

LE MAGAZINE PROFESSIONNEL  
DES DÉCIDEURS DE LA SUPPLY CHAIN  
**N°101 - JANVIER-FÉVRIER 2016**

*PDG et Directeur des rédactions*  
**Jean-Philippe Guillaume**  
jph.guillaume@scmag.fr  
01 48 93 04 79 - 06 07 69 48 80

*DG et Rédactrice en chef*  
**Cathy Polge**  
cathy.polge@scmag.fr  
01 48 93 13 17 - 06 81 25 04 26

*Rédacteur en chef adjoint*  
**Jean-Luc Rognon**  
jean-luc.rognon@scmag.fr  
01 43 68 43 11

*Rédacteur*  
**Pierre Monceaux**  
pierre.monceaux@scmag.fr  
01 48 93 18 65

*Assistante pôle éditorial*  
**Nathalie Bier**  
nathalie.bier@scmag.fr  
01 43 76 64 53

*Ont participé à la rédaction :*  
Lysiane Bessonnet, Christine Calais,  
Stéphane Cren, Thierno Dem,  
Robert DeStéfano, Hervé Galon,  
Michel Gavaud, Ali Khodadad  
Saryazdi, Antoine Rizk,  
Nicolas Récapet, Bruno Siguiche,  
*Couverture : Philippe Hirsch*

*Directrice de publicité*  
**Audrey Zugmeyer**  
audrey.zugmeyer@scmag.fr  
Tél. 01 41 79 56 21

*Chef de publicité*  
**Tom Sénateur**  
tom.senateur@scmag.fr  
01 80 91 56 30

*Attachée commerciale*  
**Karine Dino**  
karine.dino@scmag.fr  
01 48 93 26 87

*Chef de projets*  
**Agnès Colombani**  
agnes.colombani@scmag.fr  
01 80 91 56 32

*Responsable de la diffusion*  
**Brigitte Le Coniac**  
brigitte.le-coniac@wanadoo.fr  
02 97 55 69 84

Pour recevoir le magazine  
inscrivez-vous sur le site  
**SupplyChainMagazine.fr**  
(offre réservée à un envoi postal  
en France, pour l'étranger nous consulter)

*Maquette*  
**Studio Claudette Belliard**

*Supply Chain Magazine est édité par*  
SUPPLY CHAIN MAGAZINE  
S.A.S. au capital de 50.000 €  
*Directeur de publication :*  
Jean-Philippe Guillaume

*Siège social :*  
19, rue Saint-Georges  
94700 Maisons-Alfort  
Fax 01 43 76 64 53  
Fax 01 43 53 23 96 (commercial)  
RCS 485 341 416 - ISSN : 1950-1560

Imprimé en UE par **PPS S.A.**  
Luxembourg - 9991 Weiswampach



♦ Tirage moyen  
par numéro : 13.080  
♦ Mise en distribution :  
11.440 exemplaires

## Édito



# Rois 2016, un grand cru !

C'est un trio de choc que le public a élu le 14 janvier dernier lors du Forum des Rois de la Supply Chain 2016. Pour la 1<sup>ère</sup> fois cette année, nous avons introduit des catégories. Ainsi chacun devait voter pour ses 3 dossiers préférés, mais aussi leur attribuer une catégorie parmi : le Coup de Cœur du Public (son chouchou), le Prix de l'innovation (pour récompenser une innovation prometteuse) et le Grand Prix des Rois de la SC 2016 (le dossier réunissant le plus de critères parmi l'originalité, l'innovation, l'envergure, les difficultés surmontées, l'aventure humaine...). Rempartait le trophée celui qui avait le plus de voix par catégorie. Et avec 440 votants uniques multipliés par 3 voix, la combinaison était suffisante pour gommer les tentatives de votes massifs pour 1 dossier, de même que les consignes de vote. Bref, un moyen de s'assurer que ce sont bien les choix du plus grand nombre qui se sont exprimés !

Et les gagnants ont été : CRC Services pour le Grand Prix, Alstom/Cetim pour le Prix de l'Innovation et Le Pôle de Santé Léonard de Vinci - Igloo pour le Coup de Cœur du Public. Chacun dans sa catégorie a fait preuve d'innovation : CRC Services en testant en grandeur nature le concept de Centres de Routage Collaboratifs pour optimiser les livraisons multi-distributeur (95 entreprises impliquées), Alstom et le Cetim, par le lancement d'une démarche pilotée par la Direction Supply Chain visant à utiliser la fabrication additive pour optimiser les stocks de pièces de rechange ferroviaires et Le Pôle de Santé Léonard de Vinci/Igloo en adoptant les bonnes pratiques du SCM jusqu'au cœur du bloc opératoire et en pérennisant la démarche par la création d'un poste de Directrice SC.

Mais les 5 autres dossiers avaient aussi innové et mené une conduite du changement exemplaire : Maty/Diagma/Ciuch en adoptant une nouvelle organisation et de nouvelles technologies (ex : robot) pour passer de la VAD à l'omni-canal sans perdre l'âme d'artisan du bijoutier, Airbus FHS/PTC et Sephora/Citwell/TXT en mettant en place des organisations et des outils de pilotage des stocks et des flux au niveau monde dans des environnements complexes, Carrefour SC/Transports Jacky Perrenot en faisant rouler des véhicules au bio-méthane issu de bio-déchets et en investissant dans des stations au niveau national afin d'étendre cette démarche économe en émissions de CO<sub>2</sub>. Sans oublier Figeac Aero/Agilea qui ont mis en place sur 3 sites de production le concept novateur de DDMRP avec un logiciel dédié du marché. Et cela pour ne parler que des 8 dossiers présélectionnés parmi les 28 qui ont concouru. 2016 était décidément un grand cru ! Un énorme merci à tous pour cette énergie déployée dans vos projets, pour votre courage et pour avoir partagé vos aventures avec la communauté SC. Ce faisant, vous avez montré à tous ce dont vous étiez capables et les diverses formes que peut revêtir l'innovation en SCM. La barre est haute !!! Mais l'essentiel n'est-il pas de participer ? A l'année prochaine... ■ **CATHY POLGE**

## Scallog signe un partenariat avec Hardis Group

Hardis Group, éditeur et intégrateur du logiciel de gestion d'entrepôt Reflex WMS et Scallog signent un partenariat. Cet accord permettra d'accélérer le déploiement des solutions Scallog grâce à une interface standardisée avec le WMS Reflex d'Hardis. Scallog étoffe ainsi son catalogue de solutions partenaires pour automatiser le picking et la



préparation de commandes. « Combinés, le logiciel de gestion d'entrepôt Reflex WMS et le système « goods-to-man » de Scallog permettent de réduire le déplacement des opérateurs, tout en améliorant leur productivité », estime Jean-Yves Costa de la société Hardis. ■ **JPG**

Si vous avez des informations toutes fraîches contactez :

[jph.guillaume@scmag.fr](mailto:jph.guillaume@scmag.fr)  
[jean-luc.rognon@scmag.fr](mailto:jean-luc.rognon@scmag.fr)  
[pierre.monceaux@scmag.fr](mailto:pierre.monceaux@scmag.fr)  
[nathalie.bier@scmag.fr](mailto:nathalie.bier@scmag.fr)

## Vinci Consulting devient Mews Partners

Vinci Consulting, cabinet de conseil en management spécialisé dans l'excellence opérationnelle, commence 2016 par un changement d'identité : il s'appellera dorénavant Mews Partners. Créé en 1992, le cabinet réalise un CA de 15 M€ avec 80 consultants. Il intervient dans la chaîne de valeur des entreprises industrielles et de services sur les aspects management (performance, conduite du changement...), métiers (R&D, sourcing, SC, ventes, services clients, etc.) et systèmes d'information (PLM, APS, MDM, ERP, e-commerce...).

Son siège à Toulouse s'est complété d'un bureau à Paris, et plus récemment, d'une filiale à Munich. « Le changement de marque vient appuyer notre développement à l'international. Le cabinet est sur un rythme de 20 % de croissance par an et nous intégrons régulièrement de nouvelles activités dans une organisation par filiales qui laisse une grande part à l'entrepreneuriat des associés, dans le respect de valeurs humaines et professionnelles communes », a souligné Michel Maurino, Président de Mews Partners.



Michel Maurino, Président de Mews Partners

La nouvelle stratégie de développement du cabinet s'axe sur 3 évolutions majeures : une expertise plus riche, une présence plus large sur le plan géographique et une intégration plus forte de la transformation digitale. ■ **CP**

## Synchro diffusion adopte IzyPro

Synchro Diffusion, spécialisée dans les accessoires et services pour la mobilité, a opté pour le WMS IzyPro de la société Acsep. Son entrepôt, basé à Angers (6.500 références, 400 commandes jour), compte une 20<sup>aine</sup> de collaborateurs. Selon Didier Roulière, Directeur logistique, l'entreprise était à la recherche d'un outil complet destiné à mieux maîtriser le taux d'erreur et à gagner en efficacité. Il devait être souple, évolutif et limiter au maximum les développements spécifiques. « Avec IzyPro, nous avons trouvé un WMS répondant à notre cahier des charges », confie le Directeur Logistique. Pour cette entreprise, Acsep a également intégré en marque blanche une station chargeur assurant l'étiquetage et le tracking avec une 10<sup>aine</sup> de transporteurs. Quant aux clients, ils bénéficient désormais, à chaque expédition, d'un mail qui leur offre la possibilité de suivre l'avancement de leurs commandes. Par ailleurs, Acsep a installé dans l'entrepôt des écrans géants indi-



quant aux opérateurs en temps réel la charge restant à réaliser. La phase d'implantation de l'outil n'aurait eu aucune incidence négative sur les opérations et les objectifs auraient été atteints dès le démarrage avec un taux de qualité passant de 98 à 99,8 % pour les préparations. Cette satisfaction du distributeur se traduit par une prolongation de la collaboration avec l'éditeur dans la perspective d'une augmentation forte des lignes de commandes. « Nous devons être équipés et organisés pour répondre au nouveau challenge du B2B, estime Didier Roulière, soulignant par ailleurs, la compétence des équipes et le sens de la relation : Les meilleurs outils sans les hommes, ça ne peut pas fonctionner », conclut-il. ■ **JPG**

## Année 2015 record pour Alstef

La PME française Alstef, spécialisée dans la réalisation de systèmes automatisés, termine l'année 2015 sur une prise de commande en augmentation de 100 % par rapport à 2014. Ce résultat a été obtenu grâce à la signature de 5 contrats, dont 3 pour des équipements de tri et manutention des bagages dans les aéroports de Lyon Saint-Exupéry, Paris Charles de Gaulle et Moscou Sheremetyevo. Les 2 autres concernent des équipements de stockage palettes et de préparation de commandes pour le Nouveau Centre Fiduciaire (NCF) de la Banque de France et pour le projet en région lyonnaise d'un industriel de l'agroalimentaire. « La commande pour l'aéroport de Sheremetyevo intègre la fourniture complète du système bagages du nouveau Terminal B, prévu pour accueillir 15 M de passagers par an, précise l'équipementier. Il comprend également un contrat de mainte-

nance et d'exploitation pour 10 ans qui emploiera une 40<sup>aine</sup> de personnes à temps plein ». La croissance d'Alstef est principalement tirée par l'export qui progresse de 330 % : après le contrat remporté en mai dernier pour l'aéroport de Nizhny Novgorod, l'entreprise confirme sa position en Russie avec la création d'une filiale. Le Canada, la Turquie et la Russie lui permettent de dépasser la barre symbolique des



Pierre Marol, Président d'Alstef

100 M€ de commande sur 2015. Son CA s'établit à 46 M€ en augmentation de 60 % par rapport à l'année dernière. L'activité en France affiche quant à elle une progression de 25 %. Pierre Marol, Président, souligne que ces résultats s'accompagnent d'un effort de recrutement important. « Nous avons signé 51 nouveaux contrats de travail en 2015, dont 39 en CDI et 6 contrats d'apprentissage. Nous employons aujourd'hui 12 apprentis sur nos différents sites soit environ 6% de notre effectif ». Enfin, pour accroître ses capacités de conception et de production, l'industriel va investir 3 M€ sur son site de Boigny sur Bionne (Loiret). Un nouvel espace de bureaux de 500 m<sup>2</sup> sera livré en avril pour accueillir les équipes de conception et un nouvel atelier d'assemblage de convoyeurs de 2.160 m<sup>2</sup> va être construit pour tripler les capacités de production d'ici début septembre. ■ JPG

© C. ROUGE

## XPO Logistics, transporteur du Swatch Freeride World Tour 2016

**S**pécialiste du transport et de la logistique des événements, XPO Logistics assurera pour la 1<sup>ère</sup> fois le transport des équipements et matériels nécessaires à l'organisation des étapes européennes de l'édition 2016 du Swatch Freeride world tour. La compétition, qui réunit les meilleurs skieurs et snowboarders freeride au monde, a débuté samedi 23 janvier à Vallnord-Arcalis (Andorre). Pour répondre aux défis spécifiques d'une compétition itinérante en montagne, XPO Logistics a conçu un dispositif sur mesure garantissant le plus haut niveau de sécurité durant le transport. Des conducteurs expérimentés prendront le volant de 2 camions-remorques dédiés. Ces véhicules ont été spécialement équipés de pneus neiges et de chaînes,

ainsi que d'un chariot élévateur tout terrain MH25 (Manitou) et de rampes de chargement adaptées aux contraintes opérationnelles de l'événement. « XPO Logistics a développé une expertise unique en transport et logistique des grands événements, notamment sportifs, estime Adil Houem, Responsable transport et logistique événementielle chez XPO Logistics Europe. Nos équipes s'appuient bien sûr sur l'expérience acquise comme Transporteur officiel du Tour de France et de nombreuses courses cyclistes comme le Paris-Roubaix ou l'Artic Race of Norway, mais aussi au travers d'événements de 1<sup>er</sup> plan à l'image du Marathon de Paris ou encore de la Coupe de France de football et du Tour de France à la voile. » ■ **JPG**

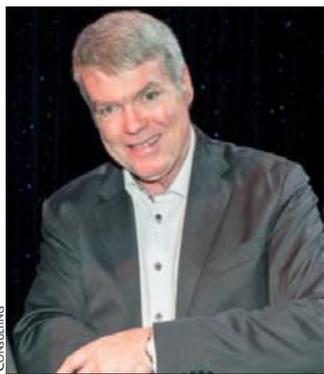
## SPI s'appuie sur M2 Consulting

**L**e groupe SPI a fait appel à M2 Consulting pour accompagner le développement de sa filiale logistique. SPI est désormais composé de 2 filiales : SPI services, spécialisée dans le conditionnement, le copacking, le kitting, le co-filling, le boxing et le co-manufacturing et SPI Logistic, centrée sur les activités d'entreposage, de logistique et de picking automatisé. M2 Consulting est dirigée par Michel Martin, Consultant indépendant, ancien directeur au sein du groupe Kuehne + Nagel où il a assumé différentes fonctions (directeur des opérations, directeur de Business

Unit et membre du comité de direction logistique). « Les relations avec les dirigeants, les perspectives d'évolution et la volonté de développer la mécanisation et l'automatisation dans les entrepôts sont autant de motivations qui m'incitent à accompagner avec enthousiasme cette nouvelle filiale dans son développement », confie Michel Martin. M2 Consulting interviendra sur l'ensemble des activités de SPI logistic, notamment sur la partie gestion des opérations et apportera également un soutien et un accompagnement important au niveau commercial. « M2 Consulting facilitera notre développement logistique en France et à l'International. Notre objectif de devenir un prestataire incontournable de solutions globales est plus que jamais d'actualité », précise Georges Journet, DG en charge du développement du groupe. SPI sera présent à la SITL du 22 mars au 25 mars sur le stand 6 J 50. ■ **JPG**



Georges Journet (SPI)



Michel Martin (M2 Consulting)

## EOL, leader en 2015

**A** l'occasion d'un point de marché sur l'ensemble de l'année 2015, le cabinet EOL constate une forte croissance du secteur de l'immobilier logistique qui retrouve son meilleur niveau notamment sur les zones principales (+50 % sur les marchés de Lille, Pais, Lyon, Marseille). EOL note par ailleurs que les taux de vacance sont historiquement bas (équivalents à ceux de 2006) et que les montants investis ont doublé en un an, les constructions nouvelles représentant près de 50 % du marché. Ce contexte très favorable profite aux grands acteurs de l'immobilier (promoteurs et constructeurs). En matière de conseil auprès des vendeurs et des acheteurs, EOL revendique désormais la 1<sup>ère</sup> place : « EOL est le leader des grandes opérations (+10.000 m<sup>2</sup>) avec 700.000 m<sup>2</sup> conclus au cours de l'année 2015 », estime Laurent Sabatucci, Président-Fondateur de l'entreprise. Pour 2016, EOL prévoit une baisse du nombre de bâtiments disponibles sur les marchés « prime » qui devrait mécaniquement entraîner une légère augmentation des loyers. Compte-tenu de la raréfaction de bâtiments de plus de 30.000 m<sup>2</sup>, la proportion des clés en main devrait se maintenir au cours de l'année. Enfin, les taux de rendement exigés par les investisseurs devraient continuer de baisser. ■ **JPG**



Laurent Sabatucci, Président-Fondateur d'EOL

## Librairie Laïque absorbe les pics de saisonnalités

**B**asé au Puy-en-Velay (43), le groupe Librairie Laïque est une entreprise familiale, spécialisée dans les fournitures scolaires, les loisirs créatifs et les jeux éducatifs. Elle a décidé d'investir dans une nouvelle plate-

forme logistique de 3.000 m<sup>2</sup> dotée d'une préparation de commandes mécanisée. C'est le système Intelis Convey de Savoye qui a été retenu. « Notre préparation de commandes arrivait à saturation », explique Thomas Elmqirmi, Directeur Général du Groupe Librairie Laïque. Ce nouvel entrepôt, qui sera opérationnel fin mars 2016 à Chaspuzac à quelques kilomètres du siège social, va centraliser l'ensemble de la logistique de l'entreprise et lui permettre de surmonter les pics de saisonnalité, notamment à la veille des rentrées scolaires. En plus du convoyeur qui traverse 8 gares de préparation, Savoye mettra en place une barquetteuse mono-format, un contrôle pondéral en fin de ligne, 2 boucles de picking extensibles à 3 en 2017, ainsi qu'une machine Intelis Jivaro qui adapte la hauteur des cartons à celle du remplissage des produits. « L'installation va nous faire passer de 3.500 lignes préparées chaque jour à 7.000 ! »,

se réjouit Thomas Elmqirmi. La Librairie Laïque propose près de 15.000 références dans son catalogue, dont 9.000 sont stockées en permanence, avec jusqu'à 250 commandes préparées par jour en période de pic. ■ **JPG**



© SAVOYE

© LIBRAIRIE LAÏQUE

## Labatut Group rachète Greenway

Le groupe Horus Finance a vendu à Labatut Group sa filiale Greenway Services, spécialisée depuis 2010 dans la livraison B2B en région parisienne à l'aide de véhicules 100 % électriques. Avec ce rachat, Labatut Group renforce ainsi son expertise dans la livraison urbaine écoresponsable, qu'il a développée depuis 2011 via sa filiale Vert Chez Vous. « Les 2 sociétés ont un dénominateur commun, la livraison écoresponsable en véhicules propres, tournée vers le BtoB dans le cas de Greenway et vers le BtoBtoC et le BtoC, dans le cas de Vert Chez Vous. Nous allons laisser vivre les 2 marques sous leur nom actuel mais il y a évidemment des synergies commerciales et opérationnelles », nous a confié Jean-François Mounic, Président du Directoire de Labatut Group. Vert chez Vous dispose sur l'ensemble de ses sites (région parisienne, Toulouse et Aix) d'environ 25 véhicules dont plusieurs camions fonctionnant au GNV, des triporteurs et des véhicules électriques de différents formats (4, 8, 12 et 20 m<sup>3</sup>). De son côté, Greenway compte une 12<sup>zaine</sup> de Renault Maxity électriques (20 m<sup>3</sup>) en région parisienne. « Nous souhaitons que l'entreprise puisse connaître un développement plus rapide, pour

atteindre une taille critique, et nous sommes très satisfaits que Greenway ait rejoint un groupe dont le transport est l'un des cœurs de métier », a déclaré Julien da Costa Noble, DGA d'Horus Finance et ex-Président de Greenway. Le montant du rachat n'a pas été communiqué. Le CA 2015 de Greenway est d'environ 1 M€. Celui de Vert Chez Vous représente 5 % du CA total de Labatut Group (56 M€), soit environ 2,8 M€. ■ **JLR**



Jean-François Mounic,  
Président du Directoire de Labatut Group



Julien da Costa Noble,  
DGA d'Horus Finance

## Partenariat entre DDS Logistics et Garrulus Consulting

DDS Logistics annonce un partenariat avec la société Garrulus Consulting, fondée par Nicolas Rogier. Cet accord permet à DDS Logistics de se rapprocher de ses clients du sud de la France et de renforcer son implantation dans les pays méditerranéens, notamment au Maghreb. « Fort d'une expérience de plus de 20 ans dans le domaine du transport et la logistique sur les pays méditerranéens, Nicolas Rogier (IAE, Kedge Business School) est basé sur la grande métropole Marseille Provence et va assurer une présence commerciale physique auprès de nos clients et accélérer le développement de la société », confie Jérôme Bour, Président de DDS Logistics. ■ **JPG**

## Les nouveautés de Bext Sort & Go

Fort de son expérience dans la logistique de l'e-commerce et de l'omni-canal, Infflux décline sa solution Sort & Go de manière packagée incluant meuble de ventilation et application logicielle afin d'en faciliter l'installation et la mise en œuvre. Intégrée à la solution logicielle WMS et WCS, elle permet aux opérateurs de massifier les prélèvements en optimisant leurs parcours, de ventiler de manière dynamique les articles d'un groupe de commandes dans les casiers via lecture codes - barres ou assistance visuelle par leds, et de procéder aisément au colisage. A chaque étape, l'application les assiste selon différents supports, des écrans tactiles aux terminaux vocaux, avec la validation sonore, le put to light ou le pick by light en sortie. Elle offre la possibilité d'accélérer la cadence de préparation, de réduire le taux d'erreur et d'accroître le niveau de service. La nouvelle version gère désormais la

préparation détail des produits hors-gabarit en termes de poids ou de taille qui ne peuvent être ventilés dans les casiers standards, dans un souci de productivité. Elle serait, nous dit l'éditeur, particulièrement à l'aise dans le traitement en masse des retours. A cela s'ajoutent les fonctionnalités déjà existantes qui assurent qualité et productivité du process de préparation et d'expédition comme la gestion des anomalies (articles défectueux, CAB illisibles, commandes incomplètes, annulation client de « dernière minute », la gestion des gratuits (échantillons, catalogues, cadeaux, asilage...). Enfin, Bext Sort & Go dispose d'indicateurs de productivité, consultables par le superviseur comme l'avancement des commandes en cours et par l'opérateur comme la cadence, le reste à faire... Ces nouveautés seront visibles dès le 23 mars sur le salon SITL (Paris-Nord Villepinte) stand C56. ■ **JPG**

## Tech Data fait appel à Jungheinrich pour augmenter sa productivité

**T**ech Data France, multi-spécialiste de matériels informatiques, a renouvelé son parc de chariots avec son partenaire de 10 ans, Jungheinrich. En optant pour une formule Full Service, le distributeur vise une disponibilité permanente de son matériel. Ce parc d'une 50<sup>aine</sup> de machines se compose de nouveaux chariots tri-directionnels, chariots à mât rétractable, frontaux électriques et préparateurs de commandes horizontaux de dernière génération. C'est également pour une toute autre demande que Tech Data a fait appel à Jungheinrich. Cette entreprise en forte croissance devait augmenter sa capacité de stockage. Après étude, le spécialiste de l'intra-logistique a rallongé le rayonnage existant en allées étroites, puis ajouté des

racks supplémentaires en allées larges, là où son client faisait jusqu'à présent du stockage de masse. La difficulté pour l'équipementier a été de trouver une solution efficace sans pour autant perturber, même momentanément, l'activité de l'entreprise, quitte à travailler en décalé par rapport aux employés de ce vaste entrepôt de 47.000 m<sup>2</sup>. ■ **JPG**



© JUNGHEINRICH

## 2 nouvelles acquisitions pour Distritec

Après l'acquisition en décembre d'un nouveau site logistique de 20.000 m<sup>2</sup> à Emerainville (77), Distritec poursuit son développement avec l'inauguration le 4 janvier de sa 20<sup>e</sup> agence située à Montpellier. Il s'agit d'un bâtiment logistique de 2.000 m<sup>2</sup>, construit en 2013 au départ duquel 5 tournées journalières desserviront les départements du Languedoc-Roussillon. Le même jour, Radé Jovic, Président du Groupe, a signé le rachat de la société DTSI, spécialiste multi-marque de la livraison de copieurs en Île-de-France, située à Villabé (91). DTSI compte 30 collaborateurs formés sur les pré-installations, livraisons et connexions réseau. Raphaël Bultot, Directeur du développement, estime que cette acquisition permet à D Groupe Logistique de conforter sa place de leader du secteur et de détenir désormais la compétence sur 100 % des marques présentes sur le marché, et complète ainsi le réseau IDF avec une nouvelle agence au sud de Paris. ■ **JPG**



## Le terminal qui veut améliorer le travail en entrepôt

Zebra lance le terminal mobile professionnel TC8000, une innovation dédiée à l'entrepôt. Il se distingue par son design conçu pour réduire l'effort musculaire en éliminant les gestes de déplacement ou d'inclinaison pénibles effectués de façon répétitive par le personnel lors de l'identification des articles. Ce nouveau produit serait le fruit d'une collaboration étroite menée depuis plusieurs années avec des utilisateurs à travers le monde et destinée à revoir totalement la conception et l'ingénierie des terminaux mobiles Zebra. Jim Bonner, Directeur Général d'Exel

Logistics s'est dit conquis : « Nos experts informatiques et nos équipes



en entrepôt ont testé le produit et leurs retours sont extrêmement positifs, soulignant notamment sa légèreté et la simplicité de son utilisation. Nos directeurs de sites et chefs d'équipes anticipent déjà des améliorations sensibles de la productivité ». Même impression positive chez Manhattan Associates : Jeff Cashman, senior Vice-President voit dans cette nouveauté « un terminal professionnel intelligent au design remarquable qui peut aider les clients à réaliser de nouveaux gains de productivité dans leurs entrepôts ». ■ **JPG**

## Ceva ouvre une branche de transport routier

Une 4<sup>e</sup> division a été créée au sein de Ceva Logistics : Ground Transportation (Transport Routier), qui complète les 3 autres branches de la société que sont le transport aérien, maritime et la logistique contractuelle. Cette création découle d'un changement d'organisation décidé fin 2014 par Ceva Logistics et instauré en janvier 2015, pour remplacer une structure régionale par un ensemble de 17 clusters géographiques consistant en un ou plusieurs pays (selon leur taille), dotés d'une structure managériale identique. Aussi cette branche nouvellement constituée conservera-t-elle un mode de fonctionnement très localisé. Elle sera dirigée par Jérôme Lorrain, ancien-



Jérôme Lorrain



Xavier Urbain

nement Executive Vice-President Bameca (Balkans, Afrique, Moyen-Orient et Asie Centrale) qui quittera son bureau de Dubaï pour rejoindre le siège nord-américain situé à Houston (Texas). Avant de rejoindre Ceva, ce Français diplômé en Mathématiques, en Chimie et en Biologie, en plus d'un BTS Transport et Logistique et d'un Master Logistique, était CEO du luxembourgeois Wallenborn Transports, chez qui il a mené à bien la transformation structurelle de la société pour en faire une véritable multinationale. Sa mission 1<sup>ère</sup> chez Ceva sera de réorganiser le cluster américain en développant sa présence régionale. Il reportera directement au CEO du groupe, Xavier Urbain. ■ **PM**

## Arthur Loyd Logistique constate une forte progression du marché en 2015

**E**n 2015, l'immobilier logistique en France a réalisé une performance record, avec plus de 2,6 M de m<sup>2</sup> commercialisés, soit une hausse de 35 %. Selon le cabinet Arthur Loyd Logistique, le phénomène s'observe sur l'ensemble du territoire, et plus encore sur la dorsale qui concentre 77 % de la demande. L'Ile-de-France confirme son leadership avec plus d'1M de m<sup>2</sup> placés,

soit une + 40 % pour la 2<sup>e</sup> année consécutive. « Cette année encore, les chargeurs ont dynamisé le marché et plus précisément, les acteurs de la grande distribution, à l'origine de 38 % des surfaces commercialisées. Tout en poursuivant l'optimisation de leur Supply Chain, les grandes enseignes ont également conforté leur prise de position sur l'e-commerce, via une distribution multi-canal ou l'ab-



Didier Terrier

© J.P. GUILLAUME

orption de pure-players d'origine, explique Didier Terrier, Directeur Général d'Arthur Loyd Logistique, avec comme conséquence une augmentation des surfaces prises à bail et un niveau de clés-en-main élevé (40 % des surfaces consommées). » L'Ile-de-France illustre parfaitement cette tendance en accueillant 13 clés-en-main pour plus de 400.000 m<sup>2</sup>. Le secteur Sud capte 50 % de la demande, dont les 2 plus importantes transactions (70.000 m<sup>2</sup> chacune) : clés-en-main d'Action à Moissy-Cramayel et JJA à Vaux-le-Pénil sur un bâtiment existant. Les autres marchés de la dorsale ne sont pas en reste, affichant des volumes identiques, autour de 320.000 m<sup>2</sup> chacun. Pour le Nord Pas-de-Calais et la région marseillaise, cela signifie un rebond de plus de 100 % grâce au retour d'opérations clés-en-main de grande taille (Carrefour ou Orchestra sur 55.000 m<sup>2</sup> et 50.000 m<sup>2</sup> dans le Nord, Maisons du Monde sur 96.000 m<sup>2</sup> à St-Martin-de-Crau). Du fait de l'absence de grands clés-en-main et de pénurie de foncier, la progression est moins marquée sur le marché lyonnais. Mais avec 336.000 m<sup>2</sup> placés (+9 % en un an), Arthur Loyd Logistique note que l'on retrouve le meilleur niveau de commercialisation depuis 2008, grâce notamment à un 1<sup>er</sup> semestre exceptionnel où les utilisateurs se sont rapidement positionnés sur les rares bâtiments de classe A disponibles, tel But sur 59.000 m<sup>2</sup> à Pusignan. ■ **JPG**

## Gildas Hospilog pour rendre du temps aux soignants du CHU de Rennes

**A**fin de gagner en performance, le CHU de Rennes a retenu l'application Gildas Hospilog pour assurer la gestion des stocks de sa plate-forme logistique hôtelière mutualisée qui dessert 5 grands sites : l'Hôtel Dieu, La Tauvrais, l'Hôpital Sud, l'Hôpital Pontchaillou et le Centre de soins dentaires. « Nous avons fait le choix de KLS car Gildas Hospilog est une solution éprouvée et largement déployée, souligne l'équipe informatique en charge du projet. Le paramétrage est intuitif et l'ergonomie est en parfaite adéquation avec les attentes des unités de soins et de la plate-forme ce qui, à nos yeux, sont des points essentiels pour susciter l'adhésion puisque la solution va être utilisée à terme par plus d'un millier d'agents ». Sur une surface de 2.700 m<sup>2</sup>, la plate-forme logistique draine près de 165.000 lignes de commandes et assure 38.000 livraisons par an. Interfacé



©CHU RENNES

avec l'ERP Magh 2, Gildas Hospilog assurera le traitement des différentes demandes de l'ensemble des unités fonctionnelles via le module Web E-Order. Cette organisation permet une traçabilité de l'ensemble des produits et des différents intervenants de la Supply Chain. Les échanges sont davantage sécurisés et plus fluides. « Cette mutation s'inscrit également dans une volonté de dématérialisation des échanges de données tant interne à l'établissement (clients de la plate-forme) qu'externe (depuis et vers les fournisseurs). L'idée majeure est de redonner du temps aux soignants, l'accès aux

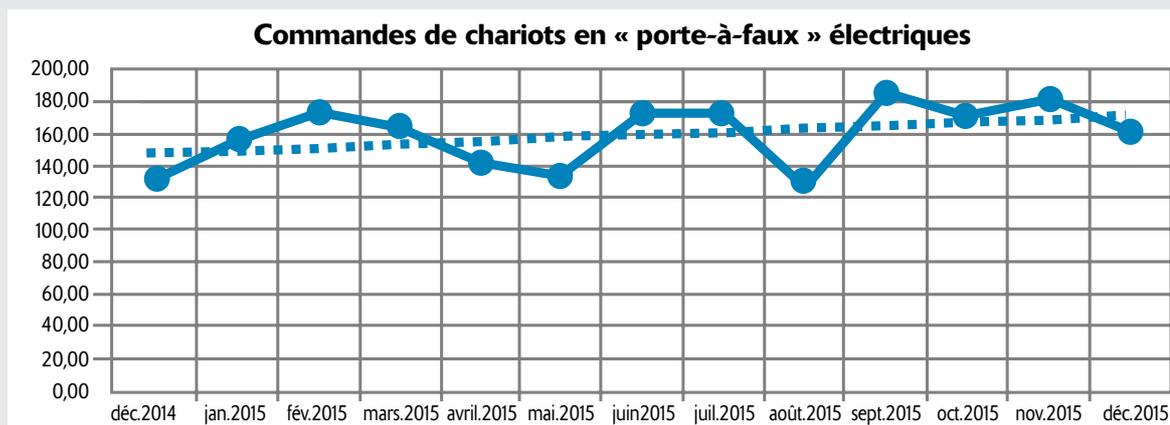
différentes statistiques au sein du logiciel WMS va faciliter l'analyse des activités et donner un nouveau souffle aux différents services », précise la direction logistique. L'application sera opérationnelle dès le printemps 2016. ■ **JPG**

### ■ Mes Chiffres du mois



## Commandes de chariots en « porte-à-faux » électriques

Indice CVS, Base 100 en Janvier 2010, marché français



### Une belle performance du marché français en 2015

Les chiffres des commandes augmentent et surpassent ceux de l'année 2014 de 14%. La tendance haussière de l'indice devrait se poursuivre en 2016.

Date	En niveau	Evolution annuelle (M/M-12)
Septembre 2015	184,8	65 %
Octobre 2015	171,0	25 %
Novembre 2015	180,3	31 %
Décembre 2015	161,3	22 %

En décembre 2015, l'indice des commandes atteint 161,3, en hausse de 22 % sur un an.

## Le S&OP améliore la performance des entreprises

**L**e cabinet Kurt Salmon a présenté le 28 janvier les résultats d'une étude en ligne menée en partenariat avec l'Aslog sur « La pratique du Sales & Operations Planning (S&OP) et son impact sur la performance des entreprises ». Il a récolté 159 réponses. Le panel couvre 8 secteurs d'activités allant de l'agroalimentaire (24 %) au luxe (3 %), en passant par l'industrie de process (19%), celle des biens d'équipements (16 %), le commerce/ distribution et la pharmacie/cosmétique (10 % chacun), les équipements de transport (9 %) et la grande consommation (8 %). La fonction qui a répondu en majorité est sans surprise la SC/Logistique (63 %). Il ressort de cette étude qu'animer un processus S&OP améliore de manière tangible la performance des entreprises. En effet, plus les répondants se déclarent satisfaits de leur processus S&OP, moins ils déclarent rencontrer de problèmes de ventes perdues, de ruptures ou d'excédents de stocks et de taux de services. De plus, les concepts techniques de base du S&OP sont acquis pour la majorité des répondants, mais de forts écarts de maturité subsistent (planification des opérations, mise au point des prévisions, capacités de décisions et outils). Ainsi, 88 % des répondants ont un horizon de projection cohérent avec leur lead time de production (temps de cycle), d'après le cabinet. De même, 77 % des répondants ont une fréquence de coordination cohérente avec ce lead time.

### Installer un outil avancé n'élimine pas tous les problèmes

Par ailleurs, selon Kurt Salmon, installer un outil spécialisé n'est pas une condition suffisante à la performance de entreprises, ni de son processus S&OP : 48 % des répondants possédant un outil « best of breed » (APS, planification, prévisions...) déclarent en effet rencontrer régulièrement ou systématiquement des problèmes de ventes perdues, d'excédent ou de rupture de stocks, de taux de service et de gestion des urgences. Enfin, la difficulté à impliquer certains acteurs (marketing, achats, finance, et encore plus fournisseurs, RH et R&D) démontre pour Kurt Salmon le besoin d'améliorer les organisations et les processus. 51 % déclarent en effet avoir été confrontés à des problèmes d'implication des acteurs nécessaires à l'exploitation du processus S&OP dans les 12-24 derniers mois, et ce quel que soit le sponsor du processus. Ceci est particulièrement dommageable quand il s'agit de la finance car l'implication forte ou satisfaisante de cette fonction contribue à l'optimisation financière pour 91 % des répondants et à faciliter la contribution budgétaire pour 81 % d'entre eux. En termes d'indicateurs, les plus suivis sont : les taux de ruptures (71 %), de fiabilité des prévisions (63 %), de production (62 %) et d'adhérence au planning (50 %). Les secteurs les plus matures en termes de processus S&OP sont les industries agroalimentaires, pharmaceutiques & cosmétiques, ainsi que d'équipements de transport. Enfin, une majorité de répondants ayant un processus S&OP souhaitent agir pour l'améliorer à court terme (57 %). ■ CP

## Combiwest en redressement judiciaire

**O**n ne pourra pas dire qu'il n'a pas tiré le signal d'alarme en dénonçant à plusieurs reprises des manœuvres anti-concurrentielles visant à l'empêcher de faire circuler ses trains de fret : Combiwest a demandé le 26 janvier sa mise en redressement judiciaire et s'est mis sous la protection du Tribunal de commerce de Brest. La période d'observation de 6 mois qui commence devra permettre à l'administrateur de dresser le bilan économique de l'entreprise et d'élaborer un plan de redressement. « *Combiwest a fait le choix de se placer sous la protection de la justice commerciale, afin de protéger ses intérêts ainsi que ceux de ses 59 salariés, et d'apporter toute la lumière sur le contexte anticoncurrentiel qui a mené à cette situation. L'opérateur de transport combiné fait pleinement confiance à la justice pour éclaircir et mettre au grand jour le contexte délictueux qu'il connaît depuis son démarrage* », peut-on lire dans un communiqué de la filiale de la Sica de Saint-Pol-de-Léon. L'opérateur rennais rappelle par ailleurs que « *les entraves permanentes que subit la société de fret depuis son lancement en 2011, malgré la constante augmentation du trafic, ne permettent pas une exploitation sereine de l'entreprise* ». En se gardant toutefois de citer nommément la SNCF, comme elle l'avait fait l'été dernier. Combiwest propose des connexions régulières quotidiennes entre la Bretagne, les Pays de la Loire et les régions Rhône-Alpes et PACA grâce à 2 lignes directes et des lignes interconnectées entre les plates-formes Ouest (Rennes, Château-Gontier, Le Mans) et Sud (Mâcon, Lyon, Miramas, Fos-sur-Mer et Marseille). En 2015, il a transporté l'équivalent de 30.000 caisses de camions sur les rails. ■ **JLR**

### Ils Bougent

#### Gilles Paumier, Président du Directoire de Soget



Le Conseil de Surveillance de Soget a nommé, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016, Gilles Paumier aux fonctions de président du Directoire. Il succède à Jacques Ritt, qui devient conseiller du président du Conseil de Surveillance de la société. Ce titulaire d'un diplôme scientifique Universitaire, d'une maîtrise scientifique et informatique de Paris VI et d'un diplôme d'Études Supérieures d'organisation informatique du Cnam, débute sa carrière en 1980 en tant que Responsable des développements Informatiques au Grand Port Maritime du Havre, avant de devenir Directeur Technique chez Soget en 1989. Il est par la suite nommé Vice-Président du directoire de la société en 1997. En tant que Président du directoire de Soget, il assumera les mandats auprès des organisations et des entreprises internationales au sein desquelles la société est représentée. Dans un même temps, Muriel Folliot-Olivier est nommée Vice-Présidente du Directoire de Soget. Arrivée chez Soget en 1983, elle exerce les fonctions de Secrétaire Générale et Responsable Juridique et devient Membre du Directoire en 2012. Spécialiste du Guichet Unique Portuaire, Soget revendique 50 références dans 8 pays et sur 4 continents. « *L'un de mes principaux objectifs pour 2016 est tout d'abord la mise en œuvre de SIONE sur l'axe Seine, puis sa généralisation sur les autres places au niveau national. A l'international, nous poursuivons également le déploiement de SIONE en République Démocratique du Congo et en Jamaïque, 1<sup>ers</sup> de nos clients à en bénéficier* », confie Gilles Paumier. ■ **JPG**

#### Tim Thiermann rejoint la direction de TimoCom

Tim Thiermann, fils aîné du fondateur de TimoCom, intègre le comité de Direction de la plus grande plate-forme transport d'Europe. Agé de 26 ans et déjà Business Unit Director de la société et après y avoir débuté comme stagiaire, ce diplômé de Management international et de psychologie commerciale, appuiera Jens Thiermann dans l'entreprise. ■ **NB**

#### Kamaljit Hunjan, SVP Global Healthcare Operations chez Ceva



Ceva Logistics nomme Kamaljit (Kam) Hunjan au poste de Senior Vice-President Global Healthcare Operations. Il apporte avec lui une expérience de 26 ans passés dans différents secteurs dont l'automobile, l'oil & gas et la santé. Il était précédemment Global Logistics General Manager chez General Electric Healthcare aux Etats-Unis où il avait pour responsabilité la stratégie logistique et l'amélioration des opérations. « *Préparer les Supply Chains de la santé pour affronter l'avenir et mettre en œuvre notre approche collaborative avec les clients est pour nous un élément clé de ce marché vertical en croissance*, déclare Brett Bissell, Chief Operating Officer Contract Logistics de Ceva. *Nous sommes ravis que quelqu'un du calibre de Kam rejoigne notre équipe de leaders mondiaux de la logistique contractuelle pour étendre et développer l'entreprise* ». Kam Hunjan sera basé au bureau de Londres Heathrow et reportera directement à Brett Bissell. ■ **PM**

#### Benjamin de Castelneau, DG d'Aprolis



Aprolis, loueur national de matériels de manutention, nomme Benjamin de Castelneau au poste de Directeur Général. Il succède à Denis Monnoyeur, qui continuera d'en assurer la présidence. Agé de 40 ans, ce diplômé de l'Ecole Supérieure du Commerce Extérieur (ESCE-Paris) et titulaire d'un Master Entrepreneur (ESCP-EAP), a débuté sa carrière en 1997 chez Impex, puis Inno+, les filiales asiatiques du Groupe Monnoyeur basées à Taiwan et Hong-Kong, où il a exercé pendant 5 ans des responsabilités de Directeur Export. De retour en France, il a pris la direction générale d'Ertedis, puis est entré dans les métiers de la location de matériels de travaux publics chez Bergerat Monnoyeur. Il rejoint la société Aprolis en 2012 pour occuper la direction du marke-

ting et du développement pendant ces 4 dernières années. « 2016 marque un nouveau cycle pour Aprolis, explique-t-il. Nous sommes désormais dans un objectif de croissance du CA et de la rentabilité, grâce à la concrétisation de tous les projets en cours : la transition numérique dans tous nos métiers, la croissance externe et le développement international ». En 2015, Aprolis s'est implanté dans 3 nouveaux pays : en Belgique et au Luxembourg avec **Aprolis Verhuur** basée à Izeghem et en Chine avec **Asap Rental**, basée à Shanghai. ■ **JPG**

### Manuloc se dote d'un Directeur des activités « logistique intégrée »



**Manuloc** fait de **Laurent Brèche** son Directeur des activités de « logistique intégrée », qui représentent moins de 5 % du CA du groupe. Cette offre de prestation in situ, portée par la marque Manu-Logistique, fait actuellement l'objet d'une réflexion stratégique et commerciale autour de solutions métier (traction ferroviaire, gestion des magasins, approvisionnement de bord de chaîne, gestion de cour, pilotage de flux, etc.), en fonction des différents secteurs d'activités concernés. L'objectif de Manuloc est de faire passer la part de cette activité à 10 % du CA du groupe d'ici 5 ans. Diplômé du Centre d'Etudes Supérieures Industrielles de Nancy, Laurent Brèche est âgé de 44 ans. Il a

été Directeur de Production chez **FM Logistic** (entre 2003 et 2005), puis Directeur Technique chez **Arvato Services** en 2005. En 2011, il est devenu Directeur de site chez Arvato Services Healthcare avant de rejoindre **Transalliance** en 2013, où il était Directeur Bureau d'Etudes Supply Chain jusqu'en juin 2015. ■ **JLR**

### Laurent Piel, Directeur Commercial d'Hub One Mobility



L'intégrateur français Hub One, filiale d'ADP, a recruté Laurent Piel au poste de Directeur Commercial de la Division Mobilité. Agé de 46 ans, ce diplômé de la Kedge Business School à Bordeaux compte 22 ans d'expérience dans le secteur des télécoms et des solutions IT, à la fois dans les domaines public et privé. Après avoir débuté sa carrière chez **Safran** en 1993, il a travaillé chez **Cegetel** et **SFR** où il a occupé différents postes de direction notamment Key Account Manager et Sales Manager. Directeur des Ventes Grandes Entreprises pour SFR depuis 2012, il a notamment eu la responsabilité de gérer l'animation du réseau de distribution. Ses nouvelles fonctions chez Hub One incluront la définition, l'animation et l'application de la stratégie commerciale, il reportera directement à Salvatore Cappai, Directeur Général d'Hub One Mobility. ■ **PM**

### Eric Pellet, Directeur Commercial de Mutual Logistics



Eric Pellet, l'ancien Directeur de Logismark, société rachetée l'année dernière par Mutual Logistics, devient Directeur Commercial du groupe familial caennais présidé par Vincent Denis. Il est en charge des ventes des services de transport, d'entrepôt et de gestion des approvisionnements et devient également membre du comité de direction de Mutual Logistics.

Agé de 53 ans, Eric Pellet est diplômé de l'ISG et titulaire d'un DEUG de Sciences Economiques de l'Université de Nantes. Il a débuté chez UPS France (entre 1986 et 1994), d'abord comme Responsable d'agence, puis comme Pricing Analyst, avant de rejoindre la société **Ducros (DHL France)** comme Directeur de la région PACA. En 2000, il intègre le groupe **ABX Logistics France** dont il deviendra le Directeur des opérations, puis prendra, à partir de 2005, la direction d'une filiale du **Groupe Heppner (XP France)**. Depuis 2009, en plus de la direction de la société **Logismark**, il était Directeur des opérations du pôle transport et logistique du groupe **Atalian**. ■ **JLR**

### Yves Fargues réélu à la présidence de l'Union TLF

Le Conseil d'Administration de l'Union TLF, a réélu à l'unanimité mi-décembre Yves Fargues comme Président, pour une durée de 3 ans. Le Comité Directeur est reconduit à l'identique. Y siègent Marie-Christine Lombard, Denis Bertin, Claude Blot, Vice-président, Philippe Boucheteil, Pierre-Louis Colin, Eric Hémar, Bruno Laubard, Trésorier, Patrick Legal et Jean Schmitt. ■ **JPG**

### Pierre de Montbeillard chez JLL



JLL annonce l'arrivée de Pierre de Montbeillard, 28 ans, en tant que Consultant investissement dédié à la logistique. « Il travaillera aux côtés de Romain Nicolle, Responsable de l'investissement logistique chez JLL, pour répondre aux besoins croissants des clients du groupe sur cette classe d'actif », précise le cabinet.

Avant de rejoindre JLL, Pierre de Montbeillard était Responsable de mission au sein du département Valuation de **Cushman & Wakefield**. « Après avoir contribué à la cession de nombreux actifs unitaires et portefeuilles en 2015 (**Midas, Viking, Strauss, Sunrise...**), nous avons déjà plus de 200 M€ d'actifs en cours de due diligence ou sous compromis pour 2016, ce qui confirme l'attractivité de la logistique auprès des investisseurs internationaux », commente Vincent Delattre, Directeur Investissement régions et logistique France. ■ **JPG**

### Michel Corso, Président du Club Déméter



Michel Corso prend la présidence du Club Déméter Environnement et Logistique. Il succède à Louis-François Gombert, en poste depuis juillet 2013. Né en 1955, Michel Corso a effectué toute sa carrière professionnelle au sein du groupe **Bel**, qu'il rejoint en 1978 en tant que Chef de secteur de vente. Il occupera quasiment toutes les fonctions commerciales jusqu'à celle de

Directeur National des ventes en 1998. En 2000, il prend la direction du département ECR (Efficient Consumer Response). Ce service nouvellement créé par le groupe **Bel** a pour objectif de réunir le service clients, la prévision des ventes et la distribution physique pour en faire une direction logistique orientée clients. La direction de la Supply Chain **Bel France** est née ! Michel Corso la conduira jusqu'en 2012 avant d'être nommé Directeur Régional SC Europe (Italie, Belgique, Allemagne, Portugal). De 2014 à 2015, il est mandaté pour la mise en place de la SC **Bel Japon**. Depuis 2015, il est Directeur de projets SC en Europe (Italie, Portugal, Benelux, Espagne, France). « C'est une grande fierté pour moi de prendre la présidence du club Déméter que j'ai rejoint voici 10 ans. Le Club Déméter doit continuer à être cette instance où distributeurs, industriels, prestataires, institutions publiques, universités peuvent aborder toutes les problématiques sans tabou et dans une perspective gagnant-gagnant pour nos entreprises et pour la planète ». ■ **JPG**

### Vittorio Battaglia devient DG Transport du Groupe FM Logistic



Le groupe FM Logistic, qui considère l'accélération du développement de son activité transport comme un véritable enjeu stratégique, s'appuie depuis novembre dernier sur un nouveau DG Transport en la personne de Vittorio Battaglia. Cet italien de 53 ans, diplômé de l'Université Bocconi de Milan, est directement rattaché à Jean-Christophe Machet, Président du Groupe

FM Logistic, et siège au Comité Exécutif. Il a sous sa responsabilité les Directions Support Métier Transport et Transport International, ainsi que l'animation transversale des Directions Transport domestique des pays dans lesquels FM Logistic est implanté. Il supervise par ailleurs la filiale FM Logistic Italie. Après une 1<sup>ère</sup> expérience dans le conseil à partir de 1988, Vittorio Battaglia a rejoint en 1995 le groupe **TNT**, au poste de Directeur des Ventes puis Directeur Commercial et Marketing. En 2001, il devient Directeur de la Division Logistic Cargo du **Groupe CAT** pour la France puis l'Europe, avant d'être nommé Directeur Général du Groupe **CAT** en 2005. Il rejoint **DHM** en 2008, en tant que DG de **DHL Express France**, jusqu'en 2011. Depuis 2012, Vittorio Battaglia était consultant indépendant auprès de grands groupes industriels. ■ **JLR**

AIR MAIL

PAR AVION

**DUBAI,  
CARREFOUR DU MONDE**

Visiter Dubai, c'est se projeter dans le futur. Cette ville en pleine expansion depuis une vingtaine d'années préfigure ce que seront les cités de demain, et ce n'est pas fini : le chantier continue, Dubai s'étend. L'ancien carrefour commercial existe toujours, comme l'attestent les souks de la vieille ville et ses boutres antiques déchargés à la main. Son emplacement stratégique à la croisée de l'Europe, de l'Afrique et de l'Asie a toujours fait de Dubai une plaque tournante commerciale. Son essor est bien sûr lié à la manne pétrolière, mais l'émirat stratège s'est déjà projeté dans l'après-pétrole dont les réserves devraient être épuisées dans une vingtaine d'années, et aspire à être la place financière du Moyen Orient, et la cour de récréation des Chinois, Indiens et Africains qui s'enrichissent. Dubai suit le chemin de Singapour, mais sans la limite territoriale et en étant encore plus « central ».

Alors, cette frénésie de croissance et de grandeur profite à nos architectes qui ont les moyens d'étonner, à nos constructeurs d'aéroports, d'avions, de TGV (bientôt), de métro (automatique, propre, sûr, avec des stations futuristes équipées de toilettes rutilantes), tramways et même de télésièges pour les pistes de ski du Dubai Mall. Le port et les zones industrielles se développent autant que la place financière et les loisirs, et la future exposition universelle de 2020 ancrera encore davantage Dubai dans la cour des grandes cités du monde. Dubai, vitrine de nos savoir-faire, melting-pot mondial et laboratoire d'intégration par l'activité économique : un succès qui ne peut pas laisser indifférent par contraste avec la morosité ambiante. ■

Photo : le métro de Dubai sur fond de gratte-ciels futuristes ©H.Galon



**Hervé Galon**, professionnel de la Supply Chain connu de nos lecteurs est un voyageur infatigable. Il nous propose de partager ses impressions et ses anecdotes, avec son regard de logisticien, à travers ces cartes postales...

**Quelques chiffres**

15 % de la population est émiratie. Les autres 85 % ne se résument pas aux ouvriers du bâtiment dont la condition n'est pas envieuse : beaucoup d'expatriés occidentaux et une classe moyenne qui se développe, indienne, pakistanaise, africaine, sans oublier Russes, Ouzbeks, Ukrainiens et autres ressortissants des ex-républiques soviétiques.

L'aéroport de Dubai est déjà le 7<sup>e</sup> au monde et le 1<sup>er</sup> en trafic international avec 142 destinations dans 70 pays. Plus de la moitié de la population mondiale peut s'y rendre en vol non-stop.



## MAROC UPS signe son retour

Moins d'un an après son départ du Maroc, UPS avait en effet mis fin à ses relations avec son partenaire **Fath Al Khouloud express Services (FKES)**, lequel a d'ailleurs porté l'affaire devant les tribunaux pour rupture abusive de contrat, l'expressiste américain officialise son retour au royaume chérifien avec la création de la filiale UPS Maroc à Casablanca. Elle sera dirigée par M'hamed Aziz Bensouda, nouveau DG d'UPS Maroc et, selon nos confrères de Telquel.ma, ancien dirigeant de Landex, un expressiste racheté par UPS en 2015. L'ouverture de cette 2<sup>e</sup> filiale africaine, UPS étant déjà implanté directement en Afrique du Sud, a représenté un investissement de 16 M de dirhams (1,5 M€). Outre ses bureaux dans la capitale économique du pays, UPS Maroc prévoit d'ouvrir des centres UPS Express, principalement à Tanger, Rabat et Marrakech. L'extension de ses capacités de dédouanement est également prévue. L'ensemble de ces mesures s'accompagnera de la création de nouveaux emplois, essentiellement locaux. ■ **PM**



## TURQUIE

## Diagma s'installe à Istanbul

**3** ans après son implantation au Brésil, le cabinet Diagma ouvre un bureau à Istanbul et recrute Ahmet Tansik, qui prend la direction de cette filiale. « C'est à la suite de nombreux voyages de Jean-Patrice Netter (Président de Diagma) en Turquie que nous avons pris la décision, en juillet dernier, de nous y installer », explique Yves Dallery, Directeur Associé. Mais contrairement à l'ouverture des autres filiales qui avaient démarré de rien, cette nouvelle activité s'appuie sur le réseau et le relationnel d'Ahmet Tansik, ancien Directeur Supply Chain de plusieurs grands groupes industriels dont Procter & Gamble, Danone (Waters et produits frais) ou encore Cadbury et Kraft. « Je souhaitais développer une activité conseil en m'appuyant sur un cabinet solide et reconnu au plan international, explique le directeur de la filiale. Lorsque j'ai rencontré Jean-Patrice, nous avons rapidement compris que nous partagions les mêmes valeurs avec une volonté commune : accompagner la maturité Supply Chain dans les entreprises turques. Ensemble nous avons rencontré beaucoup de responsables dans de nombreuses entreprises pour valider nos impressions et nous assurer qu'il y avait un réel besoin. A Paris, rue La Boétie, nous avons échangé avec le reste de l'équipe pour peaufiner le concept et aboutir à la décision finale d'ouvrir ce bureau à Istanbul. » La Turquie, qui a connu un développement spectaculaire voici quelques années, a encore une croissance autour des 3 % avec un chômage en dessous des 10 %. Des secteurs industriels dynamiques comme le textile, l'automobile ou la chimie en font un pays à fort potentiel pour la Supply Chain. D'autant que le gouvernement a lancé de grands projets d'infrastructure. Olivier

De gauche à droite : Yves Dallery, Ahmet Tansik et Olivier Dubouis.



Dubouis, Directeur Associé du cabinet voit dans l'ouverture de Diagma Turquie de nouvelles opportunités de développement hors de France. « Cette création s'inscrit dans une volonté très claire de notre cabinet d'ouvrir 5 filiales en dehors de l'Hexagone et de développer nos activités de conseil sur des marchés porteurs ».

Diagma est déjà présent à Casablanca, Sao Paulo et maintenant Istanbul. ■ **JPG**



## BRÉSIL

## LG signe avec FM Logistic

Implanté au Brésil depuis 2013, le groupe FM Logistic possède 4 sites représentant une surface totale de 200.000 m<sup>2</sup>. Son expertise dans le domaine du transport a convaincu le groupe LG, spécialiste international de l'électronique grand public, de lui confier la gestion de la totalité de ses livraisons dans le nord du Brésil, territoire grand comme 6 fois la France. Le contrat qui lie LG à FM Logistic porte sur la distribution de produits électroménagers (téléviseurs, lave-linges, climatiseurs,

fours micro-ondes...) vers 20 plates-formes appartenant à des enseignes majeures de la distribution brésilienne et internationale (telles que Carrefour ou Walmart). Dans ce cadre, le logisticien, qui opérera depuis l'usine LG de Manaus (État de l'Amazonas), a mis en place une organisation complexe de transport multimodal fleuve-route, portant sur près de 500 chargements par an. Les livraisons dans les régions les plus reculées nécessiteront jusqu'à 20 j d'acheminement. ■ **JPG**

## ITALIE Prologis acquiert 8.000 m<sup>2</sup> à Bologne

Le Prologis European Properties Fund II (PEPF II) a acquis 8.000 m<sup>2</sup> sur le parc Interporto Bologna, un des plus grands parcs multimodaux d'Europe. Embranché fer et situé à 2 km de l'A13, ce parc s'étale sur plus de 4 M de m<sup>2</sup> et compte actuellement quelque 415.000 m<sup>2</sup> d'entrepôts, avec une réserve foncière de plus d'1 M de m<sup>2</sup>. Racheté au logisticien Sifte Berti, ce bâtiment avait été construit en 2005 pour satisfaire les besoins de la messagerie et équipé d'une zone à température dirigée pour la distribution de médicaments aux pharmacies de la région bolognaise. Il est actuellement occupé conjointement par Sifte Berti et par Palletways, distributeur de fret express palettisé à l'échelle européenne. « Cette acquisition élargit notre présence à Interporto Bologna, un emplacement de 1<sup>ère</sup> importance pour la logistique et le transport en Italie, a déclaré Sandro Innocenti, Vice-Président Senior et Country Manager de Prologis Italie. Prologis a également la possibilité d'agrandir le bâtiment de 100.000 m<sup>2</sup>. » A ce jour, l'investisseur possède et gère plus de 950.000 m<sup>2</sup> d'entrepôts dans les plus grandes villes d'Italie dont Milan, Rome et Turin. ■ **PM**



© PROLOGIS



CHINE

## GSE livre un bâtiment de 110.000 m<sup>2</sup> à Best Seller

**S**pécialiste de vêtements et accessoires de mode, Best Seller (Only, Selected, Vero Moda, Jack&Jones...) est installée en Chine depuis plus de 20 ans et connaît une croissance forte. C'est la raison pour laquelle elle a décidé de construire une nouvelle plate-forme logistique à Tianjin (nord de la Chine), récemment livrée. Cette installation de 110.000 m<sup>2</sup> se compose de 6 bâtiments de stockage intégrant un niveau d'automatisation très avancé de tri, convoyage et de stockage. Un immeuble de bureaux de 4 étages a été spécialement conçu pour piloter les opérations. Pour ce projet de grande envergure, le Fashion Retailer a fait appel à GSE. Le contractant général est intervenu sur la conception, mais aussi sur la qualification du terrain en amont. Selon GSE, Best Seller a retenu l'offre qui répondait le mieux à plusieurs objectifs : développer une architecture esthétique, rationnelle et valorisante ; concevoir et optimiser les interfaces process/bâtiment afin de disposer d'un ensemble intelligent au service d'une meilleure productivité ; créer des espaces fonctionnels pour faciliter les échanges entre utilisateurs ; mettre en œuvre un ensemble d'éco-initiatives pertinentes afin d'optimiser les coûts d'exploitation du bâtiment. « Pour ce projet, GSE a démontré sa profonde connaissance du marché chinois de la construction (20 années de présence et plus de 1,2 M de m<sup>2</sup> livrés), son expertise technique dans les bâtiments logistiques reposant sur plus de 40 ans de métier à travers le monde, une approche sécurisée



pour le client en proposant un contrat clé en main », nous a confié le constructeur. Démarré en novembre 2014, le projet a été livré le 12 janvier 2016, soit 13 mois pour réaliser 110.000 m<sup>2</sup> de bâtiments. ■ **JPG**



MONDE

## Une planification « de bout en bout » pour Furla

**T**XT Retail a annoncé que Furla, marque de mode italienne de sacs, chaussures et accessoires, a sélectionné sa solution TXTPlanning. De Londres à Tokyo et de New York à Singapour, cette solution accompagnera Furla « de bout en bout », de la planification financière des marchandises au budget d'achat



et à la planification des assortiments pour l'ensemble de ses produits, canaux et marchés.

« Mené en partenariat avec Deloitte, cette solution s'appuie sur la méthodologie de

déploiement AgileFit qui propose des processus accélérant la mise en œuvre et permettant des gains rapides », précise l'éditeur. « Nous cherchons une solution de planification qui pouvait nous aider à intégrer le processus de la stratégie au client, à adapter nos assortiments aux différentes zones géographiques et magasins, à obtenir une visibilité globale et aider nos marchands et nos acheteurs à prendre de bonnes décisions grâce au partage efficace des informations », indique-t-on chez Furla. ■ **JPG**



GRANDE-BRETAGNE

## Kingfisher refond sa Supply Chain

**8**00 ME (1,05 Md€), c'est le montant de l'investissement que Kingfisher s'apprête à concéder pour refondre sa Supply Chain. Ce groupe britannique, qui compte les enseignes Castorama, Brico Dépôt, B&Q et Screwfix, a en effet annoncé son plan stratégique « One » qui s'articule autour de 3 piliers :

1. proposer une offre unique et unifiée (à travers ses enseignes), basée sur les besoins clients, qui passera par une équipe achats globale. Cette refonte devrait coûter 480 ME (632 M€) et rapporter 350 ME chaque année d'ici 5 ans,
2. améliorer l'outil e-commerce pour un coût total de 210 ME (276 M€) et un gain annuel de 50 ME dès la 5<sup>e</sup> année,
3. optimiser l'efficacité opérationnelle, un projet à 110 ME

(145 M€) qui devrait générer 100 ME d'économies annuelles à horizon 5 ans.

Après un examen en profondeur de l'entreprise Kingfisher l'année dernière, mené en parallèle avec des études approfondies des besoins de nos clients, l'équipe de direction a annoncé le plan « One ». « Ce plan mettra à profit l'échelle de l'entreprise en devenant une société unique, unifiée, où les besoins des clients viennent toujours en 1<sup>er</sup> », explique Véronique Laury, CEO de Kingfisher. Si tout se passe comme prévu, et indépendamment de la conjoncture économique qui ne laisse envisager qu'une faible croissance des ventes, le plan « One » devrait permettre à Kingfisher de dégager 500 ME d'économies par an de manière durable d'ici 2021. ■ **PM**



ROYAUME UNI

## Asda déploie le click & collect avec Manhattan

**A**sda, filiale de Walmart depuis 1999, mise sur l'e-commerce, et plus particulièrement le click & collect, pour atteindre son objectif d'augmenter la fréquentation de ses magasins de 40M de visiteurs d'ici 2019. L'enseigne a ainsi déployé « ToYou », un service proposé aux e-commerçants et qui leur donne accès à un réseau de 614 supermarchés dans lesquels les clients peuvent venir non seulement chercher leurs commandes internet mais également les déposer en cas de retour. Une borne tactile placée dans chaque magasin servant d'interface physique. George.com, site de vente de produits ménagers, vêtements et autres produits secs et filiale d'Asda, l'expérimente depuis août 2015 et constate une réduction du temps d'attente de 60 % pour les clients. Il vient d'être rejoint par Missguided, 1<sup>er</sup> client externe à tenter l'aventure. Tout ceci est rendu possible par une suite d'outils informatiques de Manhattan Associates, partenaire d'Asda depuis 2011, qui fournit les modules WMS, DOM (Distributed Order Management), Supply Chain Convergence, Supply Chain Intelligence et assure également l'optimisation des tournées. Les clients bénéficient d'un cut off reculé à 21 h, d'une livraison en J+1 le matin et d'un tracking en temps réel de leur commande, une offre unique dans le secteur de la grande distribution. ■ **JPG**



© MANHATTAN



TUNISIE

## Rhenus Logistics renforce sa présence

**A**près avoir inauguré ses 1<sup>ers</sup> bureaux à Tanger au Maroc en mai 2015, le groupe Rhenus ouvre sa 1<sup>ère</sup> entité tunisienne, en partenariat avec **KOG Worldwide**, sous le nom de KOG Transport S.A. Le prestataire allemand entend ainsi asseoir ses compétences au Maghreb dans les secteurs et avec les services suivants : projets industriels dans la production d'énergie, infrastructures et énergie renouvelable, projets gaziers et pétroliers, fret routier FTL/LTL, fret maritime et aérien et services pour le marché tunisien de l'automobile, du textile et de la mode, de l'aéronautique, de l'industrie chimique et de la pharmaceutique. Des départs hebdomadaires sont prévus entre les pôles Rhenus Freight Logistics situés en France et la Tunisie, le prestataire assurant déjà des liaisons régulières avec le Maroc (Tanger Med, Casablanca, Agadir et Nador). ■ **PM**