



World Class Logistics
PARIS

5 décembre 2018 – La Défense



LOGISTIQUE INTERNATIONALE : une croissance soutenue



@stratlog

strategieslogistique.com

VOTRE TERRAIN AVEC VUE SUR LE MONDE



© André Bocquet



Une situation unique dans le grand Ouest, en connexion avec 500 ports dans le monde. Une offre sur-mesure : terrains, plateformes, bâtiments de bureaux et d'entrepôts. Une disponibilité immédiate au cœur d'un tissu économique dynamique.

NANTES
SAINT-NAZAIRE
PORT

OUVRONS
DE NOUVEAUX
HORIZONS



LA RÉFÉRENCE POUR DÉCRYPTER LES ENJEUX DE LA LOGISTIQUE DANS L'ENTREPRISE

- > Dernières actualités du secteur
- > Reportages
- > Pilotages
- > Témoignages

DÉCRYPTER - INNOVER - ANTICIPER

NOS OFFRES D'ABONNEMENT

Je choisis l'abonnement 1 an

- 6 numéros
- 1 Hors-série + 1 supplément
- Newsletter Hebdomadaire

Je préfère l'abonnement 2 ans

- 12 numéros
- 2 Hors-série + 2 suppléments
- Newsletter Hebdomadaire

Je profite de l'abonnement 3 ans

- 18 numéros
- 3 Hors-série + 3 suppléments
- Newsletter Hebdomadaire

FRAIS DE PORT INCLUS !

à 119 € TTC

au lieu de ~~132 €~~

soit 116,55 € HT

à 212 € TTC

au lieu de ~~264 €~~

soit 207,64 € HT

à 292 € TTC

au lieu de ~~396 €~~

soit 285,99 € HT



MES COORDONNÉES

SOCIÉTÉ :

NOM :

PRÉNOM :

BÂTIMENT, RÉSIDENCE :

NUMÉRO ET NOM DE LA VOIE :

COMPLÉMENT D'ADRESSE :

CP : VILLE :

TÉLÉPHONE :

EMAIL :

N° TVA INTRACOMMUNAUTAIRE :

(Obligatoire pour l'Europe)

DATE :/...../.....

Je suis informé qu'avec mon abonnement, je recevrai, en lien avec mon activité professionnelle les informations utiles de Stratégies Logistique et de ses partenaires. Je peux à tout moment modifier mes données personnelles à cette adresse mail : strategieslogistique@ma-gestion-contact.fr / Une fois mon abonnement pris en compte, je recevrai par mail les dispositions de la Politique de confidentialité et de protection des données personnelles de Stratégies Logistique.

Signature pour acceptation

EDITIONS PRESSE PILOTE

24, allée des Verdiers
95800 Courdimanche, FRANCE

Tel : 09 612 644 58

Fax : 01 34 46 02 45

administration@strategieslogistique.com

MODE DE RÉGLEMENT :

Par chèque à l'ordre des Editions Presse Pilote

Par virement bancaire

Banque : Crédit Lyonnais
N° Compte: 30002 06235 0000073577A 40
IBAN: FR96 3000 2062 3500 0007 3577 A 40
SWIFT: CRLYFRPP
Vous recevrez une facture acquittée

À réception de facture :
Votre référence de commande :

.....

Conformément aux dispositions de la loi 78-17 du 6 janvier 1978 et du Règlement UE n°2016/679 du 27 avril 2016, vous disposez des droits d'accès à vos données à caractère personnel, à la rectification ou à l'effacement de celles-ci, du droit de limiter le traitement vous concernant, ou du droit de s'y opposer et du droit à la portabilité des données. Vous pouvez exercer ces droits par courrier à Editions Presse Pilote - 519 521 363 RCS Pontoise - N° TVA Intracommunautaire FR 14519521363 - Consultation sur simple demande par mail à strategieslogistique@ma-gestion-contact.fr des dispositions de la Politique de confidentialité et de protection des données personnelles de Stratégies Logistique.

SOMMAIRE

► DÉCOUVRIR

- 6 Destinations logistiques : Offre immobilière, encore un très bon cru
- 7 Défis de la supply chain : une supply-chain plus agile
- 8 Les pitches de la supply chain : innovation à l'honneur !
- 9 Focus Afrique : l'Afrique, un enjeu majeur



► PARTAGER-COMPRENDRE

- 10 Logistique internationale : croissance soutenue des échanges internationaux
- 12 Logistique internationale : Schneider Electric, une supply chain personnalisée, durable et connectée
- 15 Logistique internationale : VELUX, une logistique au service de la proximité client
- 18 Maritime : le pilotage du transport maritime surfe sur la vague digitale
- 24 Les systèmes de transport international : les nouvelles routes du commerce mondial



**STRATÉGIES
LOGISTIQUE**
PILOTER ■ L'ENTREPRISE ■ EN MOUVEMENT

- 24, allée des Verdiers – 95800 Courdimanche – Tel : 09 612 644 58 – www.strategieslogistique.com
- Editions Presse Pilote – Directeur de la publication : Gilles Solard
- Rédaction - Directeur éditorial : Luc Battais – Tél. : 06 19 99 27 45 – luc.battais@strategieslogistique.com
Ont participé à ce numéro : Vanessa Bernard et Erick Demangeon
- Réalisation : Hélène Fouquet - helenefouquet@icloud.com
- Publicité : Gilles Solard – Tel : 06 38 38 36 87 – gilles.solard@strategieslogistique.com
- Tarifs abonnements France (TVA 2,1 % incluse) : 1 an : 6 numéros + accès web : 119 euros TTC -

Étudiants/demandeurs d'emploi : 71 euros TTC sur justificatif. Étranger : 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

Offre immobilière : encore un très bon cru

Parce qu'il clôture l'année logistique en France, le World Class Logistics est l'occasion parfaite de découvrir les nouvelles implantations remarquables qui seront prochainement disponibles. Avant de les dévoiler, lors de l'événement, dressons le bilan immobilier 2018.

Si 2018 n'atteindra pas le record absolu de nombre de m² placés de 2017 (3,7 millions commercialisés), en revanche, l'année devrait rester solide et s'approcher des 3 millions de m² commercialisés d'ici la fin de l'année. Côté marché de l'investissement, maintenant, là encore les voyants restent au vert :

au premier semestre, le secteur logistique représentait déjà plus de 11 % des volumes engagés en immobilier d'entreprise en France. Sans surprise, la dorsale Lille-Paris-Lyon continue de capter 66 % de la demande placée. Et à elle seule, l'Île-de-France, représente de l'ordre de 25 % des surfaces mises en commercialisation.

Le dynamisme se poursuit

Essor du commerce en ligne oblige, avec un chiffre d'affaires qui a doublé en cinq ans, les promoteurs français s'adaptent en montrant une appétence de plus en plus forte vis-à-vis des biens logistiques. Des biens qui doivent aussi correspondre aux nouvelles pratiques de consommation,

et de fait offrir des surfaces suffisamment importantes pour capter tous les flux et tenir des délais de livraison qui se veulent de plus en plus courts... Ainsi, en 2017, les nouvelles implantations des e-commerçants ont représenté 15 % des m² commercialisés sur le marché hexagonal.

Ils viennent nous parler de leurs projets !

Alors comment les plus grands promoteurs logistiques répondent-ils à la demande ? Quels sont les projets qu'ils ont l'intention de développer dans les mois et les années à venir en soutien aux nouvelles tendances ? Pour en parler, cinq speakers seront présents lors du WCL : EOL qui annonce plus de 10 millions de m² en cours de commercialisation, P3 Logistics, qui depuis son arrivée en France en 2007 affiche déjà 1 million de m² de contrats signés, Prologis, à la tête de 70 millions de m². Mais aussi, Arthur Loyd, 1,5 millions de m² commercialisés par an et JMG Partners, 300 000 m² en cours de développement en moins de 2 ans... ■



Une légende à venir

JMG Partners : les zones « tendues » en ligne de mire

Ce n'est pas une mais plusieurs opérations que présentera JMG Partners. « Nous avons actuellement plusieurs projets d'implantations en cours de développement et réservons d'ailleurs à l'auditoire quelques surprises en termes de situations et de solutions », explique Frédéric Cavan, directeur du développement. Le mystère est levé sur quelques

points toutefois : « Elles présenteront des surfaces entre 20 000 et 70 000 m² afin de répondre aux besoins de maillage de nos clients. Et sur la dizaine de programmes que nous allons faire sortir de terre, cinq au moins vont concerner la dorsale Paris-Lyon-Toulouse. » Soit 200 000 m² prévus en zones tendues...

Une supply-chain plus agile

Pour répondre aux nombreux défis qu'elle a à relever, la supply chain devient de plus en plus agile. Retour sur les pourvoyeurs de solutions qui, aux côtés de leurs clients, révolutionnent son organisation.

Digitaliser le transport routier

Comment optimiser les livraisons d'une flotte de camions afin d'assurer un pilotage plus fin de la performance au chargement et un meilleur service client ? La question que se posait Siniat, filiale du groupe mondial Etex, spécialisé dans les matériaux de construction a trouvé une réponse grâce à la solution Shippeo préconisée par Proconseil. L'outil web et mobile qui se présente telle une plateforme de visibilité globale de la supply chain, fournit des informations en temps réel sur l'ensemble des flux routiers et assure un calcul d'horaire estimé d'arrivée tout en alertant sur les retards potentiels. Le go live du pilote a été couronné de succès avec à la clé, des résultats prometteurs grâce à un gain de productivité constaté.

Apporter de la business intelligence

C'est aux côtés de Faurecia, qu'Easy4Pro a été développé et affiné pour répondre aux enjeux de réactivité et de productivité de l'équipementier mais aussi lui assurer une vision globale de sa gestion & management des transports urgents. « Grâce à des process simples et transparents bienvenus sur un marché jusque-là segmenté et opaque, Easy-



4Pro transforme le transport à la demande », explique Diego Cerutti, son managing director. La solution, en effet, ne se contente pas de simplifier la prise de commande, elle fournit également de la business intelligence en intégrant à son système les données et analyses inhérentes au secteur. Elle s'impose dès lors tel un outil de benchmark permettant aux entreprises d'optimiser leur stratégie logistique.

Intégrer la multimodalité à la visibilité logistique

A l'origine destinée à servir le transport ferroviaire, la solution d'optimisation et de tracking en temps réel Everysens s'oriente désormais vers une approche multimodale. Cela grâce à sa collaboration avec Egiom, qui a d'abord testé la solution de la start-up sur une partie de ses wagons avant de souhaiter l'éprouver

également sur ses barges pour une visibilité logistique complète et un suivi sur une seule et même plateforme. Le pilote ayant été validé, en 2019 ce sont les 300 wagons Egiom qui seront équipés ainsi que 19 barges de son parc. Si le défi de l'interopérabilité entre capteurs a été le premier défi Everysens, la multimodalité est le second : relevé grâce au cimentier.

Démocratiser l'automatisation dans les entrepôts

A l'heure où la robotique apparaît comme une solution efficace pour gagner en productivité et en surfaces de stockage, reste que la question de l'investissement peut demeurer un frein. Avec sa solution abordable, Scallog vient à bout de cet écueil en se proposant de « démocratiser l'automatisation », explique Pierre-Yves Minarro, son directeur général adjoint.

Ici, aucune structure nécessaire au sol mais des robots mobiles, des stations de préparation ergonomiques et des étagères de stockage ajustables. Si la start-up a connu ses premiers succès avec BSL (pour ses clients L'Oréal et Gémo), elle en est aujourd'hui à 30 installations. Une première pour une solution d'automatisation !

Révolutionner le TMS grâce au digital !

Onéreuses, et souvent lourdes à mettre en oeuvre, les solutions TMS traditionnelles ne semblent convaincre ou satisfaire que partiellement. C'est en partant de ce constat que Romain Codron, co-fondateur et Responsable Innovation de Shiptify a eu l'idée de développer une plateforme « neutre et indépendante », pour aider expéditeurs et transporteurs à collaborer, le tout sans aucun investissement informatique. Une solution de visibilité des flux globale qui a déjà convaincu Somfy et sa communauté d'utilisateurs, soit 500 personnes dans 23 pays du monde. Fort de ses premiers succès auprès de la start-up, le Groupe savoyard a décidé d'intégrer désormais ses fournisseurs à ce réseau collaboratif résolument flexible et adaptable ! ■

Innovation à l'honneur !

5 minutes top chrono pour présenter une solution innovante qui participe à révolutionner l'offre logistique de demain : voilà le défi de nos jeunes startupper. A vos marques, prêts, partez !

Fleeters : le « réseau social » des acteurs du transport

En mettant en relation les prestataires de livraisons et les gestionnaires de flottes sur un même réseau, Fleeters facilite l'organisation du service en milieu urbain. Une solution qui « agrège les différents acteurs du transport, et grâce à laquelle chaque utilisateur peut inviter ses partenaires à rejoindre la communauté », explique Arnaud Marlois, fondateur de l'entreprise. Une nouvelle expérience au service de l'excellence opérationnelle et qui permet aussi de déployer son activité sur plusieurs villes en seulement quelques clics.

Delaplace.pro : la marketplace du stockage entre professionnels

Mieux optimiser les ressources disponibles grâce à une plateforme référençant les entrepôts proposant des surfaces non utilisées avec ou sans prestations logistiques, voilà l'idée de la Start Up, filiale d'Engie Inéo. « Notre engagement, c'est de soumettre au moins trois offres partenaires à l'utilisateur sous 72 heures maximum », commente Pierre-Arnaud Catimel, Responsable Business Development. Un service à forte valeur ajoutée qui se déploie au niveau national et promet de rationaliser les

20 millions de m² d'entrepôts sous-exploités...

Wakeo : l'algorithmie prédictive

Le software développé par Wakeo et qui se connecte aux systèmes TMS existants associe deux aspects fondamentaux : « Grâce à la data science et aux données satellites, l'outil vient agréger les données des opérateurs de transport (aérien, routier ou maritime), qui sont consolidées et fiabilisées, mais enrichit aussi la base avec des datas externes (relatives à la sécurité, par exemple) », explique Julien Cote co-fondateur de la solution. Ce sont alors des algorithmes prédictifs de pointe qui se mettent en marche afin d'objectiver la performance. Résultat : une traçabilité optimum des flux. Mieux : une supply chain qui peut être anticipée !

Yuso Fleet : l'appli du dernier kilomètre

Comment optimiser les coûts et la logistique du dernier kilomètre face à des flux urbains en plein essor et dont on sait qu'ils vont encore s'accélérer avec le développement de la livraison à domicile ? Yuso résout l'équation grâce à sa solution digitale de dispatch automatisée proposée en marque blanche. Un outil qui « permet de mieux organiser sa

flotte et ses livraisons grâce à une mutualisation des flux », précise Julien Ranquere, Delivery Project Manager. Une technologie innovante qui profite d'ailleurs du soutien du groupe Renault-Nissan.

BuyCo : le transport maritime 2.0

En nécessitant parfois jusqu'à 200 mails pour la mettre en place, l'organisation des transports maritimes mondiaux relève de process complexes. Avec sa solution, par ailleurs unique en son genre, BuyCo se propose de digitaliser, centraliser et simplifier les informations et procédures inhérentes au secteur. Présente dans 30 pays, la plateforme collaborative a déjà référencé les transitaires et s'attaque maintenant aux importateurs et exportateurs.

TransChain : la 1^{ère} Blockchain B2B sans crypto-monnaie

Mutualisation des données, traçabilité, sécurité et optimisation des coûts... : on ne compte plus les opportunités permises par la Blockchain. Dans ce schéma, TransChain a développé une solution dédiée aux logisticiens. La technologie est accessible à tous puisque compatible avec les systèmes déjà en place, dans un cadre de confiance



Julien Ranquere, Delivery Project Manager Yuso.



Julien Cote, co-fondateur de la société de Wakeo.



Pierre-Arnaud Catimel, Responsable Business Development Delaplace.pro.

digitale et non spéculative puisqu'elle fonctionne sans crypto-monnaie. Transchain, est ainsi la première interface blockchain publique dédiée aux professionnels, pour une transparence optimale. ■

L'Afrique : un enjeu majeur

Le point avec Philippe Dieudonné, président d'HUMANUM EXECUTIVE qui animera le débat Afrique lors du WCL.

Pourquoi le focus Afrique représente-t-il un temps fort du World Class Logistics ?

L'enjeu de ce débat est fondamental puisqu'il va traiter d'une problématique centrale : la croissance économique de l'Afrique au travers du prisme de l'innovation et de la logistique. Nous n'oublions pas que dans 30 ans, un terrien sur quatre sera Africain ! Il est donc urgent de réinterroger nos relations avec ce continent sur lequel la France est – hélas – moins présente que par le passé. Et c'est bien dommage alors même que nous avons tant de points communs, notamment avec les pays francophones et que nos entreprises ont tellement d'atouts à faire valoir.

Encore faut-il que nos entreprises s'emparent du sujet...

Bien sûr, c'est aux entreprises françaises de s'adapter et d'être agiles en apprenant à fonctionner avec l'Afrique, dans une démarche de co-construction et de partenariats. Nous avons trop souvent encore une image datée du continent qui est pourtant aujourd'hui porteur d'innovations, avec une jeunesse qui a une appétence forte à l'égard du digital. L'Afrique, on devrait d'ailleurs parler « des Afriques », terre de contrastes étonnants, devient par exemple, un vivier de compétences incroyable dans les domaines du numérique et

du codage. Comme avec le projet 10 000 codeurs qui vise à faire du continent africain le premier fournisseur de développeurs au monde, en profitant du « dividende démographique » (2 milliards d'habitants en 2050). Certes, l'instabilité réglementaire des Etats est souvent source de difficultés : il faut néanmoins les surmonter, tant il existe d'opportunités.

En quoi la logistique représente-t-elle un point clé sur ce vaste marché dynamique ?

La logistique est par essence, le secteur qui permet et va permettre la diffusion des moyens de vie auprès des populations, même les plus éloignées



Philippe Dieudonné,
président d'HUMANUM EXECUTIVE.

des zones urbaines. Dans ce cadre, toute la chaîne logistique est centrale. Gardons en tête, qu'en Afrique, les pratiques de consommation évoluent très rapidement, portées notamment par l'appétence des diasporas qui reviennent s'installer au pays, poussant les grandes zones économiques à s'organiser. Qui aurait pu parier il y a cinq ans que l'Afrique pourrait être à la pointe des livraisons par drone ? (NDLR : au Rwanda, la start-up Zipline a mis en place un système de livraison par drones de poches de sang pour ravitailler les hôpitaux isolés). L'enjeu est bien de saisir notre chance : l'Afrique n'a pas besoin de la France, en revanche, la France a tout intérêt à participer au grand élan africain ! ■

Ces entreprises à la conquête de l'African dream

Autour de la table pour débattre du sujet africain, Alain Taieb, président du Groupe Mobilitas, ainsi que deux jeunes startups : Maxime Boadji de Yellow Relay et Olivier Mercuriot de Keyops Tech.

D'un côté, deux jeunes pousses qui ont bien l'intention de gagner leurs galons sur le en Afrique, et de l'autre un « géant » qui a lui déjà conquis les 54 pays du continent. Mobilitas, déménageur d'origine et qui a pris le virage du stockage et de la numérisation de données, réalise même 40% de son chiffre d'affaires en Afrique. Et avec sa nouvelle activité, il compte le doubler d'ici à 10 ans.

Le numérique comme levier

Avec ses sauts technologiques, l'Afrique en effet offre un contexte propice à l'émergence de nouveaux acteurs à l'instar de Maxime Boadji qui a

fondé Yellow Relay pour faciliter et sécuriser la livraison de colis entre la France et l'Afrique où sa solution concerne déjà 33 pays ! « Notre plateforme numérique centralise l'ensemble des transporteurs fiables et agrège aussi les différents points relais disponibles », explique le jeune entrepreneur grâce auquel 9 000 paquets ont déjà été trackés. Dans la même mouvance, Olivier Mercuriot a lui créé Keyops Tech, une solution de disruption du marché du colis en Afrique, répondant à un mode opératoire breveté et qui compte accompagner l'Afrique dans l'un de ses plus gros challenges logistiques : « La livraison et l'expédition partout ! »

Croissance soutenue des

Sur les mers comme dans les airs, le transport de marchandises est appelé à augmenter de 3,8 à plus de 4 % par an au cours des prochaines années. En Europe où la route domine, le défi est capacitaire.

En octobre, la CNUCED et le Forum International des Transports (FIT) de l'OCDE ont livré leurs analyses annuelles sur l'évolution du transport maritime mondial. Un secteur en expansion puisque selon la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, le tonnage transporté sur les mers du monde a augmenté de 4 % en 2017. Cette année, une croissance similaire est prévue et le taux moyen de progression annuel serait de 3,8 % jusqu'en 2023. Si tous les segments ont bénéficié de l'augmentation des trafics maritimes l'an passé, le segment des conteneurs se situe dans la fourchette haute (4,5 à 5 % selon les sources) marqué par la poursuite de sa consolidation par fusions, acquisitions et la restructuration d'alliances. Au total, 752 M EVP ont été traités par les ports mondiaux en 2017. Sur ce volume, les 135 ports « millionnaires » en nombre de boîtes manutentionnées consolident 84 % du trafic conteneurisé mondial selon le consultant néerlandais Dynamar. Avec plus de 40 M EVP, Shanghai arrive en pole position devant Singapour et Shenzhen. Dans le top 10, les 8 premières

places sont ainsi occupées par des ports asiatiques suivis de Los Angeles-Long Beach (16,9 M EVP) et Dubaï (15,4 M EVP). En Europe, Rotterdam (13,7 M EVP) se classe au 12^e rang mondial et Anvers (10,4 M EVP) au 14^e. Avec une croissance de 14 % en 2017, Le Havre (2,9 M EVP) gagne 6 places et arrive en 56^e position tandis que Marseille-Fos (1,4 M EVP) se hisse au 107^e rang mondial, soit 2 places de mieux qu'en 2016.

Progression de plus de 4 % par an

En ligne avec les prévisions de l'Association du Transport Aérien International (IATA), le fret aérien a progressé de 4,7 % au premier semestre 2018. Comparé aux 9 % en 2017, « ce ralentissement a plusieurs sources dont la stabilisation de l'offre maritime conteneurisée après sa refonte au printemps 2017 qui avait provoqué des transferts de flux vers l'aérien », analyse Laurent Bernet, président du Syndicat des Compagnies Aériennes de Fret en France (SYCAFF). S'ajoutent selon IATA « l'achèvement du cycle de reconstitution des stocks qui exige des livraisons rapides, un allègement généralisé des carnets de

commandes et un allongement des délais de livraison en Asie et en Europe ». Pour 2018 et jusqu'en 2022, IATA table sur une croissance de la demande de l'ordre de 4 % par an avec un rapport soutes/freighter qui se stabiliserait entre 70 à 80 % pour les premières et de 20 à 30 % pour les seconds. Au-delà, d'ici 2038, les projections de Boeing sur le marché du fret aérien tablent sur une croissance de 4,2 % par an.

Enjeu capacitaire

A l'échelle de l'Europe où la route domine, les modalités du Brexit à finaliser prévoient le maintien de la libre circulation des marchandises jusqu'à fin 2020. L'enjeu porte en revanche sur les capacités marquées par une pénurie de conducteurs dans tous les pays européens. Face à ce défi, les nouvelles technologies autour des data devraient permettre aux chargeurs d'optimiser davantage leurs flux avec pour effet de contenir la demande. Telle est l'une des solutions mise en œuvre chez Schneider Electric et Groupe Velux, deux témoignages présentés dans ce dossier. ■

ERICK DEMANGEON



échanges internationaux

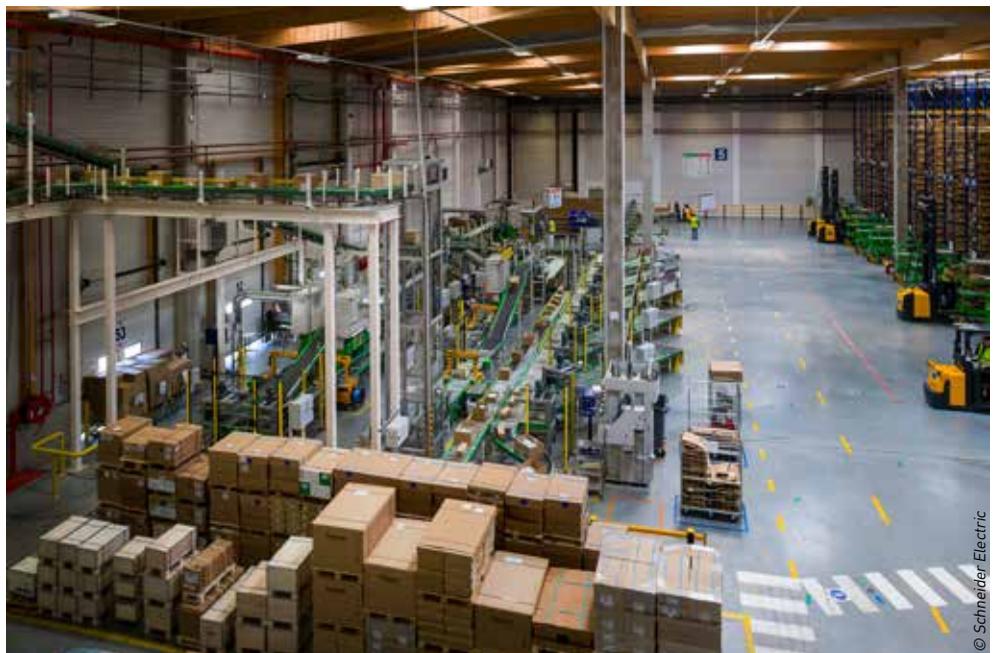


► **Schneider Electric**

Une supply chain personnalisée, durable et connectée

Reconnue au plan international pour sa performance et son agilité, la supply chain de Schneider Electric s'adapte à ses différents canaux de vente quel que soit le pays. Cette souplesse s'appuie sur des outils de pilotage et d'analyses numériques ainsi que sur une tour de contrôle optimisant ses flux.

Pour la 4^e année consécutive, Schneider Electric figure parmi les 10 meilleures supply chain européennes selon Gartner. En septembre 2018, le leader de la transformation numérique dans la gestion de l'énergie et les automatismes a même gagné 2 places pour se hisser à la 5^e position. Plus tôt dans l'année, en mai, le groupe avait déjà été distingué en se classant au 12^e rang dans le Top 25 des meilleures supply chain mondiales du cabinet de recherche et conseil. A l'époque, il avait



Préparation mécanisée sur la plateforme logistique de Schneider Electric à Guichainville près d'Evreux.



© Schneider Electric

Imanol Rego, directeur Logistique Global Supply Chain Europe de Schneider Electric.

gagné 5 places sur la base de plusieurs indicateurs tels que croissance du chiffre d'affaires, rentabilité des actifs ou rotation des stocks. « Ces classements reconnaissent notre transformation numérique dans le cadre de notre supply chain 4.0 personnalisée, durable et connectée », déclare Imanol Rego.

« Nous nous efforçons de mettre en place une chaîne logistique entièrement numérisée et temps réel afin d'améliorer notre efficacité et renforcer la satisfaction client. Entreprise socialement responsable, nous nous sommes fixés aussi pour objectif de traduire dans notre chaîne d'approvisionnement nos

ambitions en matière de développement durable » souligne le directeur Logistique Global Supply Chain Europe de Schneider Electric.

Création partagée de valeur

Appliquée à 260 000 références d'une très grande hétérogénéité en termes

Plateforme EcoStruxure

Leader dans la gestion électrique moyenne et basse tension ainsi que dans l'énergie sécurisée, Schneider Electric fournit des solutions intégrées qui associent gestion de l'énergie, automatismes et logiciels à destination des marchés résidentiel, tertiaire et industriel. Sur l'ensemble de sa chaîne d'approvisionnement, le groupe déploie actuellement sa plateforme de pilotage et de gestion baptisée EcoStruxure. Laquelle gère l'alimentation énergétique, informatique, réseau ainsi que les machines et installations dans ses usines, centres de distribution et bâtiments. Visant à optimiser l'efficacité et à apporter une meilleure visibilité, cette inter-connexion de l'ensemble des maillons de sa supply chain permet d'analyser leur performance, dont énergétique, et d'être informée dans les meilleurs délais en cas d'éventuelles anomalies, besoins de maintenance voire de cyberattaque.

gnies électriques. Avec des taux variables selon les pays, en Europe, 75 % de ses produits sont commercialisés via des négociants et distributeurs.

Saluée par Gartner, cette stratégie s'appuie sur une « *synchronisation et une planification de notre supply chain de bout en bout depuis le besoin et la commande client jusqu'à la fabrication et la livraison* ». A ce titre, les « accélérateurs numériques » du groupe englobent le sourcing fournisseurs autour des prévisions, commandes et facturation automatisées ainsi que le déploiement de la plateforme de pilotage et de gestion baptisée EcoStruxure dans ses usines, centres de distribution et bâtiments (*Encadré ci-dessous*). « *Cet écosystème nous permet de collaborer avec une*

large communauté de partenaires, clients et fournisseurs, d'optimiser la visibilité et la traçabilité de bout en bout de notre supply chain pour être en capacité de réagir mais aussi être plus prédictif ».

370 000 m² de surfaces d'entreposage

L'Europe regroupe 64 des 207 usines mondiales de Schneider Electric et 23 de ses centres de distribution sur 98 exploités dans le monde. « *Fruit de notre histoire, ce maillage répond aussi à notre*



Déplacement automatisé des palettes préparées sur la plateforme logistique de Schneider Electric à Guichainville près d'Evreux.

de poids, dimensions et valeurs, cette démarche d'amélioration continue a d'ores et déjà abouti à segmenter les services de l'industriel par filières et marchés locaux. « *Avec des attentes spécifiques, nos clients et circuits de distribution sont très diversifiés et ne peuvent être traités de façon uniforme.*

Notre supply chain est donc configurée pour faire du sur-mesure ». Sur ses marchés tertiaire et résidentiel, les canaux de vente de Schneider Electric rassemblent en effet des distributeurs ou négociants électriques et informatiques, la grande distribution, des installateurs de toute taille ou des compa-



Robot collaboratif en soutien des préparations de commandes de Schneider Electric.

Schneider Electric dans le monde et en Europe

- Chiffre d'affaires 2017 : 24,7 Mds€ (+ 3,2 %)
- 207 usines dans 44 pays dont 64 dans 25 pays européens
- 98 centres de distribution dont 23 en Europe plus Russie et zone CEI
- Présence dans 100 pays
- 142 000 collaborateurs dont 86 000 engagés dans la supply chain
- 260 000 références
- 150 000 lignes de commandes par jour dont 50 % en Europe

LOGISTIQUE INTERNATIONALE

souci de proximité client et donc à un arbitrage coût/efficacité pour maximiser notre service. Sur ce principe, l'essentiel de notre production européenne est destinée aux marchés européens». En l'espace de 4 ans, la surface logistique européenne du groupe est ainsi passée de 430 000 à 370 000 m² autour d'un hub international de 43 000 m² à Guichainville près d'Evreux, d'entrepôts interrégionaux et régionaux. De la Russie à la zone CEI en passant par l'Europe, leur zone de chalandise couvre 73 pays et leur gestion internalisée ou externalisée est assurée au moyen de WMS différents. Si tous les sites sont équipés de systèmes de convoyage, leur mécanisation et automatisation varient là encore selon les pays et les volumes d'articles traités autour, notamment, de systèmes AGV, good-to-man et robots collaboratifs (cobots). « Ces technologies visent à améliorer les conditions de travail de nos équipes et la qualité de service, dans les opérations de préparation de commandes en particulier ».

Outils « Big data »

Chaque jour, plus d'un millier de trajets routiers en camions complets en majorité assurent des navettes interusines, l'approvisionnement des entrepôts européens et le tiers des livraisons clients réalisées en direct. « Ces flux sont pilotés au moyen d'une « control tower » basée à Evreux dans l'Eure et hébergée chez un pres-

tataire. Ce hub adossé à des outils de traçabilité interfacés avec nos transporteurs a pour objectif de planifier ainsi que d'optimiser la totalité des flux, aériens et maritimes inclus », précise Imanol Rego. Appelées à s'étendre très prochainement à la distribution aval « pour avoir une vision globale de notre chaîne d'approvisionnement », les données collectées et traitées par cette tour de contrôle alimentent des systèmes de business intelligence et de Data Management, Intégration, Model et Analytics. « Ces outils servent à avoir une



Plateforme logistique internationale de Schneider Electric à Guichainville près d'Evreux.

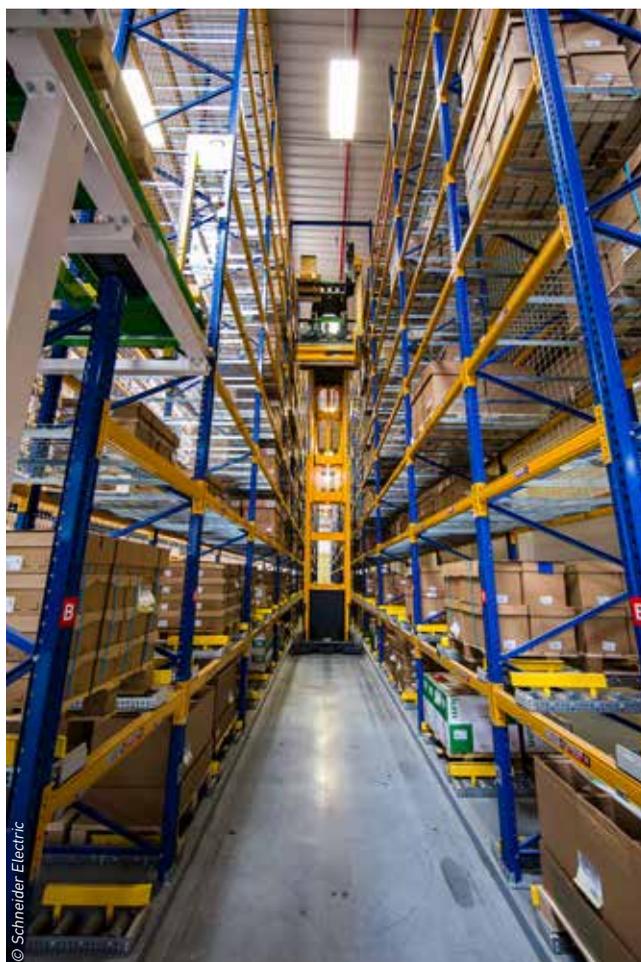
connaissance pointue de nos leviers de performance, à affiner nos prévisions, le management et le contrôle de nos flux. Ils sont égale-

ment utilisés pour modéliser de façon optimisée notre réseau logistique ».

Levier sur les émissions de CO₂

Sur bases logistiques ou points de vente selon les pays et clients, les livraisons au départ des entrepôts sont réalisées en majorité en lots partiels et messagerie sous 24/48 h dès réception de la commande ; les clients disposant d'une traçabilité tout au long du processus. « Une fois intégrées à notre « control tower », les données de ces transports aval alimenteront également nos outils de business intelligence et de traitements des data. La visibilité sur l'ensemble de nos flux à partir de remontées en temps réel nous permettra d'engager de nouvelles optimisations et de gérer notre chaîne logistique de façon plus réactive et prédictive ». Etendu aux émissions de CO₂ de ses transports, ce pilotage opérationnel participe aussi à la démarche de réduction de l'empreinte carbone du groupe Schneider Electric. ■

ERICK DEMANGEON



Vue intérieure de la plateforme logistique de Schneider Electric à Guichainville près d'Evreux.

▶ **VELUX**

Une logistique au service de la proximité client

Leader de la fenêtre de toit, le groupe VELUX compte 17 usines et 25 entrepôts en Europe. Pilotée par une tour de contrôle, l'optimisation de sa supply chain est guidée par le service client et la localisation de ses usines.

A l'instar de Frigidaire ou Caddie, VELUX est l'une des rares marques mondiales associée à un produit : la fenêtre de toit. Créée en 1941, elle reste le modèle phare du catalogue de l'industriel danois, filiale du groupe VKR Holding, qui s'est diversifié depuis dans les conduits de lumière naturelle, verrières modulaires, volets roulants, stores et la domotique. « Notre groupe est organisé en 3 zones géographiques autonomes : Europe, Amériques et Asie.

Chacune dispose de ses propres usines, de son organisation commerciale et de sa supply chain », présente Vincent Arnoux, directeur Logistique Europe du Sud. Avec des spécificités selon les pays, 100 % des 100 000 références de la marque sont fabriquées dans ses usines. « Distribués très majoritairement en BtoB en Europe sauf au Royaume-Uni où nous assurons aussi des ventes BtoC, nos produits sont fragiles et se distinguent par une forte variété en termes de dimensions, poids et valeurs. En BtoB, nos clients sont des distributeurs et installateurs du bâtiment, les grandes surfaces de bricolage et des hard-discounters. Nous leur garantissons une très forte disponibilité de nos produits sur catalogue avec des délais adaptés à leurs attentes au moyen d'un stock optimisé ». En complément, VELUX fabrique sur commande des



© VELUX Sébastien Sindeu

VELUX compte 4 usines en France et 17 en Europe.

modèles sur-mesure dont les délais dépendent de leurs spécificités. Calquée sur la demande du bâtiment, son activité est soumise enfin à une forte saisonnalité avec une activité plus soutenue d'avril à octobre.

Optimisation sous contraintes

Autour de 2 marchés principaux que sont le résidentiel et le tertiaire dans la rénovation, le neuf et le

remplacement, la supply chain européenne de VELUX est organisée par pays ou ensembles de pays. « Nos 17 usines y approvisionnent 25 entrepôts. Leur surface est de quelques milliers à plusieurs dizaines de milliers de mètres carrés à l'image de notre nouveau hub à Sonneborn, entre Düsseldorf et Leipzig en Allemagne ». Transféré du Danemark, ce dernier s'étend sur 27 000 m² et consolide depuis cette



© VELUX Sébastien Sindeu

Vincent Arnoux, directeur Logistique Europe du Sud du groupe VELUX.

VELUX France centralise sa logistique nationale en Picardie

En France, VELUX s'appuie actuellement sur 2 entrepôts, l'un internalisé à Feuguères-en-Vimeu dans la Somme adossé à l'une de ses 4 usines nationales, l'autre à Brétigny-sur-Orge en Ile-de-France presté à Rhenus Logistics. Après une ex-

tension représentant 4 M€ d'investissement, le site picard centralisera dès 2020 l'ensemble des opérations logistiques de l'industriel en France. A cette occasion, sa surface passera de 9 000 à 15 000 m². « En regroupant nos prestations de stockage

et d'expédition sur un centre unique, le groupe VELUX entend rationaliser ses flux logistiques sur le marché français tout en garantissant la même qualité de livraison grâce à des délais inchangés sur tout le territoire », assure Vincent Arnoux.

LOGISTIQUE INTERNATIONALE

année les références de classe B et C à faible rotation. En Europe, la surface d'entreposage de l'industriel s'élève ainsi à 200 000 m² environ répartie entre sites internalisés et externalisés. « A l'image de Sonneborn mais aussi de notre centre logistique de Feuquières-en-Vimeu dans la Somme, appelé à devenir notre entrepôt unique en France dès 2020, l'internalisation est privilégiée lorsque la localisation de la plateforme coïncide avec celle d'une de nos usines ». Sous WMS maison ou des prestataires à son service, tous sont reliés à l'ERP SAP et sont peu mécanisés du fait de l'hétérogénéité des produits traités. « Nos entrepôts sont équipés de moyens de manutention facilitant l'ergonomie et des chariots AGV ainsi que des exosquelettes y sont testés pour réduire la pénibilité des postes de travail » confie Vincent Arnoux.

Les évolutions récentes ou en cours en Allemagne et en France ainsi que ces expérimentations s'inscrivent dans un programme plus

large lancé par VELUX dans l'objectif de rationaliser sa distribution et ses coûts logistiques. « Nous sommes engagés en effet dans une démarche d'amélioration et d'optimisation continue de notre supply chain afin de maintenir des produits de qualité à des tarifs accessibles tout en garantissant à nos clients un niveau de service élevé ».

Inbound Logistics

La ré-internalisation de prestations logistiques jusqu'ici externalisées et leur localisation à proximité immédiate d'usines répondent à ces 2 enjeux. « La réduction du nombre d'entrepôts n'est pas une priorité. Nous sommes guidés par l'amélioration du service client et une logique barycentrique tenant compte de notre réseau industriel ». Des usines aux entrepôts, l'ensemble des flux réalisés en mode routier sont pilotés par une tour de contrôle intégrée en Hongrie hébergée, elle aussi, par une usine du groupe. Chargée également des flux inter-usines, elle rassemble des compétences

VELUX en quelques chiffres

- Chiffre d'affaires 2017 de VKR Holding maison mère du groupe VELUX : 2,5 Mds€ (+ 2,9 %)
- 10 200 collaborateurs dont 1 000 en France (14 900 pour VKR Holding)
- Un millier de collaborateurs affectés aux opérations logistiques
- Une présence dans 40 pays
- 17 usines en Europe dont 4 en France
- 25 entrepôts logistiques en Europe dont 2 en France (1 dès 2020)

variées autour d'expertises en transport mais aussi en matière de gestion des données avec des profils data analyst et data scientist. « Le rôle de notre control tower s'étend à la modélisation de notre logistique à partir de l'analyse des données et des prévisions de ventes ».

Baptisée « Inbound Logistics », cette logistique amont opérée par camions complets et lots partiels est orchestrée à l'aide d'outils logiciels développés en interne, interfacés avec les transporteurs et commissionnaires utilisés. « Au départ de nos usines, les fenêtres sont regroupées en lots de 7 unités homogènes formant un cube dont la manutention est assurée par chariot à pinces. Cette organisation permet d'optimiser notre chaîne amont ».

Livraison sur-mesure

Si ce schéma permet des livraisons directes usines-clients à la demande, plus de 99 % des flux de l'industriel transitent par ses entrepôts dont la mission est de stocker, préparer et consolider les commandes avant leur expédition. « Aucune opération n'est menée sur les produits qui sont prêts à être livrés dès leur sortie d'usine ». Depuis les entre-

pôts, les envois sont palettisés ou colisés pour des livraisons assurées, en majorité, par des prestataires spécialisés dans le groupage, la messagerie, le monocolis ou l'express. « En raison de leurs fragilité, poids et dimensions, nos produits n'empruntent que très rarement leurs tris mécanisés et bénéficient de process manuels ».

Quant aux délais de livraison, ils dépendent des circuits de distribution et des clients. « En Europe, les attentes sont différentes en fonction des pays et les délais varient selon que le client possède ou non de stocks. Ils sont ainsi de 24 h à plusieurs jours ». En France par exemple où les clients disposent généralement de stocks, ils peuvent s'élever jusqu'à 5 jours ouvrés. Sur rendez-vous, les livraisons sont proposées sur points de vente, bases logistiques ou sur chantiers.

Dans le but de mieux suivre et d'intervenir plus rapidement en cas d'éventuels aléas lors de ses transports aval et amont, VELUX étudie actuellement le déploiement de nouveaux outils de traçabilité comme la plateforme Shippee... ■

ERICK DEMANGEON



Centre logistique de VELUX à Feuquières-en-Vimeu dans la Somme.

Besoin de **sécuriser** la chaîne du froid pour **vos marchandises ?**



Il vous en faut toujours plus ? Tant mieux.

Basée sur l'internet des objets, Hub One Tracecold est une solution complète de surveillance de température, d'humidité et de luminosité pour mesurer et délivrer en temps réel les informations sur vos marchandises et vos contenants. La solution connectée se compose de capteurs sans fil placés dans les espaces frigorifiques et de concentrateurs situés dans la cabine du véhicule ainsi que dans les entrepôts ou les magasins. La transmission des données et des alertes se fait via une interface web indépendante ou via l'interface de pilotage de transport Hub One Delivery. Hub One vous accompagne de la conception du projet à son déploiement et s'occupe de la maintenance opérationnelle.

Et si nous vous aidions à suivre vos produits thermosensibles ?

Pour en savoir plus :

04 78 66 86 46
mobility@hubone.fr

hubone.fr



Hub One
Une connexion d'avance

Le pilotage du transport maritime surfe sur la vague digitale

Face au besoin de visibilité des chargeurs, le transport conteneurisé a engagé sa transition digitale. Elle conjugue innovations en matière de traçabilité et d'échanges de données, automatisation des processus, approches collaboratives et sur-mesure. Trois chargeurs témoignent sur la façon dont ils gèrent aujourd'hui leur transport maritime.



Il y a un an, la mise en œuvre de nouvelles alliances dans le transport maritime conteneurisé s'est accompagnée de fortes tensions sur les capacités Est-Ouest, assorties, parfois, de hausses tarifaires. Si ce « booking crunch » appartient au passé, il a échaudé les chargeurs, lesquels sont depuis à l'origine d'études sur l'évolution du secteur, où l'offre s'est concentrée pour devenir oligopolistique. Le cabinet Drewry souligne ainsi « le besoin de visibilité des chargeurs sur la disponibilité des espaces à bord, la fiabilité des embarquements et des taux de fret contractuels », commente Fabien Becquelin, directeur des transports internationaux à l'AUTF. « Ils souhaitent aussi être mieux informés pour pouvoir contrôler le respect des transit times et des escales annoncées. »

Gains à la clé

Conçue par Sigfox et Argon Consulting, la solution de traçabilité temps réel des conteneurs déployée chez Michelin illustre la capacité des technologies digi-

tales – IoT, big data et de communication en l'espèce – à répondre à ses attentes. Selon Pascal Zammit, senior vice-président supply-chain de Michelin, les gains vont « jusqu'à 10 % de réduction de stock de transit, une heure estimée d'arrivée (ETA) 40 % plus précise et 4 fois moins de ruptures de stock, dues à des causes exceptionnelles comme météorologiques ». Appliqués à tous les actifs mobiles, le suivi des températures, la détection des manipulations et des ouvertures ou le geofencing sont d'autres fonctionnalités à l'étude. Depuis fin 2016, Wakeo est positionnée sur la visibilité temps réel des conteneurs, au moyen d'une plateforme SaaS multimodale incluant le maritime. « Confrontés à la fragmentation de leur chaîne de transport, les chargeurs cherchent à réduire leurs lead times, à avoir des cycles courts pour optimiser leur cash-flow et donc leurs stocks », explique Julien Cote dirigeant et cofondateur de la start-up. Pour suivre les navires et les conteneurs au plan mondial, Wakeo agrège des sources mul-

tiples (données satellites, relevés IoT, portails des armements, TMS et ERP de ses clients, CCS et TCO portuaires, etc.), « couplées à des algorithmes, l'intelligence artificielle et le machine learning, pour prévoir les ETA et transmettre des alertes lors de retards ». Autre fonctionnalité proposée: la mesure du taux de service pour identifier les leviers de performance sur la chaîne.

Approche collaborative

Avec des informations consolidées d'une soixantaine de compagnies maritimes, Intra est leader du suivi des conteneurs. « Plus de 150 partenaires de logiciels et 30 000 chargeurs et commissionnaires dans 200 pays utilisent notre plateforme, qui rassemble un quart du commerce conteneurisé mondial », présente sa présidente EMEA Philly Teixeira. « En matière d'innovation digitale, le secteur est passé dans une phase d'exécution opérationnelle, avec le déploiement de technologies de pointe comme l'IoT, l'IA, le big data ou la blockchain. Intra accompagne et



© Fotolia

est un accélérateur de cette (r)évolution. » En témoigne l'e-VGM, digitalisant et automatisant la déclaration du poids des conteneurs, complétant des fonctionnalités déjà automatisées telles que la traçabilité, le booking, l'offre des transporteurs (services, horaires, transit times, escales, gestion des capacités, etc.). « Grâce à des données plus fiables, notre offre évolue vers davantage d'analyses paramétrables » et, côté nouveauté, Intra annonce un module des tarifs négociés et contractés.

Pilotage automatisé

Le TMS DDS Shipper de DDS Logistics ou la plateforme collaborative Buyco utilisent Intra en plus d'autres sources de traçabilité. « Enrichi d'une application « Grand Export » et d'un système de gestion documentaire, DDS Shipper s'est ouvert aux opérations douanières via un partenariat avec Conex », valorise Jérôme Bour. Pour renforcer son offre de tracking, le président de DDS Logistics annonce la remontée AIS (données satellites des navires) d'ici fin 2018 et de

nouvelles fonctions d'analyse, de reporting et de prévision, sur les taux de fret notamment.

Plateforme collaborative dédiée à la visibilité en temps réel des flux conteneurisés à l'instar de Wakeo, Buyco rassemble en sus des fonctions TMS comme le booking, la recherche de fournisseurs sur la base de critères paramétrables, la gestion documentaire, etc. « Le but de Buyco est d'automatiser, de maîtriser et de simplifier la gestion du transport maritime », déclare son dirigeant Carl Lauron. Depuis un an, la start-up s'adresse aux chargeurs en direct, ou via leurs commissionnaires, clients historiques de sa plateforme.

À la carte

Tour de contrôle digitale collaborative en mode SaaS, MyTower Transport & Douane est une autre innovation récente. Conçue par Alis International, filiale de Crystal Group, « notre offre se singularise par son étendue et le conseil délivré dans la gestion

Échaudés par le « booking crunch », les chargeurs veulent une visibilité sur la disponibilité des espaces à bord, la fiabilité des embarquements et des taux de fret contractuels.

des transports internationaux, de la douane et des équipements IT. Après audit, nous concevons une solution sur mesure avec nos outils génériques, enrichis au besoin de développements spécifiques », explique Alain Cohen, directeur commercial France. Suivi des cotations et de la validité des tarifs, gestion des transports avec alertes automatiques, gestion des litiges et de leurs résolutions, contrôle facturation, KPI, reporting, etc., sont ainsi à la carte. « Pour gérer et tracer les opérations spot, les chargeurs peuvent aussi s'inscrire en ligne et charger notre version plug-and-play Smart Spot Management qui donne accès à ses fonctionnalités. »

Impossible d'aborder le pilotage et le suivi des transports internationaux, dont maritimes, sans citer Infor GT Nexus et Amber Road. « Capable de s'interfacer avec tous les ERP du marché ou intégrée à la suite supply-chain d'Infor, la plateforme collaborative GT Nexus traite et trace les flux maritimes, financiers et documentaires », présente Guy Courtin, vice-président Industries et Solutions. « Selon les besoins, nous concevons les interfaces nécessaires au suivi et au pilotage de ces flux, ainsi que des fonctions d'analyses stratégiques. » Avec la même modularité et approche sur mesure, Amber Road propose Supply Chain Visibility. « Cette solution capitalise sur nos expertises en matière de compliance réglementaire et douanière », indique Nicolas Ethevenin, responsable Solutions France. « À la différence des plateformes collaboratives, nous nous démarquons par notre qualité d'éditeur. » Tendance de fond en revanche, Amber Road investit également dans les outils d'analyse et d'aides à la décision stratégiques pour optimiser les chaînes d'approvisionnement et les stocks à l'échelle du monde. ■

Erick Demangeon

MARITIME

Approvisionnement en lait de l'usine de Synutra France à Carhaix. De la réception des matières premières jusqu'à la livraison des produits finis en Chine, tous les maillons font l'objet d'une traçabilité qui doit être sans faille.

► Synutra

Du pâturage breton aux biberons chinois

© Synutra France

En Chine, Synutra est connu pour la qualité et la fraîcheur de ses aliments nutritionnels maternels et infantiles. À Carhaix en Bretagne, l'entreprise fabrique une partie de sa production et a conçu une logistique originale, dont les flux multimodaux, maritimes en particulier, sont pilotés par DDS Shipper.

Avec le temps, l'herbe devient lait. Ce proverbe chinois a sans doute inspiré la création de Synutra France en 2012. Filiale de la société chinoise Synutra International (groupe Shengyuan), elle exploite la plus grande usine de poudre de lait en France, à Carhaix, un investissement de 200 M€ ! « Depuis sa mise en service en janvier 2016, elle atteint progressivement sa capacité de pro-

duction maximale de 100 000 tonnes par an. Aujourd'hui, nous sommes à 60 % de cette capacité », précise Jérémy Le Pors, directeur logistique. Approvisionné localement en lait et sérum dans le cadre d'un partenariat conclu avec Sodiaal, Synutra France exporte 70 % de sa fabrication vers la Chine ; le solde est revendu à des traders sur des marchés mondiaux qui pilotent leur logistique depuis l'usine. « De la réception des matières premières jusqu'à la livraison des produits finis en Chine, tous les maillons font l'objet d'une traçabilité sans faille, ainsi que de tests et d'analyses pour garantir la qualité sanitaire de notre supply-chain. »

Flux import

En sus des matières premières d'origine bretonne, certains micro-ingrédients thermosensibles, indispensables à la production de la poudre

de lait, et les emballages destinés aux produits finis sont importés de Chine. « Pour moitié, ces marchandises conditionnées en colis, palettes et conteneurs empruntent le rail via Duisbourg en Allemagne. L'autre moitié se ventile entre l'aérien (30 %) via Roissy-Charles-de-Gaulle et le maritime via le port de Brest. Jusqu'à Duisbourg, Roissy et Brest, les transports sont pilotés par notre maison mère, puis Synutra France gère les post-acheminements routiers vers Carhaix, confiés à des commissionnaires et transporteurs, dont Fauvel et sa filiale routière Hinterland. » Selon le mode utilisé, les transit times porte-à-porte de ces importations sont de 10 jours par avion, 30 par train et une quarantaine par mer. Après transbordement à Rotterdam, les flux maritimes sont repris par feeder, opéré par la compagnie BG Freight desservant Brest une fois par semaine.

Trois conditionnements

Après un process de production automatisé, la poudre de lait est ensachée dans des big bags de 800 à 900 kg ou en sacs de 25 kg, « 40 % de la production exportée vers la Chine part en big bags et 20 % en sacs de 25 kg. » Le solde de la poudre est conditionné dans des boîtes de 900 g puis palettisé. « 40 % de nos exportations vers la Chine sont conditionnées en boîtes. Entre la réception du lait et la fabrication de la poudre, il ne s'écoule que 2 jours, suivis d'un délai de 7 jours pour analyses. Dans le cas du conditionnement en boîtes, nous avons de nouveau un délai de 7 jours pour analyses. »

En sortie de chaîne d'emballage, les produits finis sont repris par des AGV vers la zone de stockage, équipée

Au départ du Havre et de Saint-Étienne

En plus de l'installation de Carhaix, appelée à recevoir sous 3 ans une nouvelle usine, pour la fabrication de briquettes de 20 cl de lait infantile, qui viendra grossir ses expéditions de conteneurs vers la Chine, Synutra France pilote d'autres flux maritimes au départ de France. Dans le cadre d'un contrat de 10 ans avec les Maîtres laitiers du Cotentin, l'entreprise expédie quotidiennement vers la Chine une quinzaine de conteneurs dry et reefer de briquettes de lait, au départ de Méautis via Le Havre.

Un autre contrat conclu avec Candia et son usine de la Talaudière, près de Saint-Étienne, devrait démarrer sous peu. Sa logistique est en cours de définition.

d'un transstockeur d'une capacité de 8700 palettes. « L'automatisation des fonctions logistiques du site a été réalisée par Egemin Automation. »

Achat du maritime en direct

Après un stockage d'une quinzaine de jours, les produits finis sont empotés et prêts à être exportés vers la Chine. 100 % des conteneurs transitent par le port de Brest, distant de 90 km environ. « Mis à disposition par les compagnies maritimes, les conteneurs 40' dry et reefer utilisés sont de qualité alimentaire et plombés dès la sortie de l'usine », insiste Jérémie Le Pors. Chaque jour, 10 à 15 conteneurs 40' quittent ainsi Carhaix. « Dans une phase de montée en puissance, 2000 conteneurs ont été exportés l'an passé et 3500 sont prévus cette année. Par sa proximité et son service, Brest est très compétitif par rapport à d'autres ports qui supposeraient des trajets routiers plus longs. » Quant au rail, « compte tenu de l'importance de nos volumes et l'utilisation de reefer pour 20 % de nos envois », il a du mal à se positionner aujourd'hui.

Pour ces flux export, Synutra France gère en direct l'achat des pré-acheminements routiers jusqu'à Brest et le transport maritime vers Qingdao.

« L'achat en direct auprès des compagnies maritimes est stratégique au regard des caractéristiques et de l'importance de nos envois. Leur montée en puissance suppose un accompagnement et un partenariat avec nos transporteurs maritimes. » Sur ce principe, Synutra France a retenu Maersk Line et CMA CGM sur la base de contrats, et des taux de fret annuels. « Ces deux compagnies ont démontré leur fiabilité lors du booking crunch il y a un an. » Comme à l'import, à Brest, BG Freight achemine les conteneurs jusqu'à Rotterdam pour le compte de CMA CGM et Maersk, avant qu'ils ne soient transbordés sur leurs navires mères jusqu'à Qingdao.

Le choix d'un TMS ouvert

À Carhaix, la gestion quotidienne de l'usine s'appuie sur les solutions informatiques SPX et SAP, interfacées au système d'information de Sodial et au WMS/WCS d'Egemin Automation. Pour le pilotage de ses transports, Synutra a retenu DDS Shipper édité par DDS Logistics. « Multimodal, cet outil est interfacé à notre ERP, et à Intra qui consolide les échanges de données et la traçabilité avec l'ensemble des transporteurs maritimes. Cette passerelle avec Intra évite de multiplier les liens avec chaque compagnie et limite les ressaisies. Depuis fin 2017, notre TMS est également interfacé au logiciel douanier Conex. » Pour améliorer les instructions compagnies et automatiser la déclaration du poids des conteneurs (VGM), de nouvelles fonctionnalités sont en cours de développement dans DDS Shipper. ■

Erick Demangeon

« Chaque jour, 10 à 15 conteneurs 40' quittent Carhaix. Dans une phase de montée en puissance, 2000 conteneurs ont été exportés l'an passé et 3500 sont prévus cette année. Par sa proximité et son service, Brest est très compétitif par rapport à d'autres ports qui supposeraient des trajets routiers plus longs. »

Jérémie Le Pors, directeur logistique, Synutra France.



► Sol's

Des achats maritimes optimisés

Figurant parmi les leaders européens sur le marché promotionnel et événementiel du textile, des accessoires et de la bagagerie, Sol's réceptionne jusqu'à 5 conteneurs d'import par jour dans son entrepôt du Havre. Un rythme soutenu, dont le pilotage est géré de façon collaborative avec ses commissionnaires.

Pour tenir une promesse de livraison J+1 avant 13 heures en France et dans les meilleurs délais auprès de ses filiales et distributeurs dans 60 pays, Sol's a centralisé son stock au Havre. « À proximité des installations portuaires, sa gestion est confiée à XP Log, filiale du groupe Challenge, dans un entrepôt de 32 000 m² qui compte jusqu'à 34 millions d'articles sous 14 000 références », déclare Christophe de Sachy, directeur supply-chain. « Au croisement de nos importations et de notre distribution, cette localisation est stratégique. Elle soutient notre croissance de 10 à 15 % par an, avec la vente l'an passé de 60 millions d'articles pour un chiffre d'affaires de 117 M€ ». »

2000 EVP en 2017

Depuis des usines situées au Bangladesh, où l'entreprise est implantée en propre, pour notamment contrôler le respect de sa charte éthique,



L'entrepôt Sol's de 32 000 m² au Havre, presté à XP Log.

en Chine et au Pakistan, les produits sont consolidés sur des plateformes proches des ports d'expédition. « À partir de cette étape, Sol's pilote sa chaîne d'approvisionnement avec le concours de Challenge, Bolloré Logistics et Debeaux, qui exploitent des capacités de stockage locales et assurent l'emportage des conteneurs. » Plus de 99 % des produits sont transportés par mer avec des transit times jusqu'au Havre de 28 à 33 jours. « Par rapport aux autres modes et compte tenu de nos volumes, le maritime est le mieux adapté et de loin le plus compétitif, sachant que nos ar-

ticles sont de faible valeur. » Également en augmentation de 10 à 15 % par an, Sol's déclare le transport de 2 000 EVP en 2017, soit la réception quotidienne de 10 EVP sur sa plateforme normande.

Taux de fret mensuels

Pour l'achat de ses prestations maritimes, l'entreprise s'appuie sur ses commissionnaires. « Ils nous soumettent les propositions des compagnies et Sol's les sélectionne en fonction de leurs taux de fret et transit time aux validités d'un mois. Sur cette période, nos commissionnaires peuvent nous faire profiter d'évolutions

tarifaires uniquement à la baisse ». Sur ce principe, 4 transporteurs maritimes ont été retenus : CMA CGM, MSC, Maersk et Evergreen. Chaque mois, les grilles tarifaires parviennent au service import de Sol's qui les étudie manuellement. « Une partie de nos flux vers l'Espagne et l'Italie, où nous disposons de filiales et capacités de stockage, fait l'objet de cross-trade. Ces importations directes représentent 5 % de nos volumes et sont appelées à se développer », confie Christophe de Sachy.

Sur le gros des flux passant par Le Havre, XP Log s'engage à mettre en stock les produits sous 7 jours après le débarquement des conteneurs. « L'arrivée estimée des conteneurs est contrôlée et actualisée chaque jour, nous donnons à XP Log des priorités de réception selon nos commandes. » Pour l'heure, Sol's pilote ses activités maritimes sans TMS, s'adossant sur les outils et les remontées d'informations de ses commissionnaires, tandis que l'entrepôt est géré sous WMS Bext d'Influx, interfacé à l'ERP M3 d'Infor de l'entreprise. ■

« Les commissionnaires nous soumettent les propositions des compagnies, et Sol's les sélectionne en fonction de leurs taux de fret et transit time aux validités d'un mois. Sur cette période, nos commissionnaires peuvent nous faire profiter d'évolutions tarifaires uniquement à la baisse. »

Christophe de Sachy, directeur supply-chain de Sol's.

Érick Demangeon



► Devcot

Une gestion prédictive des taux de fret

Négociant international de coton brut, Devcot a acquis une expertise pointue dans l'achat de prestations maritimes. Ce savoir-faire s'appuie sur un TMS maison, dont les fonctionnalités élargies procurent une véritable aide à la décision.

Soumis à une forte volatilité, les taux de fret des compagnies maritimes conteneurisées sont généralement fixés pour 6 mois, voire un an exceptionnellement. Il est du coup difficile d'intégrer le prix du parcours maritime dans des contrats dont l'exécution effective s'applique parfois dans 24 mois, sauf pour Devcot, négociant international basé à Lille, spécialisé dans le coton brut en balles. « Nous achetons et revendons du coton brut à travers le monde. À raison de 9000 EVP par an, nos transactions intègrent le transport maritime, traité en cross-trade entre les producteurs et les filatures », présente Frédéric Aelbrecht, directeur logistique.

Pour apporter de la visibilité à ses acheteurs, il demande aux compagnies des taux de fret aux validités les plus longues. En parallèle, avec l'aide un développeur informatique, il a conçu un TMS multimodal qui les analyse. « Nous reprenons les offres tarifaires sur fichiers Excel, qui sont interfacés à notre TMS depuis plus de 10 ans. Au moyen d'algorithmes, ces données permettent



Empotage de balles de coton sur le port, au départ des zones de production.

de bâtir des prévisions sur l'évolution des taux de fret avec une fiabilité de 80 % environ. » Aujourd'hui, Devcot travaille à améliorer cette précision en intégrant d'autres critères en sus des historiques tarifaires.

Aide à la décision

Toute aussi originale est l'optimisation des routings permise par le TMS. « 100 % de nos flux maritimes de coton sont conteneurisés en conteneur 40' high cube. L'emportage et le dépotage des conteneurs sont en revanche réalisés par l'expéditeur, le destinataire ou dans les ports d'embarque-

ment et de débarquement. Cette décision est lourde de conséquences en termes de coûts, de pré et postacheminements et d'incoterms utilisés », explique Frédéric Aelbrecht. Aussi, en tenant compte des taux de fret maritimes et des ports de départ et d'arrivée possibles, le TMS calcule le trajet optimisé incluant le meilleur conditionnement pour les pré et postacheminements. Une fonctionnalité unique et sur mesure aux besoins de Devcot, sachant que les distances terrestres à parcourir sont parfois de plusieurs milliers de kilomètres. « Véritable aide à la déci-

sion, notre TMS participe au choix de nos sourcings en coton où, pour des raisons éthiques, l'Ouzbékistan est une origine sur laquelle nous n'intervenons pas. »

Traçabilité manuelle

Pour l'achat de ses transports maritimes, le négociant passe en direct dans 70 % des cas. « Sauf commissionnaires très bien implantés localement et spécialistes du coton, la négociation en direct est adaptée à notre activité mondiale. Elle permet une meilleure visibilité, de fiabiliser nos accords et de mutualiser nos achats. » Moyen de sécuriser ses flux, notamment lors de fusions et de rapprochements, Devcot travaille ainsi avec toutes les compagnies selon les ports d'enlèvement et de destination. Utilisant Intra, entre autres, pour le booking de ses envois, l'entreprise préfère par contre suivre directement leur cheminement sur les portails des compagnies. « La remontée y est plus rapide et plus fiable », selon Frédéric Aelbrecht. ■

Érick Demangeon

► **Transport international**

Les nouvelles routes du commerce mondial

Les nouvelles routes du commerce international se conjuguent au ferroviaire et au maritime. Si le fer possède un réel potentiel entre l'Asie et l'Europe, les aménagements apportés à plusieurs canaux et la voie arctique ne modifieront qu'à la marge les grands courants de trafic maritime.

Lancé par la Chine en 2013, le plan Nouvelles routes de la soie rassemble des projets d'infrastructures énergétiques, maritimes, portuaires et terrestres, dans le but d'améliorer les échanges entre l'Asie, l'Europe et l'Afrique. Le programme, dont l'investissement est évalué à plus de 1 000 milliards de dollars US à travers 65 pays, est financé à 80 % par la Banque de développement de Chine! Le 15 mai, les avancées en matière ferroviaire sur l'axe Asie-Europe ont été présentées par le président chinois Xi Jinping. Aujourd'hui, une quinzaine de villes européennes ont testé ou disposent de liaisons ferrées de fret avec la Chine. Madrid en 2014, Lyon l'an passé ou Londres cette année sont les liaisons récentes testées avec succès. Quel que soit le corridor eurasiatique emprunté, Arkadiy Dyakonov, représentant des chemins de fer russes RZD en France, estime le temps de transit ferroviaire moyen entre 14 et 18 jours pour des trajets de l'ordre de 12 000 km. « Les



De nouvelles routes ferroviaires internationales s'ouvrent à l'Est et jusqu'en Chine, en concurrence directe avec le transport maritime.

trois-quarts sont réalisés sur la partie orientale qui offre des conditions de circulation fluides». Malgré des écartements de voies différents entre la Chine, les pays de l'ex-URSS et l'Europe, « le temps de transit est divisé par 1,6 par rapport au maritime (une trentaine de jours, N.D.L.R.), pour un coût inférieur de 37 % et un excellent bilan écologique par rapport à l'aérien. »

Si depuis 2014, les trains combinés entiers directs entre la Chine et les villes européennes se multiplient,

pour l'heure, il ne s'agit que de liaisons ponctuelles. Ce schéma diffère des offres proposées depuis une dizaine d'années entre la Chine, la Russie et le port allemand de Duisbourg. Trimodal, ce dernier recense déjà une vingtaine de trains fret par semaine avec plusieurs villes chinoises.

Russie, transit stratégique

Venue en force lors du SITL Paris 2017, la délégation russe a dévoilé ses projets ferroviaires entre l'Asie et

l'Europe à grand renfort de chiffres. Si les volumes traités demeurent encore marginaux, comparés à ceux du transport maritime avec ses 22,4 MEVP en 2016, le nombre de conteneurs échangés s'est établi à 125 000 EVP, « soit un doublement contre une croissance de 3,6 % pour le maritime », précise Alexey Grom, président d'United Transport and Logistics Company (UTLC), co-entreprise créée par RZD avec les chemins de fer de Biélorussie et du Kazakhstan. « D'ici



**SUPPLY CHAIN
EVENT 2018
STAND B26**

LA TRAÇABILITÉ MUTUALISÉE PENSÉE POUR VOUS

GedMouv est la solution qui **SIMPLIFIE** les échanges d'informations de livraison auprès des différents acteurs de la chaîne d'expédition.

- + **Donneurs d'ordres**, transmettez vos ordres de transport à vos prestataires via un point d'entrée unique
- + **Transporteurs**, recevez les commandes de vos clients sur une interface centralisée et transmettez les missions à vos conducteurs ou à vos prestataires sous-traitants
- + Accédez en temps réel aux statuts de livraison et à la lettre de voiture électronique
- + Partagez les informations avec vos partenaires et clients

Avec **GedMouv**, gagnez du temps, optimisez vos process et augmentez la satisfaction client.

NOUVEAU : Découvrez la GESTION DES TOURNÉES sur GedMouv

H2P HOLDING
PREMIUM
PROFESSIONNEL



Retrouvez-nous sur  et 
www.b2pweb.com
www.gedtrans.com
www.gedmouv.com

LES SYSTÈMES DE TRANSPORT

2020, le trafic dépassera le million de boîtes, soutenu par une multiplication par 1,7 du commerce entre l'Asie et l'Europe ».

Sur la partie orientale du trajet, les chemins de fer russes, biélorusses, kazakhs et chinois travaillent à la réduction des temps de transit. « En 2016, la distance moyenne de nos trains était de 990 km par jour. Cette année, l'objectif est de 1150 km et de 1500 km d'ici 2025 », déclare Alexey Grom. En parallèle, la Chine et la Russie collaborent à la mise en place d'une ligne fret à grande vitesse entre Moscou et Ekaterinbourg, avec prolongement jusqu'à Pékin. « Cette LGV permettra de diviser par quatre les temps de trajets entre l'Europe et l'Asie. L'étude de faisabilité est achevée et nous lançons les premiers appels d'offres sur la partie russe », confie Arkadiy Dyakonov.

Alors que les aménagements vont bon train sur la partie orientale, l'Europe semble à la traîne. « Les problèmes

techniques et technologiques sont susceptibles de supprimer ces freins « sous une à deux décennies », via, par exemple, le déploiement du système ERTMS, le projet Time Tabling Redesign Project (TTR) visant à optimiser les capacités fret et passagers, ainsi qu'une meilleure coordination des gestionnaires d'infrastructures autour des corridors fret.

Trafic maritime en hausse

Les nouvelles voies du commerce international passent aussi par les mers et les océans. « En 20 ans, les routes maritimes ont changé, en volume comme en usage. Le jalonnement des hubs de la conteneurisation, les travaux à Suez et Panama, la piraterie somalienne, les tensions autour de la péninsule arabique, les inquiétudes sur Malacca, les spéculations sur l'Arctique, etc., témoignent d'une dynamique perpétuelle des routes maritimes et l'importance des enjeux géos-

« Sur les routes maritimes la menace directe est la congestion de certains détroits. »

commencent lorsque les trains arrivent en Europe », reconnaît Paul Mazataud, directeur Europe de SNCF Réseau. « La partie occidentale cumule en effet les handicaps : manque de coordination entre les gestionnaires d'infrastructures et d'interopérabilité des réseaux, travaux, disparité des systèmes d'information, etc. » Des évolu-

tratégiques », analyse Paul Turret, directeur de l'Institut Supérieur d'Économie Maritime (ISEMAR).

Ces dernières années, plusieurs infrastructures ont vu leurs capacités évoluer à la hausse. Tel est le cas du canal de Suez en 2015 (8 milliards de dollars), avec son élargissement et l'aménagement d'une



© P. Plisson

Pour les conteneurs, les compagnies privilégient l'intensivité des services multi-escalaes et non un lien rapide.

seconde voie sur 72 km. Objectif : Fluidifier les transits en concurrence avec le contournement par le cap de Bonne-Espérance (9000 km de plus!), dont la pertinence varie selon le prix des soutes et le niveau de piraterie dans le golfe d'Aden. À Panama, le doublement des capacités du canal, grâce à la construction de nouvelles écluses multipliant par trois les gabarits de navires acceptés, est opérationnel depuis l'an passé (9 milliards de dollars). Selon l'ISEMAR, cet aménagement ne devrait impacter qu'à la marge les flux intercontinentaux. « Le canal continuera de concerner essentiellement les Américains, avec des navires plus gros qui pourront favoriser les exportations des deux Amérique (grains, charbon, gaz). Pour les conteneurs, les armateurs mettent en place de nouveaux services entre l'Asie et la côte Est, aux dépens en partie du système du pont terrestre ferroviaire via les ports de la côte Ouest, du Canada au Mexique. » Un constat identique est dressé pour les routes arctiques : « Peu de marchandises sont véri-

tablement concernées : productions minières scandinaves et russes, produits industriels avec des gains de temps de 10 à 15 jours. Pour les conteneurs, les processus privilégient l'intensivité des services multi-escalaes et non un lien rapide réduit aux ports de départ et d'arrivée ». Sans compter les spécificités de navigation dans les hautes latitudes (et les coûts liés), encadrés pour partie par le nouveau Code polaire depuis le 1^{er} janvier 2017.

En revanche, redonnant du sens aux liaisons ferroviaires Asie-Europe, un autre détroit est suivi avec attention : Malacca. Proche de la thrombose, il traite plus de 15 % du transport maritime mondial (7 % pour Suez, 2 % pour Panama). « Plus que la piraterie ou les tensions de voisinage en mer de Chine méridionale, la menace directe est tout simplement la congestion », relève Paul Turret. Alternative : le contournement par l'Est via le détroit de Lombok, soit un détour de 5 jours de mer. ■

ERICK DEMANGEON

TOGETHER WITH PASSION.



SOLUTIONS ENGINEERS

NOS EQUIPES TOURNEES VERS NOS CLIENTS.

Chaque client est unique, chaque produit est différent, chaque demande est spécifique, c'est pour cela que nous créons constamment des solutions sur mesure pour répondre parfaitement à chaque besoin. La flexibilité de nos équipes, la maîtrise de nos systèmes d'information, l'immense richesse de nos références nous distinguent chaque jour dans la conception et la conduite de nos opérations. //

SeD

SUPPLY CHAIN SOLUTIONS



SeD
SUPPLY CHAIN SOLUTIONS

Immeuble "Le Grand Roissy"
35, rue de Guivry • CS 30304 • 77990 Le Mesnil Amelot • Tél.: +33(0)1 60 54 55 00
www.sedlogistique.fr • contact@sedlogistique.fr



Cargo
Agent

