

STRATÉGIES LOGISTIQUE

PILOTER ■ L'ENTREPRISE ■ EN MOUVEMENT

NUMÉRO
136
Septembre
2012

Dossier
La mobilité
professionnelle

Enquête
Le délai,
outil marketing
du e-commerce

► **Luc Nadal**

**GEFCO, ENTRE PSA
ET GENERAL MOTORS**

strategieslogistique.com

Nous, nous livrons aussi les colis de plus de 20 kg.



★ BETC Euro ascc - Coll'Poste - La Poste - Société Anonyme au capital de 3 400 000 000 euros - 356 000 000 RCS PARIS - Siège social - 44, bd de Vaugrand - 75757 PARIS CEDEX 15 - Photo : Getty Images.

**La seule solution de livraison pour les colis de 20 à 30 kg,
avec 450 points de retrait dédiés.**

Et des services spécifiques afin de faciliter le retrait des commandes : parking dédié,
matériel de manutention, accès adapté aux personnes à mobilité réduite.



Et, pour les achats en ligne de vos clients, toujours plus de choix,
toujours plus d'endroits pour être livré.

-  à domicile
-  sur rendez-vous, le soir, à Paris*
-  en consignes Cityssimo, 7j/7 et 24h/24
-  dans l'un des 10 000 bureaux de poste
-  dans l'un des 5 500 commerces de notre partenaire PICKUP, Groupe La Poste

*De 17h00 à 21h30.

LA POSTE



LA CONFIANCE DONNE DE L'AVANCE

www.laposte.fr

La logique floue d'Amazon

Annoncée en grandes pompes sur les medias nationaux le 25 juin dernier, l'arrivée d'Amazon sur un troisième site logistique à Chalon-sur-Saône en Bourgogne a suscité un engouement encore inconnu des Français pour la logistique. « On va recruter jusqu'à 1000 emplois d'ici novembre 2012 », jubile Frédéric Duval, directeur des opérations d'Amazon.fr Logistiques SAS, lors d'une conférence de presse à laquelle la presse professionnelle n'était d'ailleurs pas invitée.

Après Orléans en 2007 et Montélimar en 2010, le numéro un mondial du commerce en ligne ouvre donc une troisième plateforme dans un bâtiment existant de 40 000 m². La première question qui se pose est d'essayer de comprendre le ratio entre la surface et le nombre d'emplois. A croire que la logistique fait mieux que l'automobile ! A supposer que 7 emplois sur 10 soient des emplois intérimaires qui prendront place au moment des fêtes de fin d'année, on comprend déjà mieux la logique Amazon qui préfère le flou pour obtenir le maximum de subventions de l'Etat et des collectivités locales.

De fait la logistique d'Amazon reste une logistique totalement manuelle. Les quelques images aperçues à la télévision montre en effet un fourmillement d'hommes et de femmes se déplaçant dans un labyrinthe d'étagères où sont entreposés les livres, disques et autres DVD proposés par le e-commerçant. Mais pourquoi des étagères de 2 mètres dans un entrepôt de 10 mètres sous ferme ? Il faut savoir qu'aux Etats-Unis, Amazon utilise des trieurs cross belt (lire page 16 et suivantes), ce qui semble tout à fait logique compte tenu de la typologie de produits vendus par l'entreprise américaine. Une technologie qui appelle, elle, des emplois qualifiés.

Bref, Amazon pratique en France une logistique à l'ancienne, qui fait pourtant de moins en moins partie du paysage. Dommage ! Une fois de plus, le manuel est opposé à l'automatisation qui fait encore peur. Et pourtant, a-t-elle vidé l'industrie de ses emplois ? Bien au contraire. Il reste encore bien du chemin à parcourir pour faire passer cette idée...



« Amazon pratique une logistique à l'ancienne qui fait de moins en moins partie du paysage. »

Gilles SOLARD
Rédacteur en chef

ABONNEZ-VOUS À STRATÉGIES LOGISTIQUE



LE MAGAZINE

Frédéric Willemet
Le cross canal, ça marche!



LES HORS-SÉRIES



LA NEWSLETTER



Décryptez tous les enjeux de la logistique dans l'entreprise

BULLETIN D'ABONNEMENT

Oui, je m'abonne pour 2 ans à Stratégies Logistique au prix de 168 €^{TTC*} au lieu de ~~200 €^{TTC*}~~

(12 numéros + les hors-séries numériques + la newsletter hebdomadaire + l'accès au site www.strategieslogistique.com)

Je bénéficie ainsi de 16 % d'économie

Je préfère m'abonner pour 1 an à Stratégies Logistique au prix de 92 €^{TTC*} au lieu de ~~100 €^{TTC*}~~

(6 numéros + les hors-séries numériques + la newsletter hebdomadaire + l'accès au site www.strategieslogistique.com)

Je bénéficie ainsi de 8 % d'économie

RÈGLEMENT

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

Date et signature

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

MES COORDONNÉES : Personnelles Professionnelles

Société.....

Activité.....

Mme Mlle M.

Nom.....

Prénom.....

Fonction.....

Service.....

Adresse.....

Code Postal..... Ville.....

Tél..... Fax.....

Code Naf..... Siret.....

e-mail.....

(Indispensable pour recevoir votre code d'accès personnel au site WEB)

Conformément aux lois informatique et Libertés du 06/01/1978 et LCEN du 22/06/2004, vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier et vous opposer à leur transmission éventuelle en écrivant au Service Abonnements, Editions Presse Pilote - 24 allée des Verdiers - 95800 Courdimanche.

* TVA : 2,10 %. Offre valable en France métropolitaine jusqu'au 31/12/2012 pour tout nouvel abonnement.

Gare de fret automatisé G1 XL d'Air France Cargo à Paris-CDG (p.26)



SOMMAIRE

5

Stratégies Logistique > n° 136 > Septembre 2012

► DÉCOUVRIR

- 3 **Edito**
- 6 **Tableau de bord**
- 8 **Retours d'expérience**
- 10 **Carnet**


Michel Akavi, pdg de DHL Express France
- 11 **Environnement**
- 12 **Économie**
- 13 **Entreprise**
 - Hub Telecom vise les 100 millions
 - BFC, intermédiaire des éditeurs
- 15 **Immobilier**
- 16 **Site du mois**
Coliposte passe au cross belt



► PARTAGER-COMPRENDRE

- 20 **Interview**
Luc Nadal, directeur général de Gefco
- 22 **Témoignage**
Comment Kärcher a externalisé sa logistique

- 24 **Enquête**
Roissy CDG tire son épingle du jeu



- 28 **Enquête**
Le délai, outil marketing du e-commerce



► APPROFONDIR



- 34 **Dossier**
La mobilité professionnelle
Le champ de la mobilité s'élargit de jour en jour et touche notamment à la logistique qui n'est plus cantonnée aux entrepôts.

► ACHETER

- 44 **Les imprimantes logistiques**



- 50 **Index des sociétés**

→ TOUTE L'INFO SUR strategieslogistique.com

20

EN COUVERTURE

RENCONTRE AVEC
Luc Nadal,
directeur général
de Gefco



TABLEAU
DE BORDLES
CHIFFRES
CLÉS
DE LA
RENTRÉE

6 % 81,2 %

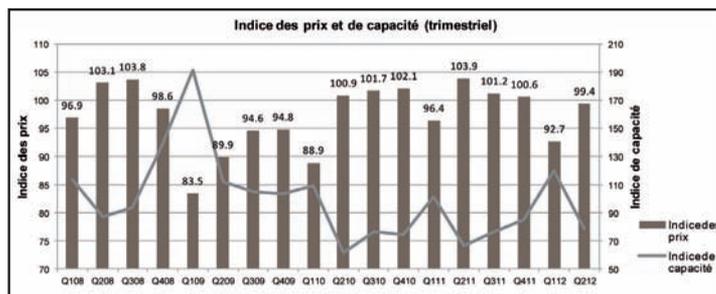
Les cabinets de conseil en management ont connu une croissance de 6% en 2011 (Syntec)

C'est le pourcentage des maladies professionnelles indemnisées, directement liées aux troubles musculo-squelettiques (Syleps/INRS)



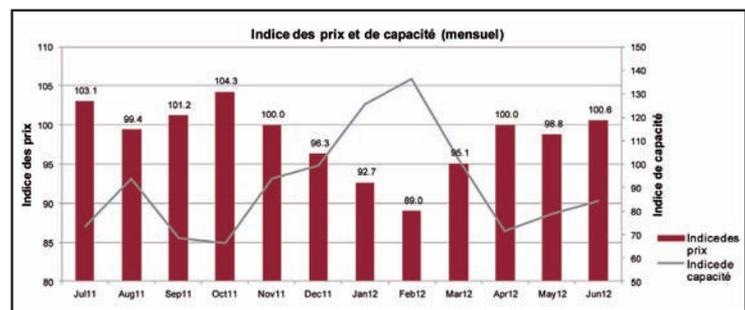
TRANSPORT

La douzième édition du Transport Market Monitor (TMM) par Transporeon et Capgemini Consulting révèle que les prix du transport ont augmenté de 7,2% au second trimestre 2012 par rapport au 1^{er} trimestre 2012.



Si l'on compare le niveau de l'indice de l'année précédente, l'indice de prix du 2^e trimestre 2012 est de 4,3% plus élevé que la même période de l'année précédente. En revanche, on assiste à une hausse traditionnelle des prix du transport entre le 1^{er} et le 2^e trimestre 2012. Cette hausse de 7,2% est cependant plus faible que la hausse constatée en moyenne, de 8,5% en moyenne entre ces deux trimestres, avec même une pointe de 13,5% pendant la reprise économique de 2010. L'instabilité économique exerce donc une pression sur la reprise au second trimestre.

Si l'on analyse le deuxième trimestre 2012, le mois d'avril a montré une prolongation de l'augmentation de l'indice des prix du transport qui s'était amorcée au mois de mars. En mai et juin, les prix sont restés stables autour de l'indice 100. L'indice de capacité* a suivi la tendance inverse en diminuant de manière importante en avril avant de se stabiliser également pendant le reste du trimestre.



* L'indice de capacité est calculé en comparant le prix moyen au kilomètre dans le temps. C'est l'indicateur de la « capacité disponible », à savoir le rapport entre demande et capacité absolues. Il est calculé en comparant le nombre moyen de réponses aux ordres de transport dans le temps.

E-COMMERCE

MODES DE LIVRAISON CHOISIS PAR LES ACHETEURS



Plébiscite

La livraison au domicile du consommateur est plébiscitée par rapport à une livraison en point relais (48%) ou à une mise à disposition dans le magasin (21%). En revanche, 14% des acheteurs en ligne ont déjà acheté à partir de leur téléphone mobiles, soit 4,3 millions de Français ont déjà acheté à partir de leur mobile et pratiquent donc le M-commerce.

Source : Baromètre Evad Médiamétrie/NetRatings 2012

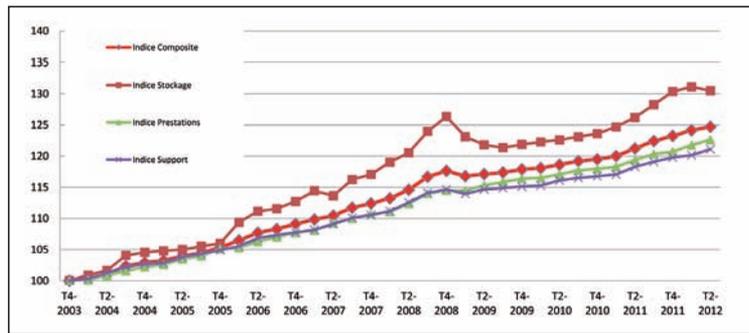
240 947 308 800 m²

C'est le nombre d'accidents du travail dus aux manutentions manuelles en 2011, soit 34,2% du total (Syleps/INRS)

La demande placée en entrepôt supérieur à 5 000 m² s'élève à plus de 300 000 m² au premier semestre 2012, soit une baisse annuelle de 2% (Didier Malherbe, CBRE)

COÛTS LOGISTIQUES

A la fin juillet 2012, on observe une hausse des coûts de la logistique en France qui a augmenté de 2,87% en un an (voir indice composite) et de +0,45% par rapport au premier trimestre. Tous les sous indices sont en hausse, annuelle ou trimestrielle. Sur un an, l'indice de stockage croît de 3,4%, l'indice du coût des prestations monte de 2,73% et celui du support, de 2,38%. Sur le dernier trimestre, l'indice de stockage baisse de 0,47% lié à la baisse de l'indice des coûts de la construction. L'indice prestations connaît une croissance modérée (+0,72%). L'indice support, représentatif des frais généraux, est en hausse de 0,78%, du à la hausse des frais de personnel.

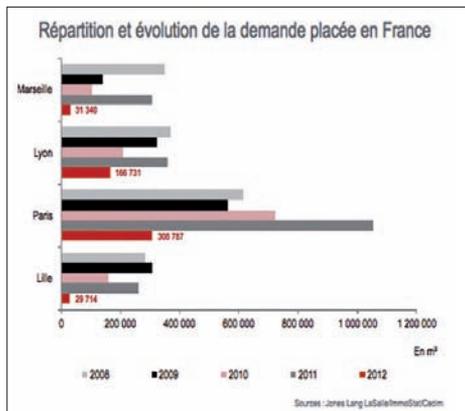


Source : TL&A

IMMOBILIER

Baromètre exclusif Jones Lang LaSalle/Stratégies Logistique

Un premier semestre ralenti sur la dorsale

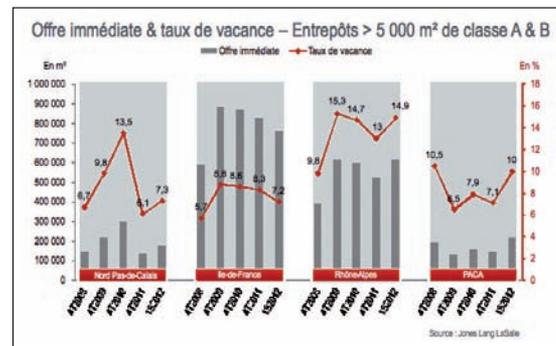


1^{er} semestre décevant

Le marché des entrepôts sur les quatre principaux marchés de la dorsale (Lille-Paris-Lyon-Marseille) a enregistré un 1^{er} semestre 2012 décevant avec 537 000 m² commercialisés, en baisse de -23% en un an. Les chargeurs ont été les plus gros consommateurs de surfaces sur les 6 premiers mois de l'année. Les surfaces neuves restent les plus prisées par les utilisateurs, même si cette part a fortement diminué en un an, pour ne représenter que 17% des surfaces consommées. Cette forte baisse s'explique par le faible nombre d'opérations clé-en-main.

Suroffre

Le stock vacant a très peu évolué en un an pour se positionner à 1,8 million de m² à fin juin 2012, et est majoritairement composée d'entrepôts de classe A. Si les marchés lillois et marseillais sont équilibrés, les marchés parisiens et lyonnais, en revanche, sont en situation de suroffre. Les lancements d'opérations en « blanc » se raréfient, promoteurs et investisseurs ne lancent leurs bâtiments que lorsqu'ils sont commercialisés pour tout ou partie. L'offre « en gris », reste donc conséquente et constitue davantage une réserve pour répondre à des demandes « sur-mesure ».



FLUMILOG et le régime d'enregistrement

Deux spécialistes des sites classés, Jean-Pierre Boivin et Audrey Belmonte échangent sur les difficultés techniques rencontrées dans la mise en œuvre du logiciel FLUMILOG pour le calcul des flux thermiques des entrepôts soumis à Enregistrement.

PAR JEAN-PIERRE BOIVIN ET AUDREY BELMONTE

Jean-Pierre BOIVIN : En votre qualité d'utilisateur régulier du logiciel FLUMILOG, pouvez-vous nous dire quelles ont été les innovations de ce produit ? Sous cet angle, qu'apporte le nouveau régime de l'enregistrement (régime E) par rapport aux outils que vous aviez précédemment à votre disposition ?

Audrey BELMONTE : Par rapport aux logiciels que nous utilisions auparavant, FLUMILOG a permis de prendre en compte un meilleur niveau de détails quant aux conditions de stockage. En effet, de nombreux paramètres techniques du bâtiment n'étaient pas pris en compte dans les précédents logiciels de calcul, notamment le positionnement des racks, leur hauteur et le désenfumage. Au quotidien, dans l'usage de FLUMILOG pour les dossiers d'enregistrement, nous avons constaté progressivement une amélioration du logiciel. En particulier, le temps de retour au niveau des modélisations s'est nettement amélioré, allant de plusieurs jours au départ à moins d'une journée en moyenne aujourd'hui.

Jean-Pierre BOIVIN : A travers le régime de l'enregistrement, le Ministère souhaitait offrir un « package » administratif plus simple et plus rapide. Théoriquement, les dossiers d'enregistrement ne devaient comporter ni étude d'impact, ni étude de dangers. L'apparition de FLUMILOG marque donc, déjà, une première entorse au principe, dès lors que ce logiciel constitue, en réalité, le socle technique d'une étude de dangers qui ne dit pas son nom. Comment vos clients ont-ils réagi face à l'apparition de cette nouvelle étude « normée » ?

Audrey BELMONTE : Le recours obligatoire à FLUMILOG a engendré quelques réticences, tant au niveau des utilisateurs du logiciel, que des clients. Nous ne connaissions pas cet outil et nous en ignorions le mode de fonctionnement. Les premiers résultats ont été quelque peu surprenants. En ce sens, nous avons éprouvé certaines difficultés à admettre l'idée de son utilisation systématique pour les dossiers d'enregistrement.

Jean-Pierre BOIVIN : Les premiers retours que nous



Jean-Pierre BOIVIN, Avocat spécialiste en droit de l'environnement, Directeur scientifique du Bulletin de Droit de l'Environnement industriel

avons eus à la suite du lancement du régime de l'enregistrement, il y a environ 18 mois, étaient des retours « étonnés », en raison des résultats quelque peu erratiques du logiciel en comparaison des résultats obtenus avec des outils plus classiques. Cette période de rodage a-t-elle produit des résultats surprenants ?

Audrey BELMONTE : Oui, elle a été surprenante au départ puisque FLUMILOG donnait des résultats qui semblaient parfois non reproductibles ou complètement à l'inverse de ce que nous pouvions trouver auparavant, notamment, quant à la prise en compte des écrans thermiques.

Nous avons parfois l'impression que la mise en place d'écrans thermiques ne permettait plus de réduire les flux thermiques. Ces incohérences n'ont pas aidé à l'acceptation de FLUMILOG par les prestataires et les clients.

Jean-Pierre BOIVIN : Avec FLUMILOG, le Ministère voulait disposer d'un outil plus lisible, plus facile et donc théoriquement moins lourd et moins coûteux pour les professionnels de la logistique. Cette réponse vous semble-t-elle appropriée ou avez-vous l'impression que FLUMILOG a finalement été perçu, au départ, comme une nouvelle source de complications pour les installations soumises à enregistrement ?

Audrey BELMONTE : Le retour d'expérience sur les dossiers d'enregistrement - en comparaison avec les dossiers d'autorisation - montre que, bien que la durée d'instruction soit plus faible pour les premiers, les exigences quant au niveau de détails à fournir pour la justification de la conformité sont assez importantes ; en particulier pour les parties impact,

eau et espèces protégées. Pour les flux thermiques, l'utilisation de FLUMILOG, même si elle ne constitue pas une étude de dangers complète, a conduit l'administration à poser beaucoup de questions sur les paramètres pris en compte, sur la nature des produits, sur la hauteur de stockage.... L'approche administrative a consisté à retenir des situations majorantes - donc pénalisantes -, comme par exemple un remplissage maximum du bâtiment avec les produits les plus défavorables possibles. Cette approche aboutissait à figer l'utilisation qui pouvait être faite du bâtiment. Les clients avaient donc parfois l'impression de se trouver pénalisés par rapport à l'évolution future du site.

Jean-Pierre BOIVIN : Dès lors qu'il est possible - dans certaines hypothèses - de basculer vers le régime de l'autorisation pour des bâtiments initialement soumis au régime de l'enregistrement, avez-vous eu des remarques ou des demandes de clients qui, devant la complexité qui leur était présentée, préféreraient se tourner vers le système de l'autorisation ?

Audrey BELMONTE : Ces appréhensions ont été principalement ressenties dans les mois qui ont suivi la mise en place du nouveau régime d'enregistrement. Certains clients ont souhaité augmenter leur volume de manière à se situer d'emblée dans le régime de l'autorisation, quelle que soit la ru-



Audrey BELMONTE,
Directrice adjointe Unité
Industrie de Safège
(filiale ingénierie de Suez
Environnement)

brique de la nomenclature, afin d'échapper à l'enregistrement. Ils souhaitaient se retrouver dans une situation connue, avec une instruction classique, un dossier de demande dont la composition était maîtrisée et ainsi échapper aux aléas de FLUMILOG. Ces appréhensions s'estompent progressivement. Sur la proportion des dossiers, je dirais tout de même que les clients se demandent une fois sur trois s'il est possible et opportun de passer en autorisation.

Jean-Pierre BOIVIN : Le Ministère ne semble donc pas encore avoir trouvé un mode de communication suffisamment séduisant pour que les exploitants adhèrent spontanément à ce nouveau régime d'enregistrement ?

Audrey BELMONTE : D'expérience, je ne le pense pas. Ou du moins pas encore.

Jean-Pierre BOIVIN : Depuis cette mise en place du nouvel outil, avez-vous noté une amélioration qualitative substantielle des résultats du logiciel ?

Audrey BELMONTE : Oui, il y a eu des progrès significatifs sur FLUMILOG. Il est désormais possible de modéliser des situations qu'il était impossible de modéliser auparavant, comme le stockage en masse ou les parois multi-composantes. La prise en compte des écrans thermiques s'est nettement améliorée. Des progrès graphiques ont également été faits : les résultats sont souvent plus lisibles qu'auparavant.

Jean-Pierre BOIVIN : Avez-vous le sentiment que les remarques concernant l'utilisation de FLUMILOG que vous avez pu faire remonter au Ministère et vos propositions d'amélioration ont été écoutées et prises en compte ?

Audrey BELMONTE : Nous avons effectué de nombreux retours d'expérience sur l'usage de FLUMILOG. Certains ont été pris en compte, d'autres non. Un programme de mise à jour a été mis au point avec des priorités définies par le Ministère. A terme, des évolutions sont prévues intégrant des produits différents, des problématiques d'ilots distincts pour le stockage en masse. L'outil évolue, mais nous discernons mal si c'est à la suite des remontées des prestataires et des clients ou s'il s'agit d'un souhait du Ministère de faire évoluer tel ou tel paramètre de l'outil.

Jean-Pierre BOIVIN : Les opérateurs d'entrepôts sont souvent des acteurs de taille

européenne. Le régime français et ses contraintes techniques sont-ils ressentis par ces opérateurs comme homogène par rapport aux autres pays « cœur Europe » ?

Audrey BELMONTE : Certains clients, de par leur positionnement géographique et le fait qu'ils ont plusieurs succursales à l'étranger, avaient envisagé de présenter des projets en France et y ont renoncé. Ils nous ont indiqué que le niveau d'exigences français était bien supérieur à ce qu'ils avaient pu connaître, notamment en Belgique, en Allemagne ou en Espagne. Et ceci concerne aussi bien les procédures, que les documents administratifs à fournir ou la durée d'instruction de leurs dossiers.

Jean-Pierre BOIVIN : Sur ce sujet, vous semble-t-il que vos interlocuteurs publics soient conscients de cette dimension concurrentielle et prêts à écouter des propositions qui pourraient « gommer » les principales sources de disparité ?

Audrey BELMONTE : Ces dernières années, je n'ai pas l'impression qu'il y ait eu d'assouplissement ou en tout cas, d'homogénéisation de la réglementation relative aux entrepôts en Europe. Il ne nous semble pas que les industriels de la logistique, réticents à s'implanter en France en raison des lourdeurs administratives, aient changé de position à la suite de la mise en place du régime de l'enregistrement. ■

EN HAUSSE

► PHILIPPE MEZERETTE



Philippe Mezerette est nommé business development manager France de Vocollect

tandis qu'Aurélié Buisson (ex Balyo) devient responsable marketing Europe du Sud. Sa mission : détecter des opportunités de croissance sur le territoire français et recruter de nouveaux partenaires au travers du programme partenaire Vocollect Voice. Il dispose d'une expérience de 10 années passées chez Intermec France

► GERHARD MUELLER

Citizen renforce sa division «alliances stratégiques» avec l'arrivée de Gerhard Mueller en tant que responsable commercial stratégique du fabricant d'imprimantes.



Il travaillait précédemment chez Panasonic en tant que responsable des comptes clés, en

charge du commerce B2B. Il a pour objectif de promouvoir la coopération avec des fournisseurs de solutions IT pour les matériels destinés aux points de vente et à la mobilité.

► MARC LAGRÉE

Marc Lagrée, 43 ans, a rejoint le groupe Soflog Telis en tant que directeur du développement. Celui-ci a successivement occupé des fonctions chez



Hays DSIA, Peat Marwick, Hays Logistique France, puis chez ACR et Kuehne+Nagel

comme directeur du développement. Avant de rentrer chez Soflog Telis, il était en charge des activités logistiques du groupe Schenker pour l'Europe de l'Ouest.

DHL EXPRESS FRANCE

Michel Akavi, un communicant polyglotte



► Polyglotte de 59 ans, Michel Akavi est entré chez DHL en 1999 comme pdg de DHL Express Turquie. Il collectionne les langues maternelles : turc, français, anglais et italien mais parle aussi japonais, malais et grec. Après des études au lycée français d'Istanbul, Michel Akavi vient en France pour intégrer sup de co Amiens et obtenir un master. Encore étudiant, il fonde la société de conseil « Gerep » qu'il revend à un groupe de conseil anglo-français. Nommé à Tokyo pour le Bureau de Recherche et d'étude français, il conseillera de nombreuses entreprises pour leur implantation sur le marché japonais. Il

travaillera aussi pour Reed Exhibitions où il est président de la zone Asie-Pacifique et directeur des ventes internationales. Il sera également vice-président de la région Asie-Pacifique pour l'organisateur mondial de salons Miller Freeman.

De retour en Turquie, il devient pdg du CNR, organisateur de salons et de foires en Turquie. Puis pdg de DHL Express Turquie, où « les ventes et les bénéfices de l'entreprise ont augmenté de manière significative ». En tant que Pdg de DHL Express France, Michel Akavi a la responsabilité de 1700 personnes.

A SIS

Didier Guetton

Didier Guetton, 52 ans, est nommé responsable des alliances, des ventes indirectes et des grands comptes internationaux de a-Sis. Après une école de commerce à Saint Etienne en 1981, Didier Guetton se spécialise dans l'informatique industrielle et les systèmes automatisés. Il crée deux SSII qu'il revendra, avant d'intégrer Gallet

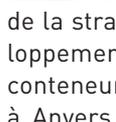


Manuméca (aujourd'hui Cinetic Transitique) en 1997 en tant que responsable informatique. C'est en 1999 qu'il rejoint Savoye où il occupe les postes de directeur commercial grands comptes, France, Europe du Sud et pays de l'Est, puis l'international. A ce nouveau poste, Didier Guetton s'appuiera notamment sur le Centre de Services Partenaire (CSP), une structure fonctionnelle et technique en charge de la formation et du suivi des partenaires.

GPMM

Arnaud Ranjard

Arnaud Ranjard, qui succède à Dirk Becquart (voir SL 134), a pris ses fonctions début août en qualité de responsable développement du grand port maritime de Marseille. Il était jusqu'à ce jour et depuis 2008 directeur



de la stratégie et du développement de la division conteneur d'Euroports, à Anvers. Agé de 59 ans, Arnaud Ranjard est diplômé de l'Ecole des hautes études commerciales (EDHEC). Il a exercé l'essentiel de sa carrière professionnelle à Anvers où il a occupé des fonctions de directeur commercial de centre de profit dans les sociétés Franbelti & Eurofram jusqu'en 1996 et Norfram Logistics de 1996 à 2007. Deux entreprises qui ont pu lui donner un avant-goût du port de Marseille.

Froidcombi

Christian Bonnot

Christian Bonnot succède à Alain Bouchie à la tête de l'opérateur spécialisé dans le transport combiné sous température dirigée et détenu à 51% par ID Logistics et Stef et 49% par la Sncf. Il a réalisé toute sa carrière au sein du groupe ferroviaire et de ses filiales en occupant le poste de directeur commercial chez Chronofroid de 1987 à 1998 et chez Froidcombi de 1998 à 2012. Implantée à Avignon, Valen-



ton et Dourges, Froidcombi traite chaque année 29 000 caisses mobiles. Troisième opérateur national du transport combiné, la société a connu une croissance de son chiffre d'affaires de près de 30%, à 14 millions d'euros, pour un résultat net de plus de 2%. Christian Bonnot veut faire mieux en renforçant ce réseau avec de nouvelles lignes ferroviaires.

Informations issues du feuillet environnement (www.tl-a.com)

Les ZAPA ont du plomb dans l'aile

Nice renonce à mettre en place une Zone d'Action Prioritaire pour l'Air (ZAPA), Clermont Ferrand réfléchit à d'autres solutions et les autres villes peinent à finaliser leurs dossiers.

En juillet 2010, le gouvernement a lancé un appel à projet destiné à expérimenter les Zones d'Actions Prioritaires pour l'Air (ZAPA) au près de collectivités volontaires (Paris, Saint Denis, Lyon, Grenoble, Clermont-Ferrand, Bordeaux, Nice et Aix-en-Provence). Leurs dossiers ont été déposés mi-juillet pour une expérimentation prévue pour 2013.

Aujourd'hui, la plupart des villes candidates entendent bien mener une expérimentation, mais elles émettent certaines critiques vis à vis de l'interdiction des véhicules les plus polluants. Parmi les obstacles identifiés, les élus font remonter le constat suivant : le classement des véhicules en fonction de leur norme Euro, et donc de leur

ancienneté élimine de fait les véhicules anciens, et donc les ménages modestes ; le besoin de supprimer un nombre important de véhicules pour atteindre des résultats tangibles en termes de pollution atmosphérique, une démarche limitée à l'interdiction des véhicules alors qu'il faut privilégier les questions de mobilité urbaine et de répartition de l'espace public ; l'absence de prise en compte des émissions de CO2 dans le classement des véhicules ; ou la nécessité de développer des compensations pour rendre socialement acceptable les ZAPA. Autant de raisons qui ont décidé la ville de Nice de quitter le projet, jugé « très compliqué et peu efficace ». Nice privilégie ainsi un programme global de réduction

des émissions polluantes. De son côté, Clermont Communauté et la ville ont dénoncé le fait que le dispositif ne s'oriente que sur des mesures d'interdiction des véhicules les plus polluants. Cette interdiction irait à l'encontre des valeurs de mixité sociale qu'elle défend. La collectivité planche donc sur des alternatives telles que la mise en œuvre « d'ondes vertes » (synchronisation des feux de circulation) ou l'amélioration des livraisons en ville avec, par exemple, des plages horaires de livraison réduites et le recours à des camions « propres » pour le dernier kilomètre. Le projet définitif devrait être adopté en septembre et la ZAPA, spécifique à la collectivité, devrait être mise en œuvre en 2013. ■

► INSTALLATIONS CLASSÉES

Le code de l'environnement prévoit que certaines catégories d'ICPE soumises à déclaration doivent faire réaliser des contrôles réglementaires périodiques par des organismes agréés. En 2011, 5145 contrôles ont été réalisés. 144 étaient conformes, soit seulement 2,8% des installations contrôlées étaient conformes ! A la rubrique 1510 (entrepôts couverts), sur 28 contrôles, 28 installations ont été déclarées non conformes...

► CARBURANTS FLUVIAUX

Le carburant livré aux bateaux de transport de marchandises est exonéré de taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE), mais reste toutefois taxable à la TVA. L'ensemble des voies navigables est inclus dans le champ de l'exonération. Tout opérateur souhaitant bénéficier de ce régime d'exonération doit se faire délivrer une attestation d'identification de bénéficiaire par la direction générale des douanes du siège social de l'entreprise ou à Paris pour les opérateurs étrangers. Circulaire du 6 avril 2012.



Cette page Environnement est parrainée par CHEP, qui a obtenu la double certification FSC et PEFC démontrant son engagement pour le développement durable.



Hub Télécom acquiert Nomadvance

L'opérateur de solutions de télécommunications a annoncé l'acquisition de Nomadvance, spécialiste français des solutions dans le domaine de la traçabilité et de la mobilité. La filiale à 100% d'Aéroports de Paris qui a fêté ses 10 ans d'existence l'année dernière mise sur la croissance externe. Elle réalise un chiffre d'affaires de 92,5 millions d'euros pour un effectif de 300 salariés. Répartis sur 5 agences régionales, ses 125 salariés réalisent un chiffre d'affaires d'environ 38 millions d'euros en 2011, en progression de 40% par rapport à l'exercice précédent. Salvatore Cappai, actuel pdg de Nomadvance, prend la tête de l'entité Traçabilité et Mobilité de Hub Télécom en tant que directeur général.

TXT acquiert Maple Lake

L'éditeur de logiciels de supply chain a annoncé fin juillet un accord pour l'acquisition de Maple Lake, éditeur des solutions de planification des assortiments et d'allocation. Basé à Toronto au Canada, Maple Lake dispose de bureaux au Royaume-Uni et en Australie. « *L'acquisition de Maple Lake est en ligne avec la stratégie de TXT dont l'objectif affiché est de devenir le leader mondial des solutions de planification intégrées pour le retail* », note le communiqué. Ce rachat permettra à l'éditeur italien de disposer d'une couverture mondiale, d'une expertise dans le domaine de la planification retail et d'une solution avancée de planification. Le président de Maple Lake, Neil Coulton et son pdg, Mark Stone, garderont des postes stratégiques dans la nouvelle entité.

Goodman s'implante aux Etats-Unis

Le groupe Goodman a conclu un accord avec Birtcher Development and Investments en vue de développer et acquérir des plateformes logistiques en Amérique du Nord. Goodman apporte en fonds propres 800 millions de dollars (638 millions d'euros) et s'apprête à déployer une équipe qualifiée, associant l'expertise de Birtcher à la plateforme mondiale de gestion de fonds Goodman. Dans un premier temps, le tandem va développer quatre biens fonciers, dont deux sont situés dans la région de Los Angeles (Inland Empire), un dans la région de la baie de San Francisco (Oakland) et un à Philadelphie (Lehigh Valley). Ce qui représente la réalisation de plus de 900 000 m² de surface locative pour une valeur totale, une fois les projets achevés de 558 millions d'euros.

Elcom fusionne avec TLM sas

Eric Vergne a procédé au rapprochement par fusion des équipes TLM et Elcom sous l'entité juridique Elcom SAS avec un effet rétroactif au 1^{er} janvier 2012. Elcom est spécialisé dans le modulaire aluminium destiné aux secteurs de la manutention et des postes de travail. Arrivé en 2011, Eric Vergne devient le président d'Elcom SAS qui regroupe les deux sociétés dans une structure commune. Il s'agit de « *féderer une équipe avec des objectifs communs* », explique le dirigeant d'Elcom SAS, qui réalise 16 millions d'euros de chiffre d'affaires. Après deux années de croissance forte en 2010 et 2011, Eric Vergne table aujourd'hui sur un doublement de taille dans les cinq ans qui viennent.

ID Logistics crée un business unit

Spécialisée dans le e-commerce et la distribution multicanal, cette business unit a pour but d'accompagner les acteurs «click and mortar» dans leur stratégie logistique globale. Cette business unit est pilotée par Ivan Louge, 34 ans. Diplômé d'un master II Logistique et d'une maîtrise en sciences de gestion, il avait rejoint le prestataire ID Logistics en 2007. Le e-commerce et la distribution multicanal chez ID Logistics représentent 80 000 m² d'entrepôt dont 50 000 m² exploités en France, 250 personnes (dont 150 en France), et entre 5000 et 8000 commandes expédiées par jour. Son chiffre d'affaires estimé est de 14 millions d'euros, ce qui place la BU dans le top 10 des e-prestataires.

Zetes acquiert InCaptio

L'acquisition de la société d'identification automatique InCaptio, basée en République Tchèque, permet à Zetes d'élargir son réseau en Europe Centrale. « *Notre nouvelle équipe à Prague bénéficie d'une expérience importante dans les projets régionaux en solutions mobiles pour les grandes multinationales, notamment en Russie avec nos collaborateurs russophones* », explique Alain Wirtz, pdg du groupe Zetes. L'entreprise Tchèque dispose notamment d'un portefeuille important de clients dans l'industrie automobile. En intégrant la gamme de solutions Zetes, elle va pouvoir élargir son offre de façon conséquente. InCaptio réalise un chiffre d'affaires d'environ 2 millions d'euros.

Hub Télécom vise les 100 millions d'euros

Hub Télécom, qui a racheté le numéro un français de la traçabilité et de la mobilité cet été, vise désormais les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires.

La filiale à 100% d'Aéroports de Paris qui a fêté ses 10 ans d'existence l'année dernière mise sur la croissance externe « pour enrichir son portefeuille de solutions innovantes à destination des métiers du transport, du fret et de la logistique, de la distribution et de l'industrie ». Plus d'un an après avoir cédé Masternaut, Hub Télécom a annoncé le 6 août dernier le rachat du spécialiste français de la traçabilité et de la mobilité. Avec un chiffre d'affaires de 92,5 millions d'euros et un effectif de 300 salariés, Hub Télécom accompagne plus de 2300 entreprises sur leurs besoins en télécommunications, en radio-communications professionnelles, en traçabilité et en mobilité pour les aéroports, les ports et les sites logistiques.

De son côté, Nomadvance maintient un parc de près de 200 000 terminaux et enregistre 20 000 nouveaux utilisateurs pour 2012. Répartis sur 5 agences régionales, ses 125 salariés réalisent un chiffre d'affaires d'environ 38 millions d'euros en 2011, en progression de 40% par rapport à l'exercice précédent. « Nous sommes convaincus que la traçabilité et la mobilité sont amenées à se développer fortement, de nombreux besoins demeurant inexplorés. L'acquisition de Nomadvance permettra à Hub Télécom d'être le pivot de ce nouveau marché et de proposer à nos clients des solutions d'information mobile innovantes », explique Patrice Bélie, directeur général de Hub Télécom. Hub Telecom réalisait 20 millions d'euros de chiffre d'affaires en traçabilité

avant rachat. Avec Nomadvance, il pèse désormais une soixantaine de millions d'euros dans ce secteur stratégique pour la filiale d'Aéroports de Paris. Soit deux fois plus que le numéro deux du marché, lequel est estimé à 300 millions d'euros par an. « Nous visons les 100 millions asap », indique Jean-Louis Natta, chargé du rapprochement des deux entités. Il s'agit dès lors d'enrichir les solutions métier autour de la mobilité, de poursuivre les développements liés à la RFID mais aussi de développer le centre de maintenance et de services lyonnais de Nomadvance qui avait fortement attiré Hub Télécom. Salvatore Cappaï, actuel pdg de Nomadvance, prend la tête de l'entité Traçabilité et Mobilité de Hub Télécom en tant que directeur général. ■

▶ DHL S'ENVOLE À SHANGHAI... ET MARNE LA VALLÉE

DHL Express lance à Shanghai sa plus grande plateforme aérienne d'Asie et ouvre une nouvelle agence à Marne-la-Vallée.

▶ MISE EN CONFORMITÉ DES ENTREPÔTS

La société d'ingénierie Safège, le Cabinet d'avocats Boivin & Associés et le Cabinet d'architecture Atelier 4+ donnent une conférence à Lyon le 11 octobre prochain.

▶ RELAIS COLIS PASSE AU RÉUTILISABLE

Le réseau de colis en points relais a réduit ses dépenses d'emballage en adoptant le système Flowsrental de location longue durée d'un parc de contenants réutilisables.

▶ L'IRLANDE S'ÉQUIPE D'UNE SOLUTION DE TRAÇABILITÉ

L'opérateur postal national irlandais s'est équipé d'une solution électronique de preuve de livraison Zetes dédiée aux 4200 livreurs d'An Post.

▶ PLANIPE REBONDIT EN 2012

Après une année 2011 mitigée, l'éditeur de logiciels de supply chain trouve de nouveaux clients et se développe aux Antilles.

Qu'attendez-vous pour vendre plus
avec moins de stocks?

PLANIPE ACTION



Zéro investissement informatique, intervention de nos experts chez vous, pour vous aider à optimiser en s'appuyant sur notre moteur auto adaptatif de prévision et d'optimisation de l'approvisionnement.

Nous vous garantissons au moins 20% de réduction des stocks et une division de vos ruptures par 2.

Si ces objectifs ne sont pas atteints, nous vous remboursons intégralement.

Pour plus d'informations, merci de contacter:

Alexandre Root : +33 6 62 25 26 37 / +33 1 75 61 00 59 contact@planipe.com / www.planipe.com

► PALETTE POUR LABORATOIRE

Dolav Plastic veut renforcer sa présence dans le milieu pharmaceutique avec une nouvelle palette destinée aux laboratoires.

► LIDL PASSE À L'AUTOMATIQUE

Lidl a eu recours au système de préparation de commandes entièrement automatisé Schaefer Case Picking pour développer son centre logistique de Kirchheim/Teck en Allemagne.

► K+N PREND SOIN D'UNILEVER

Unliver a confié à Kuehne+Nagel la gestion de son principal centre de distribution en France, pour ses gammes entretien de la maison et soins de la personne.

► HILTI A ÉTEINT LE FEU

Partiellement détruit par un incendie en mars 2011, l'entrepôt logistique de Hilti à Magny-les-Hameaux rouvrira ses portes fin novembre 2012 avec de nouveaux équipements Savoye.

► LLD POUR CHARIOTS AGV

Jungheinrich Financial Services (JFS) propose désormais la location longue durée pour les chariots automatisés du constructeur.

► STILL DANS LE CATALOGUE UGAP

La centrale d'achat public a retenu Still dans son catalogue pour ses transpalettes, gerbeurs et tracteurs.

► ALVEY SAMOVIE EN FORTE HAUSSE

Le groupe Alvey Samovie compte désormais 250 personnes pour un chiffre d'affaires consolidé de 26 millions d'euros, soit une croissance de 40%.

BFC, intermédiaire utile des éditeurs

BestFreeChoice : une plateforme d'aide au choix des logiciels de supply chain.

Tous les logisticiens ont un jour ou l'autre établi un cahier des charges pour sélectionner un logiciel de supply chain. Et ils savent qu'une fois établi, la démarche de recherche de l'éditeur capable de répondre à ce cahier des charges est longue et fastidieuse. BestFreeChoice (BFC), société créée par Philippe Guilhaumou, ex de Generix, est là pour précisément simplifier ce processus. BFC a créé une base

de données fédérant les éditeurs qui répondent à un questionnaire complet de plus de 1000 questions. « Nous fédérons aujourd'hui plus d'une trentaine de couples éditeurs/produits », indique Philippe Guilhaumou qui intervient physiquement sur site pour paramétrer le cahier des charges, chiffrer les solu-



Philippe Guilhaumou, fondateur de BestFreeChoice.

tions et valider les réponses. Il ressort de ce processus une « short list » de deux éditeurs. Un processus qui peut être réalisé de un mois à six semaines seulement, avec la consultation d'un grand nombre d'éditeurs, une minimisation des coûts avant vente et la certitude d'aller au bout... ■

Lier gestion des itinéraires et calcul des coûts

L'éditeur d'Andorre AndSoft a sorti un module de logiciel pour choisir son itinéraire et disposer automatiquement des coûts associés à chaque trajet. Un péage, un tunnel ou un ferry : de nombreux TMS (transport management system) ne prennent pas en compte certains éléments qui peuvent s'avérer capital dans le coût associé à un trajet. Avec le module de AndSoft, on peut désormais calculer plusieurs scénarios de transport avec le calcul des coûts associés. Dans un transport Brescia-Madrid, ces coûts de transport peuvent ainsi varier facilement du simple au triple, allant de 219 à quasiment 700 euros selon l'option retenue. Le module calcule en outre les émissions de CO2 et prend en compte l'écotaxe poids lourd. Il s'intègre à e-TMS, le logiciel développé par AndSoft mais également à n'importe quel TMS du marché.

Ports de Paris développe le fer

Les autorités des ports maritimes et fluviaux ont désormais la propriété des voies ferrées portuaires (VFP) comprises dans leur circonscription.

Le 3 juillet 2012, l'Établissement Public de Sécurité Ferroviaire a agréé Ports de Paris pour gérer les installations ferrées portuaires, dont l'exploitation a été confiée le 12 juillet 2012 à la société Colasrail en qualité de gestionnaire délégué d'infrastructure portuaire. Les VFP appartenaient auparavant à RFF. Alors qu'elle a accusé une baisse au niveau régional, l'activité ferroviaire a progressé de 17% sur les plateformes multimodales de Bonneuil-sur-Marne, Gennevilliers, Limay et Bruyères-sur-Oise.

A Bonneuil, où Geodis BM a inauguré une plateforme en 2011, le dispositif ferroviaire est composé d'un terminal ferroviaire de 5 000 m² avec deux quais à voie électrifiée côte à côte et un entrepôt cross dock de 14 000 m² le long des quais, pour traiter deux trains simultanément. Le port de Bonneuil est directement connecté au réseau ferré de l'Île de France. Dans le port de Limay, Carrières du Boulonnais et Lafarge Granulats ont de leur côté mis en place des transbordements de granulats fer/voie d'eau depuis septembre 2011. Ils pré-

voient 4 trains complets de 1 300 tonnes chacun par semaine en 2012. Le terminal ferroviaire de Bonneuil-sur-Marne, repris en janvier dernier par les sociétés Greenmodal et T3M, connaît un net développement de son trafic. Avec un trafic de 12 000 UTI en six mois, Bonneuil Terminal Multimodal réalise deux trains par jour vers le Sud-Est et le Nord de la France. Au départ de Gennevilliers, Paris Terminal réalise, lui, un train par jour à destination de Novara, dans la région de Milan, en Italie. Ports de Paris est sur les rails... ■

APRC construit son parc environnemental

Ce parc logistique de plus de 160 000 m² développés est le premier dossier soumis un Conseil National de Protection de la Nature.

Concepteur et réalisateur d'entrepôts logistiques, APRC construit différents programmes immobiliers dont un pôle environnemental de 38 hectares. Il sera composé de quatre bâtiments totalisant 161 667 m² de superficie sur un terrain de 38 hectares. Situé à Saint Martin de Crau, en façade l'autoroute Italie-Espagne, ce pôle est connecté à l'axe rhodanien par l'A54 et au Port de Mar-

seille par la RN570. En mars 2012, APRC a livré les deux premiers bâtiments de ce pôle environnemental, soit 46 952 m² à Maison de Monde et à Koaten Natie. Equipés de toitures photovoltaïques, ces deux sites généreront 4 000 MWh par an, soit l'équivalent de la consommation de 1700 foyers. La première des trois tranches du programme a été achevée dans un délai record de 6 mois. Les deux autres tranches (4

644 m² et 72 802 m²) seront respectivement achevées en septembre 2012 et février 2013. Soumis au Conseil National de Protection de la Nature, 36 hectares supplémentaires ont été dédiés à la relocalisation des espèces. « *Nous attachons une grande importance au profil environnemental, au traitement architectural, au volet paysager et à l'écoconstruction* », explique Karim Abdellaoui, président d'APRC. ■

Mr Bricolage s'installe à Cahors

L'enseigne de bricolage a décidé d'implanter une plateforme logistique de 20 000 m² sur le parc d'activités de Cahors Sud, le plus important de la région Midi-Pyrénées.

Plus exactement, Mr Bricolage fait construire un ensemble de 21245 m² sur un terrain de 12 hectares. Une opération menée par Argan, spécialiste de l'immobilier logistique. Le numéro trois du bricolage en France compte livrer l'ensemble de ses enseignes du Sud de la France (Mr Bricolage, Catena, indépendants), via

sa filiale MB Log. 100 personnes seront recrutées sur ce site qui ouvrira ses portes en 2013. Le parc d'activités de Cahors Sud voit ainsi son activité logistique confortée avec l'implantation des sociétés Transquercy France Express (Geodis), La Poste, GLS, Jardel qui emploient un tiers des salariés de Cahors Sud. « *Cette implantation devrait faire tâche d'huile* »,

a déclaré Martin Malvy, président du conseil régional. Avec plus de 230 hectares, c'est la zone d'activités au plus fort potentiel foncier de Midi-Pyrénées. 22 hectares de la première tranche sont encore disponibles pour un montant moyen de 15 € au m². Le classement en zone ZRR et AFR permet aux entreprises de bénéficier de dispositifs fiscaux. ■

▶ GRIMONPREZ INAUGURE UN SITE

Les Transports Grimonprez et le réseau Logistique Grimonprez ont inauguré un nouveau site de plus de 25 000 m² sur 9 hectares à Neuville-en-Ferrain.

▶ GOODMAN ACQUIERT 46 HA DE TERRAINS

Le groupe d'immobilier logistique a signé une promesse de vente avec la Communauté d'Agglomération du Douaisis (CAD) pour l'acquisition de 46 ha dans le Nord.

▶ NOUVEAU SITE POUR OXYLANE

Argan a annoncé la signature d'un bail avec Oxylane (ex groupe Decathlon), portant sur le développement d'un site HQE de 57 000 m² près de Valenciennes.

▶ PROLOGIS ACQUIERT 60 HECTARES

Prologis a fait l'acquisition du site PSA Peugeot à Sénart et entend substituer 100 000 m² de bâtiments logistiques à un nouveau centre de 230 000 m².

▶ SOFRILOG DOUBLE LE VOLUME DE CAPGEL

Le réseau national d'entrepôts frigorifiques CapGel renforce ses positions dans le froid en augmentant de 180% le volume de l'entrepôt havrais de CapGel.



Membre du Groupe 



Partenaire du e-commerce

Logistique de détail pour l'e-commerce et le multi-canal
30 000 m² de plateformes

Préparation sur stocks et en flux tendus

Un logiciel innovant dédié au e-commerce : L4 Epsilon™

Zéro défaut et délais garantis

www.l4-logistics.fr
infos@l4-logistics.fr

Coliposte passe au cross Belt

La filiale de la Poste spécialisée dans le colis de moins de 30 kilos a opté en 2005 pour la technologie du trieur cross belt. Un choix dont elle ne peut que se féliciter aujourd'hui.

Pour son site de Moissy Cramayel, le plus grand site de tri de colis en France, Coliposte a voulu voir les choses en grand. Son trieur à plateaux, ossature traditionnel du tri, est parti pour Clermont Ferrand (lire SL n°135) pour être remplacé par une nouvelle technologie de tri : le cross belt. Technologie peu répandue en France, contrairement aux Etats-Unis où le parc est de 200 unités, le cross Belt est une des grandes spécialités de Fives Cinetic. Cette technologie a été mise au point dans les années 1980 en Italie où Fives Cinetic dispose de sa filiale Fives Sorting.

Pourquoi n'existe-il pas plus d'une vingtaine de trieurs cross belt en France alors que le parc mondial est estimé à un millier d'unités dans le monde ? « Il y a peu de traitement du colis en vrac alors qu'aux Etats-Unis, c'est fréquent », analyse David Zak, directeur technique de Fives Cinetic. La Poste (10 trieurs), le prestataire logistique C Log (4 trieurs), les Trois Suisses (3 trieurs), Leclerc (3 trieurs) ou le répartiteur pharmaceutique Eurodep (1 trieur) disposent de la technologie. La particularité de celui de Coliposte est que c'est sans doute les plus grand par sa

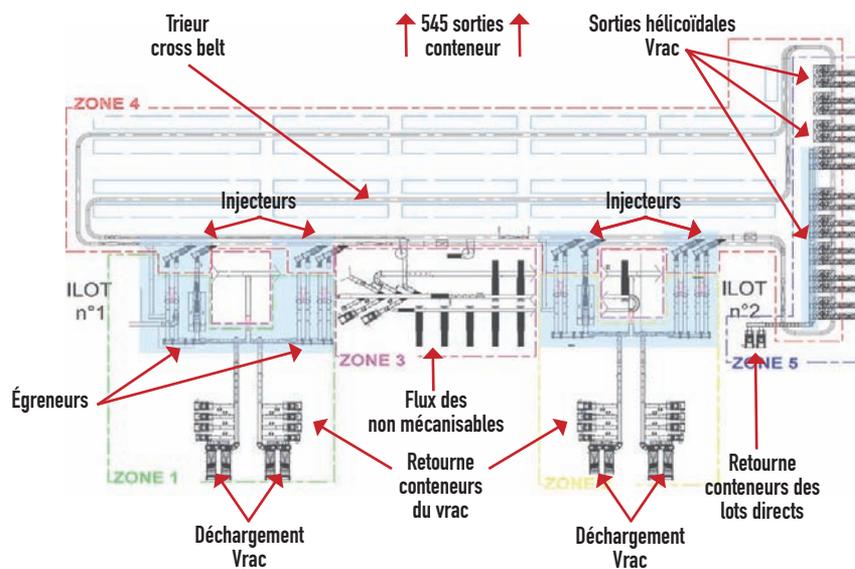
longueur développée mais c'est aussi le seul à disposer d'un système d'égrenage automatique (lire encadré). Coliposte à Moissy Cramayel est donc la plus belle vitrine de la technologie cross belt en France.

Un projet lourd de 15 millions d'euros – le plus grand jamais traité par Fives Cine-

tic en France – qui remonte à 2005. La phase d'avant projet a duré deux ans au bas mot. Au bout de 18 mois, en mai 2006, un contrat est signé, à partir duquel une phase d'études et de production est lancée. La machine sera fabriquée aux Etats-Unis mais elle a été conçue pour traiter de la boîte. Il faudra la touche

italienne de Cinetic Sorting pour l'adapter aux spécificités des flux de Coliposte. « Nous avons un flux très hétérogène qui va de colis de 30 kilos et d'un mètre de longueur », explique Christophe Tréheux, responsable du pôle projets industriels de Coliposte.

Flux de colis sur le trieur cross belt Coliposte de Moissy Cramayel



Fiche technique

- Surface totale : 228 m x 132 m soit 30 000 m² de surface
- Colis mécanisables : jusqu'à 30 kg et 1 m de long
- Cadence : 16 000 colis à l'heure
- Longueur du trieur : 1 127 mètres
- Vitesse : 2,5 m/s, soit 9 km/h
- 1734 chariots et cellules de tri
- 8 injecteurs haute cadence (4000 colis/heure)
- 6 égreneurs haute cadence (3 500 colis/h)
- 545 sorties en conteneurs
- 2 X 18 sorties de rechargement vrac
- 1 000 colis non mécanisables de l'heure (14 sorties)

Le site en images...



1. Déchargement vrac des camions...



2. ... Ou déchargement par retourne-conteneur



3. Désempilement des colis à l'entrée d'un égreneur



4. Injection des colis sur le trieur au rythme d'un colis par seconde



5. Traitement des colis non mécanisables



6. Traitement des « lots directs » en cross docking



7. Sorties hélicoïdales des colis destinés aux centres de tri Coliposte



8. Les 545 sorties conteneurs destinées aux tournées de facteurs

SITE DU MOIS

Carrousel

Qu'est-ce qu'un trieur cross belt et comment ça marche ? Contrairement à un trieur à plateaux qui fait tomber sa charge par simple gravité, le trieur cross belt est un carrousel formé de petits chariots à roulettes liés les uns aux autres. Chaque chariot dispose d'une cellule de tri, c'est à dire un petit tapis qui fonctionne dans les deux sens et qui permet de réaliser un tri actif. Cette particularité permet de mieux traiter le colis. Mais chacun des 1734 chariots de ce carrousel doit embarquer sa propre énergie. Ce qui est possible grâce à une dynamo fournissant l'énergie nécessaire à l'éjection du colis. L'ensemble des chariots du trieur est à son tour entraîné par un groupe de moteurs au nombre suffisant pour ne pas arrêter la machine en cas de panne de l'un ou plusieurs d'entre eux. Mais le trieur, colonne vertébrale de cette installation, n'est pas seul à finaliser le process de tri. Les automatismes fonctionnent à l'intérieur même des camions de livraison des colis en vrac. Les véhicules sont en effet équipés de tapis modulaires qui déchargent automatiquement les camions sur des tapis de convoyage.

Le clou de cette installation, ce sont les égreneurs. Sur les tapis de convoyage, les colis sont en complet désordre. « *Le but de l'égreneur consiste à prendre des colis en vrac et à les ressortir de l'autre côté, espacés correctement pour qu'ils soient acceptés par le trieur* », explique David Zak de Fives Cinetic. Un équipement complexe qui consiste à dépiler les colis empilés avec des tapis fortement inclinés. Une fois la mono-couche consti-



Alain Torillec,
directeur du site

tuée, il s'agit de faire se pousser les colis les uns contre les autres pour réaliser une première file indienne imparfaite. Il faut alors créer un mouvement de divergence pour recaler les colis mal positionnés, avant de les taquer sur le côté. Les colis mal positionnés sur la bande transporteuse sont alors entraînés sur une ligne de recirculation. « *Tous les colis passent en trois tours maximum* », calcule David Zak. La dernière phase de l'égreinage consiste à passer les colis sur des tapis à vitesse différente pour les espacer correctement, avec des espacements réguliers. Sorti de l'égreneur, le colis rejoint le tapis d'injection qui oriente le colis pour le poser de façon optimal sur le chariot du cross belt. « *La particularité du cross belt est une injection sans travers en tenant compte de la longueur et de la largeur du colis* », explique David Zak. Le but du jeu étant d'injecter le maximum de colis sur le cross belt au rythme effréné d'un colis par seconde. A voir l'introduction des colis des huit injecteurs sur la piste du trieur donne l'impression extraordinaire de fluidité et d'harmonie pour un niveau de 72 décibels maximum imposés par Coliposte. Du grand art !

Acquisition de données

Outre les équipements de manutention, la problématique du trieur réside dans l'acquisition des données de poids et de volume d'un colis. Celle-ci est réalisée par des caméras linéaires installées sur un tunnel à la sortie de l'égreinage. Les cinq faces du colis sont ainsi « capturées » dans le passage sur deux tunnels. La 6e face sera lue sur les injecteurs. Ces morceaux d'image seront associés par le système d'information pour reconstituer un colis complet en trois dimensions.

Les images capturées serviront notamment à extraire les informations nécessaires au tri : ce peut être un code à barres ou une adresse manuscrite lue par reconnaissance optique de caractère. Si ces technologies n'arrivent pas à leur fin, des opérateurs dans une salle de vidéocodage reçoivent les images non lues en temps réel. Ceux-ci prendront la décision d'apporter l'information manquante (le code postal) ou de surligner une zone du paquet permettant de faciliter le travail du système automatique.

L'architecture informatique du site est bien sûr totalement redondante. L'intégralité du matériel a été doublée. Pour avoir une idée de la puis-

sance développée, disons que le serveur de tri prend une décision toutes les 20 milli-secondes ! L'installation est d'ailleurs supervisée par le traitement de pas moins de 40 000 variables permettant d'informer l'opérateur de l'état de fonctionnement des différents composants.

Le process du tri est donc le cœur de cette installation qui occupe 30 000 m² de bâtiment fonctionnant 24 heures sur 24. La journée est ainsi coupée en deux. Un premier flux est destiné aux particuliers. Dans ce cas, les colis sont dirigés vers les 545 sorties conteneur correspondant à des codes postaux. Et un flux destiné à alimenter les 13 autres centres de tri de Coliposte en France. Ici, les colis sont dirigés vers les sorties hélicoïdales vrac. Il existe un troisième flux, intitulés lots directs, destiné aux entreprises ayant déjà trié leur colis. Pas besoin de les passer sur le trieur cross belt. Enfin, un quatrième flux concerne les non mécanisables. Un espace où l'on voit passer les colis lourds et encombrants comme les caisses métalliques des soldats de l'Afghanistan, mais aussi de nombreux colis internationaux. Avec cette technologie, la filiale de la Poste visait l'ergonomie des postes de travail, l'augmentation de la productivité pour atteindre le débit de 16 000 colis triés à l'heure et l'amélioration du traitement des colis. Trois objectifs largement atteints, voire dépassés. Mis en service en octobre 2008, totalement opérationnel en juillet 2009 : Alain Torillec, directeur du site n'y trouve rien à redire en trois années de fonctionnement. ■

GILLES SOLARD



MANUTENTION EQUIPEMENTS & SYSTÈMES



DU 19 AU 22 NOVEMBRE 2012 - PARIS NORD VILLEPINTE® - FRANCE

4 jours de salon 100% INTRALOGISTIQUE au service de votre compétitivité



MANUTENTION / LEVAGE

Manutention / levage, équipements spéciaux, composants & accessoires de manutention, équipements & accessoires de levage, d'arrimage et de sécurité...



PRESTATIONS LOGISTIQUES

Conseil en logistique, ingénierie, maintenance, location, autres services...



CHARIOTS ET COMPOSANTS

Chariots automoteurs, tracteurs, porteurs, manuels, transpalettes et gerbeurs, composants et accessoires...



MANUTENTION CONTINUE

Manutention mécanique, pneumatique, machines de tri, pièces et composants...



STOCKAGE ET RAYONNAGES

Rayonnages fixes, statiques, stockage mobile, rotatif, dynamique, conteneurs, bacs, palettes...



SYSTÈMES AUTOMATISÉS

Transtockeurs, systèmes de palettisation, manipulateurs et robots, AGV, constructeurs-ensembliers, manutention et tri de bagages, cartons, bacs, systèmes automatisés de chargement et déchargement de véhicules...



ÉQUIPEMENTS D'ENTREPÔTS

Sécurité des personnes et matériels, éléments d'entrepôts, entretien des entrepôts, équipements d'ateliers...



SYSTÈMES D'INFORMATION

Logiciels de gestion d'entrepôts, des stocks, des commandes, préparation des commandes, gestion des flux, solutions et matériels d'identification, informatique embarquée...

En savoir plus et réservez votre badge

www.manutention.com

un événement
comexposium
The place to be

Avec le soutien du
With the support of



Tenue conjointe avec
Held jointly with



« Notre cœur de métier est d'être cet architecte logisticien... »

Directeur général de Gefco, Luc Nadal commente un accord commercial avec General Motors qui positionne le prestataire logistique comme un architecte 4PL.

Stratégies Logistique : « Comment se porte Gefco ? »

Luc Nadal : « Le groupe Gefco a connu une très jolie année 2011 dans un contexte économique contrasté puisque les économies ouest européennes ont commencé à fléchir en juillet 2011. Nous avons tiré notre épingle du jeu avec un chiffre d'affaires de 3,8 milliards d'euros dont les trois quarts hors de France, pour un résultat opérationnel de plus de 200 millions d'euros. La croissance sur les deux dernières années est de 31% avec une empreinte élargie et la création de plusieurs filiales. »

S.L. : « Comment est organisé Gefco ? »

L.N. : « Nous avons deux grandes divisions, le « transport et la logistique automobile » du véhicule fini. Il n'y a pas que du transport et de la distribution mais aussi de nombreuses prestations à valeur ajoutée parce que les constructeurs confient aux logisticiens des prestations

qui ne sont pas réalisées dans les usines. Cette filiale pèse 1,5 milliards d'euros. Et la diversification est en marche, notamment avec l'acquisition de Mercurio, acteur italien qui a lui-même des filiales en Inde et en Amérique Latine. Ce sont des pays où notre présence était relativement faible.

Et la division « transport et logistique industrielle » pour 2,3 milliards d'euros avec une activité majoritaire qu'on appelle « overland » : c'est le transport terrestre, route et rail. Nous avons ainsi une capacité de groupage, de l'Atlantique jusqu'à l'Oural. Par ailleurs, l'activité over-seas est prometteuse. Notre réseau d'agences « freight forwarding » est relativement développé. Cette activité est un levier de croissance pour les 5 années qui viennent. »

S.L. : « Quel est aujourd'hui votre cœur de métier ? »

L.N. : « l'activité automobile est vraiment notre cœur de métier, même si nous nous développons sur d'autres sec-

teurs d'activité. Bon an mal an, l'automobile représente les quatre cinquièmes de l'activité de Gefco. Nous sommes nés dans le secteur automobile et il nous apparaît être le plus complexe. Le nombre de pièces à apporter dans une usine est extrêmement élevé, les volumes sont considérables comparé à l'aéronautique et le secteur est très compétitif puisque le prix de l'automobile ne fait que baisser. Le niveau de précision dans la chaîne logistique est donc incomparable. »

S.L. : « Dans quelles conditions le contrat avec General Motors a été signé ? »

L.N. : « PSA et General Motors ont mené des discussions début février qui ont conduit à un contrat exclusif avec General Motors. Cet accord commercial est né grâce à l'alliance PSA-GM mais il n'est pas central dans cette alliance. Les discussions entre PSA et GM ont conduit les deux groupes à présenter leurs forces et leurs faiblesses. Et parmi les forces de PSA, il y

avait Gefco. Notre point de vue est que General Motors avait atteint un palier dans sa performance logistique. Ce sont de très bons acheteurs mais ils ne pouvaient pas accéder seul à une fonction d'architecte. L'idée est ainsi venue de prendre une fonction 4 PL pour le compte de GM. »

S.L. : « Quelle est la durée de ce contrat ? »

L.N. : « La durée du contrat est de 7 ans avec une période d'exclusivité de 5 ans. Nous entrons dans un processus de longue durée. A nous de faire nos preuves et démontrer que le coût à la voiture baisse puisque c'est l'enjeu pour General Motors. Et si ces conditions de qualité de service et de performances économiques sont réunies, nous sommes partis avec GM pour une aventure de très longue durée. Pour l'instant, entre 100 et 150 personnes seront mobilisées par la fonction 4 PL. Dans la fonction 4 PL, vous avez la fonction d'architecte, la fonction de gestion et de pilotage de l'information. Transporter la marchandise, c'est important mais délivrer une information fiable sur les aléas qui touchent les opérations est tout aussi important. »

Gefco, c'est :

750€

C'est le coût moyen de la logistique d'une automobile, qui comprend une logistique amont et une logistique aval de distribution.

11 000

C'est le nombre de collaborateurs de Gefco avec 65 nationalités mais 65% des effectifs basés en Europe de l'Ouest.



PARCOURS

1982

Diplômé de l'Ecole Polytechnique

1985

Recruté comme consultant au sein du cabinet Arthur Andersen

1988

Rejoint la société Mensia Conseil, spécialisée dans le conseil en stratégie. Il en devient associé en charge du secteur infrastructure et transport

2005

Rejoint le groupe SnCF comme président du directoire de la CNC qu'il transforme en Naviland Cargo

2007

Rejoint la branche Transports et Logistique de la SNCF et est nommé directeur général adjoint « opérations » de Fret SnCF

2008

Il est nommé directeur général adjoint de la branche SNCF Geodis et directeur de Fret SnCF

2010

Rejoint le groupe Gefco comme directeur transport et logistique industriel

Juillet 2012

Luc Nadal est directeur général de Gefco

S.L. : « Quelles sont les synergies possibles ? »

L.N. : « Nous sommes clairement sur une perspective de développement. Les synergies se joueront sur les flux et sur les achats. Prenons un exemple tout simple. PSA exporte des voitures en Allemagne. Gefco transporte des voitures des usines PSA vers l'Allemagne. Ce pays apparaissait à Gefco comme un trou noir puisque même si nous avons des clients du secteur automobile en Allemagne, les flux vers l'Allemagne étaient plus importants que les flux venant de l'Allemagne. Avec les flux de General Motors, nous avons désormais un potentiel d'équilibrage de nos transports considérables. Les gains que nous apportons à General Motors sont donc des gains d'équilibrage des flux et un plan de transport

plus dynamique. Les synergies pour baisser le coût logistique à la voiture se jouent pour l'essentiel dans le plan de transport et dans l'équilibrage de flux. Le contrat GM est ainsi pour Gefco l'opportunité de développer son offre 4PL. Le cœur de métier de Gefco est d'être cet architecte logisticien. »

S.L. : « Vous allez supplanter les fournisseurs actuels de GM ? »

L.N. : « Aujourd'hui, il n'y a pas de logisticien 4PL. Ce sont les équipes de GM qui assuraient cette prestation. Cette fonction consiste à définir des schémas de transport et à les acheter sur le marché en passant des appels d'offre. Le danois DSV fait partie des fournisseurs importants de General Motors. Nous continuerons à travailler avec ces acteurs parce que nous

n'avons pas vocation à remplacer les acteurs 3PL de GM. Gefco pourra cependant se substituer à eux pour apporter une prestation de meilleure qualité ou à meilleur coût mais nous n'avons pas vocation à nous substituer à l'ensemble des fournisseurs de GM.

En revanche, le contrat Gefco va nous permettre de développer le chiffre d'affaires de Gefco de 20 % dès 2013. Le démarrage des opérations aura lieu le 1^{er} janvier 2013. L'adaptation des plans de transport, les négociations et les nouveaux accords tarifaires prendront place progressivement. Et si nous réalisons ce que nous avons promis, nous aurons d'autres perspectives en Amérique Latine ou ailleurs dans le monde. » ■

PROPOS RECUEILLIS PAR GILLES SOLARD

1,2 MILLION

Le contrat avec GM comprend l'approvisionnement de 8 usines GM en Europe et la distribution de 1,2 million de véhicules (Opel, Vauxhall et Chevrolet).

3,8 MILLIARDS

C'est le chiffre d'affaires de Gefco avec un résultat opérationnel de 223 millions d'euros.

Comment Kärcher a externalisé sa logistique

Jusqu'en 2003, le spécialiste du nettoyage Kärcher disposait de ses propres moyens logistiques. Jusqu'au jour, où la filiale française de la société allemande s'est aperçue que la logistique n'était pas son métier...

Une première recherche de prestataire logistique est effectuée, à un niveau local. Une entreprise distante de quelques kilomètres est retenue. « *Mais on s'est aperçu très vite que l'on serait amené à chercher un autre partenaire puisque sa capacité maximale d'espace, toutes zones comprises, était de 8 à 10 000 m²* », explique Bruno Dufau, responsable logistique de Kärcher France. Un premier appel d'offre est donc lancé en 2010. Plusieurs prestataires logistiques sont retenus. Mais au final, FM Logistic l'emporte. La différence ? « *En Europe, les différences culturelles sont fortes. Nous voulions une entreprise française. Ensuite, nous estimons que l'humain est capital. Il nous fallait aussi une entreprise familiale qui partage nos valeurs* », indique François Malbranche, président de Kärcher France. Au delà de cette reconnaissance mutuelle naturelle,

FM Logistic a su prendre en compte les événements inattendus qui interviennent dans la logistique de Kärcher. Ce dernier réalise en effet une forte croissance qu'il s'agit de suivre en termes de prestation : 40% de véhicules en plus ont été réceptionnés en février 2012 par rapport à l'année précédente ; Les commandes ont bondi à 120 000 bons de livraison contre les 92 000 attendus ; le nombre de colis a atteint 1,7 million contre 1,2 million l'année précédente... De fait la surface de stockage dédiée à Kärcher France est passée de 8 500 m² à 12 000 m² en un an sur le site FM Logistic Fontenay Trésigny. FM Logistic stocke 10 500 palettes en moyenne pour son client Kärcher pour 170 000 palettes entrées et sorties et 120 000 commandes par an. L'autre défi du prestataire est de faire face à une forte saisonnalité. Si l'effectif moyen est de 40 personnes en moyenne, il peut varier de 22 personnes en saison basse



Bruno Dufau, responsable logistique Kärcher France.

jusqu'à 82 en saison haute. « *De février à mai, l'activité est multipliée par deux avec des pics jusqu'à 15 000 commandes par mois* », convient Eric Decroix, directeur général de FM Logistic France. Et pourtant, le prestataire assure toujours la même prestation de services, à savoir la livraison de 12 000 points de vente en 24 à 48 heures de délai, de la réception des commandes en entrepôt à la mise à disposition des colis aux transporteurs. FM Logistic ne s'est surtout jamais retranché derrière les clauses du cahier des charges. Certains marchés ont explosé comme celui du lave-vitre ou du nettoyeur vapeur. Plutôt que de livrer ces nettoyeurs à vitre dans des boxes de 12 pièces, FM Logistic a proposé de livrer ces produits sur des palettes de 216 pièces montées sur présentoir. « *Cela nous a permis de réduire nos coûts logistiques de 40% sur ces produits* », estime Bruno Du-

fau, responsable logistique. De même, Kärcher réalise aujourd'hui des versions configurables, ce qui est nouveau. « *Nos auto-laveuses peuvent avoir plusieurs têtes de lavage, en dimensions et en qualité* ». Aujourd'hui, le prestataire a adapté un espace pour réaliser ces configurations. Celles-ci n'atteignent aujourd'hui que 3% des flux mais pourraient atteindre les 10% à 15% dans les mois qui viennent. Le chargeur réfléchit également à la réalisation de promotion. « *Dans un proche avenir, il y aura du cerclage ou du collage promotionnel sur des produits standards* », note Bruno Dufau. Le SAV, actuellement réalisé par Kärcher France pourrait prendre le même chemin de l'externalisation, si l'étude mise au point montre un avantage à la faire. Enfin le reconditionnement des appareils d'exposition, point faible de Kärcher, pourrait suivre. Ainsi deux années auront suffi au prestataire pour montrer l'étendue de son savoir-faire. FM Logistic ne touche pas encore à la gestion partagée des approvisionnements, à la mutualisation ou à l'organisation du transport. De quoi transformer des relations de donneur d'ordre à sous-traitant en ce que les parties nomment désormais « business Partner ». CQFD... ■

GILLES SOLARD



FM Logistic s'est à ce point immiscé positivement dans les flux de Kärcher France qu'il est devenu "business partner" en 2 ans



E-COMMERCE PARIS 2012

build your success!*

M A R D I
18
SEPT. 2012

M E R C R E D I
19
SEPT. 2012

J E U D I
20
SEPT. 2012

Paris - Porte de Versailles - Pavillon 7.3

Tout le e-commerce sur un salon !



TECHNOS &
SERVICES



DIGITAL
MARKETING



LOGISTIQUE

Les dernières innovations du e-commerce seront présentées dans chacun des domaines dédiés : Technologies, Digital Marketing, Logistique pour le e-commerce. **Pendant 3 jours, vos questions trouveront leurs réponses sur E-Commerce Paris !**

500 EXPOSANTS

350 CONFÉRENCES

18 FORMATIONS

Organisé par :

ebusiness

Une société du groupe :

comexposium
The place to be



* Construisez votre succès

Roissy CDG tire son épingle du jeu

En Europe, la hiérarchie aéroportuaire évolue sous l'effet de la crise, des règles sur les vols nocturnes et de la stratégie des intégrateurs. Dans cette compétition, Paris Charles-de-Gaulle dispose d'atouts, dont un foncier exceptionnel, pour garder son leadership face à ses concurrents. Etat des lieux.

Sensible à l'environnement économique, le fret aérien vit l'une des plus graves crises de son histoire. De 41 millions de tonnes en 2007, son tonnage mondial s'est effondré à 26 millions de tonnes en 2009 ! De courte durée, l'éclaircie en 2010 (+ 20 %) a été suivie l'an passé d'une nouvelle baisse (- 0,7 %) selon l'Association du transport aérien international (IATA). Cette rechute semble se confirmer avec un repli du trafic mondial de 2,1 % au premier semestre 2012. Malgré cela, Paris

Charles de Gaulle est bien loin d'avoir baissé les bras !

Restructurations

Parmi les transporteurs du mode aérien, l'impact de la crise est contrasté. D'un côté, UPS, Fedex et DHL, pour lesquels l'aérien est une composante essentielle de leur offre intégrée. Ceux là ont amorti cette crise en diversifiant leur service et leur couverture géographique. De l'autre, les divisions fret des compagnies aériennes (à l'exception d'acteurs originaires du Moyen-Orient tels qu'Emirates



Hub de Fedex à Paris-CDG.

Cargo), les transporteurs spécialisés comme Cargolux et TNT Express - objet d'une OPA amicale lancée par

UPS - souffrent davantage. Au prix de lourdes restructurations, ils ont ajusté leur offre, réduisant voire supprimant à l'image de Japan Airlines, leurs flottes cargo (freighters) pour se concentrer sur les soutes des avions passagers. Aujourd'hui, plus de 60 % du fret aérien voyagent dans ces soutes. Au sol, ces évolutions accentuées par l'envolée des prix du kérosène, affectent les aéroports cargo sans altérer la concentration des flux sur quelques-uns. La massification autour de hubs est l'une des caractéristiques

Euro Carex d'ici 2017

Le 21 mars dernier, une rame de TGV fret a circulé entre Lyon Saint-Exupéry et la gare londonienne de Saint-Pancras en passant par Paris-CDG et le tunnel sous la Manche. Capable de charger 120 T, soit l'équivalent de sept semi-remorques, ce test a démontré la pertinence et la faisabilité technique du projet européen de fret à grande vitesse Euro Carex. D'ici 2017, celui-ci vise à transférer sur le rail les palettes et conteneurs aériens qui voyagent par route ou par air sur des distances comprises entre 300 et 800 km. Dans une première phase, ce service ferroviaire à grande vitesse desservirait les aéroports de Lyon, Paris-CDG (terminaux à Goussainville et Tremblay-en-France), Liège, Londres, Amsterdam et allemands (Cologne, Francfort et/ou Leipzig). En sus des autorités aéroportuaires concernées, Euro Carex rassemble des collectivités locales, des gestionnaires d'infrastructures ferroviaires dont Réseau Ferré de France et Eurotunnel, ainsi que plusieurs acteurs de la chaîne du fret aérien : compagnies aériennes, expressistes, handlers, commissionnaires, groupes postaux et logisticiens.

Poids économique des aéroports parisiens (source BIPE):

30 MILLIARDS. En 2010, près de 30 milliards d'euros de marchandises ont transité par les places aéroportuaires parisiennes à l'importation et 45 milliards à l'exportation

90 % L'aéroport Charles de Gaulle représente 90% de l'activité fret aérien métropolitain

Un foncier attractif

Au-delà du domaine géré par ADP, l'un des atouts de Paris CDG est sa localisation au cœur du territoire du Grand Roissy dont la promotion à l'international est assurée sous la signature « Hubstart Paris ». A l'initiative d'agences régionales et départementales de développement, de collectivités locales, CCI et professionnels dont ADP, Air France ou TLF Overseas, cette association participe à l'essor des espaces logistiques et aide les entreprises étrangères à s'y implanter.

De l'ordre de 54 € par an et par mètre carré, l'attractivité des loyers sur le Grand Roissy et la diversité des produits immobiliers proposés sont deux de ses forces. A cheval sur la Seine Saint-Denis, le Val d'Oise et la Seine-et-Marne, il compte d'ores et déjà plusieurs sites logistiques à Marly-La-Ville, Fosses, Saint-Witz, Survilliers et Vémars. Aménagée par Panhard Développement, la zone d'activité de la Porte des Champs (27 ha) à Survilliers par exemple propose un quatrième entrepôt de 28 000 m² qui hissera son offre à 110 000 m². De son côté, la première tranche du parc des Portes de Vémars (42 ha) réunissant Prologis (investisseur), GSE (développeur) et Veolia (gestionnaire), prévoit l'aménagement de plus de 160 000 m² divisés en 14 bâtiments HQE. Elle sera suivie d'une seconde tranche de 60 000 m² (24 ha). A ces quatre sites, s'ajoutent le parc des Tulipes à Gonesse (80 ha), Garonor à Aulnay-sous-Bois et Blanc-Mesnil, et la plate-forme Sogaris à Roissy-en-France. Gécina dispose en outre de capacités à Mussy-le-Neuf sur la zone de la Barogne (deux bâtiments de 16 000 et 37 000 m²) tandis que RHEA aménage à Saint-Mard le parc de la Goële (70 ha). Celui-ci se répartit en deux aires dont celle de la Fontaine du Berger (63 ha) où 33 ha ont été cédés à Goodman pour l'aménagement d'un pôle logistique.

du fret aérien en raison du type et des volumes de marchandises traités. Son cœur du marché cible en effet l'express, les produits à forte valeur et/ou périssables - espèces vivantes incluses - et le courrier dont les quantités baissent. En Europe, les quatre aéroports millionnaires en tonnes ont connu des succès divers l'an passé : Paris CDG 2,4 millions de tonnes (- 4,1 % ; - 3,8 % avec Orly), Francfort 2,25 millions (- 2,4 %), Heathrow (avec Stansted) 1,7 million (+ 0,7 %), Schiphol 1,5 million (+ 0,8 %). Déconnectées des évolutions du fret aérien, les variations les plus marquées sont observées sur les aéroports hébergeant les hubs d'intégrateurs. Tel est le cas de Leipzig/Halle au cinquième rang européen avec plus de 760 000 tonnes (+ 15 %). Récent, son décollage coïncide avec l'inauguration en mai 2008 du hub de DHL Express transféré de Bruxelles Zaventem. Avec deux pistes ouvertes 24h/24, Leipzig bat depuis record sur record,

et compte d'autres clients comme Aerologic, compagnie cargo créée par DHL Express et Lufthansa Cargo, ou la base SALIS de l'OTAN. En sixième et septième position européenne, Cologne-Bonn et Liège Bierseet déclarent de leurs côtés 740 000 et 675 000 T, en croissance de 13,1 et de 5,5 %. Distants d'une centaine de kilomètres, leur avenir est étroitement lié à l'OPA lancée par UPS sur TNT Express pour 5,16 milliards d'euros. Cologne héberge en effet le hub européen d'UPS, et Liège celui de TNT Express. Connu pour sa flexibilité et sa capacité à traiter des colis

de toutes tailles, voire dangereux, ce dernier semble complémentaire avec le site d'UPS spécialisé dans le petit paquet normalisé. Ce rapprochement risque cependant de provoquer une révision profonde de l'organisation de l'intégrateur américain qui, pour mémoire, a lancé un investissement de 200 millions de dollars en vue d'augmenter d'ici fin 2013 les capacités de son hub allemand. En parallèle, les synergies escomptées par le rachat de TNT Express sont évaluées entre 400 à 500 millions d'euros sous quatre ans. Dans l'immédiat, la transaction est suspendue au feu vert des autorités de la concurrence européennes. Celles-ci se prononceront fin novembre au plus tard sur la base d'une étude approfondie dressant les conséquences de l'opération sur le marché de l'express. Si validée, UPS ferait alors quasi jeu égal avec DHL Express en Europe avec une part sur le marché de l'express de 17 % environ.

Facteurs exogènes

L'avenir des hubs à Liège et à Cologne dépend aussi d'inconnues. Commune à tous les aéroports, l'une d'elles concerne l'ampleur et la durée de la crise économique que traverse l'Europe. Une seconde est liée aux restrictions des vols de nuit en Allemagne qui se multiplient. Face à ces évolutions, Luxembourg, huitième aéroport européen cargo impacté par la baisse des trafics de Cargolux (650 000 T en 2011 ; - 6,7 %) a des atouts à faire valoir ainsi qu'Amsterdam Schiphol et Paris CDG. « L'arrêt des vols de nuit à Francfort renforce l'attractivité et la compétitivité de la place parisienne. Il faut dès lors encourager le transit aérien par la France », confirme Klaus Pfab, président de TLF Overseas. Paris-CDG possède en effet des qualités uniques. Avec une capacité de 3,5 millions de tonnes, il dispose tout d'abord d'une marge de progression importante. Consciente de ce potentiel, sa communauté a engagé



340 000

L'activité économique des aéroports parisiens génère 340 000 emplois et crée une valeur ajoutée de près de 30 milliards d'euros (29,6 milliards)

35 %

L'aérien représente plus du tiers du trafic de marchandises en valeur mais 0,5% en volume (source : IATA)

plusieurs initiatives comme la création, en 2011, d'un système d'information communautaire spécialisé dans le transit du fret aérien baptisé Cargo Information Network. En parallèle, les membres du CIF (comité interprofessionnel fret) se sont engagés dans le programme IATA « e-freight ». Celui-ci vise à dématérialiser les procédures par l'introduction de messages électroniques standardisés. Sur la trentaine de documents papier créés lors d'une expédition cargo, l'objectif est d'en remplacer au minimum 20. Parmi d'autres, ces deux initiatives inscrivent Paris-CDG dans un processus d'amélioration continue du transit aéroportuaire via la réduction des coûts, la simplification et l'accélération des procédures douanières -sûreté-sécurité-incluses- et la traçabilité des opérations.

Modernisation des outils

Desservi par 168 compagnies dont 16 tout cargo et fort de 220 entreprises spé-

Les défis sonores et environnementaux

Au lendemain du Grenelle de l'Environnement, la filière française du transport aérien dont les gestionnaires d'aéroports, opérateurs de fret et services de l'Etat, a signé en janvier 2008 une convention d'engagements sur la réduction des nuisances sonores, les pollutions et les consommations énergétiques. En parallèle, l'Autorité de Contrôle des Nuisances Sonores Aéroportuaires (ACNUSA) a vu ses pouvoirs de sanction élargis, notamment en matière de circulation des vols nocturnes.

Signataire de la convention, Aéroports de Paris a défini une feuille de route pour diminuer ses émissions polluantes. Ses principales mesures sont : réduction de 10 % du temps de roulage moyen des avions à Roissy avant 2015, démarche HQE au terminal 2G et au satellite 4, diminution des consommations énergétiques de 20 % par passager d'ici 2020 par rapport à 2004, et de 30 % les émissions de CO2 de sa flotte de véhicules utilitaires légers d'ici 2012.

cialisées dans la logistique et les transports, Paris-CDG possède aussi des capacités foncières très supérieures à la majorité des aéroports ouest-européens. Son « village fret » s'étend sur 300 ha avec près de 200 000 m² de bâtiments reliés aux pistes. A l'initiative d'ADP, la rénovation et la modernisation de cette offre immobilière se poursuivent. Une nouvelle aérogare de 22 000 m² a été construite en 2009, année où l'extension du hub de Fedex a débuté. Fin 2012, une seconde gare fret de 18 000 m² sera livrée à Kuehne+Nagel et WFS. Au cours des cinq dernières années, ADP dé-

clare un investissement de 115 M€ pour optimiser son offre logistique, et prépare en parallèle son nouveau schéma directeur fret. Ce dernier prévoit notamment de renforcer la sécurité en limitant l'accès des zones cargo, et de densifier les capacités en connexion avec les pistes. A ce stade, seuls les camions et utilitaires seraient filtrés. Représentant près de 50 % des circulations sur le site, les flux en transit sans lien avec la plate-forme seraient détournés et les parkings sauvages supprimés. Les conclusions de l'étude de faisabilité juridique, technique et financière de ce schéma seront présentées au CIF à la fin du premier semestre 2013. A court et moyen terme, des projets immobiliers sont engagés dont le « A Park » au Thillay (28,5 ha) sur lequel 195 000 m² seront aménagés dont 55 000 m² dédiés à un centre mondial des énergies nouvelles et renouvelables développé par Schenzhen Xiatan Solar Technology. Incluant une zone logistique,

les premiers bâtiments seront livrés en 2014. Au Mesnil-Amelot sur la ZAC de la Chapelle de Guivry, Nexity dispose de son côté 70 ha, et AMB 52 ha à Saint-Pathus en Seine-et-Marne. Sur ce site, l'aménageur envisage la réalisation du parc de Noëfort, soit la construction de sept bâtiments pour une surface totale de 200 000 m². Dans la perspective du canal Seine-Nord, à noter le développement du centre multimodal à Bruyères-sur-Oise sur 150 ha dont 50 ha sont déjà loués. Porté enfin par l'AFTRP en partenariat avec la Communauté d'Agglomération Terres de France, le projet Aérolians Paris s'étend sur 200 ha entre l'aéroport Paris-CDG et le Parc des Expositions de Paris Nord Villepinte. A l'horizon 2025, une partie de ce foncier se destine aussi à recevoir des activités logistiques. ■

ERICK DEMANGEON



Gare de fret automatisée G1XL d'AirFrance Cargo à Paris-CDG.

5,8 % Le système aéroportuaire francilien représente 5,8% du PIB de l'Île de France et 8,3% de ses emplois salariés sur les aéroports parisiens.

25 000 PERSONNES. En France, le fret aérien emploie 25 000 personnes, dont les deux tiers travaillent en Île de France.

TOTAL
COMMITMENT.
AGILE
SOLUTIONS.

FM → **LOGISTIC**

The art of winning solutions

SOLUTIONS
SECTORIELLES

SYNERGIE
DES
MOYENS

POOLING

PROCESS
INTERNATIONAUX
STANDARDISÉS

Chaque jour, nos 14 000 collaborateurs oeuvrent avec un engagement total, une culture d'entreprise forte, dans un environnement international.

Notre mission est d'optimiser la chaîne logistique globale en tirant parti de notre place d'intermédiaire entre les industriels et les distributeurs.

Bâtisseurs de solutions gagnantes et toujours agiles pour nos clients, nous sommes leur partenaire de référence en terme de fiabilité, d'innovation et d'efficience prix.



www.fmlogistic.com

CONTACT : +33(0)3 87 23 12 61

Le délai, outil marketing du e-commerce

Nouveaux acteurs, nouvelles méthodes, nouveaux outils : le e-commerce n'en finit pas de réinventer les problématiques traditionnelles de la logistique. Et commence à s'intéresser à la supply chain.

Q uoi de neuf dans la logistique du e-commerce ? Comme d'habitude, ça bouge pas mal. En six mois de temps, les prestataires logistiques continuent de croître en nombre. Ou en tout cas à poursuivre la structuration de leur activité e-commerce. C'est le cas d'ID Logistics qui a créé, au début de l'été, une business unit (BU) pour cette activité. Ni entité juridique, ni filiale à part entière, cette activité du e-commerce et de la distribution multicanal est aujourd'hui identifiée clairement dans l'entreprise. « Elle représente entre 4% et 5% du chiffre d'affaires du groupe, soit environ 20 millions d'euros de chiffre d'affaires », estime Ivan Louge, directeur de la BU.

Nouveaux acteurs

Ce dernier s'appuie sur les services support du groupe comme les ressources humaines ou le système d'information. Et reconnaît avoir pour l'instant une démarche pragmatique en entraînant les clients e-commerce et logistique multicanal exis-



Le groupe Vir s'est doté d'une solution web services pour fournir une date de livraison avant l'acte d'achat.

tants chez ID Logistics. Ce groupe de logistique contractuelle, déjà présent dans la grande distribution et dans l'industrie repose désormais sur un troisième pied : celui du e-commerce. D'emblée situé dans le top 5 de notre classement des prestataires du e-commerce, la nouvelle BU d'ID Logistics se voit bien prendre des parts de marché dans ce secteur. « Nous ne cibons pas les pure players mais nos clients distributeurs et certains pure players qui ont une certaine surface comme



Jérôme Liebeskind, directeur général logistique de Sed Logistique :

« La maturité du secteur e-commerce implique d'intégrer la livraison sur rendez-vous ».

Grosbill.com. », indique Ivan Louge. Pas question donc de viser le raz des pâquerettes et la multitude de petits e-commerçants qui se créent tous les jours. La BU e-commerce cherche à rassurer ses clients traditionnels d'un côté, mais aussi à « casser les barrières de la logistique traditionnelle ». En assurant une logistique globale dotée d'un système de pilotage du transport, à l'égal d'un DHL supply chain. A ce titre, elle travaille aussi bien avec Colissimo qu'avec Mondial Relay ou Star Services.

Pour la Fevad, le e-commerce c'est :

231 MILLIONS
C'est le nombre d'acheteurs en ligne, pour 40,2 millions d'internautes

90 € C'est le montant moyen d'une transaction en ligne



Ivan Louge, directeur de la BU e-commerce d'ID Logistics :

« **La grande distribution a besoin d'accompagnement dans la durée avec une solution évolutive** ».

Côté entreposage, la BU e-commerce d'ID Logistics - à défaut de lui trouver un nom plus pratique... - s'appuie sur 50 000 m² d'entrepôt. Mais pour l'instant pas ou très peu d'entrepôt dédié, sauf pour Simply.fr. Il y a donc cohabitation des modes de préparation de commandes chez ID Logistics et une gestion des retours plus appuyée pour les clients du e-commerce et du multicanal. « Celle-ci nécessite des process bien calés mais ce n'est pas si compliqué que cela », estime Ivan Louge. Autre logisticien, autre méthode : celle de Logistique Grimonprez, dont deux PME sont impliquées dans le e-commerce, Login et Square Log. Le prestataire continue de gagner des clients dans ce domaine du e-commerce. Dernier en date : les articles textiles d'Auchan.

fr. Il vient surtout d'inaugurer un site de 30 000 m² sur 9 hectares à Neuville-en-Ferrain, près de la frontière belge. Celui-ci comprend 25 000 m² d'entrepôt, 3 500 m² de bureaux et 1 500 m² d'atelier. Précédemment occupé par la société de distribution Callens Lesage (groupe Arc International), il est notamment équipé d'un magasin grande hauteur de 3 500 m² et de 12 000 emplacements palettes mais aussi d'une zone sécurisée de 3 000 m² pour les produits à forte valeur ajoutée comme la téléphonie et l'high-tech. Une acquisition et un réaménagement qui nécessiteront un investissement de 18 millions d'euros. « C'est le premier projet commun de Logistique Grimonprez », commente Laurent Beauvoir, responsable du développement de l'entreprise. Ce site est



Stanilas de Berc, directeur général de Top Chrono :
« **La livraison n'est pas un produit sur lequel le commerçant peut marger mais un service** ».

100 400

C'est le nombre de sites marchands en France en 2011



Retrouvez-nous à la
9ème Convention E-COMMERCE
les 18, 19 et 20 septembre 2012
au parc des expositions
Paris-Porte de Versailles
Pavillon 7 stand L51



LA LOGISTIQUE DU @-COMMERCE



Maîtriser tous les flux :
physiques
et informatiques



Mettre en œuvre
les solutions adaptées



Accompagner
votre croissance,
la diversification et
la variabilité de vos flux



Garantir les délais
et la qualité sur toute
la chaîne logistique



Optimiser et variabiliser
vos coûts logistiques



Immeuble "Le Grand Roissy"
ZA du Gué - 35, rue de Guivry
77990 Le Mesnil Amelot
Tél.: +33 (0)1 60 54 55 00



contact@sedlogistique.fr
www.sedlogistique.fr

ENQUÊTE

ou sur rendez-vous, en J ou J+1 sur des volumes importants. Depuis 2008, l'activité e-commerce s'est fortement développée pour atteindre cette année le demi million de colis. D'où la création de cette marque, destinée à disposer de sites, d'équipes logistiques et de service client dédiés à la marque. La notion de super express se développe à grands pas aujourd'hui chez les logisticiens eux-mêmes, voire les

e-commerçants tout court. Showroomprive.com a été le premier à proposer un tel service. Le e-commerçant a créé une structure financière avec son prestataire Deret pour acquérir un entrepôt de 35 000 m² à Saran, ancien site du véadiste allemand Quelle. Le site va permettre de réaliser 90 000 ventes par jour. Des ventes basées sur un délai de livraison court, en 48 h, voire très court, en 24 h. « *Nous avons*

entièrement repensé la logistique pour assurer les nouveaux délais de livraison proposés par showroomprive.com », explique Olivier Mercuriot, directeur des opérations du e-commerçant. La prestation de délai est cependant payante : les frais de port sont facturés 4,5 € pour une livraison sur point relais et 10 € pour une livraison à domicile. Mais elle est gagnante : 1 vente sur 3 sont des ventes

24h. « *A terme, l'objectif est de réaliser la moitié des ventes avec ce délai* », affirme Alexandra André, porte-parole de l'entreprise. De son côté, Brandalley s'est jeté dans cette course au délai depuis deux ans. Avec Chronopost, les clients avaient la possibilité d'être livrés à domicile en 24h. Depuis 6 mois, le délai est passé à 12 h si le colis est livré en point relais. Et depuis le début de l'été les commandes passées avant 11 h peuvent être livrées le jour même sur rendez-vous en région parisienne, à partir de 18 heures. Une offre qui résulte d'un partenariat passé entre le site Brandalley, le prestataire Sed Logistique et la société de course Colizen. « *Etre livré en 24h si vous n'êtes pas chez vous n'a pas beaucoup d'intérêt* », commente Alexandre Baron, directeur logistique de Brandalley. Ce service proposé à Paris sur rendez-vous sera également proposé sur l'agglomération lilloise moyennant un délai supplémentaire : toute commande passée avant 11 h, du lundi au vendredi est livrée le lendemain à partir de 7 h du matin, toujours avec la possibilité de choisir son créneau (2 heures) de rendez-vous. Sed Logistique prévoit d'ores et déjà de proposer ce service de livraison urbaine à d'autres clients e-commerçants. « *La maturité du secteur e-commerce implique d'intégrer la problématique*

Vir Transport passe au web services

Le groupe Vir, c'est 10 millions de particuliers livrés, plus de 650 collaborateurs et plus de 100 000 m² de surface logistique, dont 45 000 m² en propre, un réseau de 19 plateformes et 2 hubs. Ce spécialiste de la livraison B2C de produits encombrants et pondéreux fait face à une croissance importante, avec un chiffre d'affaires passé de 35 millions d'euros en 2010 à près de 50 millions en 2012.

Cette croissance est notamment due à la mise en place d'une technologie web services développée par l'éditeur Sage de prise de rendez-vous. Lorsque l'internaute choisit son canapé sur Internet, il remplit sa fiche client et choisit dans la foulée l'offre de transport qui lui convient le mieux, du low cost à la prestation haut de gamme. Cette information « remonte » directement dans le système d'information de Vir qui laisse au consommateur une liberté dans la date de livraison. Une fois choisie, cette date est intégrée au plan de transport et de capacité de Vir. « *Nous nous engageons à fournir la première date disponible en fonction du choix logistique qui a été engagé par le donneur d'ordre* », explique Jérémy Cohen Boulakia, directeur des opérations de Vir.

Cette double possibilité pour le consommateur de choisir son niveau de prestation et le choix de la date de livraison, avant même l'acte d'achat, a un triple avantage. Pour le client, la prise de rendez-vous en ligne, en toute transparence et avant même l'acte de paiement, lève le frein à l'achat exprimé par la moitié des acheteurs sur Internet. Pour l'enseigne, cela se traduit par des commandes supplémentaires et à un système de traçabilité performant. Et Vir réalise des gains sur ses coûts logistiques. Dans les centres d'appel, 50% des appels ont trait aux délais. Avec le web services, le prestataire peut diminuer d'autant l'effectif de son call center. Le prestataire a en outre pu recruter plusieurs enseignes attirées par ce nouveau service. « *Personne ne le propose dans la livraison d'encombrant* », souligne Jérémy Cohen Boulakia. D'autant que le web service permet d'une part à l'enseigne de réaliser son suivi de clientèle et d'autre part à l'internaute de suivre sa commande jusqu'au message de confirmation la veille de la livraison. Du gagnant/gagnant à tous les niveaux.



Jérémy Cohen Boulakia,
directeur des opérations de
Vir Transport :

« *Nous nous engageons à fournir la première date disponible* ».

800 C'est le nombre de sites réalisant plus de 10 000 transactions par mois

84 % C'est le pourcentage des acheteurs se faisant livrer, contre 48% en livraison point relais

39 % Le prix est la principale raison d'acheter sur un site Internet plutôt qu'un autre, devant la rapidité de livraison (32%)

Des machines adaptées au e-commerce

de livraison du dernier kilomètre sur rendez-vous », explique Jérôme Liebeskind, directeur général logistique du prestataire. Cette problématique du délai est loin d'être neutre en matière de e-commerce. Pour la Fevad (fédération des entreprises de vente à distance), la livraison est un point anxieux et un frein à l'achat. « 50% des consommateurs abandonnent en cours de commande au moment où ils font face au problème du transport pour une raison de délai, de traçabilité ou de coût », explique Jérémie Cohen Boulakia, directeur des opérations de Vir Transport, qui a fait appel à l'éditeur Sage pour mettre en place un

En 2011, le transiticien Savoye avait sorti la e-wrap pour préparer, emballer à hauteur de produits et étiqueter ses commandes. La machine est adaptée aux colis de petites taille (format A4, 30 à 100 mm d'épaisseur), à une cadence de 15 colis par minute. Elle est dotée de deux postes de préparation et d'une étiqueteuse reliée à un lecteur de codes à barres. Le format de l'emballage est automatiquement calculé par la machine, grâce à des capteurs. Parallèlement, le bon de commande qui accompagne les articles est scanné. Pour ajuster l'emballage au produit, la E-wrap utilise du carton d'emballage pré-découpé pour faciliter le pliage. Les articles à préparer sont automatiquement déposés sur le carton en croix. Les côtés sont successivement rabattus à hauteur des produits grâce à un bras de pliage, et encollés via un système de propulsion. L'étiquette d'expédition est directement appliquée en fin de process.

De son côté, FP International est leader européen des solutions d'emballage sur le marché des coussins d'air. Il présentera au salon du e-commerce une nouvelle machine Mini Pack'R à coussin d'air. Avec 36 cm de long, 33 cm de large et 28 cm de hauteur pour un poids de 6 kg, cette machine s'installe partout, en magasin, sur une table d'emballage ou à côté de la caisse. L'utilisateur a le choix entre 5 types de coussins d'air. Une fois le film mis en place, la machine insuffle l'air du gonflage pour produire jusqu'à 7,5 m de coussins d'air par minute.



FP International :
Mini Pack'R de FP International

système de prise de rendez-vous en ligne permettant au consommateur de choisir sa date de livraison avant d'effectuer son paiement en ligne. Un moyen

apparemment efficace (lire encadré) pour supprimer le fameux point anxieux. Le délai est donc devenu essentiel dans le mode opératoire des logisticiens.

Nouveaux outils

Le délai est même devenu un outil marketing pour Vir Transport. « Sans notre outil Tracy et donc sans un système d'information per-

Vous appelez cela du cross-canal ...

Elle appelle cela du **choix.**

magasin. web. mobile.

Conserver sa fidélité requiert de pouvoir lui proposer une expérience **Zero Disappointment™** quel que soit le canal d'achat qu'elle utilise. Tout le temps. Les solutions de Manhattan vous aident à y parvenir.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.manh.com.fr

 **Manhattan Associates®**

formant, nous n'aurions pu prétendre à certains grands comptes comme maisons-dumonde, habitat ou vente-unique.com », souligne Jérémy Cohen Boulakia. Les éditeurs ont d'ailleurs bien compris que l'enjeu du e-commerce se trouvait bien au niveau de la supply chain et des logiciels d'entreposage, d'approvisionnement ou de préparation de commandes au détail. Certains éditeurs arrivent d'ailleurs à se faire une certaine réputation dans ce domaine. C'est le cas de L4 Epsilon, présent chez un certain nombre de prestataires logistiques du e-commerce. C'est aussi le cas de Hardis qui a aussi réussi à se ménager une vraie place chez les e-prestataires. Après Orium, Sed Logistique et MGF Logistique, l'éditeur a récemment décroché un contrat avec Neolog. Cette filiale de la Poste dispose de 9 plateformes en France et a réalisé presque 15,8 millions d'euros de chiffre d'affaires dans le e-commerce avec des clients qui réalisent de 50 à 1000 colis par jour. En plus du logiciel Reflex de Hardis, Neolog s'est équipé d'un extranet dédié à la communication et à l'interface avec le e-commerçant. « On y voit l'état des stocks et de la préparation des commandes. C'est un plus intéressant », explique Jean-Philippe Girard, directeur commercial de Neolog. Mais Hardis fait désormais mieux que L4 Epsilon dans le top 20 des e-logisticiens (voir SL n°132), pourtant spécialisé dans ce domaine. De son côté, Wiggle, n°1 de la vente en ligne au

Pick & Pack sur mesure chez Traditions du Périgord

Entreprise familiale créée en 1974 à Sarlat, Traditions du Périgord commercialise par correspondance des spécialités gastronomiques du Sud-Ouest. L'entreprise a fait appel à Komoto en janvier 2011 pour rehausser l'efficacité de sa préparation de commandes. « *Le mode par ventilation ne tirait pas parti de l'ABC très marqué autour d'une centaine de références cibles* », analysent Christian Hubert et Stéphane Brunel, cofondateurs de Komoto. Sur les 200 références du catalogue, 95% des commandes ne concernaient qu'une centaine de réfé-



Christian Hubert et Stéphane Brunel, cofondateurs de Komoto.

rences pour 6 000 commandes par jour, soit 29 000 articles en période de pointe. Komoto a donc étudié une nouvelle chaîne de préparation selon le processus « Pick & Pack » qui s'appuie sur les outils logiciels de préparation de commandes Ketra et de pilotage de la couche matériel Kroco. Dans ce mode de préparation, c'est le colis qui se déplace devant les produits. Le préparateur scanne non plus des articles mais des commandes, pour lesquelles des voyants lumineux indiquent les emplacements de prélèvement de produits. Le colisage s'effectue au fur et à mesure de la préparation des commandes. Ketra organise la préparation de commandes alimentée par les données de l'ERP Direct 400 de SRD. De son côté, Kroco orchestre en temps réel – grâce à des bus de terrain ouverts – les matériels fournis par les partenaires de Komoto : caméras avec lecture de code à barres et écrans tactiles pilotés par Siemens, détections de passage et voyants lumineux à bouton de Tuck Banner, architecture électronique et électrique aménagée par Inéo.

Pour évaluer la pertinence de cette solution « pick and pack », Komoto a fourni gracieusement au cours de l'été 2011 un prototype du nouveau mode de préparation avant la mise en production, en octobre 2011. Résultat : chaque préparateur traite aujourd'hui 40 commandes par heure en moyenne. Les préparateurs peuvent désormais décider de l'ordre du colisage et positionner les produits lourds et volumineux en premier. « *Ketra permet aussi d'intégrer dans la chaîne de préparation des produits sans code à barres comme les cadeaux, les docs ou les catalogues à l'aide de voyants à bouton* », expliquent les fondateurs.

Royaume-Uni a choisi de s'appuyer sur la solution de gestion d'entrepôt de RedPrairie. Sa boutique en ligne reçoit plus de 1 million de visites par semaine. Et Wiggle avait besoin d'une solution souple et modulable pour appuyer la croissance de son activité, en hausse de plus de 50% sur les trois dernières années. L'éditeur Manhattan prétend également à une place de choix sur le marché du multicanal. « Mieux exploiter vos magasins : cinq étapes pour fidéliser les clients cross-canal »,

titre un livre blanc de l'éditeur qui a d'ailleurs sorti une solution adaptée à ce métier : « Distributed Order Management ». « *La solution vous aide à garder un équilibre parfait entre la demande et les approvisionnements, même dans un environnement cross-canal très complexe* », explique-t-on chez Manhattan. Enfin, dans la lignée de L4 Epsilon, la société Komoto a été créée en décembre 2010 en tant qu'éditeur de solutions et intégrateur de matériels pour le e-commerce. « *Nous avons com-*

mené par l'intégration de matériels pour la société Redcats », indiquent Christian Hubert et Stéphane Brunel, co-fondateurs de la société. Après la mise au point de Kroco, passerelle pour communiquer avec l'ensemble des postes de travail, puis de l'applicatif de préparation de commandes Ketra pour Traditions du Périgord, Komoto vise aujourd'hui de traiter des lots de commandes de grande taille. Et sort une nouvelle version de Ketra. A suivre... ■

GILLES SOLARD



Bien préparer
son panier
et sa livraison,
c'est essentiel...

Reflex

La suite logicielle intégrée
pour la logistique et le transport

Consciencieuse et organisée, la fillette prépare le panier pour sa mère-grand. La galette, le pot de confiture, la serviette et les couverts. Rien ne doit manquer ! Mais ceci est un conte. Dans la vie réelle, pour préparer des milliers de paniers, tracer tous vos colis de l'entrepôt au client final et maîtriser vos coûts de transport, il y a Reflex. Une suite logicielle TMS et WMS, bâtie sur une technologie unique, fruit de vingt ans de développement au service de la logistique du transport et de l'entreposage. Une solution intégrée fonctionnelle, innovante, ouverte, qui s'adapte à tous vos besoins, actuels et futurs.

Reflex, la suite intégrée pour la logistique et le transport

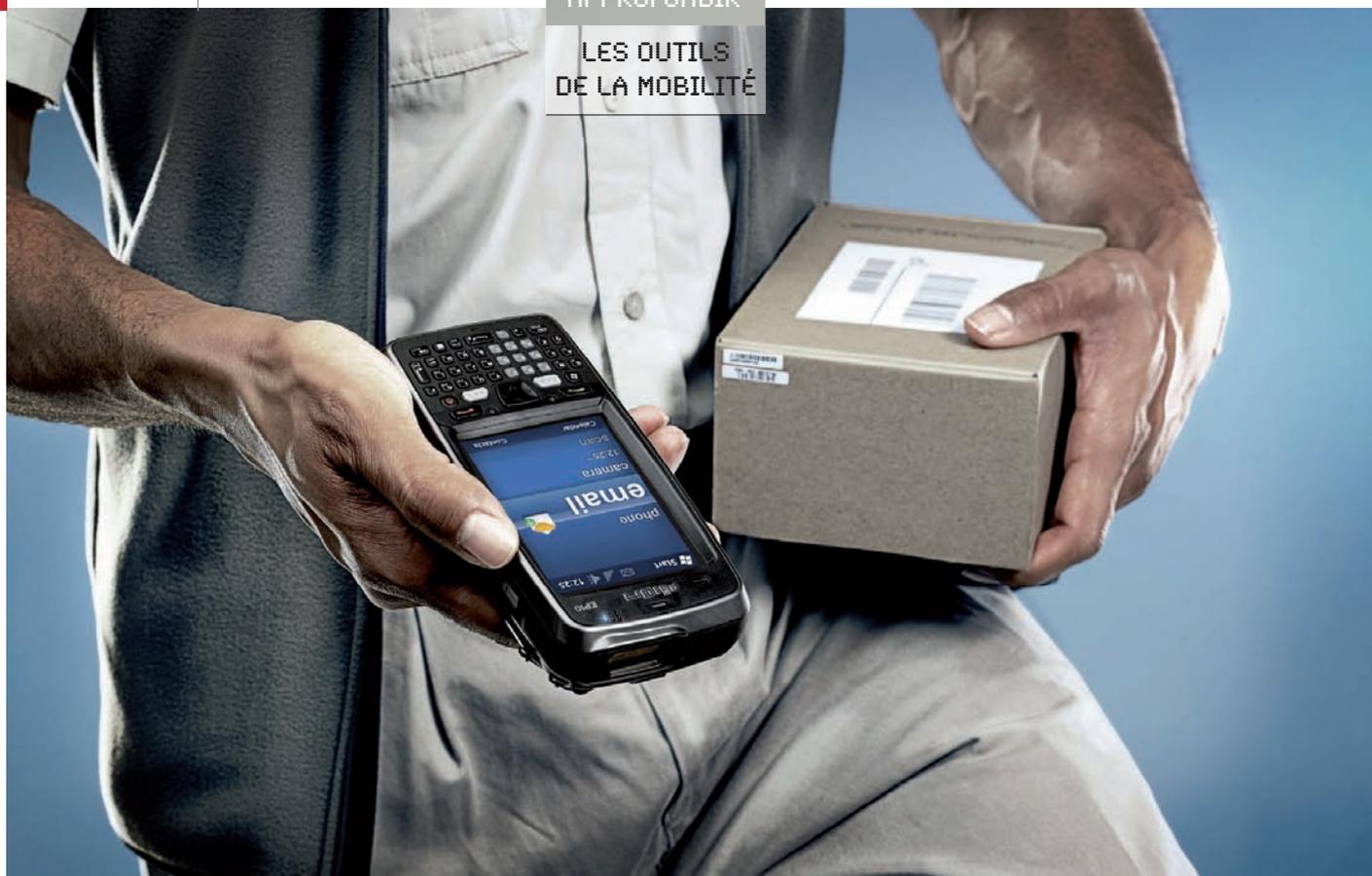
Pour plus d'informations :

www.reflex-logistics.com

Service Produit Logistiques

E-mail : informations@hardis.fr • Tél. 04 76 70 80 50



LES OUTILS
DE LA MOBILITÉ

La mobilité professionnelle

Le champ de la mobilité professionnelle est large mais touche notamment à la logistique qui n'est plus cantonnée aux entrepôts. Les éditeurs peuvent désormais déployer des applications métiers spécialisées comme l'ordonancement et la planification. Mais la géolocalisation reste pour l'instant le pilier de la mobilité professionnelle, laquelle rend bien des services en matière de livraison. Geodis est le premier à le reconnaître.

► **LE CONTEXTE**
Une toile qui se tisse lentement
35

► **LES SERVICES**
La géolocalisation comme pilier
38

► **LES MATÉRIELS**
Des matériels qui se cherchent
40

► **LE CAS**
Geodis optimise ses livraisons
42

► **Le contexte**

Une toile qui se tisse lentement

Dans un contexte économique tendu mais très porteur, les fournisseurs de solutions informatiques et de matériels pour la mobilité professionnelle s'organisent pour pérenniser les solutions et les spécialiser par métiers.

En constante mutation technologique et stratégique depuis l'arrivée des premiers terminaux professionnels, au début des années 1980, le secteur de la mobilité dans l'entreprise ne devrait pas se stabiliser d'aussi tôt. Telle est, en tous cas, l'analyse partagée par beaucoup des opérateurs gravitant dans cette sphère. Certes, tous les maillons de la supply chain sont déjà concernés par les solutions de mobilité... de la gestion des ressources à la commercialisation B to B ou B to C, en passant par la maintenance et les services divers. Mais le potentiel reste grand, affirment ces mêmes opérateurs. D'une part, parce que de plus en plus d'entreprises, de la plus petite à la plus grande, vont s'y mettre pour pouvoir optimiser davantage leur process et suivre le mouvement. D'autre part, parce que les technologies vont encore progresser. Enfin, parce que les solutions logicielles seront davantage spécialisées et surtout plus finement ciblées métiers.

Le défi est d'ailleurs si important que le périmètre des acteurs est lui-même très mouvant. S'il en arrive des nouveaux, les plus anciens

s'organisent, fusionnent, scellent des partenariats pour acquérir de nouvelles compétences et une assise financière plus propice au déploiement des solutions. Honeywell acquiert le groupe EMS Technology, donc LXE. Motorola Solutions vient de signer un accord de reprise avec Psion Teklogix, lequel doit encore être validé par les autorités administratives...

Les grands acteurs des réseaux de communication et de l'informatique se sont, eux aussi, positionnés. Aujourd'hui, Orange Business Services décline son offre mobilité «Fleet Performance» dans différents métiers. Hub Télécom lance la solution «Mobilité 360» sur des métiers très précis. Microsoft annonce qu'il va produire une tablette sous environnement Windows 8. Google a déjà la sienne. « Pour des projets allant jusqu'à l'acquisition de 300 PDA, la concurrence est vive, remarque Stanislas de Cordoue, directeur marketing division Traçabilité et Mobilité chez Hub Télécom. Au-delà, l'horizon est beaucoup plus clair car la complexité est souvent tellement grande qu'elle nécessite de se rapprocher de SSII. »

Contexte tendu mais porteur

Le contexte économique est globalement encore très tendu, s'accordent à dire les opérateurs. Mais les entreprises étant très demandeuses de solutions pour rationaliser leurs coûts, les marchés devraient se redéployer rapidement. « Déjà très impliqués dans la planification et l'optimisation de tournées, nous n'aurions pas connu les résultats actuels, + 12 % de CA en moyenne sur les cinq dernières années, si nous n'étions pas rentrés dans la mobilité », constate satisfait Yvonnick Boivin, directeur général d'Optilogistic. « Pendant la crise, les entreprises qui avaient déjà investi dans nos solutions ont continué à commander des développements, précise Bertrand Eichinger, directeur marketing Opti-Time. Celles qui en étaient souvent au stade du projet l'ont souvent retardé. »

Aujourd'hui, le marché est revenu à un bon niveau. « Depuis le deuxième semestre 2010, le marché n'a fait que progresser, pour arriver à une très bonne année 2012 », constate pour sa part Alain Férard, PDG de Neopost ID. « En 2012, les de-

mandes de mobilité sont revenues, constate de son côté Michel Sasportas, directeur général de Danem. Elles n'aboutiront pas toutes à des projets mais cela témoigne d'un dynamisme retrouvé. » Frédéric Serre, DG de Vehco France est lui aussi très satisfait : « Certes la concurrence reste très forte sur les marchés de la gestion de flottes professionnelles, mais la crise aura permis d'assainir l'offre. » Rappelons que, avec l'intégration d'Elomobile en mars 2011, le groupe suédois Vehco est devenu un acteur important de l'itinérance professionnelle. Son offre est en effet très complète (plus de 30 000 véhicules équipés en Europe), dont une des solutions est Vehco Mobile pour le suivi hors cabine des ordres de transport (gestion des litiges, scan des codes barres).

Pérenniser les applications

« Le problème sur ce marché de la mobilité est que les entreprises, voulant aller vite et au moindre coût, vont chercher à se débrouiller seules et finiront par accepter la volatilité des solutions grand public, souligne Yvonnick

LES OUTILS DE LA MOBILITÉ

Boivin (Optilogistic). *Beaucoup d'entre elles pensent, d'ailleurs, que l'offre grand public est aussi valable dans l'entreprise que les outils professionnels et qu'il leur sera toujours possible de trouver des applications de gestion dans l'univers Apple Store. Les développeurs ont donc dû trouver des parades et tout faire pour pérenniser leurs applications logicielles.* »

L'idée d'intégrer les solutions de mobilité à des plateformes informatiques transversales, de type middleware, ou par les voies d'Internet, s'est donc récemment imposée. Cela doit permettre d'externaliser certaines fonctionnalités, quand les applications sont très complexes. Cela doit permettre de s'affranchir du contexte matériel, c'est-à-dire de pouvoir faire fi du type de terminal utilisé, PDA, tablette, smartphone... et du système d'exploitation dans lequel il était configuré (le bien connu Windows Mobile de Microsoft ou le tout nouveau Android de Google). Cela doit aussi permettre de créer des canaux de communication transversaux pour que les entreprises puissent gérer à distance l'ensemble de leur parc de terminaux et que ces derniers puissent communiquer entre eux.

Cette pérennisation est d'ailleurs un nouveau défi pour les opérateurs. Début 2012, Optilogistic s'est donc rapproché de SAP qui venait d'acheter Sybase avec son offre SUP, un système de gestion de la communication et de la synchronisation entre le back office de l'entreprise (le système informatique centralisé) et les applications

mobiles. Ce dernier présente l'intérêt d'être ouvert sur tous les ERP et de permettre le développement et le déploiement des applications dans un environnement hétérogène, ainsi que la gestion à distance d'un parc de terminaux. « Cette stratégie devrait nous permettre de gagner des parts de marché dans les grands comptes », prévoit Yvonnick Boivin. Un autre middleware, très ouvert et intégrant un studio de développement d'applicatifs, ROH Mobile de ROH est disponible. Mais, ROH ayant été racheté par un constructeur, Motorola Solutions, d'aucuns craignent « que le middleware se referme sur lui-même ».

Télélogos propose aussi Mediacontact, adopté par exemple par l'éditeurs d'applicatifs KNK, lequel a longtemps fonctionné dans un environnement Windows et qui commence à s'ouvrir à l'OS Android de Google. Certains éditeurs développent leurs propres plateformes de communication et de synchronisation entre le back office et les outils de mobilité. L'intégrateur Rayonnance a été le premier, il y a plus de dix ans, à concevoir son propre Middleware : Harmonie a d'ailleurs été primé à plusieurs reprises au niveau mondial. Sous environnement Windows mobile de Microsoft, il était au départ dédié à un seul terminal, aujourd'hui il s'ouvre à davantage de modèles (sous le même OS). Cette solution devrait être très complète et ouverte à l'international en mars 2013.

Aspentech a également créé, il y a six ans, sa propre pla-

teforme informatique disponible sur le web, « Aspen One Integration Infrastructure », dont profite son offre mobilité « Aspen Infoplus.21 et Aspen Properties ». « Partant de notre première expertise, la modélisation mathématique, nous sommes arrivés peu à peu et logiquement à la mobilité professionnelle, rappelle Ruben Gils, Business Consulting chez Aspentech. Au départ, il s'est agi d'optimiser la conception d'unités de production, ensuite d'optimiser les processus de transformation et, il y a peu, de gérer la supply chain. »

L'atout des réseaux «télécom»

Face à cette nouvelle problématique, les experts des réseaux «télécom», comme Orange Business Solutions,

Hub Télécom ou même le suédois Vehco (réseaux télécom, bases de données, applicatifs, électronique embarquée) détiennent une clé importante. « Pour s'affranchir du type de terminal et des environnements dans lesquels ils sont configurés, nous avons développé une plateforme de service, hébergée dans notre réseau de communication, explique Olivier Feneysel, directeur de l'UA Fleet Management d'Orange Business Services. Depuis début 2012, nous pouvons aussi installer notre application sur des smartphones et sur toutes les tablettes du marché, Android ou durcies. »

Hub Télécom, qui s'est d'abord diversifié dans la traçabilité puis la RFID en entrepôt, avec une solution très complète incluant logi-



Frédéric Serre, directeur général de Vehco France :

« Nous venons d'intégrer le tout jeune protocole Asre Palet System à notre applicatif Vehco Mobile. Nous sommes d'ailleurs les seuls à avoir intégré de la gestion de palettes sur les PDA. »



Stanislas de Cordoue, directeur marketing chez Hub Telecom :

« Notre solution s'appuie sur un serveur de back office en liaison avec toutes les bases de données, avec une brique de synchronisation pour répliquer les informations dans les terminaux. »

ciels et matériels, a lancé la solution «Mobilité 360» : déclinée en trois versions (transporteurs/livreurs, commerciaux, techniciens), elle trace les flottes de travailleurs nomades et accroît leur efficacité grâce, notamment, à des processus d'acquittement sur des actions obligatoires, grâce aussi à de la géolocalisation à chaque étape de la tournée... « Notre solution s'appuie notamment sur une brique de synchronisation pour répliquer les informations en mode push dans les terminaux. Ainsi, le terminal est autonome même s'il n'a pas de connection Internet », explique Stanislas de Cordoue (Hub Telecom). Le serveur peut d'ailleurs être utilisé manuellement ou être interfacé avec une solution d'optimisation de tournées

automatique. Il intègre un studio de développement qui, à partir d'un millier de paramètres enregistrés, permet de coller aux processus (façon de travailler, affichage...) des clients.

Spécialiser les solutions métiers

Les transmissions de données étant prises en charge par des spécialistes et poussées à l'extrême, les éditeurs peuvent dès lors s'atteler à déployer des applications métiers plus spécialisées et plus affinées. « Beaucoup de fonctionnalités du back office ne sont pas encore disponibles dans les terminaux. Il nous faut convaincre les entreprises de la nécessité d'intégrer des domaines aussi divers que le WMS, la planification, la transmission d'informations aux responsables en déplacement. Selon les métiers, les attentes seront d'ailleurs très différentes », analyse Yvonnick Boivin

Le groupe Aspentech a ainsi mis au point une suite logicielle dont une des déclinaisons est dédiée à la supply chain «Aspen One Supply Chain» pour laquelle il a sorti, il y a peu, un applicatif pour la mobilité professionnelle, Aspen Infoplus.21 Mobile, disponible sur iPhone. « Notre atout est de couvrir l'ensemble des problématiques d'une chaîne industrielle, de la conception de l'unité de production à l'optimisation des processus de transformation et de supply chain/distribution, ajoute Ruben Gils. Avec notre plateforme informatique et notre offre de mobilité, nous offrons aux entreprises un

lien et une concordance très étroits entre la réalité du terrain et l'ordonnancement et la planification. »

Bodet Software propose de son côté depuis un 1 an la solution Keliomobile sur iPhone, BlackBerry et Google Android. L'éditeur lancera au second semestre 2012 une version 2, plus clairement dédiée aux métiers de services tels que l'aide à la personne, la conduite de chantier, la gestion de service de nettoyage... « Cette version sera disponible sur des smartphones identiques en termes d'écran, mais passant par le navigateur internet de l'iPhone Safari, plus ergonomique et très rapide », indique Vincent Noyet, directeur marketing. Dans les services, les outils de mobilité sont en effet absolument indispensables car ils permettent aux entreprises de connaître très exactement les taux d'occupation des personnels itinérants et ainsi de facturer au plus juste leurs clients.

Concepteur et créateur d'applicatifs métiers pour PDA durcis depuis plus de dix ans, KNK touche déjà trois professions : les chauffeurs livreurs, les techniciens (intervention, maintenance, entretien...) et, plus spécifique, les contrôleurs de qualité. La société de nettoyage GSF a acquis la solution contrôle qualité il y a quatre ans. Aujourd'hui, avec KNK, elle équipe ses 300 inspecteurs de nouveaux PDA, plus performants : des Dolphin 7800 de Honeywell, sous environnement Windows Mobile.

Neopost ID, la division Track & Trace du groupe Neo-

post, va déjà très loin dans la réponse aux différents métiers de la livraison. Les offres, combinant traçabilité et mobilité, sont ainsi très finement adaptées à l'express, à la messagerie, aux plis confidentiels, aux produits de grande consommation (frais et non frais) et, récemment, au transport de fonds.

Orange Business Services, qui depuis dix ans déploie sa solution de gestion d'objets itinérants (véhicules...), «Fleet Performance», a commencé à la décliner dans différents métiers. Ainsi, il est en train de nouer des partenariats avec des compétences reconnues sur les métiers du BTP (gestion de flottes des équipements...), sur les métiers du transport et de la logistique... Pour gérer les commerciaux du négoce, il a aussi choisi de travailler avec la solution de Danem.

Intégrateur et développeurs d'applications sur mesure de mobilité et de traçabilité sur PDA et sur tablettes, Rayonnance s'est fait reconnaître sur des métiers de livraison très ciblés. Il a, par exemple, équipé les 1 200 livreurs du grossiste distributeur de médicaments, OCP, de PDA implémentés d'une solution de mobilité. Il est également connu pour ses solutions de gestion des flux de pièces de rechange sur du gros électro-ménager. Les outils de la mobilité tissent ainsi lentement leur toile permettant à la logistique de s'affranchir de l'entrepôt. Ils permettent aux logisticiens de réaliser un vieux rêve : transformer les stocks en flux... ■

SABINE CARANTINO



Patrick Chauvel, responsable mobilité chez GeoConcept :

« Nous avons compris que la planification et l'optimisation des déplacements étaient primordiales pour se remettre d'une crise. La mobilité bien employée apporte des gains tangibles. »

► Les services

La géolocalisation comme pilier

La forme la plus fréquente de cette mobilité professionnelle reste la géolocalisation, aujourd'hui couplée à d'autres outils et à des solutions d'optimisation de gestion de flottes ou de tournées.

Pilier central dans beaucoup de solutions de mobilité professionnelle, la géolocalisation attire de nouveaux acteurs et fait l'objet de nombreux développements. Orange Business Services a ainsi décidé d'ajouter une brique de géolocalisation (aide à la navigation, éco-conduite...) à sa solution d'optimisation de gestion de flux d'objets, « Fleet Performance ». Il s'est ainsi rapproché, en mars 2012, d'un des leaders de la géolocalisation, Garmin, et a sorti la version « Fleet Performance Navigation » qui s'intègre dans les terminaux GPS de Garmin : nüvi® 2545 pour les véhicules légers et dezl™ 560 pour les véhicules lourds. Cette nouvelle expertise, couplée à sa maîtrise des réseaux de communication, l'a ensuite très vite conduit à nouer un partenariat technologique avec GeoConcept. L'offre de mobilité qui en résulte est ainsi très complète, elle associe la gestion opérationnelle des missions en temps

Opti-Time gère les déchets encombrants

En prévision des prochains Jeux Olympiques et de la Coupe du monde de foot, la ville brésilienne Belo Horizonte (3 millions d'habitants) a adopté, fin 2011, la suite Opti-Time Resource Management pour améliorer son système de ramassage de déchets encombrants. Aujourd'hui, 70 véhicules sont équipés de la solution et la collecte est optimisée. Une première étape a consisté à diffuser le numéro de téléphone d'un call center à la population pour que toute présence de déchet encombrant soit signalé. La solution pouvait alors démarrer. Ainsi, une fois informé, le call center utilise la suite pour envoyer sur le terrain une personne équipée d'un smartphone. Une photo du déchet est alors prise et envoyée au call center avec ses données de géolocalisation. Le volume, l'encombrement, le niveau de dangerosité... sont évalués et une intervention est planifiée par la suite. Opti-Time espère d'ailleurs que d'autres villes brésiliennes, concernées par les JO, adoptent la solution.

réel du premier à la solution de planification «GeoScheduling Suite» du second.

« Depuis un an, nous avons beaucoup travaillé pour ajouter des fonctionnalités de géolocalisation à notre solution de planification GeoScheduling, comme envoyer des missions, récupérer les états d'avancée des tournées, faire du reporting en temps réel, analyser les écarts entre planification et tournée effective et réajuster si nécessaire... », confirme Patrick Chauvel, responsable de la division Mobilité de GeoConcept. Orange Business Services est un de nos partenaires

mais nous travaillons aussi beaucoup avec Masternaut, Ocean, Tom Tom Business Solutions... pour interfacer nos solutions. » GeoConcept, qui veut avancer vite dans ce domaine, s'était déjà rapproché de Weelog pour intégrer à sa suite un outil de développement d'applications métiers sur PDA. Il vient de signer un nouveau partenariat avec RBS qui lui apporte une application clés en mains, RBS Moby, sur deux métiers très spécifiques : la vente et les services. Enfin, il va continuer à beaucoup investir en recherche et développement. L'éditeur de solutions d'optimisation de tournées, Optilogistic, a complété ses solutions Axiodis et Axiotrans avec le module Axiomobil de géolocalisation (voir le cas LTM 35 p.40). « Le passage à la mobilité permet aux acteurs d'accéder, rapidement et sans ruptures, à toutes les informations disponibles mais généralement dispersées », explique Yvonnick Boivin.

Opti-Time a sorti une nouvelle et plus réactive version de sa suite Opti-Time Ressource Management Suite qui, grâce au portail Opti-Time Mobile, permet d'exploiter directement les capacités de géolocalisation des tous derniers smartphones et tablettes (affichage de position GPS, du lieu de la prochaine intervention, de l'itinéraire...). « Les smartphones, dont le prix a considérablement baissé, et qui sont produits en masse, pourraient très bien supplanter les PDA durcis pour les commerciaux ou les techniciens, affirme Bertrand Eichinger, directeur marketing. Avec notre solution, et grâce à notre portail, les premiers tests que nous avons faits sous environnement Android se sont avérés très simples et peu coûteux. » Opti-Time a d'ailleurs détecté deux zones de déploiement intéressantes pour cette solution : l'Amérique Latine, où il est déjà très actif depuis 5 ans, et l'Europe avec la grande distribution. ■

SABINE CARANTINO



La géolocalisation couplée aux autres outils de la mobilité permet de gagner en réactivité et en qualité de services.

MOBILITÉ PROFESSIONNELLE

OPTIMISEZ LES ACTIVITÉS DE VOS RESSOURCES NOMADES

- ☛ **Dématérialisez et accélérez** les échanges d'informations entre vos équipes mobiles et back office
- ☛ **Restez informé** de l'état d'avancement des interventions chez le client, à tout instant
- ☛ **Gagnez en productivité et en efficacité opérationnelle** grâce à un suivi en temps réel



Disponible sur les terminaux Datalogic ADC.

UNE OFFRE GLOBALE POUR TOUTE VOTRE ENTREPRISE

À DÉCOUVRIR SUR MOBILITY FOR BUSINESS STAND F22

COMMERCE

Pour maîtriser
les ventes sur
le terrain

LIVRAISON

Pour maîtriser
le suivi des
livraisons

TECHNICIEN

Pour maîtriser
les interventions
sur le terrain

Hub télécom, filiale spécialisée du groupe Aéroports de Paris est un acteur majeur en traçabilité multi-technologies et solutions de mobilité. Hub télécom fournit des solutions clés en mains pour toute la chaîne logistique et vous accompagne de la définition à la mise en place de vos projets de traçabilité et mobilité.

Contact : mobilite@hubtelecom.com | www.hubtelecom.com

hub télécom

TRAÇABILITÉ & MOBILITÉ

DATALOGIC
AUTOMATIC DATA CAPTURE

► Les matériels

Des matériels qui se cherchent

Tant que les applications de mobilité professionnelle continuent à se multiplier et à se préciser, les profils des matériels ne pourront se figer. L'offre des terminaux proposés est donc très diversifiée, venant soit du monde professionnel, soit du public.

La mobilité professionnelle n'est plus l'apanage des seuls PDA et terminaux PC durcis et sous environnement Windows Mobile de Microsoft. Bien au contraire, les smartphones et les tablettes semi-durcis ou sous environnement Android (Google) commencent à fleurir dans les entreprises. Difficile toutefois de se faire une conviction sur la plus grande légitimité de l'un ou de l'autre de ces outils ou de ces configurations, car les avis des constructeurs comme des utilisateurs divergent. « Aujourd'hui, dans les entreprises, les smartphones sont beaucoup moins considérés comme élitistes qu'auparavant », observe Vincent Boyer, directeur marketing de Bodet Software, dont la solution est d'ailleurs dédiée aux smartphones. « Les techniciens ou même les itinérants du monde du service sont même souvent très fiers de pouvoir

LTM 35, une PME «sédutive» par la mobilité

Grossiste en quincaillerie sur le Grand-Ouest breton, LTM 35 (55 M€ de CA, 170 personnes) a à gérer 12 tournées journalières (de 25 à 30 clients) avec une douzaine de camions en propre. « Jusqu'à il y a un an, nous travaillions avec des PDA professionnels implémentés des solutions Axiodis et Axiotrans d'Optilogistics, alimentés à partir de notre ERP, mais nous ne disposions des informations sur les tournées qu'en décalé », rappelle Bruno Giraud, un des responsables de l'entreprise. « Il y a un an, nous avons mis en place l'extension Axiomobile d'Optilogistics dont l'avantage est le suivi géographique en temps réel. » Ainsi, le système récupère les commandes dans l'ERP. Les tournées sont optimisées automatiquement une fois par jour et envoyées sur les PDA le matin, après chargement des clients, par le biais d'un Intranet léger. Le chauffeur a toutefois la validation finale. Il contrôle alors les livraisons après chaque déchargement avec le PDA, flashe les colis, enregistre une signature électronique au moment de la livraison, prend des photos en cas d'anomalies. Surtout, il renvoie au back office, à destination du chef des transports, en temps réel, toutes les infos concernant la tournée. Ce responsable peut, lui-aussi, intervenir à tout moment pour bloquer un GPS, envoyer un message... « Nous venons de finaliser l'installation de la solution, mais quelques adaptations sont nécessaires accepte encore plus facilement nos changements de tournées de dernier moment, explique notre interlocuteur. Il est fréquent de recevoir 5 nouvelles commandes la nuit alors que nous sommes en train de charger les camions. Nous n'avons pas non plus encore finalisé le choix de notre nouveau PDA. Au total, il nous aura donc fallu deux ans de développement, ce qui est lourd pour une PME. Mais les premiers résultats sont déjà là : la rapidité de préparation des tournées, la réactivité, la localisation des camions et des chauffeurs en temps réel, une baisse légère des erreurs de livraison. »

disposer d'un smartphone. » Les smartphones aux mains des commerciaux sont d'ailleurs considérés comme vecteurs de l'image de l'entreprise. Le choix des utilisateurs peut même être orienté par les offres des opérateurs

comme Orange ou SFR, gratuité des téléphones contre abonnements pour les transmissions de données.

Le choix entre PDA/smartphones et tablettes dépendra du type de métier concerné et de la complexité de l'application. Les techniciens de maintenance ou les commerciaux devraient trouver un grand avantage à utiliser une tablette grand écran (7 - 8 pouces) pour afficher des statistiques ou des histogrammes de vente, pour consulter des plans de machines, pour montrer des catalogues de produits... « Pour leurs commerciaux, Electrolux vient de migrer des PDA aux tablettes sous

Android et Paritys, le fabricant de produits de mercerie, a choisi la tablette iPad », indique Michel Sasportas, PDG de Danem. Mais, pour l'instant, peu de tablettes sont réellement plébiscitées. Les chauffeurs livreurs auront sans doute plus d'avantages à travailler avec des PDA multifonctions et très maniables.

Durcir ou non les terminaux

Faudra-t-il alors que les terminaux soient durcis, semi-durcis ou totalement softs ? Là est encore la question. Le choix d'une tablette soft (grand public) pourra être privilégié pour son prix moindre, mais à terme sa fragilité ne



Le choix entre PDA/smartphones et tablettes dépendra du type de métier concerné et de la complexité de l'application.

SLS-GCI adopte la solution de paiement Motorola

sera pas toujours gagnante. Même chose pour le smartphone que, du coup, certains fabricants protègent contre les chutes et autres risques. « Une récente consultation de nos clients nous a confortés quant à leurs attentes, indique Eric de Greef, chef de produits marketing Mobilité et Terminaux chez Honeywell. Ils veulent des appareils complets, puissants, durables, avec un environnement ouvert comme Android et sans clavier. » Ainsi, après avoir proposé des PDA amincis, allégés et donc plus maniables, Honeywell a lancé en septembre 2011 le 1^{er} PDA à la fois en Android et durci (IP 64), le Dolphin 7800. Il a aussi, dans le même temps, proposé Captuvo SL-22, un concept d'habillage extérieur pour protéger les produits grand public et pour y associer un lecteur de carte magnétique de crédit ou de fidélité (lecteur VX 600 de Verifone). Le premier modèle est dédié à l'i-Phone, les prochains le seront pour d'autres produits grand public. Le constructeur vient aussi de lancer la version 100 % nomade du terminal Marathon, durable et résistante. Honeywell, qui depuis

Surnommée le chronopost des expéditions volumineuses et pondéreuses, la société SLS – GCI avait plusieurs défis à lever. Sa prestation devait être de très haute qualité car, après le prix, le critère du service arrive en deuxième position pour les acheteurs sur Internet. Elle devait pouvoir livrer n'importe où, à la demande du client : classiquement, en point relais ou dans un pas de porte d'immeuble ; spécifiquement, à domicile, dans la pièce d'utilisation, avec éventuellement des prestations supplémentaires (câblage, branchage et mise en route...), à faire payer sur place. Elle devait s'assurer que, dans le cas d'une livraison à domicile, les clients sont toujours là. « Pour rendre notre processus plus industriel, plus fiable et plus souple, nous avons donc mis en place une solution d'optimisation complète de livraison, mobilité comprise, que nous a conseillée l'intégrateur Rayonnance », rappelle Jean-Christophe Rey, PDG de SLS-GCI. La solution a pour noyau central le TMS Hardis, un système volontaire-



Arnaud Affergan,
responsable solutions mobiles
chez Rayonnance :

« Quand nous développons des solutions avec paiement, nous le faisons souvent avec le système Ingenico ».

ment très ouvert. Elle intègre le système de prise de rendez-vous Appolo et le système de paiement Ingenico, IPA 280. C'est d'ailleurs la première fois que le système Ingenico est utilisé en logistique. Au bout de 10 mois d'utilisation, 6 millions d'euros d'investissement total et 150 PDA installés (qui s'élèveront à 300 à terme) l'entreprise a pu fiabiliser sa prestation grâce, en particulier, à toute une procédure de « track and trace », de la tournée de livraison, des données communiquées (SMS...), des rendez-vous (photographie de l'arrivée sur le lieu de livraison en cas d'absence du client...)...



Michel Sasportas,
pdg de Danem :

« Electrolux vient de migrer des PDA aux tablettes sous Android et Paritys, le fabricant de produits de mercerie, a choisi la tablette iPad. »

2007 a réalisé 60 acquisitions de fabricants de matériels (tous domaines confondus), compte bien poursuivre ses investissements, notamment dans la mobilité.

Que ce soit pour ses tablettes PC ou ses PDA, Motion Computing continue à faire le choix du durci et du semi durci sous un environnement Windows 7 professionnel, tout en réfléchissant aux alternatives possibles (OS Android, prise en mains par Internet du parc de terminaux...). Ce mois de septembre, il a lancé un nouveau modèle de PDA et de tablettes « très durcis » (le Pda F5T et la tablette C5T). Lesquels, intègrent la toute nouvelle technologie de Intel, Ivy Brids, est plus performant et surtout peut contenir beaucoup plus d'applicatifs. Il a également fait évoluer sa tablette PC robuste et légère la Motion CL910. Equipée du processeur double cœur Intel® Atom™ N2600, ce nouveau modèle offre une puissance et des performances améliorées tout en conservant jusqu'à 7 heures d'autonomie de batterie. Laquelle

peut aussi être associée au terminal de paiement (lecteur de cartes à puce), MSR.

Motorola Solutions a été le premier, en novembre 2011, à proposer une tablette légèrement durcie pour l'entrepôt, l'ET 1 (écran de 7 pouces, batterie amovible...). Il annonce qu'en 2013 il lancera une version totalement nomade, pour constituer peu à peu une gamme de tablettes dédiées au monde de l'entreprise, et adaptées à de nombreux marchés verticaux. Il a encore fait évoluer ses PDA durcis pour les livreurs, MC 65 et MC 75, qui peuvent dès lors intégrer un terminal de paiement et un lecteur RFID. Une association semble-t-il de plus en plus demandée par les entreprises ! Si l'acquisition de Psion Teklogix est validée, le constructeur gagnera en expertise en RFID. A noter que Psion vient de sortir un PDA durci compact pour itinérant, l'EP 10, qui intègre scan, appareil photo, signature, recadrage photo.... et a toutes les caractéristiques physiques d'un smartphone. ■



Motorola a été le premier, en novembre 2011, à proposer une tablette légèrement durcie pour l'entrepôt.

SABINE CARANTINO

► Le cas

Geodis optimise la qualité de ses livraisons

Pour lever les nombreuses difficultés liées à la livraison en ville, Geodis adopte une nouvelle solution de mobilité, Copilote, dont un des principaux atouts est de s'appuyer sur la base de connaissances Geodriver.

« Les solutions de mobilité font partie intégrante de notre réflexion quotidienne pour optimiser notre offre de logisticien et de transporteur », affirme Pascal Jamin, directeur production et qualité de la division Messagerie et Express du groupe Geodis (Geodis Calberson, France Express...), qui livre jusqu'à 150 000 destinataires par jour. De fait, les premiers outils de mobilité sont rentrés chez Geodis dès 2003. Avec des PDA très simples, il s'agissait déjà de remonter en temps réel les informations concernant la réalisation de la livraison et la signature du destinataire final. « Aujourd'hui, nous en sommes à la deuxième génération d'outils, précise-t-il. Surtout, depuis deux ans et demi, nous avons mis en place un nouveau système informatique pour organiser et optimiser les tournées en ville et pour améliorer le service rendu aux clients. Il intègre une solution de mobilité Copilote d'IER, à laquelle a été associé un outil d'adressage des clients destinataires, Geodriver. » Mise au point en collaboration avec PTV Loxane, Geodriver est une base de connaissance de l'ensemble des destinataires finaux, qui intègre les spécificités de chacun (horaires de livraison,

accessibilité...) et assure l'ordonnement des tournées. Accessible aux livreurs, cette base est complétée par Copilote, un outil de mobilité et de guidage (PDA, applicatifs, GPS...), qui gère l'ensemble des actions du chargement du camion jusqu'au retour de tournée, en passant par le guidage et la livraison. Et qui permet d'entrer dans la base des données actualisées en temps réel sur les conditions de livraison.

Jusqu'à 8 % de km en moins

L'idée du groupe est en fait de lever toutes les difficultés liées au métier de la livraison. La connaissance réelle des adresses des destinataires finaux (y compris toutes les spécificités) en est une essentielle, car les chauffeurs, qui ont à peu de variantes près toujours la même tournée, en ont une pratique très expérimentale. Mais d'autres difficultés sont aussi à prendre en compte : la précision des heures de livraison, la gestion des contraintes d'horaires de livraison dans certaines villes (avant 22 h, par exemple), le choix de la taille des camions... Et les spécifications des expéditeurs : livrer avec des bordereaux de livraison à leur image, récupérer les films plastiques de protec-



Bruno Mandrin, directeur de la division messagerie de Geodis :

« Geodriver, une base d'adresses destinataires, qui permet d'harmoniser plus de 35 millions d'adresses pour éliminer le trou noir de la livraison. »

tion, gérer le règlement des clients... « Certaines expéditions, comme celles des médicaments, des matières dangereuses ou des vins et spiritueux, présentent aussi des difficultés administratives ou d'ordre sécuritaire lourdes avec lesquelles il faut jongler », ajoute Pascal Jamin. Installées en janvier 2012, les solutions Copilote et Geodriver, décrites comme simples et intuitives, ont été très bien adoptées par les chauffeurs, qui en moyenne n'ont eu besoin que de deux heures pour maîtriser l'ensemble. Au bout de six mois de fonctionnement, elles ont permis

d'optimiser 1 390 tournées/jour et de réduire entre 6 % et 8 % des kilomètres parcourus, et donc de baisser la consommation de carburants et les émissions de CO². Les incidents d'accrochage des chauffeurs débutants ont également régressé. « La remontée d'informations en temps réel est un des gros avantages que nous apporte ce nouveau système, surtout quand il s'agit de recueillir les signatures des destinataires finaux », précise notre interlocuteur. « Mais aussi quand il s'agit de pouvoir répondre à un besoin de livraison de dernière minute et renseigner le chauffeur le plus proche. » Pour le choix de la deuxième génération de PDA pour les chauffeurs, la société est restée fidèle à Intermecc. L'encadrement a été, quant à lui, équipé de smartphones. Très proactifs, les chauffeurs sont d'ailleurs capables de renseigner les clients finaux, sur n'importe quel type de smartphone (iPhone, android), à propos de l'état d'avancement de la livraison. « Nous sommes en train de finir le déploiement sur la France, conclut Pascal Jamin. A partir de mars 2013, nous devrions pouvoir nous attaquer au Royaume-Uni et à l'Italie où nous sommes implantés. » ■

2^{ème}
ÉDITION

FOR mobility BUSINESS

beyond mobile

L'événement des solutions et applications mobiles pour les entreprises

10 & 11 Octobre 2012 - CNIT - Paris La Défense

BIOMETRIE ERP CRM MDM IDENTIFICATION
GEOLOCALISATION SFA SECURITE
PAIEMENT MOBILE BYOD TERMINAUX
MAINTENANCE GESTION DE FLOTTE
RESEAUX & CONNEXIONS CLOUD MOBILE
TRACABILITE APPLICATIONS MOBILES
M2M OPTIMISATION DE TOURNEE



Tel. +33 1 44 78 99 40 • www.mobility-for-business.com

Sponsor Diamond



Sponsors Platinum



Partenaires Presse et Institutionnels



Les imprimantes logistiques

Le monde de l'équipement des entrepôts ne cesse d'innover pour gagner en performance, productivité et en image plus verte. Les imprimantes n'échappent pas à cette règle. Petite revue de détails.

La production de documents dans les centres de distribution ou logistiques s'avère particulièrement critique et diverse : des rapports de production, aux tags RFID en passant par les bons de livraison ou encore les listes de chargement, ils sont partout et stratégiques. Les constructeurs d'imprimantes l'ont bien compris. D'une façon générale, ils enrichissent aujourd'hui très nettement leurs gammes de manière à proposer un plus large choix de solutions possible, en se basant sur les retours de leurs clients ou prospects. Un produit remplace désormais très rapidement un autre ou connaît de multiples améliorations qui justifient un nouveau modèle. Tant et si bien qu'il est désormais bien malaisé de faire son choix dans l'offre pléthorique des constructeurs tout aussi nombreux.

Écomaintenables

Côté imprimantes, difficile d'échapper aux nouvelles tendances vers des matériels plus verts, plus performants et plus facilement maintenables, tout en s'efforçant, crise oblige, d'en baisser les coûts. Globalement, les constructeurs réfléchissent à la facilité d'utilisation de leurs solutions, souvent manipulées par du personnel intérimaire ou devant être rapidement opérationnels. Autre point, les sociétés parlent

Le bon poids sur le bon produit

En complément des imprimantes viennent les informations liées au poids des produits, lesquelles ont besoin d'être imprimées ou même visualisées. Pour résoudre l'équation produit et poids, l'éditeur de logiciels Logtimum s'est associé à la société Mettler Toledo. Ainsi, en installant une balance dans l'entrepôt et en la paramétrant au logiciel XMS (optimisation des coûts de transport) développé par Logtimum, le fait de poser le colis sur la balance entraîne une association du colis au poids. L'étiquette d'expédition s'imprime et n'a plus qu'à être collée sur le colis. Cette innovation simplifie les manipulations de colis, fiabilise le poids, réduit les erreurs possibles de retranscription... Il devient ainsi possible pour les entreprises de combiner le pesage industriel et l'édition d'étiquettes d'expédition pour une optimisation de leur logistique.



également sur du matériel plus petit, plus léger et donc moins encombrant, pour ne pas gêner la tâche des opérateurs en entrepôts et simplifier leur métier, et donc, leur productivité. L'espace en environnement logistique devant être dédié à leur métier et non pas aux équipements. Parmi les grandes tendances, l'environnement, un argument désormais porteur chez toutes les entreprises. Dans ce contexte, un label se détache, Energy Star. Ce dernier consiste en un label européen dont le rendement énergétique correspond à une exigence de performance dans le domaine des équipements d'entreprise. Ainsi, les efforts des constructeurs portent sur des procédés d'impression à froid qui dégagent moins de gaz à effet de serre que les technologies toner ou encore font combiner faible consommation d'énergie avec vitesse d'impression élevée, par exemple. Il s'agit parallèlement de

proposer des matériels et des consommables dont la proportion de composants recyclables soit la plus élevée possible.

Du matériel durable

Deuxième tendance, la fiabilité et la robustesse dont on sait qu'elles sont particulièrement mises à l'épreuve dans les environnements logistiques et dans certains secteurs d'activité. Les normes IP (Ingress Protection) se multiplient dans le domaine de l'impression. Les matériels sont ainsi testés sur leur résistance aux objets pouvant pénétrer à l'intérieur du matériel (poussières notamment) ainsi qu'à leur protection contre l'infiltration de liquide.

Troisième tendance, la compatibilité avec le parc existant et les consommables déjà sur le marché et ce, pour des raisons évidentes de coûts auxquels les entreprises sont de plus en plus sensibles.

Dernier point, la mainte-

nance. Elle se veut de plus en plus facilitée avec, par exemple, l'accès aisé aux différentes pièces du matériel pour un changement opéré par un utilisateur lambda. Par ailleurs, les logiciels de gestion de parcs permettent le suivi des matériels et certains établissent des diagnostics de pannes centralisés, le plus souvent. La fiabilité est également une question importante et les pièces les plus fragiles ou les plus susceptibles de tomber en panne font l'objet de toutes les attentions des constructeurs. « *L'évolution des produits va très nettement vers la mobilité en entrepôt* » intervient Thierry Vasseur, directeur EMEA chez Zebra Technologies. « *Il faut avoir également en tête lors du développement produit, le respect de l'environnement pour une approche plus saine. Et à la fin, cela fait la différence et est tout aussi important* », conclut-il. ■

SYLVIE DRUART

GAMME ZT 200 – ZEBRA TECHNOLOGIES

La gamme d'imprimantes Zebra Technologies s'enrichit de deux nouveaux modèles, noms de code ZT 220 et ZT 230, destinées à des applications industrielles et commerciales légères, pour PME-PMI.

Parmi les applications spécifiques supportées par ZT 220 et ZT 230 arrivent la fabrication (avec le suivi des produits en cours de production et la gestion d'inventaires), le transport et la logistique (pour la préparation et le conditionnement de commandes, mais également l'expédition et la réception,

l'étiquetage de conformité), le commerce et la distribution (à destination de la logistique d'entrepôt, l'expédition, le retour de produits ainsi que l'étiquetage en magasin) et enfin, la santé (au travers de l'étiquetage de prélèvements et pharmaceu-



tiques). Les deux nouveaux matériels qui ont vu le jour en juin 2012 offrent un design optimisé et plus compact, c'est-à-dire disposant d'un capot à double volet pour une meilleure intégration dans les espaces de travail restreints. Autres points : une configuration simple, un fonctionnement intuitif, une maintenance et un entretien faciles puisque sans outil, un boîtier robuste résistant aux environnements difficiles et une compatibilité avec de nombreux environnements y compris avec ceux possédant déjà des sys-



tèmes d'impression. La série ZT 200 maximise le temps de service de par sa connexion aisée au réseau et facilite le passage d'un support à un autre lorsque l'imprimante est utilisée dans un espace exigé.

OFFICEJET PRO 8600 PLUS EAIO ET OFFICEJET 150 – HEWLETT-PACKARD

Deux nouveautés chez le constructeur américain, HP Officejet pro 8600 plus eAIO, sortie le mois dernier et HP Officejet 150 dont le lancement est prévu à la rentrée de septembre. La première est conçue pour les toutes petites entreprises et se présente comme un appareil tout-en-un connecté à la fois à Internet, Ethernet, au réseau sans fil ou à un ordinateur avec un port USB haut débit. Elle assure parallèlement une impression mobile. Via les encres HP Officejet, les impressions résistent à la décoloration, à l'eau ainsi qu'aux tâches de surligneurs. Côté performances, l'imprimante assure l'impression de 20 pages par minute en noir, 16 pages en couleur, pour un taux d'utilisation mensuel allant jusqu'à 25 000 pages. En ajoutant le logiciel AirPrint, il devient possible d'imprimer des courriers électroniques, des documents et des pages web directement à partir d'un iPad, d'un iPhone ou d'un iPod touch. Sa consœur, pour sa part, se destine aux professionnels ayant besoin d'imprimer directement depuis des portables, des smartphones ou autres périphériques compatibles Bluetooth et depuis plusieurs systèmes d'exploitation Windows et Macintosh. Elle possède pour cela un écran tactile couleur de 5,99 centimètres en même temps qu'une batterie Lithium-Ion permettant d'imprimer 500 pages par charge pleine. La charge et l'alimentation se font par secteur avec l'adaptateur HP 65 W qui est fourni ou via un portable HP. En ce qui concerne les vitesses d'impression, elles atteignent 22 ppm en noir ou encore 18 ppm en couleur.



La charge et l'alimentation se font par secteur avec l'adaptateur HP 65 W qui est fourni ou via un portable HP. En ce qui concerne les vitesses d'impression, elles atteignent 22 ppm en noir ou encore 18 ppm en couleur.

IMPRIMANTES ÉTIQUETTES SÉRIE PC ET PM – INTERMEC

La première série PC se destine à l'impression d'étiquettes dans les environnements de transport, de logistique, d'industrie légère, de commerce de détail et de santé. Les nouvelles imprimantes PC23d, PC43d et PC43t sont disponibles respectivement en version thermique directe 2 et 4 pouces et en version transfert thermique 4 pouces. Elles conviennent à des environnements limités en termes d'espace en raison de leur conception ergonomique et compacte. En outre, d'un point de vue performances, l'intégralité de la série PC atteint la vitesse d'impression de 8 pouces par seconde (200 mm/s). Les imprimantes de la série PC sont dotées, par ailleurs, d'une interface universelle basée sur des icônes ou d'un écran LCD couleur, disponible en 10 langues qui permet l'affichage immédiat et intuitif des notifications. Pour sa part, l'imprimante thermique directe PC43d est optimisée pour le marché des services postaux et de messagerie, ainsi que les environnements de bureau et de vente au détail. Plus compacte, l'autre série, PM est conçue pour les impressions d'étiquettes dans les environnements industriels lourds comme le transport, la fabrication et les centres de distribution. Toutes proposent des écrans tactiles, un outil de gestion de périphériques intégré, un temps de déploiement optimisé au moyen d'une puce RFID intégrée en option, un fonctionnement avec une carte Wifi elle aussi intégrée, une connectivité Ethernet et au protocole réseau IPv6 ainsi que des fonctionnalités d'impression intelligentes.



PDA, ÉTIQUETAGE
IMPRIMANTES

IMPRIMANTES SÉRIE PR - INTERMEC



Ces imprimantes mobiles, noms de code PR2 (deux pouces) et PR3 (3 pouces) sont dédiées aux équipes mobiles de terrain, que ce soit pour les tournées LDM (Livraison Directe au Magasin), le service après-vente, les points de vente mobiles ou la verbalisation électronique. Pour plus de confort, elles se portent avec le clip ceinture fourni, la boucle de ceinture (en option) ou la sangle. Les PR2 et PR3 donnent la possibilité de connaître précisément l'état de la batterie et les besoins de remplacement avant qu'elle ne soit épuisée. Celle-ci est remplaçable sur le terrain et peut être chargée indépendamment de l'imprimante afin d'optimiser la praticité et le temps d'utilisation – réduisant ainsi les coûts de remplacement de la batterie de 50 % environ sur tout le cycle d'utilisation de l'appareil. De plus, les imprimantes PR2 et PR3 s'adaptent aux infrastructures existantes et s'interfacent aux appareils Intermec ou à tout autre ordinateur mobile, tablette ou smartphone du marché via des connexions sécurisées Bluetooth 2.0, USB ou IrDA. En outre, elles sont équipées d'un module de chiffrement MSR et EAS compatible PCI intégré (en option), ce qui permet de réaliser des paiements sécurisés sur le terrain. Compatibles avec le système FlexDock d'Intermec, les PR2 et PR3 améliorent l'efficacité de la station d'accueil et du chargement. Elles peuvent partager le même socle FlexDock avec les ordinateurs mobiles d'Intermec, ce qui multiplie les options de communication de données et de charge.

IMPRIMANTES ÉTIQUETTES E-CLASS MARK III -
DATAMAX-O'NEIL

La gamme revue et corrigée se présente comme une gamme d'imprimantes thermiques de bureau, 4 pouces et disponibles en 4 modèles. Elle répond aux besoins des clients pour leurs applications, en particulier dans les transports, la logistique, la fabrication, le commerce de détail, les soins de santé, l'administration et les services postaux. De par leur construction à double paroi, le faible nombre de pièces mobiles et des pièces de plus longue durée, elles répondent aux exigences de fiabilité et de facilité de maintenance. En outre, un écran LCD intuitif et le chargement rapide des supports et des rubans rendent sa maintenance extrêmement simple pour les utilisateurs. Côté économique, la série réduit la consommation d'énergie au travers de sa tête d'impression fixe, de l'utilisation de rubans plus grands de 300 mètres, et de l'impression du nombre d'étiquettes nécessaires, pour éviter le gaspillage. Les quatre modèles d'imprimantes sont les suivants : Basique (pour applications de codes à barres avec ports USB et série, transfert thermique 300 dpi et décolleuse d'étiquettes en option), Avancé (applications nécessitant une communication en réseau, des vitesses d'impression supérieures ou une prise en charge de supports spéciaux), Professionnel (applications avec niveau plus élevé de capacités d'interface et une communication sans fil, écran graphique, etc.), Professionnel Plus (qui inclut un grand rouleau interne, un support en accordéon interne ainsi qu'un verrou d'armoire en option).



IMPRIMANTE ÉTIQUETTES - PRIMERA TECHNOLOGIES

L'imprimante CX1000e a pour but de produire des petites et moyennes séries de 100 à 5000 étiquettes par rouleau en différentes tailles. Elle utilise, pour ce faire, des rouleaux d'étiquettes prédécoupées. En important les fichiers d'étiquettes dans le logiciel PTPrint inclus, il est ainsi possible de modifier les fichiers à imprimer. Sa qualité d'impression atteint 2400 Dpi et pour un contrôle des couleurs plus précis, le support approuvé Pantone des couleurs est également intégré. Sa vitesse d'impression est de 5 mètres par minute, ce qui représente jusqu'à 152

mètres en un cycle, ou encore à environ un rouleau de diamètre 203 mm. Autre point, la CX1000e imprime sur de nombreux matériaux d'étiquettes différents qualifiés laser, des papiers ordinaires sensibles

à la pression, des polyesters blancs et transparents, etc. De son côté, la LX900e se destine aux imprimeurs d'étiquettes en couleurs, via la technologie à haute résolution de jet d'encre pour imprimer des étiquettes

brillantes et colorées des boîtes et des emballages. Les étiquettes imprimées peuvent inclure des photos, des dessins, des illustrations et des textes bidimensionnels ainsi que des codes barres à haute résolution. Cette technologie d'impression propose le texte razor-sharp, les graphiques et la plupart des impressions photo-realistic. La résolution d'impression est le dpi jusqu'à 4800. Enfin, La LX900e imprime jusqu'à 4.5' étiquettes par seconde en mode rapide et le pilotage de plusieurs imprimantes LX900e est possible sur un même PC.



DANS MON ENTREPÔT, JE FAIS UN CARTON !

Si l'organisation et la performance sont les clés du succès, alors les étiqueteuses professionnelles Brother sont la solution. Profitez de leurs fonctionnalités avancées, du large choix d'applications offert et d'une qualité d'impression testée jusqu'à l'extrême.

**Avec des étiquettes qui vous ressemblent...
vous êtes au top !**

COLLEZ UNE ÉTIQUETTE...

QUI VOUS RESSEMBLE



PDA, ÉTIQUETAGE
IMPRIMANTES

IMPRIMANTE HRP - TIFLEX

Sa version R3 a été conçue et fabriquée en France par le constructeur avec comme particularité d'offrir une solution d'impression (codes à barres, textes, logos, datamatrix en haute résolution) à jet d'encre directe sur de nombreux supports (papier, barres, bois, carton, textile...). Le modèle HRP, pourvu d'un écran tactile 15 pouces, permet quant à lui le marquage et le codage des unités de conditionnement en haute résolution et à des vitesses élevées en utilisant une encre concentrée sans solvant et sans odeur. Autres points : une baisse significative de l'impact carbone des impressions par le

fait que le marquage se fait sans support intermédiaire ainsi qu'une tête d'impression durable (pour 90 milliards d'impulsions, soit une durée de vie de 34 ans ou encore 5000 heures en impression continue). Côté performances, la vitesse d'impression atteint jusqu'à 200 m par minute, pour une longueur de message jusqu'à 5 mètres avec des hauteurs d'impression de 50, 70, 100, 140 et 200 mm. Par ailleurs, un nettoyage automatique avec récupération d'encre est programmable. Tiflex a également travaillé sur l'écoconception du modèle par la réduction du poids, du nombre de composants, du temps de

maintenance ou encore d'assemblage dans le but de réduire l'impact carbone de la traçabilité de 40 %. La maintenance n'est pas oubliée puisque la machine est entièrement démontable. Enfin, La société propose parallèlement la location financière ainsi que le logiciel Ockham permettant la conception par briques logicielles d'applications personnalisables.



SÉRIE TH2 - SATO

La dernière innovation de Sato concerne une imprimante autonome, dotée de la technologie AEP qui permet de personnaliser pratiquement toutes ses fonctions sans avoir à en modifier le matériel. L'imprimante TH2 s'adapte aux problématiques de l'hôtellerie, du commerce et la distribution ou plus précisément la gestion des stocks, le marquage des prix et des démarques, l'étiquetage des préparations alimentaires, l'étiquetage des ingrédients et des petits articles, les calculs de taxes à la vente, la numérotation séquentielle ainsi que l'identification d'éléments. Compacte et légère, l'imprimante TH2 possède une batterie et un clavier intégrés. Le boîtier antimicrobien est également adapté aux secteurs alimentaire et médical où le contrôle de l'hygiène et la prévention de la contamination sont déterminants. Question performances, l'imprimante fonctionne en thermique direct, pour une largeur d'impression de 56 mm et une résolution de 8 points par mm (soit 203 Dpi), une largeur de support de 25 à 60 mm et une vitesse d'impression de 100 mm par seconde. Disponible depuis peu, la solution d'impression nomade composée de la TH2, d'un scanner et d'un chariot, pour la préparation de commande ou picking. Sur un chariot, le préparateur pose des bacs (jusqu'à 4) et dépose les articles composant la commande. Une TH2 posée sur le chariot est reliée en wifi à la base de données client (elle associe le produit à la base).



IMPRIMANTES ÉTIQUETTES SÉRIE QL - BROTHER

Elles permettent l'impression thermique sur différents supports : des étiquettes papier standards (avec revêtement spécifique), les étiquettes papier repositionnables (sans résidu de colle, ni marque) et les étiquettes de films plastiques (idéales pour la signalétique). En utilisant un rouleau d'étiquettes continu et le cutter intégré, les étiquettes peuvent être imprimées, de 25 mm jusqu'à 3 mètres de longueur. Dans le détail technique, les QL-1050 et les 1060N impriment sur une largeur de 12mm jusqu'à 102 mm, intègrent un cutter automatique ainsi qu'un logiciel de mise en forme des étiquettes, possèdent une résolution d'impression de 300 Dpi ainsi qu'une vitesse d'impression de 110 mm par seconde, des ports USB 1.1 et RS-232 intégrés, et disposent en même temps d'une configuration et d'une administration de l'imprimante via un navigateur Internet. De plus, la QL-1060N offre un port réseau intégré avec des caractéristiques de management. Ces imprimantes sont conçues pour les applications en logistique et entrepôt, en emballage industriel, en organisation d'évènements, dans le secteur médical et la santé, dans les usines de production, dans les équipements de fabrication mais également dans les bureaux.



IMPRIMANTE ÉTIQUETTES CL-S400DT – CITIZEN

La nouvelle imprimante nom de code CL-S400DT fonctionne en impression thermique directe et est alimentée soit par un rouleau de papier externe pour des étiquettes, fiches et supports continus ou par un support externe en accordéon pour des étiquettes plus larges ou plus longues sur des matériaux plus épais. D'un point de vue consommation, elle bénéficie du label Energy Star via ses fonctionnalités de mises en pause et en veille, tout en gardant une impression à 15cm par seconde. Détail pratique : les fiches et étiquettes vierges étant empilées derrière l'imprimante, le mécanisme métallique Hi-Lift facilite le chargement du support. Par ailleurs, le boîtier Citizen Hi-Open s'ouvre à la verticale afin de réduire l'encombrement et dispose de capteurs de support réglables, pour les fiches comportant des marques noires ou des découpes inhabituelles. De plus, les messages affichés sur le panneau de commande LCD permettent de configurer rapidement l'imprimante et clignotent en rouge en cas d'erreur pour avertir l'opérateur. En outre, la fonctionnalité Cross-Emulation détecte automatiquement le code reçu et, en fonction de celui-ci, commute l'imprimante en langage Datamax ou Zebra. Enfin, un interprète de BASIC est intégré de série (sans frais de licence supplémentaires) afin d'écrire et de stocker des programmes dans l'imprimante. Cette caractéristique permet de l'intégrer dans des environnements spécialisés ou de l'utiliser dans le cadre d'applications autonomes ne nécessitant pas de branchement à un PC.



IMPRIMANTE ÉTIQUETTES B-EX4 – TOSHIBA TEC

L'imprimante TOSHIBA B-EX4 est dotée d'une platine et d'une tête d'impression brevetée, remplaçables sans outil, facilitant ainsi l'entretien qui peut désormais être assuré par l'utilisateur, sans intervention d'un technicien extérieur.



Dans le même esprit, son affichage LCD graphique, de type « centre d'assistance », rend plus aisés les réglages et réduit les besoins de formation, permettant ainsi aux utilisateurs d'effectuer des actions correctives immédiates en cas de besoin. Cette gamme B-EX dispose également d'une fonctionnalité de détection automatique de résolution de tête thermique intégrée, d'un affichage de l'adresse DHCP et d'une fonction automatique de retour arrière à la position par défaut. Par ailleurs, la B-EX4 atteint une vitesse d'impression réelle de 14 ips (pouces par seconde) contre 10 ips précédemment, soit une progression de productivité de 40 % par rapport au modèle précédent. Équipée en standard de ports Ethernet, USB 2.0, et en option, des interfaces Série, parallèle et LAN sans fil, l'imprimante TOSHIBA B-EX4 est conçue pour les applications d'impression industrielle exigeantes, avec un minimum de maintenance requise. Le cycle de vie de la tête d'impression de la Toshiba B-EX4 est d'environ 100 km. Enfin, elle se présente comme une imprimante industrielle, équipée d'une commande rubans à double moteur, d'un chargement automatique de support média central, d'une tête d'impression de type edge, d'une ouverture de capot latérale et de fonctionnalités intégrées.

IMPRIMANTE ÉTIQUETTES A-CLASS MARK II DE DATAMAX- O'NEIL

La dernière née du constructeur a revu son affichage graphique, possède désormais un diagnostic automatique ainsi qu'un traitement des étiquettes plus rapide et des interfaces standards de communication supplémentaires. D'un point de vue maintenance, avec une utilisation 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, tous les composants sont accessibles pour un entretien facilité. La technologie brevetée IntelliSEAQ permet, en outre, des diagnostics préventifs d'erreurs et la création de rapports. La A-Class Mark II a également été prévue pour des conditions extrêmes d'utilisation, principalement dans les secteurs de la production, du stockage, de la vente et de l'industrie alimentaire et des boissons. Plus précisément,



elle est construite en acier inoxydable et pourvue d'un système électronique pour un

haut rendement d'impression d'étiquettes, un débit rapide et des changements fréquents. Par ailleurs, les imprimantes de la A-Class Mark II sont disponibles avec des résolutions de 203, 300, 400 et 600 dpi. Via le programme d'émulation de Datamax-O'Neil, les imprimantes de la A-Class fonctionnent également avec les logiciels et les matériels d'autres fabricants. Les imprimantes de la A-Class Mark II sont disponibles avec une option RFID, grâce à laquelle les utilisateurs d'étiquettes RFID (appelées Smart-Labels) peuvent coder directement en imprimant. Enfin, le codage doit avoir lieu à cette étape du processus d'impression afin d'éviter toute erreur entre les données imprimées et codées.

INDEX DES SOCIÉTÉS CITÉES

▶ A		▶ E		▶ L		▶ O-R (SUITE)		▶ U	
ACNUSA	26	Elcom	12	L4 Epsilon	32	RedPrairie	32	Veeco	35, 36
ADP (Aéroports de Paris)	13, 25, 26	Electrolux	40, 41	La Poste	15, 32	Relais Colis	13	Veolia	25
Aerologic	25	Elomobile	35	Lafarge Granulats	14	RFF	14	Verifone	41
AFTRP	26	EMS Technology	35	Lidl	14	RHEA	25	Vir Transport	30, 31, 32
AGV	14	▶ F		Login	29	ROH	36	Vocollect	10
Air France	25	Fedex	24, 26	Logtimum	44	▶ S		Voies Ferrées Portuaires	14
Alvey Samovie	14	Fevad	6, 31	LTM 35	40	Safège	9, 13	▶ W-Z	
AMB	26	Fives Cinetic	16, 17, 18	Lufthansa Cargo	25	Sage	30, 31	Weelog	38
An Post	13	FM Logistic	22	LXE	35	SAP	36	WFS	26
AndSoft	14	FP International	31	▶ M		Sato	48	Wiggle	32
APRC	15	Froidcombi	10	Maison du Monde	15	Savoye	10, 14, 31	Zebra Technologies	44, 45
Arc International	29	▶ G		Manhattan	32	Schenzen Xiatan Solar Technology	26	Zetes	12, 13
Argan	15	Garmin	38	Maple Lake	12	Sed Logistique	29, 30, 32		
a-Sis	10	Gecina	25	Masternaut	13, 38	SFR	40		
Aspentech	36, 37	Gefco	20, 21	MB Log	15	Showroomprive.com	30		
Atelier 4+	13	General Motors	20, 21	Mercurio	20	Siemens	32		
Auchan.fr	29	Generix	14	Mettler Toledo	44	Simply.fr	29		
▶ B		GeoConcept	37, 38	MGF Logistique	32	SLS GCI	41		
BestFreeChoice	14	Geodis	14, 15, 42	Microsoft	35, 36, 40	SNCF	10		
Birtcher Development	12	GLS	15	Mondial Relay	28	Soflog Telis	10		
Bodet Software	37, 40	Goodman	12, 15, 25	Motion Computing	41	Sofrilog	15		
Boivin & Associés	13	Google	35, 36, 40	Motorola Solutions	35, 36, 41	Square Log	29		
Brandalley	30	GPMM	10	Mr Bricolage	15	SRD	32		
Brother	48	Greenmodal	14	▶ N		Star Services	28		
▶ C		Grimonprez	15, 29	Neolog	32	Stef	10		
Callens Lesage	29	Grosbill.com	28	Neopost ID	35, 37	Still	14		
CapGel	15	GSF	25, 37	Nexity	26	Sybase	36		
Capgemini Consulting	6	▶ H		Nomadance	12, 13	Syleps	6, 7		
Cargolux	24, 25	Hardis	32	▶ O		Syntec	6		
Carrières du Boulonnais	14	Hewlett Packard	45	Ocean	38	▶ T			
Catena	15	Hilti	14	OCP	37	T3M	14		
CBRE	7	Honeywell	35, 37, 41	Optilogistic	35, 36, 38, 40	Télélogos	36		
CHEP	11	Hub Telecom	12, 13, 35, 36, 37	Opti-Time	35, 38	Tiflex	48		
Chronopost	30	▶ I		Orange Business Services	35, 36, 37, 38, 40	TL&A	7		
CIF	26	ID Logistics	10, 12, 28, 29	Orium	32	TLF Overseas	25		
Citizen	10, 49	InCaptio	12	Oxylane	15	TLM	12		
Colasrail	14	Inéo	32	▶ P		TNT Express	24, 25		
Coliposte	16, 17, 18	INRS	6, 7	Panhard Développement	25	Tom Tom Business Solutions	38		
Colissimo	28	Intel	41	Planipe	13	Top Chrono	28		
Colizen	30	Intermec	42, 45, 46	Ports de Paris	14	Toshiba Tec	49		
▶ D		▶ J		Primera Technologies	46	Traditions du Périgord	32		
Danem	35, 37, 40, 41	Japan Airlines	24	Prologis	15, 25	Transporeon	6		
Datamax-O'Neil	46, 49	Jardel	15	PSA	15, 20, 21	Transquercy France Express	15		
Decathlon	15	Jones Lang LaSalle	7	Psiom Teklogix	35, 41	TXS	12		
Deret	30	Jungheinrich	14	PTV Loxane	42	▶ U			
DHL	24	▶ K		▶ O-R		Ugap	14		
DHL Express	10, 13, 25	Kärcher	22	Quelle	30	Unilever	14		
DHL Supply Chain	28	KNK	36, 37	Rayonnance	36, 37, 41	UPS	24, 25		
Dolav Plastic	14	Koaten Natie	15	RBS	38				
DSV	21	Komoto	32	Redcats	32				
		Kuehne+Nagel	14, 26						

INDEX DES ANNONCEURS

▶ B		Brother	47
▶ C		Coliposte	2 ^e de couv.
		Conférence Rencontre des Experts	3 ^e de couv.
▶ E		E-commerce	23
▶ F-G		FM Logistic	27
		GT Logistics	15
▶ H		Hardis	33
		Hub Télécom	39
▶ M		Manhattan	31
		Manutention	19
		Mobility	43
▶ O-P		Orium	4 ^e de couv.
		Planipe	13
▶ S		Sed Logistique	29
Ce numéro 136 comporte 52 pages. Il inclut en page 4 une page abonnement.			

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 : Gilles Solard - Tel : 09 612 644 58 - gilles.solard@strategieslogistique.com

Ont participé à la rédaction : Sabine Carantino, Erick Demangeon, Michelle Real

▶ **Réalisation** : Sandy Crocco - creastell@orange.fr

▶ **Publicité** : Editions Presse pilote - 24 allée des Verdiers - 95800 Courdimanche

Portable : 06 38 38 36 87 - Fax : 01 34 46 02 45 - email : administration@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 Commission paritaire : 0612 T 87815 – ISSN 1249-2965 – Imprimé en France : Centre Impression, 11 rue Marthe Duthéil – 87220 Feytiat.



ENTRÉE
avec **inscription**
obligatoire sur le site
strategieslogistique.com

STRATÉGIES LOGISTIQUE

PILOTER ■ L'ENTREPRISE ■ EN MOUVEMENT

► 7^e Rencontres Experts

Conférence :

Le jeudi 4 octobre 2012
de 9h à 16h30
à l'espace Hamelin
17, rue de l'Amiral Hamelin
Paris XVI^e
Métro Boissière ou Léna

Ouverture de la conférence
par Renaud Buronfosse,
délégué général du Cisma

Participants :

directions générales, directions
financières, directions logistiques et
supply chain, directeurs d'entrepôts,
chef de projets, responsable achats

Automatisation des entrepôts

Thématiques :

- ▶ Le tout automatique arrive en France
- ▶ Les projets des prestataires logistiques
- ▶ Les services qui soulagent le bilan
- ▶ Les secteurs qui montent en puissance : textile, froid, pièces détachées...
- ▶ Les zones qui mécanisent : quai, fin de ligne, magasin, préparation de commandes
- ▶ Les erreurs à ne pas commettre
- ▶ Et les échecs à surmonter...

Problématiques :

- ▶ Que faire face à la sévèrisation des conditions de travail ?
- ▶ Quelle automatisation dans l'entrepôt ?
- ▶ Quels en sont les retours sur investissement ?
- ▶ Quels impacts sur l'organisation ?

LES PARTENAIRES



La croissance de votre capital client

orium

logistique et logistique e-commerce

Partez à la conquête
de nouveaux marchés



ce/re - Crédit - Benjamin Holsath

Spécialiste de la gestion globale de la relation client, Orium se positionne clairement sur le rapprochement de la supply chain traditionnelle et du e-commerce, et vous offre le meilleur des deux mondes. Cette approche innovante, créatrice de valeurs pour le client final, combinant les métiers de la logistique, de la relation client et du système d'information, a su séduire aussi bien les pure players que les entreprises issues de la distribution, de l'industrie et les marques qui s'ouvrent au e-commerce dans le cadre d'un développement cross canal.

www.orium.com

Logistique | E-logistique | Relation client | Informatique intégrée | International

