

ÉDITO

## Tout, tout de suite

Commander n'importe quel produit 24h/24 de chez soi et se le faire livrer sans tarder : telle est la magie du e-commerce. Nous nous sommes habitués à tout avoir rapidement à proximité. Déjà les hypermarchés aux rayons bien garnis nous procuraient en un même lieu l'essentiel et le superflu. Puis, pour gagner du temps sur les kilomètres à parcourir et les mètres carrés à couvrir, nous nous sommes tournés vers les supermarchés et petites surfaces de quartier relookées pour citadins débordés. A présent, l'e-commerce nous propose un catalogue d'articles illimité, accessible immédiatement d'un simple clic.

Au nom de cette sacro-sainte satisfaction du besoin immédiat des clients, les sociétés de distributions et avec elles, industriels et prestataires logistiques, se creusent sans cesse les méninges pour rendre leurs Supply Chains plus réactives (multiplication des livraisons), mais toujours sans augmenter les coûts (stocks réduits), ni dégrader la qualité de service (ruptures limitées, délais courts et respectés, larges gammes). D'où des projets de gestion partagée/mutualisée des approvisionnements et des transports, des plates-formes de consolidations, des stocks avancés ...

Mais de même que les opticiens se sont interrogés sur le réel besoin in fine de fournir des lunettes en 1h ou que les grossistes répartiteurs se sont demandés s'ils n'allaient pas trop loin lorsqu'ils livraient trois fois par jour les officines, ne sommes-nous pas en train d'inventer des schémas pour délivrer un sur-service ? Les commerçants répondront bien sûr que non, et que la réalisation de leur CA et de leur marge est à ce prix. Peut-être que l'avènement du développement durable nous amènera à revoir ces modes de consommation. A moins, qu'ils ne viennent surajouter des contraintes à des Supply Chains multi et cross canal déjà très complexes ...

Cathy Polge



MES NEWS

## Priorités 2010 des SC Managers

D'après une enquête menée par Capgemini Consulting auprès de 300 entreprises leaders en Europe, en Asie Pacifique et en Amérique du Nord, plus de 58 % des Directeurs Supply Chain interrogés estiment que le principal contributeur de Business en 2010 sera leur capacité à répondre à une demande client très fluctuante. D'autres facteurs majeurs influencent les plans Supply Chain 2010, comparé à l'année précédente. Ainsi, plus de la moitié des entreprises interviewées déclarent engager ou poursuivre leur programme d'excellence opérationnelle/Lean. De même, la centralisation des fonctions Supply Chain est d'actualité pour 37 % des entreprises du panel. Le nombre de projets informatiques (cf. la mise en place de TMS et WMS) a également augmenté de 3 à 12 % en moyenne par rapport à l'étude 2009. Enfin, le développement durable enregistre une hausse de 16 % et devient le second vecteur de transformation déclaré pour 2010, même s'il ne se traduit pas par une réelle augmentation des projets de Green Supply Chain. **CP**

## Danone confie une mission stratégique à CBRE

Danone Produits Frais a confié au cabinet CB Richard Ellis une mission portant sur son organisation logistique cible dont neuf entrepôts froid. Le cabinet mettra à la disposition de l'industriel une équipe pluridisciplinaire. Celle-ci réalisera une étude stratégique à l'horizon moyen long terme qui intégrera la mise en place d'une gestion centralisée des baux et de probables projets de développements. CBRE précise que l'aspect environnemental sera particulièrement pris en compte, notamment sur les performances énergétiques des entrepôts : « Nous avons un double objectif : d'une part, simplifier et optimiser la relation entre nos opérationnels et nos bailleurs, et d'autre part, faire de notre immobilier un élément clé de

notre compétitivité et de motivation de nos salariés », indique Erwan Jalinier, Directeur logistique de Danone Produits Frais France. Il s'agit d'un vrai changement d'état d'esprit pour accompagner la stratégie de l'entreprise autour d'une logistique en propre. » Jérôme Lesur, Responsable de la mission chez CBRE se félicite de ce partenariat : « il démontre notre capacité à étoffer notre offre de services dans différents métiers du conseil, avec notamment l'intervention d'équipes transverses telles que le Global Corporate Services, le Portfolio Management, le Building Consultancy ou encore le marketing ». Le groupe CB Richard Ellis compte 29.000 collaborateurs dans le monde répartis sur 300 bureaux internationaux. **JPG**

## Cegid séduit Darco

Société française spécialisée dans la fabrication de robinets industriels à Morlaas (64), Darco cherchait un ERP paramétrable pour faire face à sa croissance régulière. C'est en rendant visite à la société Dosatron (pompes doseuses hydrauliques), dont les problématiques métiers sont assez proches, que Darco a pu juger de la pertinence de la solution. « Cegid Business Manufacturing nous a séduits tant par son ergonomie que par sa puissance fonctionnelle », indique l'industriel. Les prochaines étapes du projet impliquent des phases techniques approfondies liées à la gestion des stocks. **JPG**

## Vocollect ajoute Sydel à son arc, via Nomadavance

L'intégrateur Nomadavance et l'éditeur de WMS Sydel ont noué un partenariat dans le domaine des projets de préparation de commandes en mode vocal sur la base de technologie Vocollect.



Cet accord s'inscrit dans le cadre du programme IAP (Integration Assistance Program), lancé en septembre 2009 par Vocollect, et qui vise à rapprocher éditeurs et intégrateurs dans la mise en œuvre et la maintenance opérationnelle de projets en vocal. Nomadavance est certifié Vocollect Voice Total Solution Provider (TSP) depuis avril 2008 et développeur certifié sur l'outil d'interface VIO (VoiceInterface Objects) depuis février 2010. **JLR**

## Un bâtiment de messagerie transformé en entrepôt à Combs-La-Ville

Le cabinet abcd a débuté un chantier de réhabilitation d'un bâtiment de messagerie en entrepôt logistique de 40.000 m<sup>2</sup> à Combs-La-Ville (77). L'opération est réalisée sous la maîtrise d'ouvrage de Cogestra qui gère la location future du bâtiment à un nouvel utilisateur pour le compte de son propriétaire, Axa Real Estate Investment Manager. La livraison est prévue courant 2010. **JLR**

## MES NEWS

### Naissance de Bretagne Supply Chain

Consciente de l'importance grandissante de la logistique dans la compétitivité des entreprises et le développement des territoires, la CCI Rennes Bretagne a lancé avec des partenaires régionaux l'association Bretagne Supply Chain. Cette dernière se fixe sept objectifs pour les entreprises du territoire : les aider à anticiper les évolutions dans leur chaîne logistique ; les inciter à intégrer les nouvelles technologies (ex : RFID) ; les fédérer autour d'animations utiles ; conduire des projets d'intérêt commun ; favoriser les échanges d'informations et d'expérience ; promouvoir la formation (ESC Rennes, ESLI) et être un interlocuteur des collectivités locales. Sa première initiative a été de fédérer une douzaine de sociétés (dont BSL,

ESLI, E Solutions...) sous un Pavillon Bretagne de 88 m<sup>2</sup> à la SITL. La seconde a été de créer un portail d'information [www.themavision.fr/logistique](http://www.themavision.fr/logistique) pour diffuser depuis décembre 2009 des données de veille explicitées par la CCI Rennes Bretagne. Les membres fondateurs (CRCI de Bretagne, CCI du Morbihan, ESLI, Union des Entreprises - Medef Bretagne, Ouest Logistique, FNTR Bretagne, ITS Bretagne, RFID Bretagne Développement et Aslog Bretagne) ont bien sûr vocation à gagner d'autres adhérents dans « cette association qui se veut ouverte », comme a tenu à le souligner Serge Rambault, Président de l'ESLI et DG de Le Roy Logistique. **CP**



### Du vert gagnant-gagnant entre Danone Eaux et Chep

En 2010, le loueur Chep mettra 960 camions de moins sur les routes, pour des flux de palettes entre le Royaume Uni et le continent. En 2011, ce nombre de trajets supprimés par camion passera à 1.650, soit des centaines de tonnes de CO<sub>2</sub> en moins. Comment ? Grâce à son client Danone Eaux qui a pris l'initiative il y a deux ans de proposer à Chep de tirer partie de la capacité inutilisée des trains retours qui expédient ses boissons au Royaume Uni et en Allemagne. En contre partie de quoi, Chep fait un effort sur ses tarifs de location à la palette. Chep y voit un avantage certain : il doit faire face à un déséquilibre de flux entre le Royaume Uni et le continent en ce qui concerne les palettes 100 x 120, prépondérantes outre Manche et utilisées uniquement pour ses clients boissons en France. Dans l'ancien schéma, les palettes devaient être préalablement rapatriées

du Royaume Uni par camion avant d'être livrées aux usines de Danone Eaux à Volvic et Evian par Chep France en camions. Dans le nouveau schéma, qui a débuté fin décembre, Chep UK livre les palettes chez Danone, à Daventry. Les trains (quatre à cinq par semaine) utilisés par Danone Eaux pour approvisionner l'île sont utilisés sur leur trajet de retour vers la France pour envoyer ces palettes à destination des deux usines françaises d'Evian et de Volvic. Une partie est ensuite chargée de bouteilles puis envoyée toujours en train vers l'Allemagne. Les palettes reviennent avec des caisses de consigne, en train, avant d'être utilisées pour la distribution des boissons en France, puis enfin récupérées par Chep. Soit un parcours de 2.800 km sans le moindre camion. 50.000 à 100.000 palettes sont touchées et ce chiffre devrait atteindre les 400.000 par an dès mi 2011. **JLR**

## MES NEWS

## Orium signe un bail de neuf ans avec Prologis à Mâcon

Après Alloin (groupe Kuehne+Nagel) et l'entreprise de carterie Editor, Prologis fête son troisième client sur son parc logistique de Sennecé-les-Mâcon, à 70 km au Nord de Lyon, en façade de l'A6 (42.000 m<sup>2</sup>, sept cellules). Il s'agit d'Orium, spécialisé dans l'e-logistique, qui a signé sur la SITL un bail de neuf ans pour la location d'une première cellule de 6.000 m<sup>2</sup>. Le site a vocation à devenir une véritable vitrine pour le prestataire qui prévoit d'y installer un système mécanisé pour la préparation de commandes des cyber-acheteurs du sud de la France, en particulier sur Lyon. « Nous visons un partenariat à long terme et nous investissons 900.000 € en informatique et mécanisation sur cette première cellule à Mâcon », a déclaré Olivier Moreau, Président fondateur d'Orium. Après avoir emménagé début avril, Orium pourrait par ailleurs signer pour une cellule supplémentaire de 6.000 m<sup>2</sup>. **JLR**



Olivier Moreau

## Morin Logistic acquiert Astelem

Morin Logistic, prestataire spécialisé dans la logistique du e-commerce, a racheté Astelem, PME de 80 personnes basée à Montpellier. Historiquement, cette société languedocienne a développé des activités de déménagement, stockage d'archives, logistique industrielle et plus récemment, d'e-commerce. Ce rapprochement va conforter la position de Morin Logistic sur le marché du e-commerce avec 90.000 m<sup>2</sup> d'entrepôts, 400 salariés et un CA d'affaires consolidé de plus de 30 M€. « L'acquisition d'Astelem s'inscrit parfaitement dans notre plan de développement : elle nous permet d'atteindre une taille critique et de renforcer notre présence nationale, tout en proposant un accompagnement de proximité depuis nos trois pôles régionaux », a déclaré Christian Morin, PDG de l'entreprise. Morin Logistic est le partenaire logistique exclusif de sociétés comme RueDuCommerce, Alapage, Decitre, Spartoo, Alinea, Delamaison, TopAchat, Homwear... **JPG**



Christian Morin

## Geodis rachète Ciblex

La rumeur circulait depuis déjà quelques semaines. C'est à présent confirmé : Geodis a acquis Ciblex, 4<sup>e</sup> opérateur français de messagerie et spécialiste des livraisons express de petits colis.



Bruno Mandrin, nouveau patron de la division Messagerie/Express de Geodis

Selon la direction de Geodis, cet achat poursuit un triple objectif : renforcer la position du groupe sur le segment du paquet, développer son expertise technique propre au traitement des petits colis en s'appuyant sur un réseau de 700 sous-traitants et enrichir son offre de services à valeur ajoutée correspondant à de nouveaux besoins, notamment dans les secteurs du e-commerce, de la santé, de la haute technologie et des pièces détachées. Quelques jours après sa nomination à la tête de la division Messagerie/Express, Bruno Mandrin s'est félicité de cette opération qui s'inscrit dans sa stratégie visant à répondre « aux nouveaux besoins du marché » (cf. son interview, NL n°927). Avec ses 700 collaborateurs Ciblex a atteint 155,7 M€ de CA en 2009. Une grande partie de ce CA est réalisé dans le traitement des produits de santé, pharmaceutiques et optiques. L'entreprise dispose de 18 agences en France, deux en Belgique et une aux Pays-Bas. Cette implantation au Benelux permet d'ailleurs du même coup à Geodis de compléter son réseau sur ce territoire. **JPG**

## MES NEWS

### 28% de progression pour Distritec en 2009

La société Distritec, qui clôture son exercice 2009/2010 au 31 mars, enregistre une progression de son CA de l'ordre de 28% avec un résultat d'exploitation en hausse de 30%. Née de la fusion des sociétés Computer Express, Logic+, Bra Van Dyck et DPV, cette société s'est spécialisée dans la logistique, la distribution et l'installation de matériels sensibles ou lourds. Depuis son arrivée comme Président en 2007, Radé Jovik s'est efforcé de donner une cohésion à ce réseau national. Déjà en forte progression l'an dernier, l'activité logistique est passée de 14,7 M€ à presque 20 M€ cette année. Dans un même temps, les effectifs ont augmenté de 130 à 200 personnes. Profitant de cette montée en puissance, l'entreprise se dote de nouveaux moyens. Les mois derniers ont vu l'ouverture d'une nouvelle agence à Evres-sur-Indre (près de Tours), avec la création d'une plate-forme de cross-dock. Nouvelle agence également à Saint Aignan et tout récemment emménagement de la nouvelle agence de Lille sur un site de 2.500 m<sup>2</sup>. Pour Radé Jovik, le secret de cette réussite est un savoir-faire très spécialisé sur un marché de plus en plus complexe. « Les produits de nos clients sont

très sophistiqués et exigent beaucoup de technicité ».

Pour preuve des clients



Radé Jovik

comme Ricoh, Toshiba, Selecta, Fuji Medical qui ont confié au prestataire leur distribution, le reconditionnement et parfois la remise en état des matériels. Courant février, Distritec a remporté deux nouveaux contrats. Le premier avec la société Quadriga spécialisée dans la location de matériel multimédia pour les hôtels (400.000 chambres installées dont 120.000 avec Internet). Distritec a repris son stock et assure la livraison, l'installation et le paramétrage des appareils. Le deuxième contrat a été signé avec le distributeur de fournitures de bureau JPG du groupe américain Staples (91.000 collaborateurs dans 27 pays). Ce contrat porte sur toute la moitié Est de la France (dont l'Ile-de-France), plus la Normandie. Là encore, le prestataire livrera le matériel et l'installera (armoires, bureaux, etc.). Radé Jovik explique que ces contrats illustrent assez bien l'évolution de Distritec, une entreprise qui se développe sur un concept de technicité et de logistique à valeur ajoutée. **JPG**

### Initial France met en place Manhattan

Initial France a installé le WMS de Manhattan Associates pour piloter son site de distribution central de Gravigny, près d'Evreux. Cette plate-forme de 4.000 m<sup>2</sup> supporte les activités textile et hygiène des sanitaires d'Initial en France. Elle joue le rôle de hub transversal répartissant les commandes auprès de ses 60 centres de service. Selon Laurent Moulet, Directeur des achats et logistique textile, l'ERP existant ne proposait pas les fonctionnalités nécessaires : « Nous avons besoin d'un WMS avancé, capable d'alimenter notre ERP avec des informations rapides et précises sur nos mouvements de stocks. Manhattan Associates nous apporte une solution complète, capable de dégager de la valeur ajoutée ». L'intégration a été réalisée avec l'appui des outils Enterprise Integration Services de Manhattan. **JPG**

## MES NEWS

**Résultats 2009 en demi-teinte pour STEF-TFE**

L'environnement sous tension de l'année 2009 (baisses marquées du PIB dans les pays européens et de la consommation alimentaire, etc.) a impacté le CA de STEF-TFE qui enregistre ainsi une diminution de 4,7 %. Avec -8,7 % pour le transport France et -2,7 % pour la logistique France, le CA a en revanche progressé de 2,1 % sur la partie internationale, notamment grâce à l'Italie et l'Espagne. Le premier semestre a été particulièrement touché avec une chute significative du résultat courant (11,2 M€ contre 30,6 M€ en 2008). Les effets bénéfiques de mesures prises ont été constatés dès le second semestre. En effet, suite aux premiers signes de dégradation, le groupe n'a pas hésité à réagir rapidement via dif-

férentes actions comme la fusion de ses réseaux de transport (Tradimar et TFE), l'amélioration significative du taux de qualité, le développement de nouvelles offres comme les hubs régionaux permettant l'obtention de gains de productivité importants, l'industrialisation des process, la généralisation des outils SI ou même la fermeture de sites vétustes. Le développement durable est largement affiché comme une priorité pour la société qui, suite à la mise en place d'un comité de pilotage pluridisciplinaire, décide d'articuler son travail autour de trois axes : évaluer et réduire l'empreinte carbone des flux logistiques en proposant des organisations et des schémas plus pertinents ; optimiser la performance énergétique et écono-

mique des moyens d'exploitation en rationalisant les consommations et en introduisant de nouvelles technologies ; conforter durablement le modèle social en continuant d'associer les salariés au capital et en facilitant l'accès de tous aux métiers de la logistique du froid. Concernant les perspectives, le groupe aborde 2010 avec confiance, ayant élaboré le budget à partir d'hypothèses très prudentes. Les tonnages traités en ce début d'année prouvent déjà que 2010 devrait réserver de meilleures surprises que prévues. **JF**

*Si vous avez des infos  
toutes fraîches,  
contactez-nous  
jph.guillaume@scmag.fr  
cathy.polge@scmag.fr*

## MES PRODUITS

## Objets vocaux non identifiés chez Aldata

Deux innovations technologiques étonnantes, fonctionnant de pair avec la solution de préparation Gold Vocal, attirent l'œil des visiteurs sur le stand Aldata lors de la SITL. La première, qui n'est encore qu'un prototype, est un casque vocal doté d'un mini écran de visualisation. Pour quel usage cet étrange objet signé Motorola a-t-il été conçu ? Selon Aldata, cela donne la possibilité à l'opérateur, en cas de doute sur un produit à préparer, à aller



©Aldata

rechercher très rapidement la photo du produit demandé, par commande vocale et tout en gardant les mains libres. Le second produit est lui à une étape de commercialisation un peu plus avancée. Il s'agit d'un boîtier mobile de type Pick-to-Light en WiFi, développé à la demande d'Aldata par la société Cipam. L'objectif est de réduire les erreurs de dépose lors d'une préparation multiclients sur chariot par exemple (avec un boîtier pick to light pour chaque commande client). Un pilote serait en préparation avec une enseigne de la grande distribution. **JLR**

12

## Un chariot pour le chargement/déchargement sur deux niveaux

Jungheinrich propose au marché un nouveau gerbeur électrique à timon. Le EJD 220 peut soulever en une manœuvre deux palettes superposées. Conçu comme un chariot universel, le constructeur souligne sa grande souplesse d'utilisation que ce soit



©Jungheinrich

pour le chargement/déchargement de camions, pour le transport de palettes ou des opérations de gerbage jusqu'à une hauteur de 2,5 m. Cet appareil serait capable d'exécuter toutes ces opérations quasiment deux fois plus vite qu'un engin ordinaire. Sa capacité est de deux fois une tonne en

double stockage. Il peut également être utilisé comme simple transpalette et supporter une charge de deux tonnes. Quelques détails techniques : Il possède un châssis en acier 8 mm et un moteur asynchrone de dernière génération de 1,6 kW. Il dispose également d'une sortie latérale pour la batterie. **JPG**

## Un nouveau préparateur de commandes pour Hyster

Le constructeur d'équipements de manutention Hyster a lancé un transpalette doté d'une levée supplémentaire pour faciliter la manutention lors de la préparation de commandes ou le réapprovisionnement des stocks aux niveaux inférieurs. Ce nouveau chariot baptisé P2.0HL peut atteindre 780 mm pour mettre la levée au niveau de la taille de l'opérateur. Le constructeur indique que les tensions et la fatigue sont réduites, notamment lorsque le préparateur doit soulever des charges pour les placer en rayon ou sur la palette. Outre ces caractéristiques ergonomiques, les opérateurs bénéficient de la direction très légère qu'apporte le bras de timon long à point d'ancrage bas. Ce chariot est également doté d'autres fonctionnalités comme un tableau de bord avec témoin afficheur multifonctions pour l'horamètre et les relevés de décharge de la batterie. Le châssis comprend une lame de pare-chocs renforcée et un compartiment entièrement fermé pour une batterie de 24V/200 Ah. **JLR**



©Hyster

## Un chariot qui résiste aux secousses

Crown sort un nouveau chariot, le WT 3000, conçu pour résister aux conditions de travail les plus sévères. Le constructeur a identifié les pièces soumises aux contraintes les plus importantes. Des protections latérales renforcées sont fixées sur un support particulièrement robuste. Les secousses qui affectent généralement le châssis et son cadre sont absorbées par des roues stabilisatrices montées sur des ressorts de torsion prévues pour durer aussi longtemps que le chariot. Le système FlexRide limite, selon le fabricant, les vibrations jusqu'à 80 % et la suspension flottante pourrait réduire la fatigue du cariste. Celui-ci n'a d'ailleurs plus besoin de ralentir pour traverser les rampes, plaques de liaison ou joints de dilatation. Le chargement et le déchargement sont donc plus rapides, ce qui, toujours selon Crown, garantit des gains de productivité. Cette série

dispose également d'un module de contrôle et de diagnostic. Les performances programmables permettent d'adapter ce chariot aux performances du cariste ou aux conditions de travail spécifiques à l'entrepôt. Les réglages sont simples à réaliser, sans connexion à un ordinateur ou à une console. Crown est une entreprise familiale dotée de sièges sociaux aux Etats-Unis, en Australie et en Allemagne. L'entreprise dispose également d'un réseau mondial de distribution et d'assistance de 70 filiales et de plus de 300 concessionnaires. **JLR**



©Crown

## MES SORTIES

## Congrès des FAPICS Quelles leçons tirer de la crise ?

C'est le cabinet Mc Kinsey qui a ouvert les « 19<sup>e</sup> journées » de l'Association des CPIM de France sur le thème : « *Gestion de la Supply Chain, quelles leçons tirer de la crise ?* » Plusieurs temps forts ont suivi avec de nombreux intervenants et une Table Ronde visant à donner quelques « éclairages géopolitiques sur une page d'histoire économique hors du commun ». L'association FAPICS est constituée des managers certifiés par l'APICS, association Internationale pour le management des Opérations, de la chaîne logistique. Créé en 1957, cet organisme compte 43.000 membres, répartis dans 40 pays et représentant 20.000 entreprises. En France, l'association revendique plus de 1.300 certifiés CIRM, CPIM (Certified in Production and Inventory Management) et CSCP (Certified Supply Chain Professional) ainsi que plus de 1.000 certifiés Basics. La plupart de ces certifiés ont été formés par le cabinet MGCM qui reste un des partenaires majeurs des CPIM, même s'il n'est plus le seul. **JPG**



## AGENDA

## Eco Transport &amp; Logistics, un nouveau salon pour 2011



Alain Bagnaud

Profitant de la SITL, Alain Bagnaud, Directeur Général de Reed Expositions, a annoncé le lancement du salon Eco Transport & Logistics qui devrait se tenir en mars 2011, en parallèle du prochain SITL, à Paris Porte de Versailles. Ce nouveau salon a pour vocation de rassembler et présenter des technolo-

gies et des innovations environnementales disponibles pour la filière transport et logistique. Une aide pour les entreprises recherchant des solutions opérationnelles à mettre en place. Plusieurs partenaires sont déjà associés à cet événement, des acteurs de l'immobilier (Afilog, ABCD...), du transport (STEF-TFE, Deret Transports, etc.), des constructeurs (dont Renault Trucks) ou même des pôles de compétitivité ainsi que la Région Ile-de-France. Le programme est encore à l'étude mais devrait s'articuler autour de six thèmes : transports économes en énergie et à faibles émissions de polluants, de CO<sub>2</sub> et de bruit ; entrepôts et infrastructures durables ; solutions durables de manutention, emballage et équipements d'entrepôts ; technologies d'information, systèmes et services d'aide à la mise en œuvre d'actions durables ; organisations et dispositifs d'incitation ; meilleures pratiques et projets-pilote. L'objectif affiché est de décliner rapidement ce salon à l'international, certainement dès septembre 2011 à Amsterdam. JF

## MES SORTIES

## La SITL s'en sort bien

C'était plutôt mal parti. Un nombre important de grands acteurs étaient absents (TNT, DHL, Fedex, Wincanton, Kuehne + Nagel, Chronopost, Heppner, Gefco, UPS, etc.), et voilà qu'en plus, une grève de la SNCF avait été programmée pour le jour de l'ouverture du Salon. Aussi mardi 23, malgré la présence du Ministre des Transports, de quelques officiels et d'une délégation russe, la Semaine Internationale du Transport et de la Logistique (SITL) semblait plutôt mal engagée. A la fin de la première journée l'ambiance n'était pas franchement euphorique dans les allées clairsemées et les exposants commençaient à faire grise mine. Heureusement pour eux, dès le mercredi matin la tendance s'est inversée : la foule des grands jours était revenue, emplissant les stands et les salles de conférences. A l'approche de midi, on commençait déjà à entendre les premiers bouchons de champagne prendre leur envol au milieu des enseignes et des ballons lumineux. Le moral des exposants reprenait progressivement le dessus, même si la perception d'une hypo-



A l'entrée du salon, l'immense stand de SNCF Geodis (750 m<sup>2</sup> !) contrastait avec le climat de crise économique qui frappe encore le secteur. Dans un même temps l'opérateur de transport et de logistique faisait état de pertes abyssales.

thétique reprise économique pouvait varier d'un secteur à l'autre. Ainsi côté éditeurs informatique et équipementiers, les propos se voulaient plutôt rassurants : « C'est assez lent, mais incontestablement ça redémarre ! », nous confiait un grand acteur du rayonnage. « Nous avons de très bons contacts sur le salon et de bons espoirs pour la suite », indiquait pour sa part un spécialiste des systèmes mécanisés. Côté immobilier et régions, le ressenti était plus contrasté. « Les décisions qui n'ont pas été prises en 2009 impactent sur le business en 2010 », notait un constructeur. Plus optimistes, certains cabinets immobiliers nous faisaient part de « quelques belles opérations » signées en début d'année, notamment vers Paris et dans le nord de la France. Bref, des avis mitigés mais tout de même unanimes sur un point : l'absence de visibilité sur l'ensemble de l'année. Vendredi soir, après quatre jours de conférences, d'exposition et de réceptions officielles, Alain Bagnaud, Directeur de Reed Expo semblait tout de même satisfait. Il faut dire que depuis 2009, les salons professionnels ont été violemment touchés par la crise. A ce titre, le succès, même relatif de l'édition 2010, relève presque de l'exploit. JPG

## ILS BOUGENT

**Sébastien Bossard,**  
Directeur commercial  
de Sofrilog

**S**ébastien Bossard, 38 ans a pris la Direction commerciale du réseau Sofrilog. Ce diplômé de l'ISC Paris a effectué un CSNE au Maroc en tant que Responsable du service Suivi de la qualité chez un transporteur avant d'occuper une responsabilité commerciale chez un prestataire frigorifique pendant 12 ans. Basé à Rungis au cœur du MIN, il aura pour mission de coordonner et d'animer l'action commerciale du réseau. Celui-ci représente un ensemble de 42 sites et 500 salariés. Il dispose de fortes capacités de congélation, de l'ordre de 1.200 tonnes/jour. **JPG**

**Régis Gluzman rejoint**  
Faubourg Promotion

**R**égis Gluzman, 43 ans, a quitté Concerto European Developer (Groupe Affine) pour rejoindre mi mars Faubourg Promotion (Groupe Idec) en tant que Directeur des opérations. Diplômé d'une maîtrise de Sciences économiques et d'un DESS de conseil en organisation, Régis Gluzman a commencé sa carrière en 1991 au sein de l'Agence de développement de la ville de Taverny avant de rejoindre, en juin 1996, l'EPA de Cergy Pontoise. En 1999, il intègre Auguste-Thouard et en 2003, Jones Lang LaSalle, en charge du Département logistique. Depuis 2005, il était Directeur commercial chez Concerto European Developer.

Faubourg Promotion est un acteur majeur de la promotion en immobilier industriel et logistique. Cette filiale du Groupe Idec développe des Parcs Logistiques et des opérations clefs en main dans toute la France. **JPG**

**Changement**  
à la tête de Xpedys

**L**e conseil d'administration de Xpedys, filiale de SNCB, a nommé **Pascal Herroelen** Directeur Général et Président du comité de direction de Xpedys. Ce juriste de formation a gagné ses galons dans le secteur de la logistique à des postes de management chez Caterpillar Logistics Services, ABX Logistics Worldwide et DSV Solutions. **JPG**

*Si vous avez des infos toutes fraîches,*  
contactez  
[jph.guillaume@scmag.fr](mailto:jph.guillaume@scmag.fr)

## ILS BOUGENT

**Cyril Gross**  
entre chez Orium

Cyril Gross a été nommé Responsable des systèmes d'information d'Orium, prestataire spécialisé dans les solutions logistiques cross channel et la relation client. Il était auparavant Responsable de production dans différentes entreprises industrielles, notamment chez Kodak. Cet ingénieur, diplômé de l'Ensam et de Paris Tech, aura en charge chez Orium le développement des systèmes d'information et le pilotage des implantations clients stratégiques en France et à l'international. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, Cyril Gross prend la Direction des équipes informatiques développement et IT. Créée en 2002, Orium compte 140 collaborateurs répartis sur quatre sites en France. L'ouverture de sa nouvelle plate-forme de Mâcon est prévue pour juin 2010. *JPG*

**Fabrice Le Camus** prend la Direction du secteur Industrie de Microsoft

Le nouveau Directeur du secteur Industrie à la division Grands comptes de Microsoft France s'appelle Fabrice Le Camus (45 ans). Il succède à Frédéric Jozeau, qui rejoint la division Petites et Moyennes Entreprises et Partenaires de Microsoft France. Fabrice Le Camus dirigeait auparavant la filiale Française d'Avanquest Software, un éditeur de logiciels sur Mac ou PC pour particuliers ou entreprises (bureautique, utilitaire, sécurité, jeux vidéo, logiciel éducatif pour enfant, etc.). Il a auparavant travaillé pour SI Corporation, éditeur de solutions logicielles de transactions électroniques financières, après avoir démarré sa carrière chez IBM France, où il a passé 10 ans. Il est doublement diplômé d'une école d'ingénieur (ISEP) et d'une école de commerce (IAE). Sa nouvelle mission chez

Microsoft France est de développer la relation et d'accompagner la mise en œuvre des stratégies Microsoft auprès des grands comptes nationaux et internationaux du secteur Industrie en France. *JLR*

**Patrick Vandembem**  
entre chez Four Soft

Patrick Vandembem a été nommé Senior General Manager Development de Four Soft, spécialisée dans les solutions logicielles pour la logistique. A ce titre, il est responsable de la gestion commerciale et en charge des nouveaux clients du secteur logistique, de la distribution et de l'industrie des Pays-Bas, de la Belgique, du Luxembourg et de la France. Précédemment, Patrick Vandembem a travaillé comme Business Development Manager et Sales Manager pour des entreprises telles que Clicksoftware, SSA Global et Vocollect. *JF*

**Bruno Mandrin** à la tête de Geodis Calberson

Bruno Mandrin a été nommé Directeur de Geodis Calberson, la division Messagerie/Express du groupe Geodis. A ce poste, il prend la tête d'une entité de 11.000 collaborateurs répartis sur 160 sites dans cinq pays européens. « *Nous avons trois ambitions : renforcer la réalité européenne de Geodis Calberson, satisfaire aux exigences techniques et économiques de nos grands clients et nous intégrer d'une manière plus dynamique et volontariste dans l'offre Supply Chain globale du groupe Geodis* », nous a-t-il confié. Bruno Mandrin est entré chez Geodis Calberson en 1994 où il a occupé des fonctions de Directions commerciales. Il était devenu DGA de la division messagerie en mai 2009. *JPG*

**Oliver Wight** renforce sa présence en France

Avec l'arrivée de Catherine Schmitt-Weber, Oliver Wight renforce sa présence en France. Cette titulaire d'un DESS d'informatique double compétence et d'un diplôme d'ingénieur agronome a démarré sa carrière dans le milieu agricole avant de rejoindre Caterpillar en 1991. Elle y occupe pendant 18 ans plusieurs postes dans le domaine de la Supply Chain : implémentation de l'ERP maison, gestion des nouveaux produits, mise en place du S&OP, Responsable du programme Class A Oliver Wight en interne, Responsable stratégie Supply Chain, puis Responsable de l'ensemble de la Supply Chain. Oliver Wight est un cabinet de conseil international qui existe depuis 1969. S'appuyant sur un référentiel précis, il accompagne les entreprises vers « l'excellence Industrielle ». Oliver Wight a été à l'origine du S&OP et est aujourd'hui promoteur de l'Integration Business Planning (IBP) ou Advanced S&OP qui est au cœur de son modèle d'amélioration. *JPG*

**Fady Hajjar**, Directeur du développement d'abcd

Fady Hajjar rejoint le constructeur abcd en tant que Directeur du développement tertiaire et des activités technologiques. Ce centralien de 52 ans aura pour mission la coordination des offres et l'animation des équipes de projet en vue de réaliser ou restructurer des bâtiments dédiés aux activités tertiaires ou technologiques. En quatre ans d'existence, abcd s'est imposé comme l'un des acteurs majeurs dans le domaine des bâtiments d'entreprises. *JPG*

## VU AILLEURS

## ROYAUME UNI Partenariat renforcé entre Gist et Vow

**V**ow, grossiste britannique spécialisé dans les fournitures de bureau, a confié la distribution de ses produits dans le Sud Ouest de la Grande-Bretagne au prestataire Gist, filiale britannique du groupe allemand Linde. Le contrat de 3 M£ (3,4 M€) porte sur 275 livraisons clients par jour. A terme, il prévoit le transfert du site de Vow à Bristol sur deux sites de Gist. Ce dernier travaillait déjà pour Vow auparavant. Il livre le jour même les centres de distribution régionaux du grossiste en produits en provenance du centre de distribution national de Vow à Lutterworth. Il dessert également les clients de Vow dans les Midlands. **CC**

## EMIRATS ARABES UNIS Ceva signe avec Procter&Gamble

**C**eva Logistics a obtenu un contrat avec Procter & Gamble pour fournir des services de Supply Chain intégrée à Dubaï. Ceva va gérer le dédouanement des produits de consommation courante et les transporter depuis le port jusqu'à son nouvel entrepôt, dans le sud de la zone franche Jebel Ali. Il prend en charge l'entreposage, la préparation de commandes et l'expédition, ainsi que la distribution aux Emirats Arabes Unis, en Arabie Saoudite, au Koweït, à Oman, au Qatar, à Bahreïn et au Yémen. Ceva étend sa présence dans cette zone grâce à un large réseau d'entrepôts locaux. **CC**



©Ceva

## EN BREF...

## HAITI

**UPS aide l'Armée du Salut**

UPS a fait don de la technologie Trackpad de lecture de codes barres à l'Armée du Salut et l'a adaptée à la distribution de l'aide humanitaire d'urgence en Haïti. Chacune des 4.000 familles du camp de réfugiés de Port-au-Prince reçoit une carte plastifiée avec un code barres unique correspondant au nombre de membres dans chaque famille, à l'endroit où ils se trouvent dans le camp de réfugiés ainsi qu'à leurs besoins. Ce système va accélérer la distribution alimentaire et réduire le risque de vol ou de fraude. Il remplace des fiches cartonnées qui s'abîmaient dans les poches. Il sera également utilisé pour la distribution de kits sanitaires et de bâches en vue de la saison des pluies. L'Armée du Salut compte aussi l'utiliser sur quatre autres sites d'aide humanitaire. **CC**

## ASIE

**Intra se développe**

Le fournisseur américain de solutions e-commerce pour l'industrie du fret maritime Intra étend sa présence en Asie. Suite à une forte croissance des ordres passés sur sa plate-forme d'e-commerce ces deux dernières années dans la région, Intra sous-traite à l'américain Dextrys le soin d'ouvrir un centre de développement offshore en Chine. Il s'occupera du développement produits, des tests et des services d'ingénierie aux clients d'Intra. En outre, Intra va ouvrir un bureau à Tokyo pour offrir un support local à ses clients japonais. **CC**

## VU AILLEURS

## ETATS UNIS

**Etre prêt pour le CCSP**

Le Certified Cargo Screening Program (CCSP) de la Transportation Security Administration (TSA) américaine impose qu'à partir d'août 2010, chaque marchandise embarquée à bord d'un avion de transport de passagers soit contrôlée. Dans ce cadre, la TSA va certifier des sites à travers les Etats Unis qui seront aptes à effectuer ces contrôles. Ces Certified Cargo Screening Facilities (CCSF) devront suivre des règles très strictes. Pour s'y préparer et éviter les retards que ce contrôle à 100 % risque d'engendrer, DHL et American Airlines Cargo proposent en partenariat des séances de formation à leurs clients du secteur de la pharmacie. **CC**



## EUROPE

**Geodis en voie d'acquérir Giraud Nord et Sud Europe**

Geodis a annoncé le début de négociations exclusives pour acquérir les deux divisions restantes de Giraud, Nord Europe et Sud Europe (camion complet et lots). Ceci fait suite à l'acquisition en juillet 2009 par Geodis des divisions Sidérurgie et Europe Centrale et de l'Est de Giraud. Troisième plus grand transporteur routier en Espagne, Giraud est un acteur majeur en France et est présent en Italie ainsi qu'au Royaume-Uni. C'est une opportunité d'étendre la couverture géographique de Geodis BM, particulièrement en Espagne, et d'augmenter le CA grâce à un portefeuille de comptes clés fidèles. La transaction devrait être achevée d'ici la fin du premier semestre 2010. Olivier Melot, Directeur de la division route de Geodis, souligne : « *La culture d'entreprise de Giraud est proche de la nôtre. Il a une organisation centralisée, une forte culture d'excellence opérationnelle et des outils de management similaires aux nôtres. Ces facteurs, outre notre expérience réussie avec les divisions Sidérurgie et Europe Centrale et de l'Est, augurent une bonne intégration.* » Jean-Louis Demeulenaere, PDG de Geodis, conclut : « *Cette acquisition est une opportunité pour Geodis BM de construire un vrai réseau européen. Le CA de Geodis BM, avec ce nouveau réseau, excédera 1 Md€.* » **CC**

## CHINE

**TNT garantit les délais**

TNT Hoau, société de transport routier de TNT en Chine, a achevé la mise en place de son réseau de distribution. Désormais, elle garantit le délai des livraisons vers les 26 principales villes du pays grâce aux 246 lignes de transport routier longue distance. Le réseau dessert 800 dépôts implantés à travers la Chine, principalement concentrés dans les grandes régions économiques du pays. **CC**

## VU AILLEURS

FRANCE – RUSSIE

Gefco ouvre la ligne  
Vesoul - Kaluga

Le premier train est parti le 5 mars de Vesoul, où se trouve une usine du groupe PSA Peugeot Citroën. Il est arrivé cinq jours plus tard, à l'heure prévue, à Kaluga, à une centaine de km au sud ouest de Moscou, où est implanté le tout nouveau site d'assemblage de PSA en Joint Venture avec Mitsubishi. Depuis, trois autres trains chargés de pièces automobiles SKD (Semi Knocked Down) ont suivi cette trace. Et ce n'est qu'un début. 1.200 containers qui tournent en boucle sur 6.000 km aller/retour, 400 wagons dédiés, ce flux tendu, opéré par Gefco cinq jours sur sept, remplace l'équivalent de 576 camions jours entre ces deux villes. Il est le fruit de 18 mois de travail sur les aspects techniques, documentaires et douaniers. « *Le fer s'est imposé en*



Yves Fargues

©Gefco

*fonction de trois critères : régularité, capacité à traiter de gros volumes et bilan carbone* », a indiqué Yves Fargues, PDG de Gefco. Le train est d'abord pris en charge à Vesoul par Naviland (filiale de Fret SNCF), puis par Fret SNCF jusqu'en Allemagne, ensuite par une autre filiale de Fret SNCF, Captrain Deutschland/ITL jusqu'à la frontière de la Pologne et de la Biélorussie, à Malaczewiszze où s'effectue un transbordement de containers sur des wagons russes, indispensable en raison de la différence d'écartement des rails entre le réseau européen et le réseau russe. C'est Transcontainer, filiale fret de la compagnie de chemin de fer russe RGB, qui prend en charge le train jusqu'à Kaluga. La prochaine étape du projet est de trouver un client pour les 70 % de capacités disponibles du train au retour (30 % sont utilisés pour la récupération des emballages réutilisables). « *La difficulté, c'est qu'un tel client ne doit pas perturber le flux industriel, cela doit s'insérer dans le timing* », précise Yves Fargues. **JLR**

ROYAUME UNI

Best Buy fait confiance  
à Wincanton

En prévision du lancement de la marque au Royaume Uni au printemps 2010, Best Buy, distributeur américain spécialisé dans l'électronique grand public, a signé un contrat de cinq ans de stockage et de distribution avec le prestataire britannique Wincanton. Ce dernier a réaménagé un centre de distribution sur son site de Daventry pour son client. **CC**

ALLEMAGNE – FRANCE

Adelante intègre  
le Groupe Itelligence

Itelligence, prestataire de services informatiques en environnement SAP, a acquis 51 % du capital d'Adelante SAS. Stefan Ellerbrake, Directeur Europe occidentale chez Itelligence AG, devient Président de la nouvelle société rebaptisée Itelligence France SAS. Les trois fondateurs d'Adelante SAS : David Cairat, Sébastien Galesne et Cyril Trouillet, ainsi que Jean-Yves Popovic, DG d'Adelante Canada (renommée Itelligence Canada), restent dans la structure en tant que Directeurs généraux. Adelante compte sur cette intégration pour accompagner ses clients grands comptes à l'international et offrir aux PME françaises et canadiennes une plus grande gamme de solutions SAP verticalisées par secteur. De son côté, Itelligence renforce sa présence en France et au Canada. En 2009, Adelante a employé 50 personnes en France et au Canada pour un CA de 5 M€. Itelligence est présent dans 17 pays et a généré un CA de 220 M€ en 2009. **CP**



©Itelligence

## EN BREF...

## THAILANDE

**Continental Tyres choisit K+N**

©K+N

**K**uehne+Nagel Thaïlande va gérer la distribution nationale de la marque de pneus Continental en Thaïlande. Les prestations concernent le déchargement des conteneurs importés, le stockage, la manutention, la préparation de commandes, l'inventaire et la distribution vers les magasins et consommateurs finaux à travers le pays. Le logisticien va utiliser son entrepôt multi-utilisateurs de Theparak. CC

## ROYAUME UNI

**Woodland Group**

**L**es compagnies de Woodland Group sont désormais unifiées sous la même marque : Woodland. La société d'entrepôt et de distribution CMR Logistics devient Woodland Logistics ; 80 camions passeront aux nou-



©Woodland

velles couleurs d'ici l'été. Bookbridge, spécialisé dans l'industrie du livre, appartient maintenant à Woodland Media, qui propose des solutions de transport et de logistique internationales aux éditeurs et imprimeurs. Woodland Group International, commissionnaire de transport et dédouanement, s'appelle Woodland Global. Le nouveau siège à Chelmsford comprend une surface d'entrepôt de 6.500 m<sup>2</sup>. CC

## VU AILLEURS

## EUROPE

**La Palette Rouge (LPR) obtient une certification PEFC**

**M**algré un contexte de crise, le CA du groupe LPR, spécialisé dans la location et la gestion de palettes, a progressé de 3 % en 2009 et atteint 101,7 M€. Par ailleurs, le nombre de mou-



Torsten Wolf

vements de palettes, lui-même en hausse de 4 %, a franchi le stade des 39 millions. Ces bons résultats s'expliquent notamment par l'accélération du développement à l'international grâce à des signatures de nouveaux contrats avec des clients tels que Kellogg's et Weetabix au Royaume-Uni, Ontex en Allemagne ou Heineken et Garcia Carrion en Espagne. Son ancrage européen constitue un véritable atout et devrait s'amplifier avec l'élargissement de ses implantations en 2010. En effet, le groupe prévoit de s'installer dans l'année en Italie et en Suisse. 2010 est également l'occasion pour Logistic Packagins Return (LPR) de reprendre

son nom d'origine : LPR pour La Palette Rouge. L'entreprise avait changé de nom en 1997 lors de son rachat par le groupe Algeco. « A travers l'Europe, le nom « La Palette Rouge » est

parfaitement identifié, souligne Torsten Wolf, Président de LPR. La couleur rouge a toujours été un signe distinctif pour LPR, par rapport aux autres palettes circulant sur le marché. Pour tout le monde, nous sommes depuis toujours « La Palette Rouge ». A cette nouveauté, s'ajoute un changement en faveur du développement durable puisque LPR a été certifié PEFC (programme de reconnaissance des certifications forestières).

L'occasion pour le groupe de mettre en place une chaîne de contrôle pour garantir que ses palettes en bois sont issues de forêts dont la gestion est considérée comme « durable ». **JF**

## ALLEMAGNE - ESPAGNE

**Préparation automatisée de mini palettes**

**L'**intégrateur de systèmes logistiques et informatiques Witron propose une solution de préparation de commandes automatisée capable de constituer des demies et des quarts de palettes : DPP (Display Palett Picking). Cette

solution couvre toutes les étapes de traitement, depuis la réception des marchandises en mini palettes jusqu'à leur expédition en passant par le stockage, la préparation, la consolidation et la sécurisation au transport. Avec DPP, les commandes peuvent être préparées sur palettes (deux demi-palettes, quatre quarts de palettes ou deux quart et une demi-palette) ou sur rolls. Le grand distributeur espagnol Mercadona utilise DPP pour optimiser la préparation de palettes entières et de demi-palettes de produits secs, frais et surgelés, à raison de plus de 16.000 palettes expédiées par jour de son site de Madrid. Il envisage d'étendre son utilisation à d'autres sites. De même, Edeka Rhin Ruhr est en train de le mettre en place sur son centre de distribution de Hamm pour gérer 70 références en demi-palettes et 120 en quarts de palettes livrées directement à ses supermarchés. Le système devrait être opérationnel en septembre 2010. **CP**



©Witron

## VU AILLEURS

## MONDE

## Diminution du trafic cargo aérien

Le trafic aérien cargo a diminué de 8,2 % en 2009. Cela aurait pu être pire compte tenu des baisses de 20 % et 17 % respectivement au premier et second trimestre 2009. L'aéroport le plus actif a été Memphis aux Etats Unis, avec 3.697.185 tonnes chargées et déchargées. Viennent ensuite Hong Kong, Shanghai,



Incheon (Corée du Sud) et Anchorage (Etats Unis). L'aéroport de Paris arrive en 10e position, derrière Louisville (Etats-Unis), Dubaï, Francfort et Tokyo. 20 aéroports dépassent le million de tonnes. La palme de la plus forte progression (+ 39,3 %) est décernée à l'aéroport de Guangzhou, en Chine, qui se place en 21e position. **CC**

## PAYS BAS

## MOL Europe devient OEA

MOL Europe, qui appartient à la compagnie maritime japonaise Mitsui O.S.K. Lines, a obtenu le 22 mars dernier de la part des douanes néerlandaises le statut d'opérateur économique agréé (OEA) pour l'ensemble de ses bureaux européens, soit 13 bureaux dans neuf pays. L'entreprise a préparé la certification pendant deux ans ; puis, de juillet 2009 à février 2010, l'audit a été réalisé par les douanes à Rotterdam, siège de la société, ainsi que dans les autres bureaux. **CC**

## ETATS UNIS

## Navistar en bonne voie

Constructeur américain de camions et de moteurs diesel, Navistar a planifié de réduire les coûts de sa Supply Chain de 25 % en cinq ans d'ici 2013. Pour l'aider dans sa tâche, il a choisi le prestataire américain Menlo Worldwide Logistics, filiale de Con-Way. La structure, les processus et les pratiques de Navistar en matière de logistique globale, de transport et de Supply Chain Management sont revues. Depuis 18 mois, les deux sociétés n'ont pas chômé : la constitution d'une équipe de projet en charge de la feuille de route vers le nouveau modèle, la collecte et l'analyse de très nombreuses données opérationnelles et coûts pour comprendre la performance actuelle, ont été les premiers jalons. Les suivants ont été d'évaluer le transport domestique acheté par Navistar avec le lancement d'un programme destiné à baisser les coûts de 20 % par an, l'analyse et la refonte de son réseau de transport, le lancement de 19 projets générateurs d'économies. A venir, d'autres projets concernant l'analyse et la planification du réseau de distribution, le sourcing et la gestion des contrats, et bien d'autres encore. **CC**

## EN BREF...

## ROYAUME UNI

**Gazprom sélectionne GAC**

Gazprom Global LNG, filiale de la compagnie gazière russe Gazprom spécialisée dans le gaz naturel liquéfié, a signé un contrat mondial multi services avec la compagnie maritime et logistique des Emirats Arabes Unis GAC. GAC offre à Gazprom Global LNG, qui opère depuis la Grande-Bretagne et Singapour, sa gamme de services pour l'industrie pétrolière et gazière, depuis l'agence maritime jusqu'à la gestion des performances de navires. CC



©Gazprom

## ITALIE

**Marco Polo Express**

Marco Polo Express, le nouveau corridor ferroviaire de marchandises entre la Vénétie et les pays d'Europe de l'Est a été inauguré le 23 mars. Il relie en trois jours Portogruaro à Brest, en Biélorussie. Le service est assuré par Italia Logistica, en collaboration avec Trenitalia Divisione Cargo et Polrail. De Brest, les marchandises seront distribuées vers d'autres pays d'Europe Orientale (Scandinavie, Pologne, pays baltes, Kazakhstan) par la société nationale biélorusse de logistique et les chemins de fer d'Etat biélorusses. La ligne s'adresse aux opérateurs et industries italiennes intéressés par l'import/export. Le Marco Polo Express fonctionne en train complet, à la fréquence d'un par semaine pour débiter.

(Logisticamente, 24/03/10)

**A chacun son métier !**

Le téléphone sonne. Au bout du fil, le Directeur Qualité exaspéré de l'insatisfaction des clients à propos de délais longs et peu fiables d'une gamme de produits. Classique, me dis-je, il a dû se faire allumer lors d'une visite... Je suis intrigué quand même, car les indicateurs globaux de ponctualité des expéditions sont au-delà de 96 %, ce qui est considéré comme bon dans ce business.

**Première plongée dans les chiffres...** Sur la gamme en question, on est à moins de 50 % et le retard de livraison atteint occasionnellement deux mois ! A mon tour de décrocher le téléphone et de lancer une petite enquête.

**Premier appel au Responsable de l'Ordonnancement et surprise :** les produits incriminés ne sont pas fabriqués à l'unique usine de cette Business Unit. Ce sont des articles de négoce, un « complément de gamme » fabriqué en Asie.

**Deuxième appel, à l'approvisionneur.** Lui passe les commandes que suggère le système et houspille le fournisseur comme il se doit. Frustration habituelle de la courroie de transmission entre un ERP et un fournisseur asiatique pour qui ces produits et ce client sont loin d'être stratégiques...

**Deuxième plongée dans les chiffres :** les commandes passées sont erratiques en volume et en mix et, d'un mois sur l'autre, les suggestions changent du tout au tout à l'intérieur de l'horizon dit « figé ». Dianthe, comment donc est la demande « client » ? Vous l'aurez deviné, rien d'extravagant... Classique effet « Bullwhip » : long Lead Time et taille de lot mini se conjuguent pour générer des commandes assez importantes (plusieurs mois de besoins dans certains cas). Mais, effet induit de la situation, les commandes deviennent « spéculatives », à travers des prévisions en croissance et des stocks de sécurité qui s'ajustent. La variabilité naturelle de la demande et les retards de production font le reste.

**Troisième appel, à l'acheteur :** quelles sont les conditions contractuelles de flexibilité, quelle est la capacité du fournisseur ? Frustration de l'acheteur, à qui ce fournisseur a été imposé... par le Marketing ! Marketing, qui voulait ce « complément de gamme » vite, sans consulter le développement et l'industrialisation. Comme de plus ce complément de gamme figure loin dans le Pareto du CA, il est, toujours au nom de ce principe, au second rang des priorités, donc non traité !

Du coup, toute la chaîne habituelle d'industrialisation et de qualification des fournisseurs par les spécialistes industriels a été court-circuitée. Qui plus est, ces produits ne passent pas dans la moulinette régulatrice du Plan Directeur de Production. La demande va du Forecast (automatique et non revu dans le détail au nom de Pareto) au fournisseur ! La limite du principe de Pareto est qu'on ne peut pas dire au client « *on vous livre 80 % de la valeur de la commande tout de suite, les produits accessoires suivront un jour* ». Au nom de la satisfaction client et de la transversalité de la Supply Chain qui remonte au fournisseur, on devrait peut-être prêter un peu plus d'attention à ces fameux produits dits « accessoires », mais sans lesquels il est illusoire de prétendre satisfaire le client et les gratifier de la même qualité de gestion que les autres, du même niveau d'implication des fonctions clés de la Supply Chain.

**Et vous, connaissez-vous des exemples de telles situations ?**



**Réagissez à cette rubrique, partagez vos impressions en écrivant à [herve.galon@orange.fr](mailto:herve.galon@orange.fr)**