

STRATÉGIES LOGISTIQUE

PILOTER L'ENTREPRISE EN MOUVEMENT

HORS-SÉRIE
VALUE CHAIN
PARTS
N°10
Novembre
2016

Groupe Seb :
Un pionnier dans l'impression 3D

Value Chain Parts :
Se détacher par l'innovation



Value Chain Parts
LYON

22 novembre 2016 – Cité internationale

PIÈCES DÉTACHÉES :
un secteur toujours
en mouvement

 @stratlog
strategieslogistique.com

Besoin de suivre vos contenants pour suivre votre budget ? €



Besoin de suivre vos contenants pour suivre votre budget ?

Hub One vous apporte une solution de gestion et de suivi de vos contenants qui vous permet de réduire vos coûts logistiques. Cette plateforme logicielle, capable de gérer de quelques uns à plusieurs dizaines de milliers de contenants en temps réel, sur un ou plusieurs sites, permet un retour sur investissement rapide, améliore la visibilité de vos flux et s'adapte à vos besoins. Hub One vous accompagne de la conception de votre projet à la maintenance en passant par le déploiement. Et si vous faisiez de nouvelles économies en suivant vos contenants ?

Pour en savoir plus:

04 78 66 86 46
mobility@hubone.fr

hubone.fr



Une journée "à Parts"

Evénement entièrement dédié à la logistique de la pièce détachée, Value Chain Parts s'articule, comme tous les autres événements *supplychain* organisés par Premium Contact, autour d'un cycle de conférences et d'ateliers spécifiques et de rencontres d'affaires. Pour répondre à votre besoin de performance logistique, Value Chain Parts, qui se déroule cette année le 22 novembre à la Cité Internationale de Lyon, s'intéresse à l'ensemble de la chaîne de valeur, de la maîtrise de l'approvisionnement et la fiabilisation de la distribution de pièces détachées jusqu'à la livraison et la gestion des retours. Comme chaque année, Value Chain Parts mettra aussi l'accent sur les innovations et les nouveautés du marché (data analytics, IoT, robotisation...)

et sur un programme de conférences donnant la parole à des directions *supplychain* d'entreprises telles que la SNCF, Autodistribution, Idea/Airbus engagées sur des programmes majeurs d'optimisation de la logistique C-Parts. C'est aussi l'ambition de ce hors-série Stratégies Logistique : faire un point d'étape annuel du secteur et identifier les évolutions organisationnelles et technologiques qui impacteront la *supplychain* de la pièce détachée, pour anticiper et s'y préparer. Bonne journée et bonne lecture.



Lionel Barbé
Directeur général de Premium Contact

SOMMAIRE

► DÉCOUVRIR

- 4 Les conférences : se détacher par l'innovation
- 6 Entreprises
- 10 Intralogistique :
 - Weisser voyage en navette
 - Niemann+Frey "désature" son stockage
- 12 Innovations

► PARTAGER-COMPRENDRE

- 14 Daikin : une logistique de la rechange optimisée

- 16 Groupe Seb : un pionnier dans l'impression 3D
- 18 Manitou : un pilotage global pour une logistique mondiale
- 20 Autodistribution se veut plus réactif



© Groupe Seb

► APPROFONDIR

- 22 Logistique C-Parts : un secteur toujours en mouvement

STRATÉGIES LOGISTIQUE
PILOTER ■ L'ENTREPRISE ■ EN MOUVEMENT

► 24, allée des Verdiers – 95800 Courdimanche – Tel : 09 612 644 58 – www.strategieslogistique.com
 ► **Éditions Presse Pilote** – Directeur de la publication : Gilles Solard
 ► **Rédaction** – Rédacteur en chef : Iwen Layec – Tel : 06 60 55 18 06 – iwen.layec@strategieslogistique.com
 A participé à ce numéro : Julien Monchanin
 ► **Réalisation** : Hélène Fouquet - helenefouquet@icloud.com
 ► **Publicité** : Iwen Layec – Tel : 06 60 55 18 06 – iwen.layec@strategieslogistique.com
 ► **Tarifs abonnements France (TVA 2,1 % incluse)** : 1 an : 6 numéros + accès web : 100 euros TTC -

Etudiants/demandeurs d'emploi : 55 euros TTC sur justificatif. Etranger : nous consulter. Règlement à l'ordre des Editions Presse Pilote – Pour la CEE, précisez le numéro de TVA Intracommunautaire.

► **Stratégies Logistique** est édité par les Editions Presse Pilote. Principal actionnaire : Gilles Solard – SAS au capital de 5 000 euros – 519 521 363 RCS Pontoise
 ISSN 1249-2965 – Imprimé en France : Maqprint

Se détacher par l'innovation



Outre les rendez-vous d'affaires si appréciés des industriels et des chargeurs, Value Chain Parts met l'accent sur les innovations et les nouveautés du marché. C'est ce qui transparaît du cycle de conférences programmé pour cette édition 2016.

Durant toute la journée, les grands acteurs de la logistique C-Parts prendront la parole pour dessiner les contours des nouvelles technologies et des nouvelles pratiques de la logistique des pièces détachées et des accessoires.

L'inventaire et la traçabilité des pièces détachées

Durant cet atelier, Olivier Grosse, *sales manager* France chez CribMaster, abordera le *vending* ou VMI, une solution pour améliorer la productivité et la traçabilité tout en réduisant les

consommations à travers une distribution automatisée et contrôlée des pièces détachées. A travers son *WeighStation* et un retour client d'expérience, l'atelier permettra d'apporter une visibilité et un contrôle en temps réel sur l'ensemble des pièces gérées par le

système avec un inventaire et un réapprovisionnement électroniques et automatisés.

Alertes de surconsommation d'articles ou de pièces détachées

Cet atelier abordera la mise en application du logiciel développé par Insid Software, équipé d'algorithmes statistiques permettant à son utilisateur d'être alerté sur des consommations anormales. Christophe Olivier, CEO d'Insid Software, proposera de découvrir la solution logicielle « *qui sait réagir aux changements de comportements de consommation* » et abordera en quoi son fonctionnement est pertinent en offrant un levier de réduction significative de coûts. Cette présentation illustrera un cas réel d'alertes aux surconsommations d'articles destinés à la maintenance d'outillage de production chez un équipementier automobile.

A-sis et Reynolds & Reynolds unissent leurs forces

Pour équiper les plates-formes pièces de rechange des concessionnaires privés du réseau PSA, les deux éditeurs A-Sis (logistique) et Reynolds & Reynolds (logiciels et services dédiés à la distribution auto) ont noué un partenariat et travaillé à l'interfaçage et à la compatibilité de leurs outils. Le résultat : une solution logicielle commune adaptée au monde de la distribution de pièces auto. Une quinzaine



d'entrepôts logistiques PR devraient être équipés d'ici la fin 2017, pour répondre au changement d'organisation de PSA dans le domaine de la rechange. Le constructeur passe en effet d'une organisation centralisée à un réseau territorial qui permettra de livrer les distributeurs deux fois par jour tout en améliorant le taux de service. Via cette association entre les fonctions du WMS Logys d'A-sis (gestion des flux en entrepôt) et de la solution DCSnet Plateforme (DMS de Reynolds & Reynolds), tout le circuit de distribution pièces sera géré avec cohérence. Les partenaires ont déjà signé des contrats pour équiper des plates-formes du Groupe Bernard, du Groupe Maurel, de Mariscal et de Nedelec, ainsi que deux entrepôts de Gemy. « *De surcroît, grâce au savoir-faire de notre maison mère Savoye, nous sommes aussi en mesure de proposer des solutions mécanisées quand le volume des flux devient trop important* », a commenté Evelyne Raynaud, directrice développement et stratégie produits d'A-Sis. L'éditeur table maintenant sur l'exportation de son savoir-faire à l'étranger.

J. M.

Robotisation de l'approvisionnement des pièces détachées chez Airbus

Cet atelier permettra de découvrir le retour d'expé-

rience sur l'utilisation d'un magasin automatisé modulaire type Scallog déployé pour le *kitting* des pièces détachées d'Airbus. La solution, mise en œuvre avec Idea, déploie des robots autonomes qui amènent les étagères à l'opérateur de préparation. Implanté sur le site de fabrication nantais du constructeur aéronautique, le magasin automatisé concerne l'activité "petites pièces" d'Airbus pour l'ensemble de la production de l'usine. Soit 5.000 références pour lesquelles Idea a la responsabilité des flux, de l'acheminement en zone robotisée jusqu'à la livraison des pièces sur les lignes de montage. Son déploiement croise deux enjeux, précisés par Jean-Baptiste Bernicot, responsable des projets du pôle aéronautique représentant Idea / Airbus et Olivier Rochet, CEO chez Scallog, qui animeront l'atelier : « *Intégrer davantage de références sur une surface contrainte par la montée en cadence de la production de l'A350 et obtenir un gain de productivité de 30 %* ». Les résultats obtenus paraissent concluants : gain opérationnel des préparateurs de commandes, rapidité d'implantation, simplicité d'extension et diminution de 30 % des surfaces nécessaires.

La robotique adaptative au service des opérations de picking / kitting et de préparation de commande

Siléane conçoit des machines adaptatives sur base robotique et vision

La SNCF anticipe avec FuturMaster

La SNCF, pour ses prévisions de pièces de rechange destinées à la maintenance des trains, a déployé la solution Demand Management de FuturMaster, éditeur français de progiciels de gestion de la *supplychain*. Ce déploiement visait à « *améliorer la performance de ses 38 technicentres, sites spécialisés dans la maintenance des trains et la réparation des pièces détachées, et de réduire, via une optimisation des stocks et de leurs taux de rotation, les coûts associés à la maintenance* », via la mise en place de processus métiers de prévision à court et à long termes. Ce projet s'inscrit dans un plan d'action de la direction du matériel de la SNCF.

La solution de prévision et de gestion de la demande, utile aux 150 collaborateurs des différentes fonctions concernées, consiste en une « *plate-forme d'échange pour la construction d'une prévision unique, fiable et partagée. L'objectif visé par la SNCF était de mettre en place un outil performant en mesure de calculer et de consolider l'ensemble de ses besoins en pièces de rechange sur un horizon allant jusqu'à 10 ans* ».

J. M.

pour automatiser le geste en contexte aléatoire. Picking, prélèvement, palettisation, dépalettisation en contexte aléatoire ou hétérogène... Henry Hervé, président directeur général de la société, abordera les possibilités offertes par sa gamme de robots autonomes KAMIDO pour répondre à ces problématiques dans divers contextes logistiques industriels (automobile, pharmacie, luxe...).

Quand les fabricants industriels passent à l'e-commerce BtoB pour fluidifier la vente de pièces détachées

A partir des retours d'expérience de fabricants industriels tels que Noremat, Caruelle et Babolat, Jean-Marc Salaun, *product manager* chez Visiativ, se propose d'analyser les tendances qui font évoluer les processus d'achat et de dévoiler les bonnes pratiques pour passer au "mode connecté" avec ses clients BtoB et accélérer la vente de pièces détachées.

Partenariat A-SIS et Reynolds & Reynolds : Retour d'expérience dans le contexte d'évolution des contrats de distribution des pièces de rechange

Durant l'événement World Class Logistics, A-sis et Reynolds & Reynolds reviendront sur leur partenariat en l'illustrant avec des cas clients tels que PSA, dans le contexte d'évolution des contrats de distribution des pièces de rechange (CDPR). Pour faire face à l'évolution du schéma de distribution du constructeur PSA, les deux éditeurs se sont alliés pour équiper de leur solution logicielle commune les plates-formes PR des concessionnaires privés du réseau PSA.

SNCF & FuturMaster : Prévoir pour améliorer la disponibilité des trains

Comment la SNCF, l'un des premiers groupes mondiaux spécialisé dans la mobilité de personnes ainsi que dans le transport et la logistique de marchandises, utilise

FuturMaster pour piloter les prévisions des pièces de rechange nécessaires à la maintenance de ses trains. Ce sera le sujet de la conférence conjointe présentée par Servane Morin-Badier, responsable prévisions à la SNCF et Thierry Vidal, directeur de projet chez FuturMaster, lors de l'événement World Class Logistics. Ils tenteront de démontrer qu'en assurant une meilleure visibilité sur les besoins de pièces détachées pour son matériel roulant, la solution FuturMaster a permis à la SNCF d'améliorer la performance de ses 38 sites de maintenance des trains et la réparation des pièces détachées, et de réduire, via une optimisation des stocks et de leurs taux de rotation, les coûts associés à la maintenance.

Découvrez les autres conférences organisées sur la journée tout au long de ce hors-série. ■

IWEN LAYEC

DHL garde la confiance d'ATR

ATR, constructeur d'avions à turbopropulseurs, vient de renouveler pour la troisième fois et pour 3 ans son contrat avec DHL Supply Chain, son partenaire depuis 2005, qui gère pour son compte les stocks, les commandes et les livraisons "urgentes ou semi-urgentes" de pièces détachées. La prestation incorpore comme précédemment la distribution

internationale, la gestion des flux de réparation et celle des douanes, en lien avec la branche global *forwarding* de DHL. Mais s'ajouteront désormais au périmètre traité des opérations de *kitting* et de pré-assemblage, qui, comme l'explique le prestataire, « exigent des compétences techniques et un niveau de qualité particulièrement élevés, pour lesquels le site DHL Supply

Chain de Bonneuil, certifié ISO 9120, est spécialement reconnu ». Trois autres plates-formes logistiques participent au dispositif : les hubs régionaux de Miami et de Singapour et un entrepôt à Auckland (Nouvelle-Zélande). DHL gère environ 200 000 lignes de commande chaque année pour son client, devenu leader mondial des avions de moins de 90 sièges destinés aux liai-



Graham Inglis, Chief Development Officer (CDO) de DHL Supply Chain et Patrick de Castelbajac, président exécutif d'ATR.

sons régionales. ATR est le fruit d'un partenariat entre Leonardo (groupe Finmeccanica) et Airbus. ■ J. M.

Motor Coach Industries pilote sa rechange avec Synchron

Le plus grand constructeur d'autocars d'Amérique du Nord a opté en août pour le déploiement d'Inventory



Motor Coach a opté pour le déploiement d'Inventory Management, solution cloud développée par Synchron.

Management, solution cloud développée par Synchron et dédiée à la gestion des pièces de rechange. L'outil permettra de « repenser et optimiser la maintenance de plus de 28 000 autocars en service aux États-Unis et au Canada », explique l'éditeur suédois. La solution devrait permettre à MCI de minimiser les temps d'arrêt de ses autocars tout en optimisant ses niveaux de stocks, ses surstocks et en améliorant son taux de service. Le déploiement correspond à une volonté de centraliser la

gestion des pièces et d'accroître les performances de son dispositif d'assistance 7 jours sur 7, 24 heures sur 24, notamment en misant sur le développement de la maintenance prédictive.

« Toutes nos opérations sont basées sur la demande client, et avec de multiples entrepôts aux quatre coins du continent américain, nous souhaitons créer un équilibre entre la disponibilité des pièces de rechange et le surstock », a résumé Ben Zubiate, directeur du pôle équipements de

MCI. La solution, en SaaS consistera en une interface unique, « intégrant les données en provenance de sources multiples, et qui fournira aux équipes MCI une visibilité totale sur l'emplacement des réparations, le type de pièces à commander, et sur les tendances et prévisions des futures opérations de maintenance ». Le tout sera intégré à l'ERP de MCI, AS400 d'IBM. Enfin, la collaboration inclura la formation des équipes MCI à l'outil. ■

J. M.

Vermeer choisit Ceva pour sa logistique pièces

On le sait depuis septembre : le logisticien Ceva va opérer un centre de distribution européen pour Vermeer, spécialiste de l'équipement industriel et agricole, dans le cadre d'un contrat de trois ans portant sur la pièce détachée. Ce centre sera situé à Rosendaal, aux Pays-Bas,

où Ceva est déjà implanté. Le logisticien gèrera également le volet informatique et l'expédition en Europe de pièces fabriquées et stockées aux États-Unis. Après une série de tests sur les échanges EDI et le renforcement des interfaces avec les systèmes clients, la nouvelle organisation

vient d'entrer en vigueur. Les concessionnaires et les clients Vermeer devraient voir les délais de réception des commandes de produits se réduire d'un ou deux jours. « En centralisant les produits à forte demande plus près de leur zone d'utilisation, nous sommes maintenant en mesure

de traiter la majorité des pièces de rechange Vermeer par le biais du centre de Rosendaal », a expliqué Mark Bekkers, *business development manager* chez Ceva. Vermeer pourra également proposer un service de livraison nocturne et en direct à ses clients. ■

J. M.

ARCHITECTE DE SOLUTIONS LOGISTIQUES
GLOBALES ET SUR MESURE

DIVISION SAVOYE **INGÉNIERIE-INTÉGRATEUR**

3 marques pour répondre à tous les process de la supply chain
en s'appuyant sur nos synergies et nos expertises



SOLUTIONS LOGICIELLES
APS, OMS, WMS, WCS, TMS



CONCEPTEUR ET FABRICANT
D'ÉQUIPEMENTS D'ENTREPÔTS



ÉQUIPEMENTS DE STOCKAGE
ET SYSTÈMES DE MANUTENTION



PSA s'offre un nouvel entrepôt en Allemagne

La société P3 Logistic parks a livré à la fin du mois d'avril une plate-forme clé en main de 20 000 m² à Peugeot Citroën Deutschland. L'entrepôt, bâti en sept mois sur la zone industrielle de Niedersachsenpark, à Neuenkirchen-Vörden (où sont également présents la marque Adidas et le spécialiste de la fourniture industrielle Würth), permettra au constructeur d'assurer sa logistique des pièces de rechange en Allemagne et aux Pays-Bas,

mais également de traiter des flux e-commerce destinés à la clientèle de Mister Auto. Ce centre logistique comprend 17 000 m² de surface d'entreposage, 1 000 m² de bureaux et 2 000 m² d'entresol. C'est une équipe franco-allemande de P3 qui a conçu ce bâtiment en collaboration avec PSA pour répondre aux exigences spécifiques de la *supplychain* du secteur automobile. Haut de 14 mètres et long de 162, il est doté de huit rampes de chargement et de dix

accès pour les fourgons. Un soin tout particulier a été apporté à l'efficacité énergétique du centre. Pour la structure du toit, l'emploi de chevrons en lamellé-collé doit engendrer une économie théorique de 410 tonnes de CO₂. Le site est également équipé d'une installation photovoltaïque pour l'eau chaude et de stations de recharge pour les véhicules électriques. Cet investissement est une nouvelle preuve du caractère stratégique du marché de la pièce détachée pour



Haut de 14 mètres et long de 162, l'entrepôt est doté de huit rampes de chargement et de dix accès pour les fourgons.

les grands acteurs du secteur automobile. ■

J. M.

ID Logistics roule pour Kawasaki

L'entreprise ID Logistics a officialisé en février la signature d'un contrat de long terme avec Kawasaki Motors Europe. Le nouveau centre de distribution européen de Kawasaki, un des champions mondiaux de l'industrie moto/jet-ski/véhicule tout-terrain, sera entièrement opéré par le logisticien pendant les dix prochaines années. Basée à Tilburg aux Pays-Bas,

cette plate-forme devait s'étendre environ 20 000 m² et commencer à livrer toute l'Europe de l'Ouest en septembre dernier. La conception du centre intègre les changements réglementaires concernant les émissions de CO₂, qui imposeront dès l'an prochain « un répertoire détaillé obligatoire pour donner une visibilité sur l'ensemble de la *supplychain* du traitement de chaque

moteur : le numéro de châssis, le nom du client et le pays de destination ». Ainsi, dans le nouveau centre « chaque pièce disposera de son propre numéro d'identification, au même titre que les numéros de série dans l'électronique grand public. Pour l'occasion, ID Logistics a mis en place un modèle de simulation vidéo de pointe permettant le traitement par radiofréquence des produits ». Une



Le nouveau centre de distribution européen de Kawasaki sera entièrement opéré par ID Logistics pendant les dix prochaines années.

trentaine d'emploi devraient être créés pour l'exploitation d'un centre européen qui vient s'ajouter à ceux de Sony et de Fujifilm, déjà opérés par ID Logistics aux Pays-Bas. ■

J. M.

L'armée de terre (re)déploie G-Stock

La société Electroclass vient d'annoncer l'intégration de la toute dernière version de son WMS dans le magasin central de pièces de rechange de l'Armée de Terre, à Moulins, l'un des quatre entrepôts centraux de l'organisation, sur lequel sont gérées 137 000 références, soit 95 % des

besoins en rechange sur les théâtres d'opérations terrestres. L'interface, déjà déployée sur 16 sites de l'armée, pilote le processus logistique de l'arrivage à l'expédition.

Actuellement, l'État-major des Armées est en plein effort de rationalisation et réorganise ses 3 corps pour améliorer la disponibilité

des matériels et réduire ses coûts, « dans un contexte où les théâtres d'opérations croissent et s'éloignent, engageant des équipements onéreux à entretenir ». Des mutations qui doivent évidemment s'accomplir dans « un environnement informatique totalement intégré et sécurisé, jusqu'à conduire l'armée à se

doter de son propre réseau Internet ». Les objectifs du déploiement de G-Stock sont le redimensionnement de ces stocks, le maintien de la satisfaction des besoins opérationnels et une nouvelle répartition des ressources « pour réduire l'empreinte logistique et accélérer les flux ». ■

J. M.



ÉDITION 2016



Prix **STRATÉGIES** LOGISTIQUE DE L'INNOVATION DURABLE

Fort du succès de la 1^{ère} édition, **Stratégies Logistique** organise en partenariat avec **Premium Contact**, l'édition 2016 du **Prix Stratégies Logistique de l'Innovation Durable**.

Le prix récompense des entreprises des secteurs du transport, de la logistique et de la Supply Chain ayant à leur actif des réalisations remarquables et/ou innovantes dans les **domaines de l'environnement, du développement durable et de la RSE**.

Catégories en compétition :

- ☑ Prix chargeurs
- ☑ Prix transporteurs et prestataires
- ☑ Prix infrastructures
- ☑ Prix logistique urbaine
- ☑ Prix éco-solutions
- ☑ Grand Prix Stratégies Logistique

Remise des prix le 13 décembre 2016 sur



World Class Logistics
PARIS

UNE ORGANISATION

STRATÉGIES
LOGISTIQUE

PREMIUM
Contact

Pour participer à la cérémonie de remise des prix :

Iwen Layec - Stratégies Logistique - iwen.layec@strategieslogistique.com - 06 60 55 18 06



Weisser voyage en navette

Viastore a présenté en février un cas client intéressant, celui d'une PME allemande opérant dans la petite pièce et qui a fait le pari d'automatiser sa logistique en sortie de production avec un système à *shuttles*.

L'allemand Weisser Spülenkörper, qui emploie environ 200 collaborateurs, fournit des corps de bobines et des boîtiers pour capteurs, aimants, transformateurs, relais et moteurs. La PME a choisi d'automatiser son nouvel entrepôt d'expédition avec l'intégrateur Viastore, au moyen d'un système à navettes capables d'évoluer sur différents niveaux et allées, autrement dit dans un univers de stockage resserré et en trois dimensions. Cet entrepôt, installé au plus près de la chaîne de production, à Neresheim, permettra de répondre aux exigences croissantes du millier de clients de Weisser en termes de livraison, tout en offrant une meilleure densité de stockage. Manfred Starnecker, directeur de la société, a expliqué en quoi ce choix de système n'était pas anodin : « Le nouvel entrepôt devait



Le nouvel entrepôt d'expédition de Weisser à Neresheim (ici au rez-de-chaussée) intervient en sortie de production.

être relié au mieux à la production existante. Mais il n'y avait qu'un espace limité à cet endroit. Avec le système de *shuttles*, nous pouvions accueillir plus de cartons dans l'espace existant qu'avec tout autre type de stockage ».

De plus, Weisser expédie en cartons complets des produits issus d'un catalogue de 4 500 références, dont le poids va du centigramme au demi-kilogramme

et dont les dimensions varient, ce qui nécessite en pratique des contenants de dimensions particulières, cartons 600 x 400 x 460 et 400 x 300 x 460 mm, ou encore des bacs de 600 x 400 mm fournis par le client. Tout cela est pris en charge par le système, lequel saisit les contenants par le dessous. Disponibilité du système (navettes autonomes) et faible consommation énergétique sont

d'autres arguments avancés par la direction de Weisser pour justifier son choix.

Plus globalement, l'entrepôt, également conçu avec le concours de Viastore, s'élève sur trois niveaux. Un rez-de-chaussée accueille postes d'entrée et de picking reliés par convoyeur aux neuf *shuttles* qui assurent la mise en stock aux deux étages supérieurs, chacun doté d'un rayonnage de 55 mètres sur 15 sur 11 niveaux, rayonnage disposant de près de 37 000 emplacements en simple profondeur, sachant que « les petits cartons sont stockés en double profondeur ». Comme souvent, l'intégrateur a installé son progiciel Viadat pour piloter l'ensemble du process, réajusté pour l'occasion. Le système est opérationnel depuis un peu plus d'un an et semble donner satisfaction aux équipes de Weisser. ■

J. M.

Niemann+Frey "désature" son stockage

Faisant face à des problèmes de goulots d'étranglement, le grossiste en pièces détachées pour deux roues a installé deux tours de stockage pour gérer ses petits articles. Résultat : des commandes préparées six à dix fois plus rapidement.

Avec un catalogue de 150 000 produits de toutes marques, dont 50 000 sont stockés en permanence à Krefeld, en Allemagne, Niemann+Frey atteint un taux de livraison de 97 %. Plutôt un bon score, sachant qu'en pleine saison, le grossiste prépare et expédie chaque jour 750 commandes, de neuf à dix articles différents chacune en moyenne. Nous sommes

bien au cœur d'une activité PR d'envergure...

Tours de stockage

Cela fait maintenant plus de 20 ans que l'entreprise recourt aux services du compatriote SSI Schäfer pour équiper ses centres logistiques. En 2008, un nouvel entrepôt a été construit à Krefeld, doté par le fournisseur de huit postes de travail en entrée de marchandises

sur une zone de réception de 600 m², d'un rayonnage à palettes de 4 000 emplacements, d'une plate-forme sur trois niveaux pour le stockage grand volume (plus de 12 kilomètres linéaires d'étagères), de 6 postes d'emballages, de 16 lignes d'expédition, 10 ponts de transfert et 8 rampes de chargement. En dépit de cette avancée, l'activité a fini par plafonner au niveau du

stockage et a nécessité une restructuration d'entrepôt et un projet d'extension en 2014.

Afin d'accélérer le traitement des flux, le grossiste a notamment installé deux tours de stockage LogiMat, destinées aux petites pièces et pouvant recevoir un total de 12 000 articles différents. Ces systèmes d'armoires automatiques à plateau (ici inclinés via une option "Logi-

Tilt”), devant lesquelles les opérateurs n’ont plus qu’à prélever les produits dans un compartiment éclairé au laser, sont couplés à un logiciel d’ordonnancement qui dialogue avec le WMS de l’entreprise. Les articles sont ensuite préparés sur le poste voisin, muni de 10 emplacements pour bacs et d’un dispositif *put-to-light* : le préparateur n’a plus qu’à placer dans le bac indiqué le produit prélevé dans la tour. Une fois la commande préparée, elle est envoyée vers les étapes de transfert et d’expédition. La restructuration incluait une ligne de convoyage avec convoyeur à rouleaux pour bacs et carton, censée alimenter la plate-forme sur ses trois

niveaux et reliant la réception et les différents postes de préparation. Une installation qui a permis de drastiquement limiter les trajets des opérateurs : ceux-ci n’ont plus qu’à passer d’un étage à l’autre.

Un partenaire unique

Le déploiement de ces nouveaux outils a duré deux mois et demi. Ceux-ci ont considérablement amélioré l’efficacité de la préparation. Les deux tours de stockage, en vertu des gains de productivité inhérents au fameux *“goods to man”*, auraient multiplié par 6 à 10 la vitesse de préparation. Pour Niemann+Frey, ce projet n’est probablement qu’une première étape vers une



Vue intérieure du centre logistique de Krefeld, avec stockage sur trois niveaux et convoyeur à rouleaux.

automatisation plus poussée du process de stockage et de préparation. Pragmatique, le directeur logistique du grossiste, Thomas Schild, insiste sur l’importance d’avoir œuvré avec « *un partenaire unique, et ce malgré les différentes spécialités de la maison Schäfer. Peu d’acteurs sur le marché sont en*

mesure de proposer ainsi des solutions complètes ». 50 collaborateurs travaillent sur le site de Krefeld. Niemann+Frey garantit aujourd’hui une livraison en 48 heures. Sa clientèle, essentiellement allemande et française, s’étend tout de même aujourd’hui à toute l’Europe. ■ J. M.

DEMAND MANAGEMENT

SUPPLY & PRODUCTION PLANNING

GLOBAL OPTIMISATION

S&OP



OPTIMISATION



VALUE



KPI & ALERTS



COLLABORATION

FuturaMaster

Contactez-nous au:
 +33(0)1 70 83 60 09
market.fr@futurmaster.com
www.futurmaster.com

Panalpina accélère sur la 3D

Le 26 juillet dernier, le logisticien Panalpina a annoncé un partenariat stratégique avec Shapeways, leader mondial du *manufacturing* digital, lequel devrait lui permettre d'ajouter un service d'impression 3D à son éventail de prestations. Un moyen de décentraliser la fabrication de certaines pièces, de proposer celle-ci à la demande, de s'adapter au raccourcissement des cycles de vie produits et du *time to*

market, et enfin de répondre aux exigences grandissantes de "customisation" de la part de la clientèle. « *L'impression 3D est la technologie idéale pour rapprocher la production du client final et proposer une personnalisation de masse* », a pour l'occasion commenté Mike Wilson, directeur de la logistique de Panalpina. Shapeways propose de l'impression 3D dans 56 matériaux différents, pour des catégories de produits allant

de la coque de smartphone au bijou fantaisie en passant par tous types d'accessoires. Panalpina s'est par ailleurs engagé dans deux programmes de recherche conjointe avec l'université de Cardiff, le premier visant à identifier les classes de produits potentiellement "3D-imprimables", le second à mesurer l'impact théorique de ce passage à l'impression 3D sur la *supplychain*. Le logisticien avait commencé par inves-



Panalpina s'est engagé dans deux programmes de recherche sur l'impression 3D avec l'université de Cardiff.

tir en 2015 dans une imprimante pour se familiariser avec cette technologie et la faire intervenir en complément de ses services de *manufacturing* logistique. ■

J. M.

Scania étend l'usage de la RFID

Le centre de distribution de Scania Parts, situé en Belgique à Opglabbeek, expédie chaque jour 26 000 articles. Il a progressivement été étendu,

et avec lui l'usage de la technologie *RFID*, permettant d'optimiser les processus de livraison, en particulier pour les clients situés outre-mer. Après un test, la technologie avait déjà été déployée avec succès dans le premier centre Scania (CPS 1) pour surveiller les mouvements de pièces, obtenir des preuves d'expédition et garantir « à 100 % que seules les pièces qui ont été effectivement commandées sont expédiées à l'étranger », comme l'a expliqué Brecht Vanhove, ingénieur logistique chez Scania Parts,

à nos confrères de *RFID im Blick* en début d'année. L'extension du projet au CPS 2 devait permettre une meilleure interaction entre les deux points d'entrée/sortie en équipant deux portes de quais avec une nouvelle technologie sans système RTLS. 1 000 supports de transport réutilisables ont été testés l'an dernier avec ce nouveau dispositif, qui surpasse le précédent, pouvant scanner jusqu'à 15 étiquettes *RFID* d'un seul tenant. La technologie n'est utilisée que pour les expéditions aux clients outre-

mer, par exemple au centre de distribution brésilien de Scania : cette technologie est évidemment plus cruciale pour ces livraisons lointaines, au cours desquelles les articles sont susceptibles d'être manipulés. La diminution drastique du taux d'erreur et le remplissage correct des conteneurs a aussi pour avantage de raccourcir la durée du processus de déclaration en douane, les marchandises n'étant plus arrêtées pour cause de produit non déclaré et expédié par erreur. ■

J. M.



L'usage de la technologie *RFID* permet d'optimiser les processus de livraison, en particulier pour les clients situés outre-mer.

L'usinage 2.0 : une solution logistique ?

Faire usiner en quelques clics des pièces en petites séries et à des tarifs acceptables : voilà le créneau porteur et le pari du site *Usineur.fr*, qui cible avant tout des TPE/PME confrontées aux grands enjeux que sont la diversité croissante

des références, la demande accrue de personnalisation et de fabrication sur-mesure ou encore la réalisation de prototypes à l'unité. Via son interface, la *start-up* créée en 2013 met en relation ces entreprises et les quelques 350 usineurs jusqu'ici référencés en France et en

Belgique. Le client peut transférer ses plans et obtenir rapidement différents devis pour faire son choix. Le site vient par ailleurs d'annoncer son lancement en Italie et en Grande-Bretagne. Poussoirs inox, tubes en aciers, disques, boîtiers : plusieurs milliers de pièces

ont déjà été usinées en passant par l'interface, et ce « entre 50 et 80 % moins cher qu'avec une entreprise classique », selon les mots de Stéphane Gomez, co-fondateur du site. Une bonne idée qui pourrait faire son chemin en appui d'opérations logistiques. ■

J. M.

ABONNEZ-VOUS À STRATÉGIES LOGISTIQUE

Décryptez tous les enjeux de la logistique dans l'entreprise !



Pour 2 ans

150 € TTC

au lieu de ~~200 € TTC~~

- 12 numéros
- les hors-séries numériques
- la newsletter hebdomadaire
- l'accès à l'espace abonné du site www.strategieslogistique.com
- le magazine en PDF dès sa parution

**25 %
d'économie**

**20 %
d'économie**

Pour 1 an

80 € TTC

au lieu de ~~100 € TTC~~

- 6 numéros
- les hors-séries numériques
- la newsletter hebdomadaire
- l'accès à l'espace abonné du site www.strategieslogistique.com
- le magazine en PDF dès sa parution

*Offre exceptionnelle
jusqu'au 31/12/2016*

BULLETIN D'ABONNEMENT

A remplir et à retourner accompagné de votre règlement à : Editions Presse Pilote - 24 allée des Verdiers - 95800 Courdimanche

OUI, je m'abonne à **Stratégies Logistique** pour :

- 2 ans au prix de **150 € TTC*** au lieu de ~~200 € TTC*~~
(12 numéros + les hors-séries numériques + la newsletter hebdomadaire
+ l'accès à l'espace abonné du site www.strategieslogistique.com
+ le magazine en PDF dès sa parution)
- 1 an au prix exceptionnel de **80 € TTC*** au lieu de ~~100 € TTC*~~
(6 numéros + les hors-séries numériques + la newsletter hebdomadaire
+ l'accès à l'espace abonné du site www.strategieslogistique.com
+ le magazine en PDF dès sa parution)

Règlement

- Je joins un chèque bancaire à l'ordre de **Stratégies Logistique**
 Je souhaite recevoir une facture acquittée
 Je réglerai à réception de facture.

* TVA : 2,10 %

Mes coordonnées : Personnelles Professionnelles

Société.....
Activité.....
 Mme Mlle M.
Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
Service.....
Adresse.....
Code Postal..... Ville.....
Tél..... Fax.....
Code Naf.....
e-mail.....
(Indispensable pour recevoir votre code d'accès personnel au site WEB)

Une logistique de la rechange optimisée

La pièce de rechange n'est pas traitée avec soin que dans le secteur automobile. Elle l'est partout où le SAV est un facteur-clé de compétitivité. Exemple avec Daikin France, qui gère un stock de plus de 3 000 références.

Depuis plus de 16 ans, la logistique des produits finis de Daikin France, spécialiste des systèmes de chauffage et de climatisation, est externalisée auprès du prestataire Rhenus Logistics, une collaboration qui vient d'être reconduite pour 5 années supplémentaires par suite d'un appel d'offres classique. Si la pièce détachée de rechange, qui est venue se greffer aux attributions de Rhenus il y a six ans, n'était pas le dossier le plus stratégique de cette remise en concurrence, son acheminement rapide dans le cadre du process Daikin de maintenance curative demeure pour la marque un élément-clé de la qualité de service et de la satisfaction client. De fait, la logistique des

pièces de Daikin France a connu un certain nombre d'améliorations ces dernières années. Sur proposition de Rhenus, le mode d'entrepôt a d'abord évolué : une grande partie des 16 000 pièces (lesquelles correspondent aux 3 330 références les plus demandées) sont désormais stockées par le prestataire en armoires à plateaux Kardex, ce qui a permis un gain de place et une préparation plus efficace pour les pièces de poids et de dimensions acceptables. Comme souvent dans le monde de la pièce détachée, ces références sont diversement sollicitées : sur le site Rhenus de Saint-Quentin-Fallavier, on trouvera donc 364 pièces de la référence Daikin la plus stockée contre une seule pièce de la moins stockée. Et comme souvent, toutes ces références ne forment que la partie émergée de l'iceberg : « le reste du catalogue, composé de pièces moins couramment utilisées, est stocké dans notre entrepôt européen, situé en Belgique », détaille Dominique Dovis, manager du service logistique de Daikin France. Cette proximité de la Belgique est un atout : quel que soit le type de pièce requise et l'entrepôt d'où elle provient, le client

français subissant une panne pourra être livré et dépanné à J+1. Les références de pièces stockées à l'échelle de la France représenteraient approximativement un quinzième du catalogue.

Un débat permanent sur le maintien ou non en stock

Dans ce contexte d'externalisation, « Daikin conserve ses prérogatives en ce qui concerne l'achat des produits, la décision sur la composition du stock de pièces de rechange ainsi que le transport de celles-ci jusqu'à l'entrepôt de Rhenus, qui gère le stockage et le transport à partir des ordres de commandes que nous leur faisons parvenir », explique le manager. Autrement dit, le prestataire intervient au niveau opérationnel : il traite actuellement 350 commandes (en moyenne 1,2 ligne) de pièces détachées chaque jour, un chiffre qui a beaucoup augmenté ces dernières années, tant du fait de la conjoncture des ventes que de l'expansion structurelle du parc d'appareils installés.

Tendance assez logique : « Dans le secteur de la climatisation, les pannes constatées surviennent généralement soit aussitôt après

la première mise en route, soit après plusieurs années d'exploitation ». Ce qui va se traduire dans les flux de pièces expédiées, avec en gros une moitié de pièces destinées à des appareils neufs, et une autre moitié à des appareils plus anciens.

Ces données ne simplifient pas la prévisibilité des sorties de pièces et imposent un débat permanent sur ce qui doit être maintenu ou non en stock, notamment en fonction du cycle de vie des gammes d'appareils. Mais la marque a des atouts et des repères solides. « Pour cette problématique de la pièce détachée, nous bénéficions de l'expérience de notre maison-mère japonaise : le marché japonais de la climatisation est en effet saturé, et la demande y est avant tout de renouvellement, ce qui explique que la partie service/maintenance/dépannage y ait pris une grande importance », conclut Dominique Dovis.

En dépit de toutes ces évolutions, Daikin France et Rhenus ne cessent d'explorer d'éventuelles pistes d'amélioration. Celles-ci vont par exemple concerner les choix d'emballage ou la gestion des retours de pièces. Le chantier de la rechange n'est bien sûr jamais terminé... ■

JULIEN MONCHANIN



© Rhenus Logistics

Quel que soit le type de pièce requise et l'entrepôt d'où elle provient, le client français subissant une panne pourra être livré et dépanné à J+1.

OPTIMISEZ votre CHAÎNE LOGISTIQUE



DU STOCKAGE AUTOMATISÉ À LA PRÉPARATION DE COMMANDES



Groupe Seb : un pionnier dans l'impression 3D

L'impression des pièces de rechange dans un contexte logistique est d'ores et déjà une réalité. La preuve avec le Groupe Seb, qui mène actuellement une prometteuse expérimentation, dont les bénéfices à court, moyen et long terme paraissent évidents.

Depuis son centre logistique de Faucogney-et-la-Mer, en Franche-Comté, le Groupe Seb pilote, sur 15 000 m², ses flux logistiques d'après-vente (préparation détail) et d'accessoires et consommables (au carton et à la palette, par exemple de sacs d'aspirateurs, poignées pour autocuiseurs, etc.). Le process inclut les approvisionnements, le stockage et l'expédition, et ceci pour l'ensemble des marques du groupe, qui interviennent sur le marché du petit équipement domestique : Seb, Moulinex, Tefal, Calor, Rowenta, Krups. De ce site

franc-comtois, 1 500 colis sont expédiés chaque jour dans 60 pays. Les flux de pièces de rechange concernent toutes les gammes de produits, qui sont dans une fourchette de prix allant de 35-40 à 1 500 euros. « *Nous sommes dans la logique de proposer des produits durables et réparables quels qu'ils soient, chers ou pas chers, commente Alain Pautrot, directeur de la satisfaction client et de l'après-vente du Groupe Seb. Nous nous engageons à rapidement fournir une pièce de rechange dans les 10 ans qui suivent l'achat d'un produit.* ».

Un projet étudié

La préparation s'effectue en manuel, avec du convoyage en bout de ligne pour l'étape d'emballage. Les destinataires sont les réparateurs, les entrepôts locaux du groupe et les consommateurs et utilisateurs finaux. Le réseau de réparateurs comprend 6 500 acteurs agréés dans le monde, dont 220 en France. « *Tous ne sont pas livrés en direct. Nous disposons dans certains pays de relais régionaux. Au Brésil, par exemple, nos 800 réparateurs sont livrés à partir de notre plate-forme logistique de Sao Paulo* », explique le dirigeant. Au total, c'est entre 400 et 500 points qui sont livrés en France depuis Faucogney, dans un délai allant de J+1 à J+3, en fonction du type de pièce et du degré d'urgence de la commande.

En mai dernier, le Groupe Seb a donné le coup d'envoi d'une expérience intéressante et commencé à imprimer sur sa plate-forme un stock de pièces 3D, à partir desquelles les premières réparations ont suivi dès



Alain Pautrot, directeur de la satisfaction client et de l'après-vente du Groupe Seb

« *L'acheminement de pièces en Turquie prend entre 2 et 4 semaines. Une impression sur place enlève aussitôt cette contrainte et permet d'éviter les taxes associées* ».

septembre. L'idée ? « *Nous avons sélectionné une quarantaine de références à forte rotation, mais représentatives des catégories de pièces susceptibles d'être imprimées, comme les engrenages, les carters*



Le site Seb de Faucogney, en Franche-Comté.

Groupe Seb : la logistique SAV en chiffres

15 000 m² de superficie pour l'entrepôt central.

1 500 colis expédiés chaque jour dans 60 pays.

5,7 millions de pièces stockées.



Deux types d'imprimantes sont actuellement testés par le groupe Seb.

ou les pignons. Nous avons choisi des références qui tournent beaucoup afin d'obtenir rapidement l'avis d'un grand nombre de consommateurs sur leur tenue dans le temps et leur fiabilité. D'autre part, nous testons deux technologies d'impression différentes et cherchons avec cette expérimentation à déterminer la plus pertinente ». Les clients sont évidemment informés du protocole de test, dans lequel sont aujourd'hui engagés une vingtaine de réparateurs. À terme, l'impression 3D concernera bien sûr ce profil de références à plus faible rotation qui remplit ordinairement les catalogues de pièces de rechange et garnit des stocks toujours difficiles à optimiser. Ainsi, sur les 40 000 références traitées par la plate-forme logistique du Groupe Seb, « plusieurs milliers ne sortent pas plus de dix fois par an et correspondent généralement à des produits déjà anciens ».

Vers une impression prestée

Cette étude et cette qualification des pièces "candidates" à l'impression 3D devrait durer jusqu'au milieu de l'année prochaine. C'est une analyse au long cours prenant beaucoup de paramètres en compte. Il faut ainsi, pour le moment, exclure les pièces jugées sensibles sur le plan de la sécurité (par exemple les susdites poignées d'autocouiseurs). Mais l'objectif est tout de même, dès 2017, d'étendre l'impression à un plus grand nombre de pièces, 2 500 environ, à commencer par les pièces hors stock déjà trop anciennes. Plus que de se borner à réduire directement et drastiquement son stock de 5,7 millions d'unités, il s'agit plus largement pour le Groupe Seb de raccourcir, sans risque de rupture, le cycle de vie des pièces. À moyen terme, l'impression 3D s'intégrera de deux façons au process logistique. Cela passera d'abord

par une impression décentralisée dans des entrepôts-relais du groupe (au Brésil ou à Hong-Kong, par exemple), mais aussi par le recours à des partenaires externes dont les machines pourraient être pilotées à distance : « Un partenaire spécialisé, en effet, investira régulièrement pour renouveler ses machines au gré des avancées technologiques ». Compte tenu du coût actuel de ces technologies, la décentralisation de l'impression n'ira pas jusqu'à être confiée directement aux réparateurs. Mais elle résoudra quantités de problèmes très concrets. Exemple : « L'acheminement de pièces en Turquie prend entre 2 et 4 semaines, essentiellement du fait de leur passage en douane. Une impression sur place enlève aussitôt cette contrainte et permet d'éviter les taxes associées », souligne Alain Pautrot.

L'expérience est d'autant plus remarquable qu'un nombre restreint d'acteurs sont aujourd'hui engagés dans cette voie de façon concrète : « nous avons beaucoup exploré le sujet par nos propres moyens car les exemples de démarches sont encore rares. Certains groupes industriels en ont déjà une, mais on trouve finalement plus de dispositifs de ce genre chez des réparateurs n'ayant plus accès à certaines pièces ». Et donc à plus petite échelle. Notons que l'impression 3D, au sein du Groupe Seb, ne concerne pas que la logistique : une réflexion est également menée au niveau de la production. Devant pareilles perspectives, il ne serait pas étonnant de voir ce genre de projet fleurir dans les mois à venir. ■

JULIEN MONCHANIN

Mesurer la "réparabilité"

Depuis quatre ans, le Groupe Seb mesure la "réparabilité économique et à long terme" de ses produits sortis d'usine, un indicateur suivi mensuellement par le comité exécutif de l'entreprise. 97 % des produits endommagés seraient aujourd'hui réparables. En 2016, 500 000 produits devraient être réparés, et cela rien qu'en France. Un tiers d'entre eux seront sous garantie, les deux autres au-delà des deux années d'utilisation. Par ailleurs, le groupe assure qu'aucune pièce nécessaire à la réparation d'un produit neuf ne dépasse 50 % de son prix. Il vient de lancer son label "10 ans réparable" : c'est le laps de temps pendant lequel le groupe entend offrir une solution de réparation en cas de dysfonctionnement des appareils. Cette politique du Groupe Seb, intimement liée à une démarche de développement durable au niveau corporate, a entraîné en 2015 un bond de 24 % du recours à la réparation. Enfin, les clients peuvent réparer eux-mêmes leurs produits en commandant les pièces via internet.

4 000 références.

6 500 réparateurs agréés dans le monde.

+ de 6 500 des pièces serviront à la réparation de produits dont la fabrication sera arrêtée.

Un pilotage global pour une logistique mondiale

Présent sur les cinq continents à travers ses différentes marques, le groupe Manitou s'est doté d'un réseau de distribution des pièces de rechange bien équilibré qu'il optimise au gré des évolutions de son portefeuille de clients. L'entreprise est aussi engagée dans l'ambitieux projet de déploiement d'un outil de *supplychain planning*.

Le groupe Manitou, qu'on a l'habitude d'évoquer dans ces colonnes pour ses gammes de chariots destinées à la manutention tout-terrain, c'est aussi une organisation logistique de la rechange particulièrement éclairante sur les pratiques en vigueur dans ce genre d'industrie. Car la pièce détachée, à l'image de ce qu'on constate dans le secteur automobile, est devenue un sujet-clé pour le groupe des Pays de la Loire : elle représente environ 15 % de ses revenus, qui se

sont montés en 2015 à près d'1,3 milliard d'euros. Et l'on peut véritablement parler à propos de Manitou d'une logistique multinationale de la rechange.

Maillage évolutif

Celle-ci repose d'abord sur deux entrepôts "centraux". Le premier est logiquement situé près du siège d'Ance-nis : ce "service parts center" assume une responsabilité mondiale pour les gammes de la marque Manitou, et régionale pour toutes les autres marques du groupe.

71 000 références de pièces y sont stockées sur les 250 000 que compte le catalogue, des pièces allant « *de la simple rondelle au vérin de télescope de 5 à 6 mètres de long* », selon les mots de Sylvain Jaguelin, responsable des opérations pièces de rechange basé à Ancenis. Le second centre est implanté à Belvidere, dans l'Illinois, avec une responsabilité mondiale pour les marques Gehl et Mustang, et régionale pour l'ensemble des marques du groupe Manitou (70 000 références pour un catalogue théorique de 160 000). Il faut noter qu'un troisième site important, en Italie, dispose d'une responsabilité mondiale pour les composants de gammes de chariots télescopiques rotatifs et/ou gros tonnage. Dans la hiérarchie viennent ensuite les entrepôts régionaux de Singapour, Moscou, d'Afrique du Sud, du Brésil et de Sidney, directement alimentés par les sites mondiaux. Ces "entrepôts-relais" abritent entre 3 000 et 8 000 références, les plus sollicitées dans la zone géographique qu'ils couvrent.



Sylvain Jaguelin, responsable des opérations pièces de rechange, Groupe Manitou
« 99,75 % des lignes urgentes sont aujourd'hui expédiées dans le temps imparti ».

Cette organisation a évidemment pour but « *d'amener la meilleure disponibilité possible des pièces au plus près du client, avec un objectif de compétitivité qui passe par une bonne gestion du stock, et donc par des outils adaptés aux volumes traités* ». Elle est de surcroît évolutive : le groupe Manitou œuvre actuellement à la création d'un hub régional à Singapour pour l'Asie et l'Australie,

Un groupe réorganisé

En 2014, le groupe Manitou s'est refondu en trois grandes divisions. Aux deux divisions produit, Material Handling and Access (matériel de manutention et nacelles) et Compact Equipment Products (véhicules compacts sur roues, sur chenilles et articulés, chariots télescopiques des marques Gehl et Mustang), s'ajoute une division Services et Solutions, dont les activités étaient auparavant plus disséminées dans l'entreprise. Cette dernière division a elle-même été structurée en *Business Units* (BU), parmi lesquelles on va retrouver l'après-vente, les nouveaux services (financement, contrats de garantie et de maintenance, machines connectées, gestion de flotte, LLD, etc.) et... une BU *spare parts*, à travers laquelle a dès lors pu se développer une approche globale et cohérente de gestion des pièces détachées.

Manitou en chiffres (2015)

- 1,287 milliard d'euros de chiffre d'affaires
- 74 % du chiffre d'affaires réalisé à l'international
- 15 % du chiffre d'affaires réalisé dans la pièce de rechange
- 3 214 collaborateurs
- 43 millions d'euros d'investissements

afin notamment d'accroître la disponibilité des pièces et de réduire les délais de livraison (à 48 heures maxi) sur ces marchés jugés dynamiques. Mais rien n'est figé : « nous pensons que ce nouveau schéma sera pertinent pour les cinq prochaines années, mais au-delà, il est difficile de garantir sa validité, qui dépend toujours de la proximité avec les clients, et ici de l'équilibre entre nos activités en Asie et en Australie ».

Comme souvent dans la pièce détachée, le processus logistique de distribution est scindé en deux flux, avec d'un côté la commande classique de réapprovisionnement, et de l'autre la commande urgente. En France, les commandes classiques sont expédiées le soir même et livrées avant le lendemain matin, 7 heures, tandis qu'ailleurs en Europe, « 90 % des commandes sont livrées avant le lendemain 13 heures ». Autrement dit, la livraison à J+1 est devenue un standard, ce qu'on vérifie au travers des engagements contractuels négociés avec des transporteurs de plus en plus soumis au régime des pénalités en cas de retard. Et en ce qui concerne les commandes imprévues, dans lesquelles le groupe Manitou va plutôt recourir aux expressistes qu'au transport programmé, « 99,75 % des lignes urgentes sont aujourd'hui expédiées dans le temps imparti, sachant que le degré d'urgence est déterminé par les concessions indépendantes avec lesquelles travaille le groupe ».

Déploiement logiciel

Pour accroître la performance globale de cette logistique

complexe, un autre chantier important est en cours chez Manitou : le déploiement progressif d'un outil de pilotage de la *supplychain* innovant, à savoir l'APS (*advanced planning system*) de l'éditeur Syncron, sur l'ensemble des plates-formes de l'entreprise dans le monde. Ce déploiement a commencé en France début 2015, puis s'est poursuivi cette année aux États-Unis (février), en Afrique du Sud (juin) et à Singapour (août). Début 2017 viendra le tour de l'Italie et de la Russie. Jusque-là, les entrepôts du groupe Manitou n'étaient pilotés que par des ERP différents d'un site à l'autre, au nombre de 7...

« Ces ERP ne pouvant assurer une gestion dynamique du portefeuille d'articles et du stock, nous avons souhaité ajouter une couche informatique supplémentaire au système d'information afin d'effectuer les calculs nécessaires et de transmettre des propositions de commandes. L'ambition du projet est d'apporter et de diffuser des bonnes pratiques au sein du groupe dans son ensemble, tout en décloisonnant les différents sites, en particulier français et américain », commente Sylvain Jaguelin. Le groupe a déjà un certain recul sur le déploiement mené en France, qui aurait entraîné, à taux de disponibilité équivalent (environ 95 %), une diminution des stocks de 8 à 9 %. S'il a fallu quelques mois de paramétrage (notamment pour affiner la gestion par familles d'articles) pour obtenir cette amélioration sans détériorer la disponibilité, « cela a permis d'acquérir une bonne connaissance de l'outil, bénéfique dans le



Le centre logistique pièces de rechange de Manitou à Ancenis.

cadre des déploiements ultérieurs, comme aux États-Unis où les effets positifs ont été obtenus plus rapidement ».

Nouveaux challenges

Forte de ce succès, l'entreprise projette de commencer dès 2017 à déployer la solution dans ses réseaux de concessions. Objectif : « aller capter la demande au plus près du client final ». L'outil opérera les calculs en lieu et place du concessionnaire et lui formulera directement des propositions afin de compléter son stock.

Doté d'un réseau mondial et d'un outil de pilotage unique, le groupe a néanmoins conscience d'avoir d'autres virages à négocier, tel celui de la maintenance prédictive, qui « d'ici à 5 ans deviendra un standard sur certains marchés, même si pour l'heure, les prévisions

s'appuient encore avant tout sur les ventes passées et l'analyse du cycle de vie des articles ». Sans surprise, le responsable concède que les machines seront de plus en plus connectées, et que « le fait de pouvoir les tracer permettra de mieux adapter la *supplychain* aux contraintes du marché ». Le digital est plus globalement un axe fort de la stratégie du groupe, qui recourt déjà à tous types d'outils informatiques, que ce soit pour évaluer ses parcs de machines ou pour piloter sa relation fournisseurs. Et puis à plus long terme, on ne s'interdit pas de songer à un avenir pas si lointain, quand l'impression 3D permettra la reproduction des pièces à faible rotation, qui composent souvent une part importante des catalogues... ■

JULIEN MONCHANIN

Conférence World Class Logistics

Comment positionner les bonnes pièces de rechange, au bon endroit et au bon moment dans le monde. C'est le thème de la conférence que proposent Sylvain Jaguelin, responsable des opérations pièces de rechange du groupe Manitou et Frank Wachowiak, responsable commercial de Syncron, dans le cadre de World Class Logistics. Objectif : découvrir comment Manitou a déployé avec succès une nouvelle approche logistique au service de ses clients, dans le cadre du projet de rationalisation et d'optimisation de sa gestion des pièces de rechange mené en 2015.

Autodistribution se veut plus réactif

Leader de la distribution indépendante de pièces détachées VL et PL en France, Autodistribution évolue sans cesse vers plus de réactivité. Rencontre avec Laurent Gontharet, son directeur *supplychain*.

Stratégies Logistique : Comment s'organise la logistique d'un groupe comme Autodistribution ? Quel est son degré de centralisation ?

Laurent Gautharet : La particularité de notre activité est qu'elle nécessite une logistique à la fois centralisée et décentralisée. Centralisée, d'abord, parce que celle-ci repose sur des entrepôts amont performants qui concentrent une grande partie des flux livrés par les fournisseurs et où nous stockons plusieurs centaines de milliers de références. Nous approvisionnons principalement nos magasins à partir de ces entrepôts nationaux, qui sont organisés par familles de produits et pour la plupart situés en

région parisienne : l'entrepôt Bremstar de Saint-Fargeau traite les pièces PL, l'entrepôt Logisteco de Moissy les pièces mécaniques VL, un autre site Seveso à Brie-Comte-Robert les produits dangereux (peinture...). À Gennevilliers, l'entrepôt ACR stocke des pièces de freinage, châssis, moteur et alternateurs/démarrateurs. À Lyon, nos entrepôts Cora gèrent pièces de carrosserie, projecteurs et pare-brises, des produits plus volumineux nécessitant un stockage et un transport spécifiques.

S.L. : Et localement ?

L.G. : Ensuite, notre logistique s'appuie à l'échelle locale sur plus de 450 magasins stockant, pour les plus importants, jusqu'à 30 000 référé-



L'entrepôt Logisteco de Moissy.

rences. Une hiérarchie des magasins en termes de capacité de stockage et d'organisation transport, permet à la fois de servir les clients au comptoir ou de les livrer. Dans les faits, un client peut être livré plus de 4 fois par jour et, selon son éloignement et les produits considérés, nous lui assurons une livraison en H+2 ou H+4, que rend notamment possible une vision du stock disponible en temps réel sur le web. Les pièces non stockées et disponibles dans nos entrepôts centraux, si elles sont commandées avant 18 heures, sont livrées le lendemain en sas avant l'ouverture des magasins. Il faut par ailleurs noter que nos entrepôts nationaux, qui gèrent à la fois le flux régulier de réapprovisionnement des stocks des magasins et celui,

plus urgent, des commandes de dépannage (pièces non stockées localement), peuvent également faire office d'entrepôts régionaux avec une promesse équivalente à celle de nos magasins.

S.L. : Comment déterminez-vous si une pièce de rechange sera stockée en amont ou en aval de votre réseau ?

L.G. : L'implantation du stock en magasin est décidée par les enseignes, à partir de recommandations formulées en central par une équipe d'experts, lesquels ont pour objectif de maximiser la disponibilité immédiate en H+2 et H+4. Les décisions sont surtout dictées par la logique commerciale et marketing. La *supplychain*, en étroite relation avec les achats et

Autodistribution en trois mots

Autodistribution, qui enregistre un chiffre d'affaires de plus d'un milliard d'euros, est le leader de la distribution indépendante de pièces détachées VL et PL en France. Le groupe compte 5 500 collaborateurs en France et 1 000 en Pologne. Au-delà de son propre réseau de distributeurs, le groupe anime un groupement de 57 distributeurs, ainsi que le premier réseau français de garages et carrosseries (2 000 entreprises) et encore environ 1 100 enseignes Autoprime. Le groupe Autodistribution, qui se distingue également par une ambitieuse politique de croissance externe, a annoncé en juin être entré en négociations en vue d'acquiescer son homologue belge Doyen Auto, présent en France et au Benelux, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 194 millions d'euros en 2015.



Laurent Gontharet, directeur supplychain d'Autodistribution
« Les principaux éléments structurants de notre activité demeurent la gestion d'une multiplicité de produits et la connaissance de leur cycle de vie ».

Portrait

Laurent Gontharet (ingénieur, ESIEE, Noisy-le-Grand) a d'abord exercé dans les années 1990 comme consultant en organisation industrielle et logistique chez PEA, puis a pris la direction logistique & approvisionnement de Brico Dépôt. Il a ensuite occupé plusieurs postes de directeur *supplychain* au sein des groupes Go Sport et Saint-Gobain (Building Distribution), et enfin dirigé les opérations d'Intermarché LEMI. Il est directeur *supplychain* d'Autodistribution depuis juillet 2014. Pendant son temps libre, il joue de la batterie, instrument qui comme la logistique impose de tenir la cadence !

les fournisseurs, identifie les opportunités de d'optimiser le service et le niveau de stock de l'entreprise, en centralisant l'ensemble des gammes et en particulier les très faibles rotations. Sachant que nous vendons plus d'un demi-million de références chaque année et que notre catalogue en comprend plusieurs millions, cette optimisation est un travail de tous les instants.

S.L. : Quel est l'impact de phénomènes comme l'essor du e-commerce ou l'intensification de la concurrence sur votre activité ? Engendrent-ils une pression supplémentaire sur les délais ?

L.G. : Ces phénomènes ont évidemment un impact sur l'activité, et les chantiers d'optimisation de la *supplychain* sont guidés par une logique d'aller toujours plus loin en termes de service, et de capacité à s'adapter. Nous avons conscience que les délais tendront encore à diminuer, comme dans certaines villes aux États-Unis, où des milliers de références sont aujourd'hui livrées en moins de 30 minutes. Nous cherchons naturellement à nous rapprocher petit à petit de ces standards. Nous travaillons par exemple sur nos entrepôts, aux moyens d'évoluer vers des "cut-off" plus tardifs pour la prise de commande avec livraison le lendemain. Nous aimerions amener cette heure limite jusqu'à 20 ou 21 heures.

S.L. : Quels sont vos principaux chantiers d'optimisation ?

L.G. : Notre principal projet en cours est la construction d'un entrepôt entièrement



Le futur entrepôt entièrement automatisé et robotisé de 36 000 m² à Réau, près de Moissy.

automatisé et robotisé de 36 000 m² à Réau, près de Moissy, justement destiné à remplacer le site Logisteco, actuellement saturé, employant 250 personnes sur 20 000 m², stockant 60 000 références de pièces pour VL et préparant quotidiennement 30 000 lignes de commandes. Le nouvel entrepôt permettra au minimum de doubler le nombre de références stockées et le nombre de lignes à préparer. L'installation incorpore des systèmes de type *shuttle* et *miniloop*.

Le bâtiment et les équipements viennent d'être livrés. Nous commencerons à y établir le stock en septembre pour un lancement de l'exploitation en janvier 2017. Cette nouvelle plate-forme nous permettra de décupler notre réactivité dans la gestion des commandes urgentes qui nous parviennent en fin de journée. Nous avons d'autres chantiers d'amélioration mais celui-ci est évidemment le plus important.

S.L. : Comment jugez-vous la maturité de la fonction supplychain dans le secteur

de la distribution des pièces de rechange ?

L.G. : Le métier se professionnalise. La pièce de rechange était l'un des derniers secteurs dans lesquels beaucoup de choses restaient à optimiser. Mais la filière se développe et rattrape progressivement son retard comme l'avait fait en son temps la GSB, mais aussi le négoce de matériaux électriques et du bâtiment. Il y a ceci dit beaucoup à faire dans le partage des approvisionnements, des prévisions avec les fournisseurs d'un côté, et dans la logistique du dernier kilomètre de l'autre. Les fournisseurs et nous distributeurs, pouvons encore accroître notre niveau de performance dans la gestion des gammes toujours plus larges, conséquence de l'augmentation du nombre de marques et de modèles de véhicules, et de leurs durées de vie. Cette multiplicité de références et la connaissance de leur cycle de vie demeurent les principaux éléments structurants de notre activité. ■

JULIEN MONCHANIN

Conférence World Class Logistics

Durant l'événement World Class Logistics, Laurent Gontharet proposera une conférence sur la pièce détachée automobile, "une *supplychain* en pleine mutation". Il reviendra notamment sur les investissements réalisés depuis plusieurs années par l'entreprise pour "réinventer" l'ensemble de sa *supplychain* et accroître la disponibilité immédiate de plus d'un demi-million de pièces détachées.

Un secteur toujours en mouvement

Transposition du modèle e-commerce à la logistique de la rechange, essor du marché de la pièce d'occasion, accroissement des catalogues, intensification de la concurrence et demain impression 3D : voilà autant de phénomènes auxquels doivent s'adapter les acteurs de la pièce détachée.



© Rhenus / Patrick Hilgert

Un prestataire logistique doit se distinguer par sa capacité à tenir un stock multi-références en se montrant compétitif sur les délais, à accompagner ses clients sur le web et dans un périmètre géographique souvent étendu.

Pour se faire une idée de l'évolution du contexte et des pratiques dans la distribution des pièces de rechange, c'est d'abord vers le secteur automobile qu'il faut se tourner.

Et les choses bougent, comme en témoigne Frédéric Pasqual, directeur général de Geodis pour le métier de la logistique contractuelle en France : « *L'activité pièces détachées n'est pas la plus conséquente parmi celles de l'activité logistique contractuelle de Geodis. Néanmoins, nous constatons une accélération des appels d'offre sur le sujet dans l'automobile. Cette accélération résulte de l'arrivée de nouveaux acteurs dans un contexte de diminution des marges et des prix* ». Le tout sur fond de progression du canal de distribution internet, marché qui aurait plus que doublé ces 5 dernières années, et de vieillissement du parc automobile, avec des véhicules âgés

en moyenne de 5 à 7 ans. Pour l'instant, les études tendent à montrer que les acheteurs de pièces en ligne sont généralement les plus motorisés, mais nul ne peut nier la démocratisation de ce canal, par lequel le consommateur bénéficierait de prix 40 à 60 % inférieurs à ceux pratiqués dans la distribution traditionnelle.

Un secteur-clé : la pièce auto

« *Le canal e-commerce connaît une croissance exponentielle et représente maintenant un mode d'achat à part entière. Tous les principaux acteurs de la filière se sont investis sur le sujet* », commente Frédéric Pasqual, lequel parle en connaissance de cause puisque Geodis opère la logistique du réseau Norauto depuis maintenant 18 ans, acheminant les pièces en France, en Italie et dans la péninsule ibérique à partir d'un entrepôt situé en

(suite du texte page 24)

La pièce détachée auto de rechange en chiffres :

12,88 Le marché français de la pièce de rechange hors main d'œuvre pesait 12,88 milliards d'euros en 2014, soit une baisse d'environ 1 %

53,4 % Les réseaux des constructeurs automobiles détiennent encore 53,42 % de ce marché.

7000 Dans l'UE à 15, on recense environ 3 000 fabricants et 7 000 distributeurs de pièces détachées, soit plus d'un million de salariés.

6,5 % Le e-commerce représentait 6,5 % du marché en 2014, où 15 % des automobilistes ont acheté des pièces auto sur internet, contre 7 % en 2010.



VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS SUPPLY CHAIN

RENCONTREZ VOTRE MARCHÉ !



Retail Chain

Les rendez-vous Experts
de la Supply Chain omnicanale.

25 avril 2017 - Paris

www.retail-chain.fr



Value Chain Software

Les rendez-vous Experts
de la Supply Chain digitale.

15 juin 2017 - Paris

www.logiciel-supply-chain.com



Value Chain Pharma

Les rendez-vous Experts
de la Supply Chain pharmaceutique.

28 juin 2017 - Paris

www.logistique-sante.com



Value Chain Parts

Les rendez-vous Experts de la Supply Chain
des pièces détachées.

22 novembre 2017 - Toulouse

www.value-chain-parts.com



World Class Logistics

Les rendez-vous Experts de la Supply Chain
France/Europe/Monde.

12 décembre 2017 - Paris

www.logistique-internationale.com



Logistiaa

Les rendez-vous Experts de la Supply Chain
agroalimentaire.

juin 2018 - Paris

www.logistique-agroalimentaire.com

VOS CONTACTS

Experts :

Camille Guittard

tél. 01 46 23 60 20

cguittard@premiumcontact.fr

Elise Thouzeau

tél. 01 46 23 60 10

ethouzeau@premiumcontact.fr

Visiteurs :

Margot François

tél. 01 46 23 60 03

mfrancois@premiumcontact.fr

UNE ORGANISATION

**PREMIUM
Contact**

group@premiumcontact.fr
www.premiumcontact.fr

1, rue Royale
212, Bureaux de la Colline - Bat.B
92213 ST-CLOUD Cedex - France
tél. +33 (0)1 46 23 60 00
fax +33 (0)1 46 23 60 29

région lyonnaise. Ce réseau européen du réparateur s'est fortement densifié ces dernières années : il se compose désormais de plus de 500 centres auto. Le cas est intéressant, puisqu'on y perçoit clairement l'effet de toutes les tendances ayant cours dans le secteur.

Cela fait plus de 5 ans que Norauto s'est lancé dans le e-commerce, dans le cadre de son partenariat avec Geodis. L'entreprise a donc déjà acquis une certaine expérience dans ce domaine. La logique multicanale est même déjà bien intégrée, avec la possibilité de retirer une pièce en magasin en moins de 2 heures ou de faire livrer sa commande sous 24h, soit dans un centre Norauto (*Click and Collect*), soit à domicile ou dans un point relais (*Click and Delivery*). Évidemment, le client peut aussi prendre rendez-vous, en ligne, pour faire monter la pièce en atelier. La part des ventes de Norauto via internet connaît ainsi une



Egbert Maagd, Rhenus Logistics France

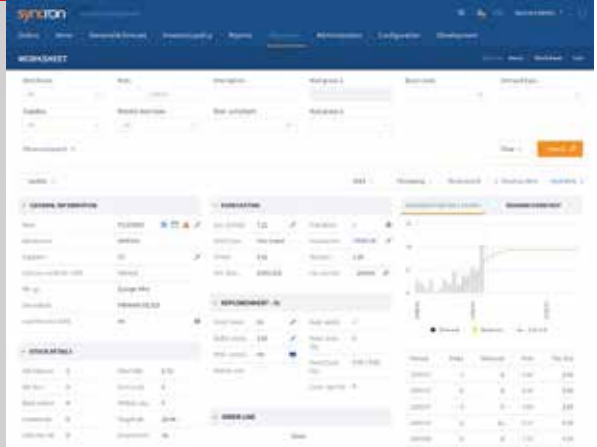
« Le champ des prestations proposées aux acteurs de la pièce détachée a tendance à s'élargir ».

Synchron débarque en France

Synchron, éditeur suédois de solutions SaaS de planification, de tarification et de gestion des pièces de rechange, enregistre depuis trois ans une croissance à deux chiffres et vient d'annoncer l'ouverture d'une implantation en France, à la fois pour mieux accompagner sa clientèle locale et pour répondre aux besoins d'un marché en plein développement, lequel ne se limite plus au seul univers automobile.

« Si la demande est historiquement forte dans l'automobile, elle émane aujourd'hui d'une multitude de secteurs, comme ceux de la construction et des outils et équipements, par exemple dans le monde de l'emballage », note Frank Wachowiak, responsable commercial de Synchron dans l'Hexagone.

Concurrent plus ou moins direct d'acteurs comme PTC ou JDA, Synchron met en avant la rapidité de déploiement de sa solution ainsi que son expérience dans la pièce détachée. « Dans ce domaine, et en particulier dans l'automobile, il n'y a pas de parfaite continuité dans les commandes. Il faut une parfaite connaissance du secteur pour des prévisions statistiques fiables en termes de stocks utiles au respect des engagements contractuels. Il faut pouvoir suivre en même temps le cycle de vie de la pièce et celui de l'appareil qui l'incorpore, afin d'anticiper la tendance naturelle à la baisse de la demande sur tel ou tel article », commente Antonio Mascolo, directeur avant-vente de Synchron pour la zone Europe du Sud. Synchron investit aujourd'hui 30 % de ses revenus en R&D. Ses solutions permettraient d'atteindre un ROI de 7 à 15 % sur l'optimisation des stocks/flux de pièces, et de 5 à 7 % sur le volet "price management".



Synchron investit aujourd'hui 30 % de ses revenus en R&D.

croissance à deux chiffres. Ce type de dispositif impliquant la mise en place de services web connectés au WMS du logisticien est déjà déployé par Geodis dans d'autres métiers du e-commerce : il trouve ici un nouveau champ d'application.

Mais la digitalisation n'est pas la seule préoccupation d'un acteur comme Norauto, confronté comme les autres à l'augmentation structurelle du nombre de références en catalogue. « Ces dix dernières années, le nombre de pièces référencées sur le marché a

progressé de 40 %. Elles peuvent être stockées sur la plate-forme dédiée, portées par les fournisseurs et traitées en cross-docking, ou encore livrées directement par le fournisseur », détaille Frédéric Pasqual. Tout ceci en tenant compte des pics d'activité saisonniers, sur un marché où la concurrence accrue fait déjà naturellement pression sur les prix et les délais. Toutes ces conditions nécessitent un process maîtrisé et un système d'information souple et performant. En résumé, un prestataire logistique investi d'un

important dossier pièces détachées doit se distinguer par sa capacité à tenir un stock multi-références en se montrant compétitif sur les délais, à accompagner ses clients sur le web et dans un périmètre géographique souvent étendu, ou encore à « gérer des ICPE spécifiques et des produits réglementés ».

Des nouvelles tendances

La question des délais, avec des livraisons 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 à J0

(suite du texte page 26)

UNE NOUVELLE IDYLLE...



Plusieurs des principaux leaders industriels mondiaux aiment et font déjà confiance à Synchron pour **optimiser la gestion de leurs pièces de rechange** : Atlas Copco, BAE Systems, Claas, Daimler, Deutsche Bahn, Electrolux, Hitachi HCM, JCB, Kubota, Manitou Group, Mazda, Scania ou encore Volvo CE sont quelques-unes de nos références qui nous ont choisi pour livrer la bonne pièce, au bon moment, au bon endroit, et au juste prix.

Pour plus d'informations, contactez-nous au 01 53 24 53 87
ou envoyez-nous un email : info.fr@synchron.com

synchron.com/fr

synchron

LOGISTIQUE
C-PARTS

ou J+1 qui deviennent la norme, n'est pas seulement plus aiguë du fait de l'essor du e-commerce.

« Nous traitons de plus en plus de matériel crucial dans ces dossiers pièces détachées. Par exemple, Daikin nous a toujours demandé une parfaite réactivité : les climatiseurs peuvent être installés dans des salles d'opérations où toute panne doit être gérée immédiatement », explique Egbert Maagd, président de Rhenus Logistics France, prestataire qui gère également des clients dans le high tech ou le secteur de la préparation de kits médicaux à haute valeur ajoutée (lire à ce sujet l'article en page 14).

Pour le dirigeant, « le champ des prestations proposées aux acteurs distribuant de la pièce de rechange a tendance à s'élargir. La gestion des retours devient de plus en plus une règle. Dans le cadre de certains contrats, notre rôle va s'étendre jusqu'à la réception de matériel défectueux, au premier diagnostic et même à de la réparation simple ».

Un constat valable pour la rechange et la logistique de distribution mais aussi pour la première monte et la logistique de production, avec par exemple des prestations de montage sortant du cœur de métier du client. Au final, « les prestations deviennent plus pointues et complexes tout en sortant davantage du strict cadre de la logistique ».

Et ce n'est pas tout : un certain nombre de nouveaux sujets sont déjà sur la table



Frédéric Pasqual,
Geodis Logistics

« Nous constatons une accélération des appels d'offre dans la pièce détachée automobile ».

pour les prestataires. Si nous revenons un peu dans l'automobile, il y a d'abord cette émergence notable d'un marché de la pièce d'occasion, poussé par les assureurs et l'environnement réglementaire, les constructeurs étant soumis à l'obligation de recycler 95 % d'un véhicule (voir encadré). Ce marché de la pièce de réemploi, s'il ne représenterait encore que 2 % de celui de la rechange, est vu comme un moyen de contrer la hausse annoncée des prix. C'est donc un nouveau flux à traiter pour les logisticiens.

Il y a ensuite la question, déjà maintes fois évoquée, de la prévision, liée évidemment à celle du raccourcissement des délais. De plus en plus d'outils existent pour améliorer la visibilité sur les sorties de stocks, notamment via un meilleur suivi des véhicules en circulation, véhicules de plus en plus connectés. Côté utilisateur, se généralisent les applications pour smartphone qui préviennent

l'automobiliste des changements et révisions à opérer sur sa voiture. Ou comment passer d'une réparation subie à un entretien planifié pour mieux maîtriser les flux.

Impression 3D : révolution en vue ?

Et à plus long terme, le marché de la rechange pourrait bien être plus profondément bouleversé par un autre phénomène : la démocratisation des moyens d'impression 3D. « Nous nous y préparons activement », confie Egbert Maagd. Si les imprimantes deviennent assez performantes, cela entraînera une diminution considérable des quantités de pièces stoc-

kées. Au Pays-Bas, une production de prothèses dentaires vient par exemple d'être relocalisée et fonctionne déjà sur ce mode ». Et si pour l'heure il est surtout question de pièces plastiques, le dirigeant rappelle que « l'impression de pièces métalliques est déjà techniquement possible ».

Bien sûr, l'impression à la demande de pièces auto de rechange n'est pas encore tout à fait d'actualité, autant que la demande sur ces sujets reste extrêmement limitée. Mais le fait que les prestataires soient en veille active sur le sujet montre qu'ils ne comptent pas rester à la traîne le moment venu... ■

JULIEN MONCHANIN

L'occasion entre au garage

À partir du 1^{er} janvier 2017, les garages devront proposer à leurs clients l'utilisation de pièces détachées d'occasion pour leurs réparations.

Le décret n°2016-703 du 30 mai 2016 fixe en effet les modalités et les conditions selon lesquelles les garagistes intervenant sur les voitures particulières et les camionnettes doivent mettre les consommateurs à même d'opter pour l'utilisation, pour certaines catégories de pièces de rechange, de pièces issues de l'économie circulaire, à la place de pièces neuves. Cette nouvelle obligation ne concerne cependant pas les réparations réalisées à titre gratuit, ou sous garanties contractuelles, les cas où les pièces d'occasion ne sont pas disponibles dans un délai compatible avec le délai d'immobilisation du véhicule et les cas où les pièces de rechange d'occasion sont susceptibles de présenter un risque important pour l'environnement, la santé publique ou la sécurité routière.

Sont ainsi visés les pièces de carrosserie amovibles, les pièces de garnissage intérieur et de la sellerie, les vitrages non collés, les pièces optiques, mécaniques ou électroniques, exceptées celles faisant partie des trains roulants, des éléments de la direction, des organes de freinage, des éléments de liaison au sol qui sont assemblés, soumis à usure mécanique et non démontables.

I. L.



CRÉATEUR DE SOLUTIONS LOGISTIQUES

SERVICES



E-COMMERCE



RETAIL



INDUSTRIE



TÉL. : 03 20 10 64 64
2 RUE DU CALVAIRE
59810 LESQUIN

WWW.LOG-S.EU





**Vous vouliez compacifier votre stock et vous avez
gagné 30 % de productivité**

Nous vous offrons non seulement une solution sur-mesure,
mais nous savons aussi exactement comment améliorer
votre efficacité et votre croissance.

Pour en savoir plus: www.viastore.com

