

ÉDITO

Gérer l'incertitude

« Accepteriez-vous de rester, de nuit, dans une voiture dont la portée des phares diminuerait à mesure que sa vitesse augmente ?, interroge Jean-Louis Servan-Schreiber dans son dernier livre intitulé « Trop vite ». Il y dénonce la prison du court-terme dans laquelle la société tout entière s'est enfermée. Nous ne nous plaçons plus dans la continuité. Le capitalisme qui voulait construire une entreprise sur plusieurs générations n'existe plus. Aujourd'hui, quand quelqu'un crée sa start-up, il se dit « je me donne cinq ans maximum, et de préférence trois, pour la revendre ». Cette vision force certainement le trait car nombre de sociétés familiales comptent sur leurs descendants ou collaborateurs pour prendre la relève. Mais force est de constater que les réflexions et projets long terme ont de plus en plus de mal à trouver leur place dans les entreprises. En effet, au-delà des dirigeants de passage qui favorisent les gains court terme au détriment de la pérennité de l'entreprise, les rythmes de consommations accélèrent. Les aléas se multiplient (blocage de l'espace aérien européen, grèves de la SNCF, de la Poste...) et obligent à faire preuve de créativité pour assurer la continuité de l'activité au quotidien. Enfin, la réduction constante des effectifs finit par épuiser les ressources en place. Dans ces conditions, comment prendre du recul pour planifier au mieux l'avenir ? Pourquoi même prendre cette peine alors que l'on est jugé sur ses résultats au trimestre ou à l'année ? Bien sûr, nous savons de moins en moins précisément ce que sera demain. Toutefois, est-ce une raison pour céder à la précipitation ? Ne serait-il pas plus judicieux d'établir un plan de marche concerté avec des alternatives autour duquel fédérer les énergies de l'entreprise ? Ce serait en tout cas certainement une bonne manière, pour peu que la communication autour de cette vision soit bien faite et la confiance en la direction suffisante, de rassurer des collaborateurs souvent déboussolés et inquiets face à trop d'incertitude ...

Cathy Polge



MES NEWS

18 M€ investis dans une plate-forme Boulanger

ID Logistics a inauguré le 30 avril une plate-forme à Graveson (près d'Avignon) qui centralise sur 36.000 m² les activités logistiques de l'enseigne Boulanger pour tout le sud de la France. Gros et petits appareils ménagers, micro informatique, jeux, TV, hi-fi, DVD, accessoires... l'ensemble des produits commercialisés dans la trentaine de magasins Boulanger du sud-est et sud-ouest de la France sont désormais regroupés dans la zone d'activités du Sagnon, à Graveson. Ce nouveau site a pour objectif de créer un pôle logistique Sud, miroir de la plate-forme Boulanger d'Hénin-Beaumont (62) qui approvisionne les magasins du nord de l'Hexagone. 18 M€ ont été investis pour sa réalisation et son aménagement. Réception, stockage, préparation de commandes, expédition... Le logisticien a cherché à optimiser chacune des activités réalisées sur le site. « On y retrouve l'essentiel des process et technologies permettant de favoriser une productivité, une fiabilité et un niveau de service optimum aux magasins », souligne Ivan Louge, Contract Manager ID Logistics. Le prestataire utilise le WMS Infolog de Generix Group pour la gestion de la plate-forme. Les produits « événementiels » sont étiquetés en réception. Les prestations sont intégralement réalisées par



©ID Logistics

radiofréquence couplée, pour la préparation de colis, à du vocal. Les produits non palettisables sont manutentionnés à l'aide de chariots munis de « pinces intelligentes ». Des zones de « picking mixte » permettent de prélever, au même endroit, par UVC (unité de vente consommateur) et PCB (par combien/groupe d'UVC). Selon les périodes, 400.000 à 700.000 colis ou pièces sont expédiés chaque mois et livrés à J+1 ou J+2 en magasin. « La situation « centrale » de la plate-forme et sa facilité d'accès, près de l'A7, l'A9 et la liaison est-ouest du grand Avignon permettent à Boulanger d'optimiser les flux transport en réduisant de + 15 % les distances parcourues pour réapprovisionner les magasins », indique Ivan Louge. La plate-forme emploie entre 100 à 150 personnes selon la période, avec une amplitude horaire en 2x8. Elle a été développée par l'investisseur Parcolog/Generali et construite par ABCD dans le respect de la sécurité et du développement durable. JPG

7

FM coupe le ruban d'une plate-forme Unilever

FM Logistic a inauguré à Dijon une plate-forme logistique de 70.000 m² dédiée à Unilever. Déjà opérationnel depuis quelques mois, le site compte 300 collaborateurs dont 250 ont été recrutés dans le bassin d'emploi local. Ce site a une capacité de stockage de 80.000 palettes et peut préparer jusqu'à 110.000 colis/jour. « Le partenariat international engagé avec Unilever depuis 1996 en France, en Belgique et en Chine illustre notre capacité à répondre aux besoins de nos clients », a déclaré Jean-Christophe Machet, Co-Président du groupe. FM Logistic emploie 12.000 collaborateurs et réalise 677 M€ de CA. JPG



©FM Logistic

3 Suisses pilote l'attribution de ses commandes avec Manhattan

Le Groupe 3 Suisses International a sélectionné les solutions Distributed Order Management (DOM) et Extended Enterprise Management (EEM) de Manhattan Associates pour orchestrer l'attribution et l'exécution des commandes cross-canal de l'ensemble de ses marques (3 Suisses, 3 Pagen, Blanche Porte, Becquet, Venca, Bleu Bonheur, Helline, Unigro, Vitrine Magique, Witt International...). Les solutions de Manhattan seront intégrées à l'ERP et aux multiples systèmes commerciaux du distributeur. « Notre objectif est d'apporter la plus grande satisfaction à nos clients lors de leurs achats, quel que soit le canal de vente ou l'enseigne, et ce pour tout produit ou service, explique Catherine Dussart, Directrice Business Organisation chez 3 Suisses France. Nous avons sélectionné Manhattan Associates pour sa capacité à s'aligner sur notre stratégie multi canal. Fonctionnant de manière complémentaire avec nos autres applications métiers, ces outils vont jouer un rôle pivot en collectant et agrégeant les données provenant de nos différents systèmes de front office et de gestion de stock. La nouvelle plateforme technologique va faciliter la gestion des commandes provenant de nos différents canaux ». Connectée à plus de 1.600 fournisseurs, la solution EEM gèrera les événements et les alertes afin que les utilisateurs puissent réagir instantanément. Elle devrait apporter au groupe une vision claire et détaillée de sa Supply Chain étendue et la possibilité d'offrir de nouveaux services tels que la livraison directe du fournisseur au consommateur pour les articles volumineux (produits blancs, meubles). Le groupe 3 Suisses réalise 3,4 Md€ de CA et emploie 13.000 collaborateurs répartis dans 15 pays. **JPG**

MES NEWS

Perspectives prometteuses pour Le Roy

Le Groupe Le Roy, qui connaissait une croissance régulière depuis 2005, a marqué une pause en 2009 avec un CA sensiblement identique à celui de 2008. Mais depuis 2010, et plus particulièrement depuis la SITL, la tendance est à la reprise comme le souligne Jacques Le Roy, Président du Conseil de Surveillance : « Notre entreprise de logistique est une grosse PME qui est de plus en plus souvent consultée par des sociétés de taille comparable. Celles-ci veulent se concentrer sur

un Conseil de Surveillance et une distinction plus nette entre les activités purement opérationnelles et les actifs immobiliers. Autre évolution, Franck Le Roy occupe désormais la présidence de l'entité Le Roy Management, et Serge Rambault devient Président de Le Roy Logistique. Dans un même temps Bertrand Allard renforce le service Méthode et Développement avec Jean-François Michonneau. Côté opérations, le groupe a repris un bâtiment de 11.000 m² à Orléans et déployé le WMS Reflex d'Hardis



De gauche à droite : Franck Le Roy, Jacques Le Roy et Serge Rambault

leur métier et confier leur logistique à un prestataire qui leur ressemble ». Cela se traduit par une accélération des contacts commerciaux avec une forte demande dans le e-commerce : « C'est un phénomène nouveau qui concerne autant les Pure Players que les sociétés plus traditionnelles qui s'ouvrent au multi canal », précise Serge Rambault, Président de l'entité Le Roy Logistique. Un nouveau dossier devrait d'ailleurs démarrer avec un e-commerçant début juillet. Pour se tenir prêt à la reprise, le prestataire s'est doté d'une nouvelle organisation avec

sur l'ensemble des sites. L'actualité du Groupe Le Roy est également marquée par son ralliement à la bourse de fret B2Pweb : « De grands groupes de transport ont également décidé d'y adhérer. Le basculement devrait intervenir début mai », nous informe Jacques Le Roy, visiblement ravi de rejoindre une « bourse tenue par la profession pour la profession ». Le Groupe Le Roy, dont le siège social est à Rennes, emploie 450 collaborateurs et dispose d'une quinzaine de sites en France. La logistique représente 58 % de son activité. Son CA était de 73,1 M€ en 2009. **JPG**

MES NEWS

Tonnage en hausse pour le fluvial

Avec plus 11,6 % en tonnes-kilomètres et plus 7,4 % en tonnes sur le premier trimestre 2010 par rapport à la même période en 2009, le fret fluvial affiche une croissance soutenue. Elle s'explique notamment par une reprise de certains secteurs impactés par la crise. +27 % de tonnes de céréales ont été transportées par ce mode. Le charbon enregistre une hausse notable de +25,3 %. Le redémarrage de la chimie lui vaut un bond spectaculaire de +57,1 % du tonnage transporté. Seul le BTP connaît des résultats moins probants avec une baisse du tonnage de 8,6%. « Ces chiffres constituent un moteur supplémentaire pour poursuivre la relance de la filière fluviale et atteindre les objectifs ambitieux de croissance du trafic et de report modal de la Loi Grenelle 1. La voie d'eau est en effet un mode de transport qui, en moyenne, consomme quatre fois moins d'énergie et émet quatre fois moins de CO₂ que le routier, sans oublier les moindres nuisances sonores, encombrement des axes routiers ou encore risques d'accidents... », conclut VNF (Voies Navigables de France). **JF**



©Isabelle Esselin-Fotolia

Partenariat entre Promotrans et TimoCom

Le groupe Promotrans et TimoCom ont conclu un partenariat selon lequel l'entreprise de formation utilisera la bourse de fret et de véhicules pour son enseignement. En outre, le logiciel TC Trucks&Cargo sera utilisé comme outil d'apprentissage dans ses cours. René Mesure, Directeur de la formation et du développement de Promotrans, explique que les apprenants pourront désormais se former aux multiples possibilités de cet outil d'affrètement d'envergure européenne et probablement l'utiliser ultérieurement dans leur vie professionnelle. **JPG**

Adrexo veut doubler son CA en cinq ans

Filiale du Groupe Spir Communication, Adrexo est spécialisée dans l'imprimé publicitaire déposé dans les

boîtes aux lettres et le colis livré à domicile. Boosté par la croissance du e-commerce, Frédéric Pons, Président de l'entreprise estime que la complémentarité de ses deux activités principales pourrait lui permettre

d'accroître significativement son volume d'activités dans les mois à venir : « *Aujourd'hui le marché est estimé à plus de 52.000 e-commerçants avec un nouvel arrivant toutes les heures* », constate ce spécialiste de la livraison au particulier. Une évolution majeure dans les comportements d'achat qui l'incite fortement à se positionner comme une alternative aux modes traditionnels : « *Avec Adrexo, l'avis de passage qui condamne le consommateur final à de longues attentes au bureau de poste n'existe plus ! Chaque colis est livré au destinataire. En cas d'absence, nous proposons soit un nouveau rendez-vous, soit la livraison dans un point relais homologué* ». Animé par une volonté de s'imposer sur les nouveaux services postaux, Frédéric Pons affiche des objectifs ambitieux : « *Il est clair que nous voulons être les premiers ! D'un point de vue purement financier cette ambition se traduit par un objectif de 500 M€ de CA à cinq ans, ce qui revient pratiquement à doubler notre volume d'affaires* ». Pour ce faire, Adrexo entend s'appuyer sur une armée de 23.000 salariés, 2.000 distributeurs indépendants et un réseau de 300 centres. Cette entreprise compte déjà parmi ses clients Yves Rocher, Quelle, Linvosges, les éditions Atlas ou encore C-Discount. **JPG**



Frédéric Pons

©Adrexo

MES NEWS

Résultats du baromètre Déméter/CPV/Cretlog

D'après le dernier Baromètre réalisé depuis deux ans par CPV Associés et le Cretlog auprès des 35 membres du Club Déméter, une vingtaine de sociétés s'illustrent par leur fort engagement en matière de Développement Durable (DD). Qu'ils soient Industriels (35 % du panel), Distributeurs (25 %) ou Prestataires Logistiques (40 %), c'est en effet leur Responsabilité sociale et sociétale (45 %) qui les motive à s'engager dans une politique de DD, loin devant la Réglementation (5 %). Pour 56 % des sociétés interrogées, la Direction Générale et les Dirigeants sont moteur de la politique de DD. Cette démarche s'avère très fédératrice puisque 80 % impliquent leurs collabora-

poste cité requérant des investissements spécifiques en matière de projets DD est la formation (80 %). Par ailleurs, la majorité des interrogés considèrent que les investissements DD sont acceptables et que les surcoûts induits sont faibles. Entre 50 et 100 % des interrogés revalorisent leurs déchets. 68 % des sociétés sont multimodales. 63 % ont engagé une démarche HQE sur



Jean-Marie Picard

©CPV Associés



Julien Darthout

©CPV Associés

teurs, 65 % leurs fournisseurs, 60 % leurs clients, 55 % leurs transporteurs et 45 % leurs filiales. Les actions concrètes sont multiples mais reposent en priorité sur la mise en place d'indicateurs (24 %), la modélisation de la chaîne logistique (17 %) et la mutualisation (12 %). Près de trois quart des entreprises ont intégré une clause DD dans leurs contrats ou leurs appels d'offre et près de 90% seraient même prêtes à sanctionner son non respect. Le premier

un de leurs entrepôts. Les indicateurs les plus mesurés sont le taux de remplissage des moyens de transport (80 %), le nombre de palettes par véhicule (70 %) et les émissions de CO₂ (65 %). Enfin, 72 % des sociétés seraient prêtes à collaborer avec des concurrents directs dans le cadre du DD. En revanche, seules 47 % de ces entreprises engagées ont calculé le bilan 2009 des émissions de gaz à effet de serre liées à leur organisation logistique. « *Cette étude est la vision d'entreprises militantes, tempère Jean-Marie Picard, Directeur Associé de CPV Associés, mais elle donne des tendances. Le DD est un formidable outil de management car il fédère les collaborateurs de l'entreprise à tous les niveaux autour d'objectifs communs sans demander des investissements importants* », souligne-t-il. **CP**

MES NEWS

Optimisation de tournées en mode SaaS

La société britannique DPS (Distribution Planning Software) lance en France Logixcentral, un logiciel d'optimisation de tournées en mode SaaS. Ce produit est la déclinaison web du logiciel Logix, lequel serait déjà utilisé par plus de 800 sociétés (chargeurs et transporteurs) à travers le monde. La commercialisation de cette solution sur le territoire national sera assurée par le cabinet A22. Eric Mamy, Dirigeant et fondateur de ce cabinet, affirme que l'outil permet en mono ou multi entrepôts, d'affecter et d'ordonner les commandes, de prendre en compte l'ensemble des contraintes liées aux véhicules, aux horaires de travail des chauffeurs, aux jours et heures d'ouverture des clients : *« Une fois l'optimisation terminée, Logixcentral édite vos feuilles de route détaillées et fournit un tableau de bord complet directement exportable sous Excel avec tous les indicateurs nécessaires au suivi du transport »*. Pour faire connaître le produit, A 22 lance une formule originale : les entreprises intéressées pourront bénéficier d'un essai gratuit de 30 jours ! **JPG**



Eric Mamy

Savoie remporte un contrat dans les cosmétiques

Sisley va quitter ses locaux de Gennevilliers (92) pour Saint-Ouen l'Aumône (95). L'entreprise française, spécialisée dans la cosmétique haut de gamme, s'installera début 2011 sur un terrain de 13 ha dans la zone d'activité des Béthunes. Elle y regroupera plusieurs services administratifs et sa logistique dans un bâtiment de 45.000 m². Après un appel d'offre lancé par Elcimaï qui a accompagné Sisley dans cette réalisation, c'est finalement Savoie qui a été retenu pour la mise en place des solutions mécanisées : ligne de préparation détail et complets, poste de lancement automatique, trois étiqueteuses, système de contrôle pondéral, etc. Le site sera équipé de machines PAC 600. 1.500 colis détail pourront être préparés et 1.700 triés par heure. Le WCS d'a-SIS a bien entendu été retenu pour le pilotage de l'installation. Il sera interfacé à SAP. **JPG**

FORMATION

INSSET, Saint Quentin Une cinquantaine de conférences en ligne

L'INSSET (Institut supérieur des sciences et techniques) de Saint Quentin dans l'Aisne qui propose des licences et des masters en ingénierie logistique, a mis ses conférences en ligne. Une cinquantaine de ces conférences sur des sujets aussi variés que la logistique militaire ou celle des déchets, sont désormais accessibles en ligne. **L'Insset vous invite à en prendre connaissance librement en cliquant sur :** <http://www.insset.u-picardie.fr/site/sdl>

De nouveaux sujets seront publiés régulièrement à cette même adresse.

ESLI, Redon Mélanie, Logisticienne

Des étudiants de l'École supérieure de Logistique Industrielle (ESLI) de Redon ont collaboré à la réalisation d'une vidéo destinée à promouvoir les métiers de la logistique auprès des femmes. Destinée à un public en voie d'orientation ou de réinsertion professionnelle, elle permet de suivre de parcours de cette jeune logisticienne et son quotidien dans l'entreprise.

Cette vidéo, disponible sur Youtube, peut être consultée sur le site : www.esli.fr

MES SORTIES

Bext pilote les flux de Phox

Phox, groupement de revendeurs spécialisés en photo et vidéo, s'est engagé depuis plusieurs mois dans une refonte de sa logistique (Cf. NL 849). Au terme de cette réorganisation l'entreprise, devait choisir un logiciel pour piloter un entrepôt central chargé d'approvisionner 300 points de vente. C'est finalement la solution Bext d'Influx qui l'a emporté : « *C'est un projet stratégique par excellence au regard des ambitions de croissance affirmées par le top management,* commente Olivier Gluchowski, Directeur Supply Chain de Phox. *La modernisation de notre Supply Chain, des approvisionnements à la Reverse Logistics, nécessitait de nous doter d'une solution logicielle vraiment structurante, flexible, paramétrable et évolutive. Ce WMS s'avère être la pierre angulaire du développement opérationnel de la futur plate-forme de*



@Phox

Olivier Gluchowski

distribution, qui plus est de l'expansion du back office de notre centrale. L'outil sera le gage d'un meilleur contrôle de toutes les opérations effectuées dans l'entrepôt et s'imposera vite comme un socle commun aux futurs projets ».

Cette solution, interfacée à Columbus de Cegid, est également couplée à une ligne automatique d'emballage. Toujours selon le Directeur Supply Chain, « *elle devrait entraîner une profonde remise en cause des habitudes de travail des opérateurs. Ces derniers devront se focaliser sur les préparations de commandes pour plusieurs magasins simultanément, tout en étant contraints par le système de respecter des procédures claires et standardisées* ». Phox, le Shop Photo spécialiste des points de vente en centre ville, prévoit d'ici trois ans une croissance de plus de 50 % de son CA. **JPG**

Du vocal chez une TPE

Le prestataire Alternative Logistique dispose d'un entrepôt de moins de 1.000 m². Confronté à une montée en charge de son activité (90 à 100 nouvelles lignes de commandes jour), Pierre Messié, son dirigeant, a mis en place une solution vocale. La technologie n'est utilisée que quatre heures par jour et uniquement sur la zone de déstockage. Néanmoins, selon le gérant de cette TPE, le retour sur investissement serait de l'ordre de sept mois. Salvatore Cappai, Président de Nomadvance (intégrateur de la solution) considère à travers cet exemple que le vocal peut être avantageux aussi bien pour les grands groupes que pour les très petites entreprises. Mehran Bachan, Directeur commercial Europe du Sud de Vocollect (qui a fourni le matériel) voit également dans cette démonstration de nouvelles opportunités de business. **JPG**

Faubourg crée un parc multi activités à Reims

Faubourg Promotion (Groupe Idec) crée actuellement un parc multi activités au cœur de l'agglomération rémoise. Sur un foncier paysagé de plus de 38 hectares, le Parc sous les Vignes propose des bâtiments de logistique, de messagerie, d'activités et de bureaux. D'une hauteur de 12 mètres, certains immeubles sont embranchés fer. Le parc bénéficie d'un accès direct aux autoroutes A4, A26 et A34. **JPG**

AGENDA

Spilog - Lyon - 3 juin Du conseil, de l'informatique et de la logistique

Spilog, le salon lyonnais de la Supply Chain, va réunir le 3 juin des exposants de l'informatique, mais aussi du



conseil et de la prestation logistique. Ainsi le prestataire Orium et le groupe Wincanton seront présents pour la première fois. A noter également la participation des cabinets Adelante, Citwell et Möbius. Le WMS sera représenté par les éditeurs KLS, Negsys, a-SIS et Inconso. Parmi les autres exposants qui ont déjà confirmé leur venue, signalons Azap, Dynasys, Futurmater, Euroedi, Sylob, Psion Teklogix, DC Line et Planipe. En parallèle se tiendront un programme de conférences, des ateliers exposants et la remise des premiers Trophées de la Logistique Durable. Organisés par Le Club Logistique Globale Rhône-Alpes et le Pôle d'Intelligence Logistique Europe du Sud, ces Trophées distingueront trois entreprises ou collectivités de la région ayant réalisé un projet logistique significatif du point de vue du développement durable au cours des 24 derniers mois.

Pour obtenir un dossier de participation, vous pouvez vous inscrire sur trophees@spilog.com. Supply Chain Magazine, partenaire de Spilog, vous attend à l'Espace Tête d'Or de Villeurbanne.

Informations et badge gratuit sur : www.spilog.com

MES SORTIES

Cegid - Paris- 1^{er} avril Gros Succès pour le Retail Forum 2010

Le Retail Forum 2010 organisé par Cegid avec le soutien de Supply Chain Magazine a remporté le 1^{er} avril un énorme succès avec une participation d'environ 350 personnes. Nathalie Echinard, Directeur des marchés sectoriels et Samir Belkhatay, Directeur Business développement ont ouvert cette journée en présentant l'offre globale déclinée autour d'un nouveau concept : YourCegid. Après quoi, une Table Ronde réunissant des dirigeants et des experts du Retail a abordé des questions en relation directe avec la Supply Chain : Comment optimiser les achats, le réapprovisionnement et le réassort ? Comment dépasser les organisations logistiques actuelles pour réduire les coûts et gagner en performance ? Ce débat était animé par Jean-Luc Rognon, Rédacteur en chef adjoint de Supply Chain Magazine. Après quoi de nombreux professionnels du Retail se sont succédés sur des sujets comme la spécialisation, le pilotage magasin, la fidélisation, etc. En parallèle, le « Retail Village » réunissait plus d'une vingtaine de partenaires spécialisés dans des solutions technologiques dédiées à la distribution et aux points de ventes. **JPG**



Les participants à la Table Ronde. De gauche à droite : Alain Cottet, PDG de Caroll et PDG de La Halle ; Gilles Chevenement, PDG de la City ; Sébastien Hertz, Directeur achats et approvisionnements de Linvosges ; Stéphane Chomarat, PDG de Chattawak ; Antoine Blaevoet, Expert Supply Chain de Cegid et Arnaud Domas, Senior Manager de Logica.



Logistiaa 2010 - Le Mans - 1^{er} juin Les rencontres de la logistique agroalimentaire

Le 1^{er} juin prochain se tiendra au Mans la prochaine édition des rencontres nationales de la logistique et de la distribution agroalimentaire. Industriels et distributeurs se réuniront autour d'une communauté d'experts du secteur afin d'obtenir une vue d'ensemble sur les meilleures pratiques et solutions favorisant la mise en œuvre et la réussite de leurs projets logistiques. Organisé par Premium Contact, Logistiaa prévoit des entretiens personnalisés entre des prestataires logistiques et des décideurs de l'agroalimentaire (industriels et distributeurs) ainsi qu'un programme complet de retours d'expérience autour des leviers logistiques les plus efficaces et les plus rentables. Cette année, Supply Chain Magazine est partenaire de la manifestation.
Pour en savoir plus : www.logistiaa.com

Forum d'Eté SCMAG - Paris - 6 juillet La logistique du e-commerce

Le 4^e Forum d'été organisé par Supply Chain Magazine, en partenariat avec ESCP Europe, aura lieu le 6 juillet prochain. Placée sous le thème de « La logistique du e-commerce », cette manifestation abordera tout au long de la journée les questions que se posent les Pure Players, mais aussi les entreprises qui se lancent dans le multi canal. Quelles sont les spécificités de la logistique du e-commerce ? Quels sont les schémas d'organisation possible ? Quels systèmes d'information mettre en place ? Faut-il externaliser cette logistique ou la gérer en propre ? Comment organiser la livraison des colis ? Tout au long de cette journée, des e-commerçants et des experts viendront apporter leurs témoignages. Un « espace partenaires » vous permettra également de vous documenter sur place. 300 personnes sont attendues.



©DR

ILS BOUGENT

Nouveau Directeur des ventes pour Still France

Un homme de terrain. C'est ainsi que Still France présente son nouveau Directeur des ventes, **Davy Guillemard**, 33 ans,

qui intègre également le Comité de Direction pour définir la stratégie globale de l'entreprise. Il a commencé sa carrière chez le constructeur de chariots en 1998, en tant qu'Attaché commercial à la Direction Régionale Paris Sud, avant de partir en 2002 chez Volvo Trucks comme Directeur de site des concessions de Brive-La-Gaillarde et de Limoges. En 2005, il revient chez Still France, en acceptant le poste de Directeur Régional pour la région Aquitaine. Il était aux commandes de la Direction Régionale Centre depuis 2007. Son credo : la proximité et la réactivité vis-à-vis des clients. « *Notre expertise nous permet d'apporter une solution personnalisée à chaque client* », déclare Davy Guillemard. En tant que Directeur des ventes, il aura en charge l'ensemble du réseau France ainsi que le service Administration des Ventes et le service Grands-Comptes. Son périmètre s'étend également à la partie systèmes, ce qui n'était pas le cas de son prédécesseur Christophe Bouvet, qui a quitté la société fin 2009. **JLR**

Le groupe Idec renforce sa direction commerciale

à gauche, Brice Chambourg et à droite Romain Loisy

Le groupe immobilier Idec renforce sa direction commerciale avec l'arrivée de **Brice Chambourg** et de **Romain Loisy** qui rejoignent

Vladimir Kirgo, Directeur commercial. Brice Chambourg, diplômé d'un DESS (Paris II) était précédemment Directeur de l'agence CCR du Centre (filiale GSE). Romain Loisy, diplômé de l'ESC Montpellier, était consultant Grands comptes logistiques chez CBRE. **JPG**

Chep EMEA change de Président

Les palettes bleues ont un nouveau Président pour la région EMEA. Il s'agit de **Dolph Westerbos**, qui reportera direct-

ement à Tom Gorman, PDG du Groupe Brambles, dont Chep est filiale. Ce diplômé en gestion de la Graduate School of Business de l'université de Stanford (Californie) occupait depuis 2008 le poste de Vice-président Solution & Services EMEA chez Dell. Il était en charge de services, logiciels et centres de données représentant 2,5 Md\$ de CA à travers 50 pays. Chep emploie 7.500 personnes dans 45 pays. Son parc s'élève à 300 millions d'unités (palettes et conteneurs). **JPG**

Eric Chassende-Baroz devient « Monsieur Lean » chez Marris

Marris Consulting a nommé Eric Chassende-Baroz au poste de Senior Manager en charge du « Lean Manufacturing » et

du « Lean Product Development ». Sa mission sera de développer l'activité R&D/industrialisation et de contribuer à l'essor des missions à l'international. Outre l'animation au Japon de séminaires dans le centre de formation Lean de Toyota, Eric Chassende-Baroz a acquis son expertise au travers de multiples missions d'excellence industrielle en Europe, aux Etats-Unis et au

Moyen-Orient. Avant de rejoindre Marris Consulting, Eric Chassende-Baroz a travaillé pendant plus de 10 ans chez Japan Management Association Consultants (JMA Consultants), un important cabinet de consultants en organisation industrielle japonais, en tant que R&D Team Leader et Senior Manager. Ce diplômé d'un DEA en Physico-Chimie des Plasmas de Paris XI, a démarré sa carrière en 1984 chez IBM France, au sein de l'usine de semi-conducteurs de Corbeil-Essonnes. Il y a reçu le prix qualité du Président d'IBM France. Eric Chassende-Baroz a collaboré à la rédaction d'un récent ouvrage, intitulé « *Pratique du Lean* ». **JPG**

Nathalie Amiel-Ferrault promue chez Fedex

Fedex Express a nommé Nathalie Amiel-Ferrault Vice-Présidente « Expérience Client ».

A ce poste, elle dirigera les organisations Expérience Cliente et Service Clientèle avec pour mission de travailler sur la satisfaction et la fidélité des utilisateurs. Avant d'occuper ce poste, elle était en charge de la communication et de la marque. **JPG**

Adalberto Morgana arrive chez Infos

Adalberto Morgana entre chez l'intégrateur Infos en qualité de Directeur commercial. Cet ingénieur informatique de 52 ans était précédemment Directeur commercial de Trilog (intégrateur de solutions SAP) spécialisé dans l'implémentation de solutions verticales Retail et Fashion. Avant Trilog, il était General Manager de Syseca (aujourd'hui Thales IS) en Italie. **JPG**

Si vous avez des infos toutes fraîches, contactez jph.guillaume@scmag.fr

VU AILLEURS

ROYAUME UNI Norbert Dentressangle renouvelle son contrat avec SCA

SCA Hygiene Products Royaume-Uni, filiale du groupe suédois SCA, a renouvelé son contrat de distribution de la marque Tork pour trois nouvelles années avec Norbert Dentressangle. SCA a pour objectif de réduire ses émissions de dioxyde de carbone de 20 % entre 2007 et 2020. Sous contrat depuis 2006, le prestataire français s'est concentré sur la circonscription des coûts, la satisfaction client et la réduction de l'empreinte carbone. Norbert Dentressangle Transport Services travaille avec la filiale britannique du groupe pour maximiser le traitement des ordres, la planification et



l'efficacité des livraisons à travers son réseau national de douze centres de distribution multi-utilisateurs. Les produits sont collectés au centre de distribution internationale de SCA à Skelmersdale, dans le West Lancashire, et livrés aux fournisseurs et grossistes de produits d'hygiène et de nettoyage, comme Bunzl, Cannon Hygiene, Arco et Lyreco. **CC**

EN BREF...

ETATS UNIS

Le transport payé 20% trop cher

Le transport est avec la masse salariale et les matières premières, l'une des principales dépenses des industriels, selon Geoff Comrie, PDG de l'éditeur de TMS américain Transite Technology. Une prise de décision pauvre en informations conduit à augmenter les coûts de transport de 20 %. Pourtant, même si le marché a longtemps été opaque au niveau des prix, la technologie actuelle permet de comparer en temps réel les tarifs des transporteurs en prenant en compte tout ce qui influence le prix d'expédition : le poids, la destination...

(Eyefortransport, 28/04/2010)

EN BREF...

ALLEMAGNE Les bogies prennent le train

Pour le compte de Siemens, l'opérateur allemand DB Schenker Rail a débuté le transport de bogies - des chariots destinés à être placés sous un véhicule ferroviaire, sur lequel sont fixés les essieux - fabriqués à Graz, depuis Passau jusqu'à Hambourg. De là, ils seront acheminés par bateau en Chine, où ils seront installés sur des trains de passagers à grande vitesse. Les expéditions devraient continuer jusqu'en août 2011. Siemens devrait ainsi émettre 600 tonnes de CO₂ en moins. CC

ITALIE Geodis renforce sa position

Geodis Logistics a presque triplé sa surface logistique en Italie entre 2008 et 2010, passant de 237.500 m² à 623.500 m². Devenant de fait le troisième fournisseur de services logistiques d'Italie, Geodis Logistics propose

une offre spécialisée et intégrée : messagerie, transport de lots complets,

Freight Forwarding, services 4PL et logistique collaborative. Afin de se renforcer en logistique, Geodis a finalisé l'acquisition le 12 avril 2010 de Bertola Servizi Logistici, basée en Vénétie. Elle fait suite aux acquisitions depuis l'année dernière de Sincrolog (services end-to-end et technologies de l'information) et de GTL, qui gère la distribution des produits Colgate-Palmolive en Italie. (Logisticamente, 28/04/10)



©Geodis

VU AILLEURS

ROYAUME UNI AgustaWestland choisit Wincanton

Le prestataire britannique Wincanton a remporté un contrat de 27 M£ (31 M€) sur cinq ans avec la compagnie anglo-italienne d'hélicoptères AgustaWestland. Wincanton gère les magasins de production - qui

distribuent des composants d'hélicoptère à travers le monde, soit près de 40.000 pièces différentes - et les opérations logistiques de l'entreprise détenue par l'italien Finmeccanica. 130 salariés d'AgustaWestland sont



©Wincanton

transférés à Wincanton. Selon Alberto Mariani, Directeur de l'approvisionnement indirect d'AgustaWestland, « travailler ensemble va nous aider à réduire le coût d'équipement. Et cela va nous permettre de nous concentrer sur notre cœur de métier et d'améliorer l'efficacité opérationnelle. » CC

EUROPE Berendsen optimise sa distribution avec Ortec

Pour stimuler sa croissance, Berendsen a choisi d'optimiser sa distribution grâce aux solutions de planification d'Ortec. Cette société, présente dans 13 pays européens, remplace périodiquement des vêtements et articles textiles souillés par des propres. Chaque semaine, les 75 camions de l'entreprise approvisionnent des milliers d'adresses au départ de huit sites. Selon Ralf Richters, Chef de projet chez Berendsen, la distribution est une composante essentielle de l'activité de l'entreprise : « Nos clients demandent et obtiennent des options de services de plus en plus diversifiées. Pour être en mesure de les satisfaire au moindre coût, il est nécessaire d'améliorer le processus de planification. Grâce au logiciel Tactical Route Planning (module de Planification Tactique des Tournées), nous pourrions déterminer des zones de service optimales et répartir les jours et les semaines de distribution en fonction

des heures de conduite et du temps à passer chez le client. Programmer la livraison de nouveaux clients sera bien plus facile. Nous pourrions même envisager différentes alternatives et scénarios pour faciliter la prise de décisions ». L'éditeur indique que les itinéraires de service peuvent varier d'une semaine sur l'autre selon les différentes fréquences de livraisons prévues. L'optimisation de tournées sera associée au module Ortec MR (Map & Route) pour le calcul d'itinéraires. Ralf Richters explique : « Cette solution permettra aux Responsables de nos équipes de distribution d'avoir une meilleure visibilité sur les tournées de livraisons quotidiennes. De plus, l'outil peut calculer l'ordre de livraison optimal dans le cadre d'un plan de route précis. Cette nouvelle méthode de planification jouera également un rôle non négligeable dans la réduction souhaitable des émissions de CO₂ », précise le Chef de projet. JPG

VU AILLEURS

SUISSE/FRANCE BASF Orgamol retient OMP Plus

BASF Orgamol Pharma Solution, filiale du géant de la chimie BASF, a choisi la solution OMP Plus de l'éditeur OM Partners pour la production de ses produits pharmaceutiques génériques. Huit usines, dont six en Suisse et deux en France, sont concernées par ce projet. L'outil sera déployé dans le cadre de la stratégie S&OP du groupe. Il doit répondre aux spécificités de ce type d'industrie aux variables multiples. Les décisions de planification seront prises dans l'outil OMP Plus, lui-même puisant ses informations dans un environnement sous SAP. Daniela Herzberg,

Operations Excellence Manager de BASF Orgamol Pharma, cherchait un APS pour réduire ses stocks et optimiser l'utilisation de ses équipements, tout en maintenant un niveau de service maximum. OMP Plus est selon elle la meilleure solution pour atteindre ces objectifs. Luc Schepens, Partner de OM Partners, se dit satisfait de ce contrat qui illustre la confiance de BASF, déjà utilisatrice de la solution dans plusieurs autres divisions. « *C'est aussi la confirmation d'un enracinement solide d'OMP Plus dans l'industrie chimique et pharmaceutique* », a-t-il ajouté. **JPG**

EN BREF...

ROYAUME UNI

Dachser acquiert JA Leach Transport

Le prestataire allemand Dachser a pris le contrôle de JA Leach Transport Limited, un spécialiste de la distribution régionale et nationale basé à



Rochdale, aux alentours de Manchester, au nord-ouest de l'Angleterre. Dachser étend ainsi son réseau au Royaume Uni. La filiale britannique de Dachser employait avant l'acquisition 240 salariés sur deux sites, à Northampton et Dartford. L'intégration de JA Leach Transport et de ses salariés devrait se faire dans les neuf mois. Leach exploite un parc de 40 véhicules et une surface logistique de 7.300 m². **CC**

EN BREF...

ALLEMAGNE

La pression écolo augmente

Une entreprise sur cinq souhaite que ses transporteurs soient obligés de faire un reporting de ses émissions de CO₂, selon une étude de Steria Mummert Consulting et de l'Institut F.A.Z. Pour les entreprises allemandes, la logistique verte devient de plus en plus un facteur de compétitivité. La moitié des sociétés du secteur de la distribution et des biens de consommation ressent la pression croissante des consommateurs. L'optimisation de la chaîne d'approvisionnement d'un point de vue environnemental est donc d'actualité. Et les prestataires logistiques doi-



©Antrey-Fotolia

vent répondre à des exigences croissantes comme d'avoir un management environnemental certifié, un parc de véhicules propres ou un écobilan satisfaisant. Le manque de transparence au niveau des gaz à effet de serre chez les transporteurs reste toutefois un défi. En effet, plus la chaîne logistique se ramifie, plus il est difficile et coûteux pour les entreprises logistiques de faire un reporting CO₂ efficace. (DVZ, 27/04/10)

VU AILLEURS

RUSSIE

K+N étend son réseau pétrole et gaz

Le groupe logistique suisse Kuehne + Nagel ouvre deux nouveaux bureaux en Russie pour développer son réseau destiné au secteur pétrolier et gazier. Le premier est établi à Mourmansk, dans le golfe de Kola, sur la mer de Barents. Le prestataire souhaite participer au futur projet d'exploration gazière



©K+N

de Shtokman ; les opérateurs russes et internationaux y baseront leurs enquêtes sismologiques, leurs opérations de forage, de support, d'ingénierie et de construction. Le second est à Nogliki, sur l'île de Sakhaline (dans le nord-ouest de l'Océan Pacifique, au large de la Sibérie), où est présent le groupe depuis 2002. Pour Perry Neumann,

Directeur de Kuehne + Nagel Russie, « *Nogliki est un hub crucial pour le réseau de transport de l'industrie pétrolière et gazière.* » CC

ROUMANIE

Macromex met en place KiSoft de Knapp

KiSoft, WMS de l'équipementier autrichien Knapp, a été installé chez l'importateur roumain Macromex dans son centre de distribution de Bucarest et dans son entrepôt frigorifique d'Oradea. C'est depuis ce site que les livraisons destinées au marché européen sont effectuées. Il dispose d'une surface d'environ 4.100 m², dont 3.350 m² pour la zone surgelée, où sont stockés différents produits alimentaires sur palet-

tes (ex : crèmes glacées Unilever), avant d'être transférés dans d'autres centres de distribution. Chaque jour, 15 tournées de livraison livrent en moyenne 140 commandes, soit 1.100 lignes de commande. Macromex est l'un des premiers importateurs et grossistes de produits frais et surgelés (fruits, légumes, produits laitiers, boucherie ainsi que produits finis et produits de boulangerie surgelés) et l'un des plus importants prestataires



©Macromex

de services logistiques en Roumanie. En 2005, le grossiste allemand Lekkerland a acquis Macromex Conve-nience pour prendre pied sur le marché roumain des produits finis. C'est ainsi que Macromex est devenu prestataire de services dans le domaine du surgelé, principalement pour le compte de Lekkerland Roumanie. JPG

VU AILLEURS

EUROPE

Mesures après l'éruption volcanique

L'éruption du volcan Eyjafjöll en Islande et le nuage de cendres engendré ont entraîné l'annulation de plus de 100.000 vols. La Commission Européenne a pris le 27 avril des mesures à court et moyen terme pour aider l'industrie aérienne et faire en sorte que la situation ne se reproduise plus. Ainsi, la Commission prépare des propositions pour septembre 2010 afin de réviser les procédures internationales en cas d'activité volcanique. Elle souhaite également accélérer la mise en oeuvre, prévue pour 2012, du second package du Ciel Unique Européen, qui met en place un système unique européen du trafic aérien coordonnant le travail des contrôleurs aériens nationaux des 27 Etats. La Commission propose de valider les éléments du package dès fin 2010, notamment par la nomination d'un Directeur réseau européen. L'association internationale des compagnies aériennes (IATA) applaudit les mesures. Elle a rappelé que les compagnies aériennes ont perdu 1,7 Md\$ (1,3 Md€) en seulement six jours. Elle estime que le Ciel Unique Européen apportera plus d'efficacité et des délais réduits, faisant économiser 5 Md€ et diminuer les émissions en dioxyde de carbone de 16 millions de tonnes par an. **CC**

BELGIQUE-FRANCE
GEIE Seine-Escaut

Voies Navigables de France, la Direction des voies hydrauliques du Service Public de Wallonie et Waterwegen en Zeekanal NV ont créé le Groupement Européen d'Intérêt Economique Seine-Escaut. Pouvant accueillir des convois poussés de 4.400 tonnes, la liaison fluviale à grand gabarit Seine-Escaut va connecter le bassin de la Seine au réseau fluvial nord-européen, entre Compiègne et Gand. Elle va relier les principaux centres industriels, logistiques et commerciaux du nord de l'Europe aux grands ports maritimes de l'Atlantique, de la Manche et de la Mer du Nord. Elle est un élément déterminant du développement du réseau fluvial européen. La mise en place du GEIE Seine-Escaut s'inscrit dans la continuité du partenariat établi entre la France, la Flandre et la Wallonie depuis 2004 et de la création fin 2009 de la Commission Intergouvernementale (CIG Seine-Escaut), qui suit les questions liées à la préparation et à la réalisation de la liaison fluviale européenne. Le GEIE est l'élément opérationnel de ce dispositif de coopération franco-belge. Son objectif est de « faciliter la réalisation de la liaison européenne Seine-Escaut, notamment des sections transfrontalières. » Il vise en particulier à « étudier et proposer à la CIG Seine-Escaut les moyens de mettre en œuvre la coordination du financement du projet, la coordination des études et des procédures, les conditions de l'harmonisation de la tarification sur les sections transfrontalières et celles de l'harmonisation de la gestion du trafic... » **CC**

EN BREF...

ROYAUME UNI

Gefco partenaire de Kawasaki

Gefco Royaume Uni assure pour le fabricant Kawasaki l'entreposage et la distribution de ses motos, scooters de mer et 4x4 en Grande Bretagne. Les produits seront livrés aux entrepôts de Gefco à Coventry, où ils seront stockés pour être distribués aux concessionnaires à l'aide du réseau deux-roues de Gefco. CC

EUROPE/MOYEN ORIENT

Choice étend son réseau

Choice Logistics, prestataire américain spécialisé dans la distribution de pièces détachées en temps limité, dispose de 107 sites de stockage stratégique en Europe et au Moyen-Orient. Un nouveau hub régional a été ouvert à Dubaï, aux Emirats Arabes Unis. Au total, Choice Logistics possède 400 sites à travers le monde pour répondre aux exigences de ses clients, comme la disponibilité des pièces en deux à quatre heures. CC

ITALIE

Procter & Gamble choisit Ceva

L'industriel Procter & Gamble étend son partenariat avec Ceva Logistics, qui a débuté en 2005, par trois nouveaux contrats. Ceva devient responsable de l'activité de trois entrepôts proches des usines du géant des PGC dans le domaine des produits de la maison : le premier à Pomezia, près de Rome, le second à Campochiaro, dans la province de Campobasso, et le dernier à Gattatico, en Emilie. CC

« Du réalisme avant tout »

Le lancement de la nouvelle gamme était comme toujours un événement important, mais l'enjeu dépassait celui des précédents du fait d'un double effet « innovation » et « prix ». Alors que l'ancienne gamme se vendait toujours bien, la nouvelle devait atteindre de nouveaux niveaux de performance à des prix permettant d'espérer des volumes sensiblement plus importants. La tension était d'autant plus forte qu'un lancement raté aurait eu des conséquences néfastes pour l'entreprise.

Coté Planification, tout baigne : un travail sérieux a été fait avec le Marketing et les Ventes sur les profils de substitution, sur la durée de recouvrement des deux gammes avant retrait de l'ancienne, sur les volumes supplémentaires attendus grâce à l'effet « innovation- prix », sur le remplissage des stocks des revendeurs, etc. Et les cycles successifs de planification ont confirmé les hypothèses et permis d'affiner les chiffres.

Au détour d'une conversation, le doute surgit, en termes automobiles : « si ça dérape, on va dans le mur ! »... Cette préoccupation fait vite le tour des services et la solidité des dates de lancement annoncées est évoquée régulièrement...

Les doutes exprimés par les planificateurs de différents pays – même illustrés par les conséquences qu'aurait un report – ne reçoivent aucun écho... jusqu'à l'annonce d'un report d'un mois huit semaines seulement avant le lancement prévu. Patatras ! Trop tard pour prolonger la production de l'ancienne gamme ! Le biseau rapide, si bien anticipé, n'a plus aucune réalité : une fois les stocks épuisés, on promet aux clients revendeurs des quantités de nouveaux produits à des dates qu'on sait intenables... Les revendeurs, malins, « sur-commandent » dans l'espoir d'une plus grosse allocation de nouveaux produits. Les commandes sont engrangées sans qu'on sache si elles sont le double, le triple ou le quadruple de ce qu'elles auraient été sans pénurie. Le Marketing exulte ! Mais quand les produits finissent par arriver en grandes quantités, les revendeurs rééchelonnent leurs commandes : cela se traduit dans les systèmes de planification par de la demande négative sur le mois en cours. Cette conséquence mécanique est difficile à expliquer à la communauté Ventes et Marketing et sa durée est proportionnelle au niveau de commandes spéculatives...

Les conséquences à court terme sur le système industriel qui se mettra à « pomper » sont fâcheuses, sans parler de la crédibilité des commerciaux et de la satisfaction client qui en prennent un coup ! Mais les traces de cette situation vont perdurer avec des statistiques de vente inextrapolables à court terme et des historiques qui, un an plus tard, seront sans valeur pour les algorithmes de prévision.

Il aurait été plus sain que la R&D ose annoncer les retards de développement à temps et, en admettant que cela eût été fait, que la Direction Générale accepte un retard plutôt que de forcer l'irréalisable. Il eut fallu pour cela plus de courage et de réalisme partagés que d'esprit de cour d'un coté et d'autorité de l'autre.

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



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