

STRATÉGIE LOGISTIQUE

TOUTE L'INFORMATION DU SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

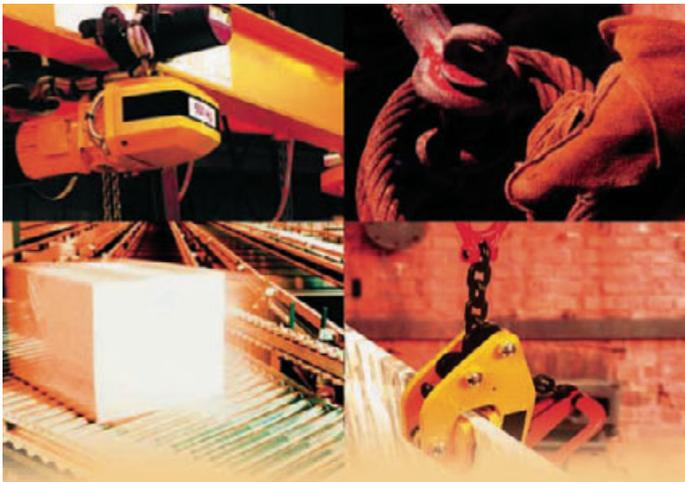
HORS SÉRIE N°4 AUTOMATISATION DE L'ENTREPÔT



TABLE RONDE

A la recherche du temps perdu

Avec la participation de Descours & Cabaud



DES SOLUTIONS SUR MESURE POUR LES PROFESSIONNELS DE LA MANUTENTION, DU LEVAGE ET DU STOCKAGE

- Des gammes larges et complètes dans les plus grandes marques leaders
 - Palans • Elingues • Roues - roulettes • Transpalettes - gerbeurs
 - Portiques - potences • Treuils...
- Une force de vente compétente et qualifiée à votre écoute
- Le conseil et la préconisation d'équipements adaptés à vos besoins
- Des magasins attractifs en libre-service
- Un stock important d'équipements disponibles

Deux enseignes à votre service

Prolians plus particulièrement destiné aux métiers du bâtiment, **Dexis** dédié à l'industrie.

Au total, 300 agences vous proposent des références conformes aux normes européennes.



NOUVELLE ÉDITION
du catalogue manutention
levage stockage,
votre outil de travail
au quotidien
Disponible dans votre agence

N'hésitez pas à nous consulter : quofi@descours-cabaud.net



Fournitures pour l'industrie et le bâtiment

**VOUS CHERCHEZ
UN ANCIEN NUMÉRO ?**



LA LIBRAIRIE STRATÉGIE LOGISTIQUE

www.librairie-gisi.fr

LA LIBRAIRIE

**STRATEGIE
LOGISTIQUE**
TOUTE L'INFORMATION DU SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



12-14, rue Médéric - 75815 Paris Cedex 17
Tél. 01 56 79 41 00 - Fax rédaction 01 56 79 43 75
Site internet : www.strategie-logistique.com

Groupe Industrie Services Info
Président directeur général : Philippe Santini
Editeur : Hervé Barroin

Pour joindre votre correspondant, composez 01 56 79 suivi des quatre chiffres entre parenthèses indiqués après chaque nom
Pour leur adresser un e-mail, taper l'initiale du prénom, le nom puis @gisi.fr (exemple : jdupont@gisi.fr)

Rédaction

Rédacteur en chef : Henri Saporta (44 06)
Rédacteur en chef adjoint : Gilles Solard (44 26)
Chef de rubrique : Olivier Cognasse (96 33)
Chef de rubrique : Luisa Manzella (96 27)
Chef de rubrique : Magali Mouzard (96 31)
Photo de couverture : Gilles Solard

Réalisation

Directeur des réalisations : Erick Berger (43 19)
Maquette : Studio Claudette Belliard

Commercial Fax 01 56 79 42 44

Directrice commerciale : Brigitte Bizalion (41 64)
Directrice commerciale Industrie : Béatrice Allegre (41 61)
Directeur de clientèle : Christian Blin (96 25)
Région : Sylvain Pannetier (04 72 75 77 22)
Assistante : Nathalie Chasles (41 66)

Marketing

Directrice : Catherine Goudounèche (43 59)
Responsable : Bérangère Ternisien (42 94)

Administration/Gestion Fax 01 56 79 43 04

Directeur administratif et financier : Rachel Langguth (41 38)
Responsable juridique : Odile Giraud (39 05)
Directeur des ressources humaines : Frédéric Sibille (96 07)

Technique/Production

Directeur : François Ventura
Fabrication : Benoît Carlier (responsable) (43 70)
Informatique : Léo Nehaïssi (responsable) (41 50)
Services généraux : Jean-Pierre David (responsable) (44 31)

Annonces classées Fax 01 56 79 43 08

Michel Stein (44 29), Marie-France Verspan (41 58)

Diffusion/Abonnements/Éditions

Directeur de la diffusion et de la promotion :
Bénédicte Hartog (41 26)
Directeur des abonnements : Patricia Rosso (43 87)
Directeur des éditions : Annie Zaratti (39 41)
Directeur base de données marketing : Pablo Fourcat (96 06)
Direction de la promotion : Jean-Baptiste Alline (96 21)
Responsable de la promotion :
Isabelle de Gouyon Matignon (43 44)
Service Clients : 41 29 ou 41 33

Tarifs abonnements France (TVA 2,1 % incluse)

1 an : 9 numéros + accès Web : 100 € TTC
Étudiants/Demandeurs d'emploi : 55 € TTC sur justificatif
Étranger : nous consulter
Règlement à l'ordre de Stratégie Logistique
Pour la CEE, préciser le numéro de TVA intracommunautaire
Librairie (vente des numéros déjà parus et des Annuaires (42 88) - Annuaire (TVA 19,6 % incluse)
Le guide de la manutention et de la logistique : 54 € TTC

Stratégie Logistique est édité par Groupe Industrie Services Info

Principal actionnaire : Aprovia gun
SA au capital de 1 057 080 € - 309.395.820 RCS Paris
Siège social : 12-14, rue Médéric - 75815 Paris Cedex 17
Directeur de la publication : Philippe Santini
Commission paritaire : 1105 T 77924 - ISSN 1249-2965
Imprimé en France : Kapp Lahure Jombart Z.I. N°1 - 27000 Evreux

Dépôt légal à parution

Les noms, prénoms et adresses de nos abonnés sont communiqués à nos services internes et aux organismes liés contractuellement avec le Groupe Industrie Services Info. En cas d'opposition motivée, la communication sera limitée aux obligations découlant de l'abonnement. Les informations pourront faire l'objet d'un droit d'accès ou de rectification dans le cadre légal. La direction se réserve le droit de refuser toute insertion sans avoir à justifier sa décision.

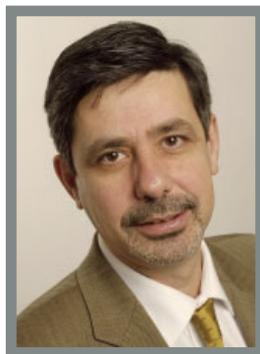
Editorial Gilles Solard rédacteur en chef adjoint

Belle endormie

La table ronde que *Stratégie Logistique* a récemment organisée sur le thème de l'automatisation – le compte rendu est publié sous la forme d'un hors série-numérique sur le site « Strategie-logistique.com » – a mis en évidence un fort décalage entre la France et l'Allemagne. Un rapport de 1 à 10 entre ces deux marchés a même été évoqué ! Un retard qui place nettement la France en Europe du Sud. Sur le Vieux continent, les grands contrats d'entrepôts automatisés se trouvent ainsi principalement situés Outre-Manche et Outre-Rhin où le marché est en pleine explosion après un certain passage à vide.

En France, la notion même de silo, à savoir le stockage de grande hauteur équipé d'un transstockeur est presque une exception alors que c'est une généralité dans le reste de l'Europe. Les prestataires logistiques n'hésitent pas à automatiser leurs entrepôts en Angleterre ou en Allemagne mais ils restent très frileux sur ce plan en France. « On raisonne d'abord mécanisation puis on regarde si l'automatisation est envisageable alors que dans le reste de l'Europe on automatise d'abord », dira un intervenant à la table ronde. Bref l'Hexagone continue de rester sur l'image de systèmes onéreux, figés et déficients !

Les fournisseurs de systèmes automatisés attendent donc le réveil de la belle endormie, en retard par rapport aux voisins européens. Même l'Espagne fait beaucoup mieux que la France. Le marché devrait pourtant bouger pour trois raisons : il y a d'abord pénurie de main d'œuvre, notamment sur le travail le plus pénible qu'est la palettisation. Par ailleurs, si l'on sent le marché du magasin automatique frémir, c'est bien parce qu'il existe une tendance à la réinternalisation des logistiques. Enfin, la maturité des logisticiens et leur capacité à intégrer les comités de direction ont beaucoup fait. « On commence à voir des projets plus ambitieux avec une vision globale grâce à la mondialisation », explique Jean-Paul Rival, pdg de Dematic. L'entrepôt Ikea à Marseille en est un. Les autres devraient suivre... ●



« Les fournisseurs de systèmes automatisés attendent donc le réveil de la belle endormie, en retard par rapport aux voisins européens. »

A la recherche du temps perdu

L'automatisation des entrepôts, thème abordé lors de la table-ronde organisée par Stratégie Logistique le 9 mai dernier, a passionné les intervenants qui représentaient six acteurs incontournables. Et tous attendent un réel démarrage du marché français, resté marginal comparé à certains de nos voisins. Mais quelques signes semblent redonner espoir à la profession.



Stratégie Logistique : pour commencer, examinons le marché français. A combien l'estimez vous et quelle est sa situation par rapport aux autres pays européens ?

Pierre-Alain Gadal : il est difficile d'évaluer le marché français. Il existe sans doute davantage sur les charges légères que sur les charges lourdes. C'est mon sentiment. Le développement de la charge lourde et de l'automatisation du stockage souffre des réglementations assez strictes concernant les incendies et l'environnement. Par rapport aux pays voisins, les entrepôts n'atteignent pas les mêmes hauteurs, ce qui engendre moins d'automatisation.

S.L. : pourquoi ?

Pierre-Alain Gadal : la justification d'une montée en grande hauteur existe si on peut construire des silos. Or, cette notion est extrêmement complexe en France. Je suis assez ancien sur ce marché. Or, il y a trente ou quarante ans, nous avons souffert d'installations peu performantes.

Je suis certain que ce marché existe, mais cela passe par beaucoup d'actions.

S.L. : personne n'a de chiffres à communiquer sur le marché ?

Jean-Paul Rival : l'évaluer ? On verra quand il se réveillera. Nous sommes globalement en retard par rapport à nos voisins anglais, allemands, et même espagnols qui sont allés très vite. Ces derniers sont partis de rien, mais ils ont réalisé un bond énorme. En France, on est parti de tentatives anciennes d'automatisation pas forcément réussies qui ont peut-être laissé des traumatismes, d'où cette frilosité encore présente.

S.L. : on parle d'un marché de l'automatisation dix fois plus important en Allemagne ?

Didier Guetton : c'est vrai pour les systèmes de stockage automatisé, pas au niveau des systèmes de préparation de commandes. Les contraintes légales avec des cellules de 5 500 m² et les murs

coupe-feu, la détection incendie, les barrières extérieures... Tout cela limite les possibilités.

S.L. : ces réglementations sont-elles spécifiques à la France ?

Jean-Paul Rival : en Allemagne, il n'est pas rare de voir un stock automatique avec un trou béant. Et la seule sécurité est un panneau indiquant de ne pas s'approcher. C'est surréaliste. En France, si vous ne mettez pas une barrière matérielle, vous n'avez pas d'autorisation.

Didier Guetton : nous travaillons beaucoup au Nord de la France. Les contraintes sont telles que des industriels ont intérêt à passer de l'autre côté de la frontière, en Belgique.

Marc Lenormand : je suis assez d'accord, mais néanmoins si le client est bien accompagné et qu'il prépare bien son dossier il ne rencontre pas trop de difficultés, même s'il faut compter six mois en approche réglementaire. Le pro-

blème pour le client intervient souvent quand il se passe du conseil d'un intégrant. Là, il va au « clash ». C'est une question de temps et de connaissances de tous ces organismes de contrôle de la sécurité. Certaines DRIRE appliquent les règles à la lettre.

S.L. : mais au-delà des freins réglementaires, il existe une certaine appréhension dans les entreprises françaises ?

Jean-Paul Rival : le grand frein psychologique provient du fait que l'automatisation reste synonyme de rigidité. C'était sans doute vrai, il y a dix ans. Cela l'est beaucoup moins aujourd'hui. On cherche tous des solutions mécanisées ou automatisées qui restent flexibles. Mais il y a deux autres éléments à prendre en compte. D'une part, les prestataires ont des contrats limités ce qui interdit tout investissement lourd. Le deuxième élément est la problématique du personnel. Il est difficile de trouver du personnel et de le garder, surtout dans la moitié Sud de la France. De plus, il est compliqué d'avoir une qualité de travail constante et cet argument prendra de plus en plus de poids.

Marc Lenormand : pour rebondir sur ce que vient de dire monsieur Rival, je citerai l'exemple d'un client, le groupe Pasquier. Il a décidé d'automatiser tous ses stocks. Il ne peut pas concevoir un stock sans automatisation. Il vient d'ailleurs de passer deux commandes de magasins. Au total, il en aura cinq, soit 25 transstockeurs sur toute la France. Cela n'est pas rien. Le personnel a un niveau plus élevé. Il évolue plus facilement et il y a moins de turn-over. L'industriel m'a dit : « je n'ai plus à gérer de caristes. On sait qu'ils changent de société pour un demi-euro de l'heure. » Et je voudrai ajouter que le magasin automatique est en train de frémir en France. Nous avons vendu 18 transstockeurs en trois mois. Cela n'est pas la norme habituelle.

Jean Combes : notre clientèle est plutôt dans l'agroalimentaire et le frais. Nous sommes davantage dans la préparation de commandes. Là aussi, ils sont confrontés à une pénurie de main d'œuvre. La palettisation est un travail pénible. L'automatisation est de plus en plus poussée sur les quais.

S.L. : le montant des investissements est-il réellement un frein pour les sociétés qui conservent leur logistique en interne ou qui offrent des contrats longue durée à leurs prestataires ?

Stéphane Conjard : il y a une différence d'approche entre les clients. Certains voient à court terme. Ne pas automatiser leur permet de faire face à toutes les situations. Le problème c'est qu'en France, les contrats des prestataires logistiques sont de courte durée, notamment avec la grande distribution.

Marc Lenormand : néanmoins, certains industriels « réinternalisent » leur logistique par manque de réactivité sans compter que le service était cher avec une qualité insuffisante. Dans ce cas, la logistique est souvent proche de l'usine. Il n'y a parfois pas beaucoup de place. Du coup, on constate beaucoup de nouveaux projets.

S.L. : est-ce que le prix de l'immobilier et les surfaces disponibles ne freinent pas les investissements dans l'automatisation ?

Pierre-Alain Gadal : les prestataires construisent en régions à des conditions incroyables.

S.L. : est-ce que l'automatisation ne crée pas de problèmes sociaux avec une réduction des effectifs ?

Pierre-Alain Gadal : on peut difficilement dire le contraire.

Jean-Paul Rival : il faut prendre le problème dans l'autre sens. On pourra faire beaucoup plus avec le même effectif.

Marc Lenormand : Charal a construit un magasin avec une chambre froide. Il a fait évoluer son personnel et il a même embauché.

S.L. : peut-on faire ressortir des secteurs d'activités plus automatisés que d'autres ? La pharmacie par exemple ?

Didier Guetton : on a essentiellement parlé de systèmes de stockage. Nos concepts sont moins sensibles aux problèmes de grande hauteur. En préparation, les contrats s'allongent avec des prestations faites par des 3PL qui



Marc Lenormand,
directeur général
des systèmes logistiques
chez Alstef Automation

C.A. Monde : 25 M€
(80 % réalisé en France)

Alstef est une des plus anciennes sociétés de manutention en France. Son activité est basée sur l'Europe occidentale avec quelques sites en Egypte, en Argentine, aux Etats-Unis. Mais 80 % du chiffre d'affaires est réalisé dans l'Hexagone. « Au départ, nous nous appelions CGMS, puis nous sommes passés par différents autres noms (Alstom, Alcatel, ...) » Cette entreprise appartenait jusqu'en 2006 au groupe Alstec avant d'être rachetée avec un LBO, où plus de 70 % des salariés sont actionnaires. Alstef est présent dans deux secteurs d'activité : les systèmes logistiques et l'aéroportuaire. Elle est très spécialisée dans la charge lourde (navettes, transstockage, convoyage). « Dans le domaine informatique, nous avons des solutions clé en main basées sur des systèmes standard du marché. Nous n'avons aucun système propriétaire. Nos WCS sont basés sur des langages ouverts ». Quant à l'année 2007, elle semble partie sur les chapeaux de roues. Alstef a réalisé au premier trimestre l'équivalent de son chiffre d'affaires 2006. ●



Jean-Paul Rival,
président de Dematic France

C.A. France 2006 : 30 M€
Effectifs : 120
C.A. Monde 2006 : 800 M€
Effectifs : 3 600

Dematic Europe de l'Ouest est issu d'une longue histoire dans l'automatisation logistique avec Demag, Mannesmann Demag, Mannesmann Dematic, Siemens Dematic, Siemens L&A et maintenant Dematic. Elle a quitté le groupe Siemens, il y a quasiment un an et elle a été reprise par Triton, un fonds d'investissement privé. La société reste avec le même périmètre (moins l'aéroportuaire et le postal) que celui que nous connaissons avec les dénominations antérieures. Son activité est mondiale avec une organisation en régions et un siège, qui pour des raisons de holding se trouve maintenant au Luxembourg. En termes d'activités, le groupe se situe à la fois dans l'automatisation du stockage et de la distribution. Il développe des charges lourdes et légères, des systèmes de stockage avec transstockeurs, et de la même façon des convoyeurs pour charges lourdes et légères. « Nous disposons d'une palette assez large avec tous les composants qui permettent de réaliser des solutions globales et sur-mesure. D'ailleurs, notre but n'est pas de vendre des produits, mais de proposer des solutions complètes adaptées aux besoins de chaque client. » ●

se spécialisent dans la préparation de commandes, parce que c'est une niche très captive.

Jean-Paul Rival : il y a une tendance assez nouvelle. Depuis des années, on parle de stockage et de préparation de commandes. Ce qui commence à venir ce sont des programmes plus larges et plus intégrés qui vont permettre d'atteindre plus de performances. On doit aller vers des projets plus ambitieux et plus lourds. Actuellement, il y a peu de projets de 10 ou 20 millions d'euros.

Pierre-Alain Gadal : nous avons sûrement optimisé la fonction du stockage, mais il y a des zones de préparation ancestrales. Il faut amener le client à avoir une vision plus globale.

S.L. : quels sont les secteurs plus automatisés et ceux qui sont en retard ?

Jean Combes : certains domaines sont plus frileux que d'autres. Dans l'agroalimentaire, hormis les grands groupes consolidés qui choisissent d'automatiser à outrance, les autres hésitent. Ils ne savent pas ce qu'ils seront demain. De nombreuses plates-formes passent d'un groupe à l'autre. Par contre, s'ils choisissent de concentrer les sites, il existe des opportunités pour automatiser. De plus, il faut étudier les différentes solutions et voir où il faut automatiser, car on ne gagne jamais partout. Ce sont des histoires de compromis. On parle d'automatisation du stockage et de la préparation de commandes, mais entre les deux, il y a la sortie de stockage pour alimenter les fronts de picking en automatique. Certains sites sont très automatisés, mais on se demande comment ils ont pu amortir des choses pareilles. Après il faut prendre en compte les métiers et le nombre de références en ligne.

Pierre-Alain Gadal : il faut de l'argent pour investir comme le montre l'exemple de la pharmacie. Il y a aussi des contraintes du froid, les conditions difficiles et dans l'agroalimentaire, des marges respectables. Quant à la grande distribution, je ne suis pas certain qu'elle ait la volonté d'automatiser. Il y a une grande plate-forme que l'on connaît tous. Celle de Carrefour qui devait faire des petits. Je

reste assez perplexe. Leurs flux peuvent changer très vite.

Didier Guetton : c'est une très belle réalisation. On parlait de marché frileux. Je pense que cela a échaudé beaucoup de monde. Par contre, je ne suis pas d'accord avec ces marchés en devenir.

Jean-Paul Rival : globalement, la distribution française est comme l'automatisation. Elle est en retard par rapport à ses voisins en la matière. Quand on voit ce qui se fait chez Wal Mart... Par contre, le e-Commerce va aller vers plus de mécanisation.

Stéphane Conjard : le secteur de l'e-Commerce est en développement. Il est devenu mûre. Il a le potentiel et ce sont en général des produits qui se prêtent bien à l'automatisation (produits techniques, DVD, ...). Mais je reviens aux prestataires. C'est un secteur en devenir avec la mutualisation des clients qui engendre des gains de coût et de productivité.

Marc Lenormand : l'agroalimentaire est en France une des industries les plus performantes. Il y a beaucoup de grosses PME qui prennent leurs décisions. Elles sont à la recherche de systèmes hautement mécanisés et qui peuvent si nécessaire tourner 24 heures sur 24.

Pierre-Alain Gadal : pour moi après la pharmacie, l'industrie agroalimentaire est la plus automatisée.

Jean Combes : vendre du poulet n'est plus rentable. Il faut proposer des produits élaborés. Les gens qui avaient 200 produits sur leur catalogue en ont maintenant un millier. Du coup, les produits grimpent en valeur ajoutée. Mais il n'y a que les plus gros qui cherchent à investir et à se mécaniser. Beaucoup ne font pas assez de volumes. La mécanisation est également présente en distribution du textile et des produits high-tech.

S.L. : existe-t-il un seuil à partir duquel il est intéressant d'automatiser ?

Stéphane Conjard : il y a tellement de cas !

S.L. : et le retour sur investissement ?

Jean-Paul Rival : j'ai un cas en tête avec un R.O.I. de 13 mois !

Pierre-Alain Gadat : au-delà de 5 ans cela devient difficile.

Marc Lenormand : avec Pasquier le retour sur investissement était prévu sur quatre ans et finalement il n'a pas dépassé deux ans. En fait, dans le calcul du retour sur investissement, certains paramètres ne sont pas toujours pris en compte. Par exemple, des gains de productivité sont réalisés sur des secteurs non envisagés. Tout n'est pas quantifié tout de suite comme une meilleure traçabilité qui engendre moins d'erreurs de stock par exemple.

Stéphane Conjard : en Allemagne, ils amortissent les bâtiments sur 5 ou 10 ans. En France, c'est sur 20 ans, ce qui ne joue pas en faveur des investissements dans l'automatisation.

S.L. : un client cherchant à automatiser passera par une société comme les vôtres ou par des cabinets d'ingénierie. Est-ce que ce dernier est vraiment essentiel pour monter un dossier ?

Pierre-Alain Gadat : quand on est dans une vision globale, les cabinets d'ingénierie conseil ont un intérêt. Lorsqu'il s'agit de mettre en réalisation certains projets, la gestion des interfaces avec leurs méthodes d'ingénierie n'est pas une nécessité. Nous fournissons des lots physiques et les systèmes d'information. D'ailleurs, il y a moins de projets qui passent aujourd'hui par ces cabinets. Les clients s'adressent souvent directement à nous. La notion de « design and built » commence à avoir vraiment un sens en France, alors qu'avant, on ne parlait que de démarches ingénieristes.

S.L. : est-ce que l'une de vos sociétés peut être choisie comme maître d'œuvre d'un projet tout en travaillant ensuite avec un ou certains de vos concurrents ?

Jean-Paul Rival : la seule démarche possible c'est la transparence avec comme objectif la valeur ajoutée maximale. Nous ne sommes plus à une époque où l'on peut amener un projet important sans qu'à un moment il y ait un juge de paix, notamment financier qui va regarder les choses de façon rationnelle.

Il ne faut pas aller vers trop d'automatisation, mais aller vers le juste équilibre avec une certaine flexibilité. On ne met pas des millions d'euros sur la table sans avoir réfléchi clairement.

S.L. : pourtant, certains préjugés restent fortement ancrés à propos de l'automatisation. Ce sont la rigidité et le manque de flexibilité des systèmes ?

Jean-Paul Rival : il faut casser cette objection historique qui consiste à dire si je mécanise, je bloque physiquement mon entrepôt, sur un nombre de références limitées. Mais il ne faut pas rêver non plus. Le tout flexible, performant et peu onéreux n'existe pas.

Pierre-Alain Gadat : l'automatisation se justifie quand on a besoin de performances. En même temps, quand on a besoin de performances on est obligé de spécialiser un petit peu plus nos systèmes par rapport aux produits que nous traitons. Or, le produit peut changer demain. Nous travaillons donc afin que nos produits soient les plus performants, mais aussi les plus ouverts possibles.

Stéphane Conjard : il est possible de simuler plusieurs cas de figures et de faire varier les données selon les critères. Aujourd'hui, il est impossible de vendre un système qui n'est pas implanté à grande échelle sans une simulation.

Marc Lenormand : nous arrivons même à simuler une partie d'installations quand il y a un doute. Les outils de simulation du marché sont maintenant très puissants et se maîtrisent parfaitement. Les technologies et les logiciels permettent des modifications ou des ajouts très aisés sans interrompre une installation. Il faut donner toute ouverture pour rassurer le client. Aujourd'hui pour ajouter des éléments, vous faites ça en un week-end. Les raccordements sont faciles. On utilise des outils qui permettent de faire du « Plug and Play ».

S.L. : quelles sont les grandes évolutions technologiques qui ont marqué vos sociétés au cours de ces dernières années, voire de ces derniers mois ?

Jean Combes : l'une des évolutions importante concerne le câblage. Il est essentiel quand l'on doit modifier une



Stéphane Conjard,
directeur général de Knapp France

C.A. France 2006 : 15 M€

Effectifs : 4

C.A. Monde (est. 2007) : 200 M€

Effectifs : 1 300

Knapp était jusqu'ici représenté sur le marché français par un commercial. Mais la direction a décidé de se développer sur le marché français en créant une véritable filiale avec un directeur qui est en poste depuis six mois. En Europe, elle est aujourd'hui présente partout avec une filiale. L'entreprise, dont le siège est à Graz, est essentiellement présente dans la préparation de commandes et plus particulièrement la pharmacie, son « domaine de prédilection. » Aujourd'hui, Knapp élargit son champ d'action au niveau du stockage. « En France, nous sommes quatre personnes. Il y a une taille critique. Le chiffre d'affaires 2006 était en 2006 de 11 M€ plus 4 M€ pour la pharmacie. Mais il n'y a pas eu d'activité enregistrée sur la France pendant 5 ans, même si nous réalisons des installations. » ●



Didier Guetton,
directeur commercial France et
Europe du Sud pour les activités
préparation de commandes
et tri chez Savoye Logistics

C.A. Monde (est. 2007) : 150 M€
(45 % réalisé en France)
Effectifs : 550

Savoye réalise 65 % en préparation de commandes. Le reste comprend des systèmes de stockage dynamique avec Prodex, de l'informatique avec A-sis ou du stockage automatisé avec Savoye. « Notre métier est l'intégration de systèmes logistiques clés en main depuis le moment où la marchandise entre dans l'entrepôt et jusqu'au moment où elle en sort. » Savoye est fabricant et intégrateur (trieurs haute cadence, système de stockage miniload). Le reste est fabriqué au sein de Savoye (machines d'emballage, stockage statique dynamique, ...). Le groupe est implanté à travers des filiales et des agences en Espagne, en Italie, en Grande-Bretagne, au Benelux, en Allemagne. Il est en cours d'achat d'une société sur la côte Est des Etats-Unis et il espère arriver à réaliser le même type d'opération prochainement en Europe de l'Est. ●

installation. Déplacer des convoyeurs, c'est relativement simple. Câbler à nouveau, c'est autre chose. Heureusement, les nouvelles technologies permettent d'aller beaucoup plus vite. Sinon, nos transstockeurs pour charges légères évoluent. Ils sont de plus en plus performants. Ils sont de plus en plus légers et ils vont de plus en plus haut. Mais ils restent tout de même des systèmes classiques. En fait, notre grande innovation se situe au niveau des process de palettisation automatisée en expéditions. Ils permettent de constituer des palettes hétérogènes sur les quais avec des cartons de différentes tailles.

S.L. : existe-t-il réellement une demande pour ce type de solutions ?

Jean Combes : oui, pour des problèmes de main d'œuvre et de qualité. Or, elle est de plus en plus fiable à la préparation de commandes. Elle est vérifiée, contrôlée, tracée. Il restait les palettes. Les entreprises nous demandent de plus en plus de qualité. Le plan de constitution des palettes devient quelque chose de plus en plus invraisemblable. Il est très complexe et il change complètement d'une plate-forme à l'autre. Quand nous ne pouvons pas mettre de robots, nous installons des logiciels d'aide à la palettisation. Un carton a une place sur la palette et pas une autre. Pour l'opérateur, il lui faut quasiment un plan en 3D.

S.L. : chez Knapp, quelles innovations permettent d'améliorer la productivité et la qualité ?

Stéphane Conjard : nous assistons à un morcellement des flux avec des livraisons plus fréquentes en magasin. Nous nous concentrons sur cette activité là. De tout temps, nous avons été pointus dans ce domaine en essayant d'automatiser au maximum ces process. Donc, il s'agit d'avoir pour les petites charges, un réapprovisionnement fréquent. En préparation de commandes, l'homme va souvent chercher le produit. Maintenant, il faut apporter le produit à l'homme pour éviter les déplacements qui sont consommateurs de temps. Depuis 5 ans, nous avons mis au point l'OSR (Order Storage & Retrieval), un système de stockage automatique haute performance pour stocker des produits et les amener

à un poste de préparation. Il est destiné aux petites charges (jusqu'à 30, voire 60 kg pour une gamme supérieure). Mais nous pouvons aussi le réaliser pour des charges plus importantes en utilisant des transstockeurs.

S.L. : est-ce que le principe, qui consiste à amener les produits à l'homme est une préoccupation chez SSI-Schaefer ?

Pierre-Alain Gadat : c'est vrai que ce concept est de plus en plus utilisé. En ce qui concerne SSI-Schaeffer, nos gammes de convoyeurs palettes et petites charges (bacs et cartons) ont été revues il y a 4 et 5 ans, en tenant compte des temps de montage et de modification d'installations, car les délais imposés sont de plus en plus courts. Ces voies de progrès ont déjà été intégrées sur nos gammes de produits de manutention. Ensuite, concernant le stockage et la manutention de charges lourdes, il n'y a pas de vraies innovations. Par contre, en préparation de commandes de petites charges, je vois deux aspects. Les cartons livrés sont de qualités inégales et ils engendrent une vraie problématique à intégrer. Ce phénomène va s'amplifier, car les productions sont réalisées à l'étranger et elles arrivent par conteneurs. Par conséquent, cela demande un certain nombre de prises en compte spécifiques sur le convoyage. Ensuite, on nous demande beaucoup de performances. Nous arrivons à imposer nos systèmes de préparation de commandes très haute cadence qui étaient dédiés essentiellement au secteur pharmaceutique. Nous avons réalisé depuis quelques années deux systèmes de préparation de commandes haute cadence : le SCS (Schaefer Carousel System) qui couplé à un ou plusieurs postes de préparation offre des performances intéressantes (supérieur à 1000 pics à l'heure) et le SQS (Schaeffer Quad System). Je le répète lorsque nous prenons une problématique donnée, il est rare de tomber sur la solution adéquate. Notre catalogue permet d'identifier les produits de classe A, B, C et quel type de préparation de commandes est adapté.

S.L. : monsieur Lenormand, dans votre secteur, où se trouvent les innovations ?

Marc Lenormand : nous travaillons sur les transstockeurs ou le convoyage pour

les charges lourdes. Nous restons toujours dans des éléments mécaniques traditionnels, hormis le fait que le montage et la maintenance ont été facilités. Toutefois, les transstockeurs ou les navettes ont des accélérations beaucoup plus importantes. Nous simplifions les architectures, parce que la technologie de bus le permet. Dans le passé, les automates étaient nombreux. Même sur les transstockeurs, il n'y a presque plus rien dans les armoires. Mais les évolutions sont essentiellement dans le pilotage. Nous enregistrons un maximum d'informations sur les diagnostics pour la maintenance. Auparavant, nous avions quelques voyants. Maintenant, nous apportons une information très précise. Enfin, Alstef a automatisé quasiment tous les entrepôts surgelés en France. Nous amenons le transstockeur au plus près du préparateur de commandes. Il ne faut donc plus 20 minutes pour transférer une palette du stock à la zone de picking.

S.L. : chez Savoye, les nouveautés sont nombreuses ces derniers temps ?

Didier Guetton : chez Savoye, et dans le groupe Legris en général, l'innovation est une de nos valeurs fondamentales. Et surtout depuis deux ans. Nous avons des innovations dans plusieurs domaines et notamment les systèmes d'informations et de pilotage. Concernant la partie plus physique, Savoye a initié une vraie innovation dans les systèmes de convoyage pour cartons. Nous avons présenté l'an passé une machine qui s'appelle Jivaro. Elle permet en fin de ligne de préparation de commandes de réduire la taille des cartons pour l'adapter au plus près du contenu. Et en complément de cette machine, nous venons de présenter Helova. Elle assure un calage de produits à l'intérieur d'un carton en gonflant en basse pression un sac à la hauteur nécessaire avant de le fermer.

Nous lançons également un concept « goods to man » qui permet de préparer les commandes de façon semi-automatique. La nouveauté technologique est l'alimentation par condensateurs. Il n'y a plus ni batterie, ni câblage, ce qui facilite l'installation. Autre innovation : un système de dépalettisation automatique de colis à la couche hétérogène ou homogène. Il permettra de dépa-

lettiser en sortie un stock automatisé ou manuel. Enfin, nous proposons le Magmatic Modulo, un système de stockage automatisé pour palettes. C'est une variante du Magmatic classique. Il est plutôt à destination de stockages de petite et moyenne capacité.

S.L. : chez Dematic, qu'entendez vous par gare de « fast picking » ?

Jean-Paul Rival : la gare de « fast picking » amène de façon totalement synchrone les cartons de produits face à ceux qui sont affectés aux commandes. L'opérateur n'a plus que le prélèvement à effectuer. Aujourd'hui, on peut tout automatiser, sauf ce geste en raison de la trop grande variété de produits pour monter à 1 000 pics à l'heure. Ce système permet d'avoir le poumon suffisant pour alimenter le préparateur. On peut avoir un principe différent quand on est dans une logique d'éclatement d'un carton ou d'un bac vers plusieurs de cartons commandes. Il s'agit d'une « put station » pour distribuer autour de soi jusqu'à 24 positions. Sur les éléments plus classiques, on a une nouvelle gamme de convoyeurs (CL100, CL110, ...). Ils sont nouveaux dans leur conception pour aller vers une mise en œuvre rapide des modules précablés. Ils ont l'avantage, outre la rapidité d'installation, de faciliter la maintenance.

Nous parlions de réapprovisionnement automatique. En effet, nous avons développé un système de Miniload à plat qui permet de réapprovisionner automatiquement les couches de dynamique carton, soit en sortie d'un Multishuttle ou d'un Miniload, soit à partir d'un stockage de masse avec des palettisations en couche. Le dernier point que j'aborderai est le concept complet de « pool system » qui permet d'automatiser toute la préparation de palettes quand on est dans une logique de grande distribution donc de préparation en cartons ou en couches.

S.L. : pour terminer, nous allons nous projeter dans le futur et voir les évolutions qui pourraient apparaître ? Et pourrait-on à l'avenir imaginer des entrepôts sans personnel à l'intérieur ?

Jean-Paul Rival : cela existe déjà. Vous prenez le site de Carlsberg au Danemark. Le principe est là. Techniquement, tout



Pierre-Alain Gadal,
directeur du développement
pour le département Automation
de SSI-Schaefer France

C.A. France¹ 2006 : 10 M€
Effectifs : 6
C.A. Monde 2006 : 250 M€
Effectifs : 1 200

SSI-Schaefer est une société familiale de 7 000 personnes pour un chiffre d'affaires de 1,4 milliard d'euros. Au sein du groupe, se développe un groupe de compétences autour des activités automation. Cette division propose des systèmes automatisés et mécanisés de stockage et de transitique, mais également des systèmes statiques de rayonnage. Elle dispose donc d'un large catalogue de produits standard, qui permettent de proposer des solutions complètes aussi bien dans les charges lourdes que les charges légères. « Nous prôtons plutôt l'automatisation. Notre expérience internationale montre que la situation est différente en France. Nous sommes très présents dans la pharmacie. » ●

1. Ces chiffres ne concernent que la division automation



Jean Combes,
directeur commercial-adjoint
chez Sydel-Sedep

C.A. 2006 des deux sociétés : 36 M€
(France et Europe)
Effectifs : 200

Les PME Sydel et Sedep sont deux sociétés complémentaires qui représentent à peu près 200 personnes. Elles sont surtout présentes en France et dans les pays proches, plutôt au Sud de l'Europe (Espagne, Italie). « Notre métier depuis trente ans c'est la transitique et l'automatisation sur des plates-formes, les entrepôts, voire dans les ateliers de production. » Ces entreprises se sont fait connaître dans le secteur agroalimentaire frais et ultra frais grâce à leurs origines bretonnes. Ces domaines représentent les trois-quarts de l'activité, mais elles se sont développées dans tous les secteurs d'activité et notamment la pharmacie. Sydel & Sedep ne fabriquent en transitique que du matériel pour transporter les charges légères. Sinon, ils se positionnent essentiellement comme des « ensembleurs intégrateurs. » ●

est possible. Après la réalité industrielle est une autre histoire.

Stéphane Conjard : certains systèmes permettent de faire du picking au détail automatique avec des caméras et de la reconnaissance. Tout est possible. Ensuite, il reste à mettre certaines choses en place pour standardiser le contenant et la manière d'arranger les produits à l'intérieur du bac. Tout est question de retour sur investissement justifié ou pas justifié.

Didier Guetton : il faut savoir jusqu'où l'automatisation est intéressante. Mécaniquement, informatiquement, électriquement, je n'imagine pas que l'on ait de contraintes majeures. Il n'y a pas d'impossibilité technique. Nous avons des ingénieurs qui ont fait les mêmes écoles que ceux de l'aérospatiale. Après, il existe une impossibilité économique, car qu'il n'y a pas de marché.

Marc Lenormand : les Japonais y sont arrivés, car ils avaient un énorme problème de personnel et un manque de place.

Didier Guetton : aujourd'hui avec les systèmes en place on arrive à des capacités de 1 000 pics à l'heure. L'automatisation ne va pas nous apporter grand chose de plus. Je n'imagine pas qu'on ait un enjeu économique à passer ce cap en préparation de commandes.

S.L. : d'autres innovations économiquement plus viables, sont sans doute à attendre ?

Jean-Paul Rival : à mon avis, les évolu-

tions seront logiques. Nous repartirons sur des changements majeurs. La tarte à la crème de la RFID viendra un jour. Le jour où la technologie permettra vraiment de mettre une puce à l'article, il y aura une vraie révolution logistique. La traçabilité à l'article, le passage en caisse, tout le monde en rêve. Dans dix ans, la technologie sera là.

L'autre aspect est le temps réel. Il existe au niveau des automatismes, mais il n'y a pas de temps réel de l'adaptation du process aux aléas. Aujourd'hui, nous sommes encore dans des logiques où l'on planifie le stock et la préparation de commandes. Dans les cinq ans, il y aura une vraie révolution informatique pour faire de l'informatique décentralisée en temps réel.

On ne sera plus dans une logique client-serveur, mais dans une réponse en temps réel aux aléas physiques. Et l'on s'adaptera physiquement, car le physique n'est que le bras armé de la logique logistique.

Didier Guetton : la technologie de l'intelligence artificielle arrive maintenant !

S.L. : en conclusion, il y a un bel avenir pour votre secteur y compris en France ?

Pierre-Alain Gadal : surtout en France en raison du retard accumulé !

Stéphane Conjard : dans certains pays, une certaine maturation est bien présente. En France, on la sent frémir, mais elle n'est pas encore là. L'avenir est donc plutôt optimiste.

Animation de la table-ronde
et rédaction par **Olivier Cognasse**



ABONNEZ-VOUS



1 AN
(9 numéros)

85 € TTC
seulement
au lieu de 100 € TTC



Le mensuel :

- L'actualité du secteur
- Des enquêtes sectorielles
- Des conseils d'experts
- Les manifestations



Les services web :
■ la newsletter hebdomadaire

Bulletin d'abonnement

à renvoyer à : **STRATÉGIE LOGISTIQUE - Service Abonnements**
12-14 rue Médéric - 75815 PARIS Cedex 17

Je choisis de m'abonner à **Stratégie Logistique** pour :

- 1 an** (9 numéros) pour **85 € TTC** au lieu de ~~100 € TTC~~* soit **15% de réduction.**
- 2 ans** (18 numéros) pour **130 € TTC** au lieu de ~~200 € TTC~~* soit **35% de réduction.**

Mon abonnement comprend l'accès réservé sur le site www.strategielogistique.com

Règlement Ci-joint mon chèque à l'ordre de STRATEGIE LOGISTIQUE. (Merci de m'envoyer une facture acquittée.)
 Je préfère régler à réception de facture

Société _____
 M. Mme Mlle
Nom _____
Prénom _____
Fonction _____
Service _____
Adresse _____

_____ Ville _____
Code Postal _____

Tél. _____ Fax _____

Siret _____ Code Naf _____

E-mail _____ @ _____
(Indispensable pour recevoir votre code d'accès à www.strategielogistique.com)

Je souhaite recevoir des informations du Groupe GISI Oui Non
et de ses partenaires Oui Non

Date _____ Signature ►

* TVA 2,10%. Offre valable en France métropolitaine jusqu'au 31 décembre 2007.
L'imputation des frais d'abonnement au budget de formation permanente de votre entreprise est possible sous réserve des conditions édictées par la circulaire 471 du 17/08/1989 dont, sur demande, une copie peut être mise à votre disposition. Informatique et Libertés - Les informations demandées sont indispensables au traitement de votre abonnement. Conformément aux lois informatiques et libertés du 06/01/1978 et LCN du 27/06/2004.

7C1A*

EMBALLAGES

magazine

suivez l'actualité mondiale
de l'industrie de l'emballage et du conditionnement



44 numéros de la Lettre
pour ne rien perdre chaque semaine
de l'actualité des entreprises,
des produits, des matériaux...

9 suppléments mensuels
pour suivre les tendances :
consommation, marketing,
conditionnement, environnement...

15%
de réduction



emballagemagazine.com,
pour retrouver, compléter
une information grâce aux
archives et, chaque jour,
la newsletter pour suivre
l'actualité.

Abonnement 1 an = 127 € TTC
Abonnez-vous !

BULLETIN D'ABONNEMENT

Complétez et renvoyez à : **EMBALLAGES MAGAZINE**
Service Abonnements • 12-14, rue Médéric - 75815 Paris cedex 17

Je m'abonne **1 an** à **EMBALLAGES Magazine** :
44 numéros hebdomadaires et 9 suppléments pour **127 € ttc*** au
lieu de ~~149 € ttc~~ et l'accès aux services exclusivement réservés
aux abonnés sur le site www.emballagemagazine.com

Je préfère m'abonner **2 ans** à **EMBALLAGES MAGAZINE** : 88 numéros
hebdomadaires et 18 suppléments pour **194 € ttc*** au lieu de ~~298 € ttc~~ soit
une remise de 35% et l'accès aux services exclusivement réservés aux
abonnés sur le site www.emballagemagazine.com

Règlement *TVA 2,10%

Je joins mon chèque à l'ordre d'EMBALLAGES Magazine.
(Merci de m'envoyer une facture acquittée.)

Je préfère régler à réception de facture.

Date _____ Signature ►

SOCIÉTÉ _____
 M. MME MLE NOM _____
PRÉNOM _____
FONCTION _____
SERVICE _____
ADRESSE (Précisez B.P. ou cedex, s'il y a lieu.) _____

_____ VILLE _____
CODE POSTAL _____

TÉL. _____ FAX _____

E-MAIL ► _____ @ _____
(Indispensable pour recevoir votre code d'accès à www.emballagemagazine.com et recevoir la Lettre électronique).

SIRET _____ CODE NAF _____

NOMBRE DE SALARIÉS _____
Je souhaite recevoir des informations du Groupe Industrie Services Info Oui Non
et de ses partenaires Oui Non Date et Signature

Offre valable en France métropolitaine jusqu'au 31 décembre 2007.
Pour les étudiants et l'étranger, merci de consulter le service abonnements au 01 56 79 43 23.
Informatique et Libertés - Les informations demandées sont indispensables au traitement de votre abonnement. Conformément
aux lois du 6/1/1978 et LCN du 22/6/2004, vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier et vous opposer
à leur transmission éventuelle en écrivant au Service Abonnements.

L'imputation des frais d'abonnement au budget de formation permanente de votre entreprise est possible sous réserve des
conditions édictées par la circulaire 471 du 17/08/1989 dont, sur demande, une copie peut être mise à votre disposition.
GROUPE INDUSTRIE SERVICES INFO - S.A. AU CAPITAL DE 1.057.080 € - 309 395 820 RCS PARIS - N° TVA : FRO1 309 395 820 - TÉL. : 01 56 79 43 00

7D1Q