



# L'optimisation logistique:

## un enjeu de sortie de crise

Le paysage logistique actuel est en pleine évolution. Selon Serge Rambault, Président de l'ESLI (École Supérieure de Logistique Industrielle) de Redon, Président de la société Le Roy Logistique (Vern-sur-Seiche) et chef d'entreprise référent pour la CCI Rennes Bretagne sur cette filière, il existe trois éléments principaux ayant un impact fort sur la logistique: « *La mondialisation fait que l'on assiste à un déplacement des usines vers des pays à faibles coûts sociaux et qu'il faut donc aller chercher plus loin les marchandises; l'e-commerce change le comportement d'achat des consommateurs qui ont de nouvelles exigences en terme de rapidité et veulent être livrés à domicile; et paradoxalement, il y a une prise de conscience de l'impact environnemental des déplacements. De surcroît, la crise est un accélérateur des bouleversements du paysage logistique actuel, justement parce que l'optimisation*

*logistique est un levier pour faire des économies et donc un enjeu de sortie de crise* ». Une entreprise qui possède une « supply chain » (chaîne logistique) bien organisée depuis l'approvisionnement jusqu'à la livraison du produit final, capable d'apporter la bonne marchandise au bon endroit, le plus vite possible et le moins cher possible sortira vraiment du lot. Cette nouvelle donne a des conséquences sur les systèmes de distribution comme de consommation et le but poursuivi par les entreprises est donc d'atteindre une optimisation globale sur toute la chaîne: optimiser la qualité de service et les coûts, gérer à la fois des flux physiques (marchandises), des flux d'informations (bons de livraison, commandes) et des flux financiers.

### Des formations pour de nouveaux métiers

Dès lors, les entreprises doivent se poser la question des compé-

tences logistiques qu'elles ont à intégrer: « *l'anglais, lu, écrit et parlé, car la logistique devient vite une affaire de commerce international; la connaissance des réglementations (transport aérien ou maritime, sécurité, dates limite de consommation) et des systèmes d'information (comprendre les flux d'informations comme les flux physiques) et enfin de bonnes notions de gestion* », selon Serge Rambault qui met là le doigt sur une notion capitale, à savoir l'importance de la formation. Des écoles comme l'ESC Rennes School of Business ou l'ESLI s'adaptent d'ailleurs en permanence aux mutations, par exemple dans le cadre de l'IBPM (International Bachelor Programme in Management) de l'ESC Rennes complété par une option de spécialisation de 3<sup>e</sup> année en « Supply chain management », où l'ESLI apportera toute son expertise logistique dès 2011. Car de nouveaux métiers sont en train de naître et

d'autres prennent de plus en plus d'importance, à l'image des directeurs logistiques qui sont au cœur de l'entreprise. Devant ces enjeux, on peut même se demander s'il ne faudrait pas inciter chaque PME à avoir un responsable logistique...

### Vers une logistique urbaine innovante

Car si la logistique apparaît déjà comme un enjeu crucial pour toutes les entreprises, les mutations à venir ne sont pas prêtes de freiner ce mouvement: massification des flux, mutualisation à travers des plates-

formes logistiques, distribution urbaine nouvelle génération pour décongestionner les centres-villes, intégration de la « reverse logistique » (logistique des retours) en matière de développement durable, sans compter que la logistique complexe du e-business, combinant livraisons aux entreprises mais aussi aux particuliers, oblige à repenser les créneaux de livraison (tôt le matin, tard le soir ou le samedi). Et si l'on pousse même encore plus loin la logique: « Va-t-on assister au retour des concierges dans les immeubles? », ironise à peine Serge Rambault, illustrant par là

le besoin de réceptionner des colis livrés aux heures de bureaux. Nous le voyons bien là, comme le confirme le Président de l'ESLI: « *Les enjeux sont sociétaux. Il faut penser autrement la logistique, développer les mutualisations, introduire des véhicules propres, organiser la logistique urbaine, répondre aux comportements d'achats des consommateurs et faire émerger de nouvelles compétences, et tout cela sans augmenter le coût du service car le consommateur ne veut pas payer plus cher.* », affirme-t-il. Un défi majeur qui n'est pas non plus sans conséquence sur l'utilisation

des outils de communication, la politique urbaine ou la gestion des déchets. Alors, le logisticien de demain sera-t-il un homme-orchestre? Nous n'en sommes pas loin puisque l'innovation et la remise en cause doivent être permanentes dans ce domaine qui vise la recherche de nouveaux modèles d'organisation logistique. Autant de thèmes qui seront abordés le 10 juin prochain lors du 5<sup>e</sup> colloque Génial (Groupement d'Études et de Novations pour l'Ingénierie et l'Aide à la Logistique), organisé par le laboratoire de recherche de l'ESLI. ● LP

## Deret Transporteur: le réseau de distribution urbaine en camions électriques s'implante à Cesson-Sévigné

Développement durable

Filiale du groupe orléanais Deret, Deret Transporteur vient d'investir dans une flotte de 50 véhicules électriques pour livrer les centres-villes des 21 plus grandes agglomérations de l'Hexagone. L'entreprise a ainsi mis sur pied en quelques mois le 1<sup>er</sup> réseau français de livraison urbaine « 100 % électrique, 100 % propre », possédant depuis novembre dernier une plate-forme à Cesson-Sévigné.



Le 23 mars 2010, le groupe Deret s'est vu décerner le Grand Prix de l'innovation « Transport et Logistique » lors de la SITL (Semaine Internationale du Transport et de la Logistique) de Villepinte. Une consécration pour cette entreprise familiale fondée en 1947, qui mise depuis toujours sur l'anticipation. Le jury a souhaité récompenser l'initiative inédite du prestataire logistique Deret Transporteur qui a créé en un temps record le 1<sup>er</sup> réseau français de distribution urbaine en camions électriques, composé de 22 agences situées en périphérie des 21 plus grandes agglomérations françaises, dont Rennes. « En novembre 2009, nous avons opté pour l'implantation d'une plate-forme à Cesson-Sévigné, idéalement située en périphérie, à la croisée des grands axes et donc accessible et visible. Pourquoi Rennes? Parce que pour nous, c'est une ville à fort potentiel commercial où nous

avons déjà beaucoup de trafic pour nos clients existants. Parmi eux, il y a Séphora dont nous approvisionnons les magasins dans le monde entier. Ils nous ont accompagnés sur la prise de risques de ce projet ambitieux. Nos véhicules électriques livrent désormais 60 % de leurs 257 points de vente français, visant les 80 % pour la fin de l'année. La marque anticipe ainsi l'économie de plus de 1000 tonnes d'émissions de CO<sup>2</sup> sur sa distribution urbaine », explique Jean-Luc Fournier, chargé de la communication du groupe Deret. La plate-forme de Cesson a un rayonnement important puisque qu'elle permet de livrer, entre autres, les villes de Laval, Le Mans, Alençon ou Saint-Brieuc.

### Transporteur éco-responsable

Remarquable, cette démarche est celle d'un transporteur éco-responsable. En effet, en ville, le

transport de marchandises représente 9 à 15 % des déplacements des véhicules et la moitié du carburant consommé. Indépendamment, ce réseau de livraison urbaine d'un nouveau genre est l'aboutissement de toute une réflexion entrepreneuriale sur la gestion du dernier kilomètre. « Chez Deret Transporteur, on est spécialisé dans la logistique à la pièce, de produits à haute valeur ajoutée. Or, on sait qu'en ville, ça fait des années que les transporteurs livrent le client final avec des camions qui s'arrêtent, livrent, font 200 m, s'arrêtent à nouveau, et consomment 25 litres au 100! Sans parler de l'encombrement et de la pollution des rues, très mauvais pour la revitalisation de l'hyper-centre », souligne Jean-Luc Fournier. De ce constat est née l'idée de ce nouveau mode de livraison 100 % électrique, 100 % propre, constitué d'une flotte de cinquante véhicules

de la marque Modéc possédant une charge utile de 2 tonnes et une autonomie d'environ 100 km. Sans bruit, sans odeur, sans émission de CO<sup>2</sup>, il permet de livrer les magasins des différents distributeurs situés en centre-ville dans des conditions optimales, tout en étant porteur d'une bonne image de marque. « Notre objectif est de constituer des centres de distribution urbains en notre nom propre, qui nous permettent de stocker puis transporter les marchandises de plusieurs clients vers l'hyper-centre, mais surtout de mutualiser et d'optimiser les tournées pour ces différents clients plutôt que de les livrer deux à trois fois par jour. », conclut Jean-Luc Fournier. Deret Transporteur a désormais pour objectif de signer la charte « Objectif CO<sup>2</sup>, les transporteurs s'engagent » et espère que son exemple contribuera à la décongestion des centres urbains. ● LP

# Atlantic RF : ID-TREL, des solutions pour une gestion optimisée des contenants réutilisables



Marc Garin, Président d'Atlantic RF

Atlantic RF est une entreprise basée dans le Pays de Vitré, spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de solutions permettant la transmission de données par radiofréquence (RFID). Dernière innovation en date : ID-TREL, une technologie innovante en matière de gestion des contenants réutilisables, qui constitue un enjeu majeur dans la maîtrise de la chaîne logistique.

Créée en 2003, Atlantic RF compte plus de 25 salariés sur son site d'Ételles et développe activement des solutions RFID permettant d'identifier, d'authentifier et d'interagir sur des objets communicants par le biais d'étiquettes numériques. On les trouve en application dans des domaines tels que les télépéages autoroutiers, la télérelève de compteurs (eau, gaz, électricité) ou bien encore la traçabilité industrielle, « avec pour objectif des gains de productivité significatifs », souligne Marc Garin, Président d'Atlantic RF. La société, devenue en quelques années un acteur important dans le domaine de la RFID active, développe depuis 2008 une solution innovante sélectionnée par le Ministère de l'Industrie dans le cadre d'un appel d'offres. Le projet baptisé ID-TREL consiste, au-delà du suivi d'une flotte de véhicules et des objets transportés, à assurer le suivi et la traçabilité de contenants réutilisables (chevalets, civières, remorques...), soit un potentiel de 250 millions de contenants réutilisables qui circulent dans le monde ! Cette solution permet

de gérer de façon beaucoup plus efficace le parc d'actifs mobiles qui représente un patrimoine important de l'entreprise. « C'est un paramètre important que le rapport entre le coût du suivi et le coût du contenant », explique le Président de la société. Beaucoup d'entreprises utilisent, en effet, en permanence des contenants industriels pour gérer leurs flux internes ou acheminer leurs produits chez les fournisseurs ou clients. La gestion de ces contenants devient donc un enjeu important pour la maîtrise de la chaîne logistique.

## Inventaires dynamiques fiables en temps réel

Les solutions ID-TREL ont de nombreux atouts pour les entreprises : inventaire en temps réel du stock, suivi individualisé des contenants, contrôle dynamique des chargements, géolocalisation, dématérialisation et archivage des titres de transports, suivi des données de maintenance... « Et tout ceci, pour un coût d'exploitation quasiment nul puisque le système est entièrement automatique ! », poursuit Marc Garin, dont l'objectif

est de « résoudre les problèmes de pertes de contenants, maîtriser les litiges, optimiser le temps de gestion et réduire très fortement les frais de renouvellement du parc, maîtriser les flux, augmenter la productivité de la chaîne logistique et donc accroître la satisfaction des clients ». Les premières applications développées par Atlantic RF ont concerné des chevalets pour le transport routier de panneaux de verre, via deux projets pour le groupe Saint-Gobain (l'un au niveau des 16 sites européens de la firme et l'autre, pour leur filiale choletaise Glassver). Mais d'autres projets sont en cours, notamment avec SITA Ouest (dans le cadre d'un marché avec Rennes Métropole) sur la traçabilité des bennes à déchets industriels, ou bien encore dans le domaine du traitement de surfaces avec le groupe SFPI basé à Fougères. « Nous sommes aujourd'hui dans une phase de lancement industriel du produit en France et à l'étranger, en lien avec Bretagne International, avec déjà de premiers contacts en Allemagne, en Angleterre et en Espagne », conclut le Président d'Atlantic RF, qui réfléchit déjà à coupler son offre avec des solutions

de réduction de la consommation de carburant et d'émissions de CO<sup>2</sup>. Affaire à suivre donc ! ● LP

## RFID Bretagne Développement

Au service des entreprises de la région, l'association RFID Bretagne Développement a accompagné depuis le début de l'année plusieurs projets de déploiement de technologie, via notamment la rédaction de cahiers des charges fonctionnels, les conseils apportés pour le calcul du retour sur investissements et la mise en relation avec des offreurs qualifiés. Elle s'associe aussi au Centre National Référent afin de proposer une série de formations sur la RFID du 18 au 21 mai à la CCI Rennes Bretagne et participe à l'opération collective visant à favoriser et à communiquer autour de déploiements exemplaires de la technologie, aux côtés de l'Institut Maupertuis et des financeurs que sont la Région Bretagne et la DIRRECTE.

www.rfid-bretagne.com  
Contact : Gaël Tournesac  
gtournesac@rennes.cci.fr  
Tél. : 02 99 33 66 66



# Lorans, livraison en 24 h par le site marchand

**Joël Lablanche**, Directeur logistique et  
**Olivier Person**, Responsable du service  
informatique de la société Lorans

Distributeur stockiste spécialisé dans la vente à distance auprès des professionnels, l'entreprise Lorans propose des produits de plomberie, sanitaires, matériel de chauffage et accessoires. La société rennaise s'est lancée il y a un an dans la vente en ligne, avec un catalogue de plus de 20 000 produits livrés sous 24 h. Aujourd'hui, l'e-commerce représente 15 % de l'activité de la société.

Entreprise familiale créée en 1938, l'entreprise Lorans a fait dès 1967 le choix novateur de la vente à distance des accessoires de robinetterie, s'est informatisée dès 1975 et a commencé à mécaniser ses commandes en 1999. « Nous avons toujours cherché à gagner en productivité et en réactivité », souligne Joël Lablanche, Directeur logistique chez Lorans. L'e-commerce est assez vite apparu comme une évidence, mais la mise en œuvre est une autre affaire : après un essai avorté de création d'un site Internet en 2003, la direction choisit de miser dans un premier temps sur une refonte du catalogue, avec un élargissement de la gamme à des accessoires tels que chaussures de sécurité, combinaisons ou casques et au total plus de 20 000 produits ! Ceci afin de proposer une offre globale à une clientèle professionnelle élargie. En janvier 2009, le site marchand voit le jour. Est-ce pour autant la ruée vers l'e-commerce ? « Disons que c'est venu petit à petit », explique Olivier Person, Responsable du service informatique. C'est très lié à notre domaine d'activités. La clientèle du bâtiment aime le contact, mais les mentalités ont

vite évolué et cela nous a permis de toucher de plus petits clients que nos commerciaux n'allaient pas forcément voir ». Aujourd'hui, l'e-commerce représente 14 à 15 % de l'activité de la société. « Nous constatons que les comportements d'achats sont différents via le site Internet, surtout au niveau des horaires : les clients font leurs commandes tôt le matin, à l'heure du déjeuner ou tard le soir, avec un panier moyen supérieur aux commandes passées via d'autres biais. Ce sont bien souvent de très grosses sociétés ou de très petites qui n'ont pas le temps de s'en occuper sur les heures ouvrées », fait remarquer Joël Lablanche.

## Remise de 3 % le week-end

L'organisation logistique mise sur le flux tendu. « 97 % de nos commandes partent le jour même en vente à distance traditionnelle ; 100 % pour celles passées par Internet avant 16 h. Le client recevra ses produits sous 24 h à 48 h. La différence de délai entre Internet et le circuit traditionnel s'expliquant par la suppression du temps de traitement administratif et commercial qui permet

un départ plus rapide des commandes », souligne Olivier Person. Les points forts du site marchand ? « En lien avec notre système d'information, nous avons réussi à mettre en place un affichage de prix personnalisés en fonction du client qui se connecte, intégrant des remises pour les plus fidèles, à l'image de ce qu'aurait fait l'un de nos commerciaux », témoigne Joël Lablanche. Et la société fait encore plus fort : sur son site, elle offre une remise de 3 % pour toute commande passée le week-end ! Pourquoi ? Explication éclairée du Directeur logistique : « Comme ça, le lundi matin n'est pas une matinée perdue à attendre les commandes du début de semaine et cela facilite la planification des équipes. En tant que logisticien, je suis ravi par l'e-commerce parce que je suis en ligne directe avec mon client », assure-t-il.

Et le site de Lorans propose aussi au client de voir la disponibilité du stock en temps réel. Gadget ou pas ? « En l'occurrence, non ! Dans les métiers du bâtiment, nos clients ont besoin de savoir vite s'ils vont pouvoir disposer de telle ou telle pièce pour travailler », affirme Joël Lablanche. « En revanche, reprend Olivier Person, l'une des erreurs à ne pas commettre sur un site marchand, c'est de proposer trop de services et de noyer le client. Il faut savoir bien cibler les besoins de sa clientèle et ne pas faire un site trop ludique quand on s'adresse à des professionnels ». Tous deux se retrouvent encore sur un dernier point : « Attention, l'e-commerce est pour nous un outil complémentaire qui ne remplace pas d'autres méthodes de commande. Cela peut surprendre, mais chez nous le fax subsiste ! Cela ne remplace pas non plus la mission de nos 60 commerciaux. Notre fort développement sur le e-commerce a été amplifié par nos actions marketing direct et par le travail de représentation de notre force commerciale auprès des installateurs ». ● LP

## Lancement officiel de « Bretagne Supply Chain »

Le 3 mai dernier, l'association « Bretagne SupplyChain » a été officiellement constituée.

Dix ans après le lancement de sa mission logistique à destination des entreprises, la CCI Rennes Bretagne souhaite en effet donner une nouvelle impulsion à ses actions dans ce domaine et proposer, en synergie avec ses partenaires, de nouvelles prestations aux acteurs régionaux.

Les principaux objectifs de l'association sont d'aider les acteurs de la communauté logistique régionale (industriels, distributeurs,

prestataires) à anticiper les évolutions de leur chaîne logistique et à adapter en conséquence leur organisation ou leur offre de services ; fédérer, accompagner et inciter l'ensemble des acteurs à intégrer des technologies et systèmes d'information favorisant la performance de leur logistique ; promouvoir les formations proposées en Bretagne et se positionner comme un interlocuteur privilégié des collectivités.