₂

Le groupe allemand Deutsche Bahn (DB) a lancé une initiative environnementale qui vise à réduire de 20 % ses émissions de dioxyde de carbone d'ici 2020, par rapport à 2006. Le 8 avril dernier, la campagne a débuté symboliquement par planter 4.000 arbres dans la forêt de Thuringe. La filiale logistique DB Schenker a initié dans ce cadre quatre programmes phares pour lutter contre le réchauffement de la planète. « *Nous allons optimiser non seulement notre empreinte carbone mais aussi celle de nos clients* », annonce Le PDG de DB Schenker Norbert Bensel. Le « produit ferroviaire vert » permet au client, contre un prix un peu plus élevé, de transporter par train leur fret avec de l'électricité issue de sources d'énergie renouvelable en Allemagne. Les « réseaux logistiques verts » offrent une combinaison intelligente des différents modes de transport au niveau mondial, au niveau environnemental et économique. L'outil en ligne



©DB

EcoTransIT quantifie les émissions liées au transport de marchandises et aide à la décision du mode de transport, pour des trajets en Europe. La « route verte » associe de nombreuses mesures pour réduire la pollution relative au trafic routier : formation des conducteurs à une conduite économique, modernisation de la flotte, optimisation du chargement des camions... A moyen ou long terme, DB Schenker souhaite, avec son projet « terminaux verts », améliorer l'empreinte carbone de ses terminaux et entrepôts, en prenant notamment des mesures environnementales lors de la modernisation ou la construction de bâtiments. CC

COMMONWEALTH

Des livres et des lettres

Le groupe de transport et logistique allemand DHL a été sélectionné par l'éditeur en langue anglaise HarperCollins. Il est chargé de gérer le transport maritime et aérien de fret à destination de ses compagnies sœurs ou partenaires en Australie, Nouvelle-Zélande, Inde et Canada, ainsi que du courrier depuis les entrepôts de l'éditeur britannique à Londres et Glasgow, soit environ 2000 tonnes livres et de courrier. Les raisons du choix sont une solution de bout en bout coordonnée depuis la « tour de contrôle » de DHL à Glasgow, un « one stop shop » selon le Directeur Supply Chain de HarperCollins, Mike Levaggi. CC

ITALIE

Hub milanais pour TNT

Le nouveau hub international de TNT de Milano Mega a été inauguré le 14 mai dernier à l'aéroport de Milan Linate, en Italie. Le groupe hollandais a investi 12 M€ dans cet entrepôt de 40.000 m², opérationnel 24h/24 et équipé de 260 véhicules. Le système de tri gère 3.600 colis par heure.

(Logisticamente, 15/05/09)

VU AILLEURS

MONDE

Logistique verte : peut mieux faire

Les offres logistiques vertes et les bilans carbone sont loin d'être adoptés par les prestataires et les chargeurs, selon deux enquêtes des cabinets de conseil Pricewaterhouse-Coopers (PwC) et Accenture. Chez les prestataires, l'accent a été mis essentiellement sur le parc routier et immobilier, selon PwC. 93 % ont investi dans la technique pour réduire les émissions de gaz d'échappement et la consommation des véhicules. 82 % ont joué sur l'optimisation de tournées, 60 % ont formé leurs chauffeurs à une conduite plus économique. 55 % ont travaillé à l'optimisation écologique de leurs plateformes. Mais seuls 30 %, essentiellement de grands prestataires, propo-

sent dans leur portefeuille un produit logistique vert. Parmi les raisons invoquées, la pression sur les prix en Europe.

Côté chargeurs, seuls 10 % d'entre eux ont de l'influence sur le bilan carbone de leur chaîne d'approvisionnement, selon une étude d'Accenture auprès de 254 Directeurs logistiques à travers le monde. Plus d'un tiers n'ont aucune idée des émissions produites par leur logistique. Seuls 4 % des industries alimentaires et de grande consommation orientent leur chaîne d'approvisionnement en fonction d'objectifs écologiques. 14% des distributeurs ont pris des mesures pour réduire leurs émissions de gaz à effet de serre. **(DVZ, 07/05/09)**

EN BREF...

ASIE/MOYEN ORIENT

Pièces détachées pour navires

Chris Steibelt

Le spécialiste de la logistique maritime Gac Marine Logistics (GML), appartenant au groupe des Emirats Arabes Unis GAC, a été sélectionné par l'armateur Bernhard Schulte Shipmanagement (BSM) pour gérer la logistique des pièces détachées depuis la Corée et le Moyen Orient, à destination des navires de BSM faisant route à travers le monde. Pour Chris Steibelt, Directeur exécutif de GML, l'armateur bénéficiera d'une meilleure gestion des stocks à des coûts réduits. **CC**

EN BREF...

CHINE

Toll Group intègre St-Anda

Le groupe logistique australien Toll Group a acquis les parts de China Merchants Group dans ST-Anda Logistics (49 %) pour en devenir l'unique propriétaire. L'objectif est de mieux intégrer les opérations chinoises, critiques dans la stratégie de croissance du groupe. ST-Anda possède un réseau d'entrepôts dans une trentaine de villes chinoises ainsi qu'un réseau de distribution dans 1.500 villes. Toll Group souhaite offrir un meilleur service global à ses clients présents en Chine, comme les industriels des PGC Colgate Palmolive et Johnson & Johnson. CC



©Toll Group

ROUMANIE

Agility ouvre une filiale

La compagnie logistique koweïtienne Agility ouvre une filiale en Roumanie, poursuivant ainsi sa stratégie de croissance en Europe de l'Est. En 2008, elle s'était implantée en Pologne, en Autriche, en Hongrie et en Slovénie. Agility Roumanie, dont le bureau principal est proche de l'aéroport de Bucarest, offre des services logistiques et de transport multimodal. Agility continue sa stratégie de développement dans les pays émergents. CC

VU AILLEURS

INDE

UPS renforce son réseau de stockage

Le groupe américain UPS prévoit de déployer plus de 130 sites de stockage, dits FSL (Field Stocking Location) en Inde, en partenariat avec AFL, prestataire logistique et transport national. AFL utilisera la technologie après-vente d'UPS pour gérer la rotation des stocks des clients sur plusieurs sites, la planification des stocks et la ges-

tion des retours. « *Les études de marché indiquent que le marché de la logistique contractuelle en Asie pourrait supplanter celui de l'Amérique du Nord au cours des cinq prochaines années* », souligne Brad Mitchell, Président d'UPS Logistics & Distribution. Le réseau FSL d'UPS comprend plus de 700 sites dans 120 pays. CC

PAYS-BAS

Shimano s'offre le PTS de Savoye

Shimano Europe, société spécialisée dans la fabrication d'accessoires de cycles et de pêche, va équiper son centre européen de distribution situé aux Pays-Bas, du fameux PTS (Picking Tray System) de la société Savoye. Rappelons que ce système de préparation de commandes est constitué de navettes auto-

dans un rack de 40 m. de long et de 9 m. de haut. L'installation utilisera 20 navettes. Cet investissement correspond à une volonté d'absorber une croissance forte et régulière. L'industriel voulait améliorer l'efficacité de sa plate-forme avec une solution flexible et adaptée à son activité. C'est ce qu'indique Marc van Rooji,



Jean-Michel Guarneri,
PDG de Savoye
et
Marc van Rooij,
Président
de Shimano
Europe
Holding BV

©Savoye

nomes autoalimentées qui vont chercher les produits sur les racks et les acheminer vers les préparateurs. Ce n'est plus l'homme qui va vers la marchandise mais la marchandise qui vient à l'homme, ce qui évite les tâches répétitives et fait gagner en productivité. Chez Shimano, le système pourra stocker jusqu'à 15.000 bacs répartis sur cinq allées

Président de Shimano Europe : « *Le nouveau PTS nous permettra de poursuivre le développement de notre activité tout en réduisant les coûts et en améliorant notre efficacité* ». Côté Savoye, on se félicite de cette nouvelle référence hors de l'Hexagone qui permet à la division du groupe Legris Industries de confirmer son fort développement à l'international. JPG

VU AILLEURS

ROYAUME-UNI

Wincanton étend son contrat avec Focus DIY

Le prestataire britannique Wincanton a signé une extension de contrat de trois ans d'une valeur de 33 M£ (37,4 M€) avec le distributeur Focus (DIY, pour Do It Yourself, enseigne de bricolage et de jardinage). Depuis 1994, Wincanton gère les opérations d'entrepôt depuis le centre de distribution de 56.000 m² de DIY à Tamworth. Il stocke 28 millions de colis, à destination des 181 magasins du groupe. **CC**

EUROPE

Le marché logistique en baisse en 2009

Le marché logistique européen devrait baisser au pire de 6 % en 2009, et au mieux stagner, selon une enquête du groupe de travail ATL de l'Institut allemand Fraunhofer, soit un volume global de 900 Md€, contre 950 Md€ en 2008. **(DVZ, 14/05/09)**

MONDE

Dachser veut étoffer son réseau logistique

Dix ans après la reprise de la société Graveleau par le groupe allemand Dachser, Bernhard Simon, Directeur général du groupe, annonce que la marque Graveleau disparaîtra définitivement le 1^{er} octobre prochain. Ce changement d'identité interviendra naturellement en France, mais également dans tous les pays issus de la marque Graveleau soit au total 68 sites. Le DG a par ailleurs manifesté son intention de se renforcer dans le domaine de la logistique : « *Nous sommes 1^{er} en Allemagne, 4^e en France et parmi les cinq premiers en Europe. Notre intention est de poursuivre notre développement notamment à travers la logistique contractuelle et de mettre en place les interfaces indispensables à notre réseau intégré* ». En 2008, l'entreprise a connu une croissance de 12 % de son chiffre d'affaires et aurait créé plus de 1.000 emplois nouveaux. Son CA brut consolidé s'élevait à 3,6 Md€. Pour cette année, l'entreprise ne se livre à aucun pronostic : « *Dachser n'est pas épargnée par la crise économique. Et comme la plupart des entreprises, nous n'émettons aucune prévision précises pour 2009* ». Malgré cette période difficile, Dachser continue d'investir dans son réseau mondial avec l'ouverture de nouvelles plates-formes au Chili, en Thaïlande et au Bangladesh. **JPG**

VU AILLEURS

CHINE/BRESIL
Panalpina sélectionné
par Huawei

La compagnie chinoise de télécommunications Huawei a retenu le groupe logistique suisse Panalpina comme prestataire logistique de premier rang pour gérer, durant trois ans, le transport aérien de fret de la Chine vers le Brésil. Panalpina est également chargé de la logistique au Brésil, notamment l'entreposage et la distribution. Il était déjà prestataire de la compagnie. **CC**



©Panalpina

AUSTRALIE
Curves tient la forme
avec Menlo

La franchise américaine de clubs de fitness Curves International, présente dans plus de 70 pays, consolide sa logistique en Australie et Nouvelle-Zélande grâce à Menlo Worldwide Logistics. Le prestataire, filiale du groupe américain Con-way, concentre l'ensemble des opérations dans son entrepôt multi clients de Sidney, en Australie. Il lui dédie 2.300 m², où il va gérer près de 1.000 références, depuis les appareils de fitness jusqu'aux compléments alimentaires. Menlo gère le transport depuis les ports jusqu'à l'entrepôt, ainsi que la distribution aux clubs de sport des deux pays. **CC**

ITALIE
Que Gefco pour Yamaha

Le prestataire français Gefco est désormais l'unique distributeur de Yamaha en Italie. Depuis 2006, Gefco distribuait les motos du constructeur japonais depuis ses plates-formes de Florence et Catane pour les régions toscane et sicilienne. En 2008, Gefco a distribué 14.000 deux roues. Depuis février dernier, huit autres sites alimentent les concessionnaires de l'ensemble de la péninsule. La division deux roues de Gefco devrait distribuer en 2009 au total 110.000 motos en Italie, contre 66.000 l'année précédente, durant laquelle elle en a distribué 300.000 dans le monde. **(Logisticamente, 15/05/09)**

Quand fonctionner en silo
détruisait de la valeur

Nous nous penchons aujourd'hui sur le marché des boissons rafraîchissantes non alcoolisées, caractérisé par une saisonnalité marquée et une distribution assurée par les grandes enseignes habituelles et des grossistes alimentant le réseau CHD (Consommation Hors Domicile). La production est assurée par de grandes usines que les contraintes de coûts amènent à fonctionner avec un niveau le plus stable possible.

Les stocks grimpent donc en basse saison quand la production est supérieure à la consommation et décroissent quand les températures dopent les ventes. La valeur des produits par kg est faible et les coûts de transport représentent une part élevée des coûts logistiques et du prix payé par le consommateur. Ces produits pondéreux et encombrants sont stockés dans un premier temps à l'usine, puis dans son voisinage immédiat et de plus en plus loin, pour un coût croissant.

Quand les ventes augmentent, les produits sont rapatriés vers l'usine, les conditions de vente étant ex-works. Intervient alors un personnage clé : celui qui sait où se trouve chaque référence. Cette information critique est en effet consignée dans son carnet à spirale situé en permanence dans la poche de sa veste ! Eh oui, nous sommes avant la mise en place d'un ERP, et la seule information connue du système est la quantité en stock, pas son emplacement de stockage !

Deux pistes d'amélioration sont alors étudiées :

- stocker les produits à proximité des bassins de consommation, pour éviter des navettes sans valeur ajoutée. Mais ce stockage avancé n'étant pas permanent, sa gestion complexifierait les négociations avec la Grande Distribution, sujet dont les logisticiens étaient (sont ?) tenus à l'écart...

- adapter la production à la saisonnalité des ventes. Outre des contraintes inhérentes au débit des sources d'eau, quelques investissements seraient nécessaires. Mais, surtout, cela remettrait en cause les niveaux et les objectifs de productivité de l'usine, dont la Direction industrielle est à juste titre très fière. Le surcoût pour l'usine aurait été largement compensé par la baisse des coûts de transport et de stockage, mais le fonctionnement en silo et la prédominance industrielle n'ont pas permis d'approfondir le sujet.

Bien sûr, nous étions au siècle dernier, les hommes de Supply Chain et de Logistique commençaient à émerger de l'ombre mais la fonction n'avait pas acquis son caractère transverse, et l'ERP n'avait pas encore remplacé le cahier à spirale !

Cette situation pourrait-elle exister aujourd'hui ?

Qu'en pensez-vous ?



Réagissez à cette rubrique,
partagez vos impressions en écrivant
à herve.galon@orange.fr