

STRATÉGIES LOGISTIQUE

PILOTER ■ L'ENTREPRISE ■ EN MOUVEMENT

HORS-SÉRIE
RÉGION
RHÔNE
ALPES

Immobilier
Un marché
du sur-mesure

Entrepôt
Pourquoi Daikin
s'est posé à Lyon

► Région Rhône-Alpes
**UN RAYONNEMENT
INTERNATIONAL**

strategieslogistique.com

A louer sur Chalon sur Saône



Localisation

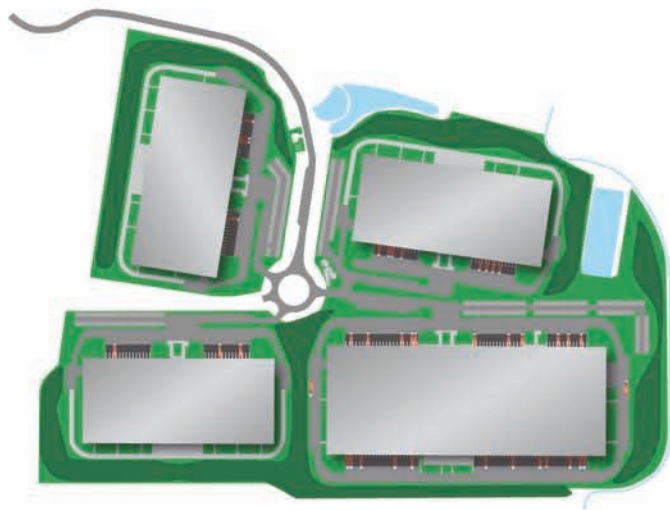
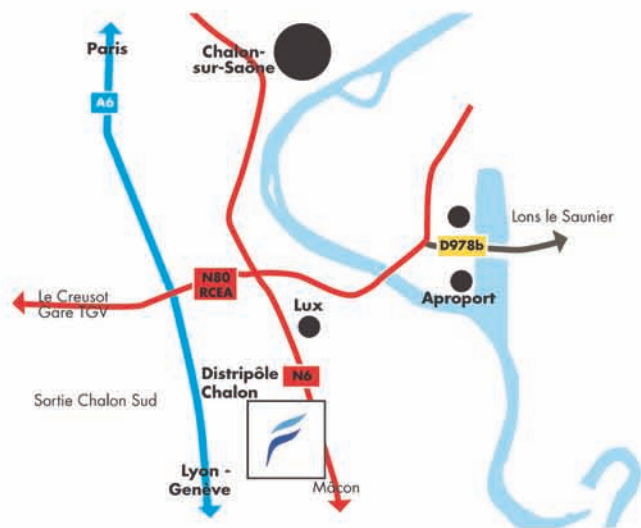
- A6 + **RCEA** (Route Centrale Europe Atlantique)
- Liaisons A31 / A5 / A30, A40
- **Zone d'activité confirmée au sud de Chalon**
- **Proximité de l'APROPORT (port fluvial embranché fer)**

Prestations

- Parc de dernière génération / Bâtiments Classe A
- Autorisations sous les rubriques **1510, 1530, 2662-a, 2663-1A, 2663-2a**

Spécificités techniques

- 50 000 m² disponibles à la location
- Bâtiment A : 2 cellules de 10 000 m² d'un seul tenant
- Bâtiment B double face, 7 cellules divisibles à partir de 5 000 m²
- Conditions de loyers et de charges attractives
- **Loyer inférieur à 40.00€ le m²**



- Référence de quelques locataires : CEPL, SOBOTRAM, SPERIAN et PHM Groupe

STRATÉGIES LOGISTIQUE

Parc Parc II - 10, place du Général de Gaulle - 92160 ANTONY - Tél. 01 77 92 92 92 - www.strategieslogistique.com

► Groupe Industrie Services Info - Directeur de la publication : Christophe Czajka - Directeur général adjoint du pôle magazines spécialisés et salons professionnels : Gilles de Guillebon (gdeguillebon@etai.fr).

Rédaction ► Directeur de la rédaction : Henri Saporta (hsaporta@gisi.fr) - Rédacteur en chef : Gilles Naudy 01 77 92 95 93 (gnaudy@gisi.fr) - Rédacteur en chef adjoint : Gilles Solard 01 77 92 95 96 (gsolard@gisi.fr).

Ont participé à la rédaction : Patrick Cappelli.

Réalisation ► Maquette : Estelle Mouchy.

Publicité ► Fax 01 77 92 98 28 - Directrice commerciale : Sandrine Papin 01 77 92 96 43 (spapin@etai.fr)

Conférences et événements ► Directrice conférences et formations : Anne-Carole Barbarin 01 77 92 92 90 ; Jonathan Dovay 01 77 92 92 97.

Fabrication ► Responsable de Fabrication : Thierry Michel (tmichel@etai.fr).

Administration/Gestion ► Directeur administratif et financier : Stéphane Deplus - Directeur des ressources humaines : Frédéric Sibille.

Informatique/Services généraux ► Services généraux : Jean-Pierre David 01 77 92 94 16.

annonces classées-emploi pro ►

Fax 01 56 79 43 08 - Chef de publicité :

Michel Stein 01 77 92 93 91 - Assistante :

Catherine Benezit 01 77 92 94 12.

Diffusion/Abonnements/Éditions ► Directrice de la diffusion et de la promotion : Bénédicte Hartog 01 77 92 94 06 - Directrice des abonnements : Patricia Rosso 01 77 92 97 88 - Directrice des éditions : Annie Zarrati 01 77 92 97 74 - Direction de la promotion : Marie-Sophie Leprince 01 77 92 98 08 - Responsable de la promotion : Christine Guitari 01 77 92 98 10 - Service Clients : 01 77 92 97 94 ou 01 77 92 97 91.

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 Stratégies Logistique -

Pour la CEE, préciser le numéro de TVA intracommunautaire - Librairie (vente

des numéros déjà parus et des Annuaires (42 88)

- Annuaires (TVA 19,6 % incluse). Le guide de la

manutention et de la logistique : 54 € TTC.

Stratégies Logistique est édité par GISI

Communications - Principal actionnaire :

Aprovia gun - SA au capital de 18 894 076,52 € -

309.395.820 RCS Paris - Commission paritaire :

1110 T 787815 - ISSN 1249-2965 - Imprimé

en France : Centre Impression,

11 rue Marthe Dutheil - 87220 FEYTIAT.

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

déoulant 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.

Les chargeurs sauvent l'honneur

E L'immobilier logistique a énormément souffert de la crise en 2009. Toutes les études le montre : ce sont les chargeurs qui ont essentiellement animé le marché de la région Rhône-Alpes. Volonté de reprise en main de la logistique lorsque les nuages s'accumulent ? Ou nécessité de réorganiser les chaînes logistiques dans un souci d'économies. Le stock vacant d'entrepôts est pour l'heure important, au point que les constructions en blanc ont disparu.

Il n'empêche : la région continue de rayonner en France et à l'international. Le producteur japonais de climatiseurs, Daikin, a centralisé ses stocks français à Saint Quentin Fallavier. Et Blédina y optimise sa distribution à destination du sud-est de la France.

La région est aussi, avec le pôle de Valence, le cœur de la traçabilité en France. Les Assises de la traçabilité qui ont lieu tous les ans ont ainsi permis de brosser le paysage de la RFID aujourd'hui. Elle est enfin au centre du projet Carex (cargo rail express) qui permettra, à partir de 2012, de développer le fret à grande vitesse entre plateformes aéroportuaires en France et en Europe. Voici en substance le contenu de hors-série consacré à la région Rhône-Alpes. Bonne lecture !



Gilles NAUDY
Rédacteur en chef

SOMMAIRE

Stratégies Logistique > Hors-Série RÉGION CENTRE > Décembre 2009



4 Immobilier :
un marché
du sur-mesure

6 Industrie :
pourquoi Daikin
s'est posé à Lyon

10 Agroalimentaire :
Blédina démarre
son site

12 Textile :
Zilli, le luxe
made in France

14 Traçabilité :
la RFID,
c'est bio !

18 Transport :
pour du ferroviaire
à grande vitesse

Un marché du sur-mesure

Quelques belles signatures ne suffisent pas à faire un marché. L'offre d'entrepôts logistiques a augmenté dans la région Rhône-Alpes mais les disponibilités sont importantes.



Cet entrepôt de 18 000 m² construit fin 2008 à Montéler par Concerto Développement est l'une des dernières opérations en blanc de la région.

Selon BNP Paribas, le marché des entrepôts lyonnais est affecté par la récession. Le nombre des transactions a en effet été divisé par deux. Toutefois, quelques belles signatures en compte propre et clés en main ont permis de limiter les dégâts avec une baisse de 17 % en volume. « *Certains char-*

geurs souhaitent reprendre la main sur leur immobilier pour préserver une plus grande indépendance vis à vis de leurs prestataires », explique René Jeannenot, responsable du pôle activité logistique de BNP Paribas. De son côté, l'offre a augmenté de 25 % en un an, malgré l'arrêt de nouveaux lancements en blanc

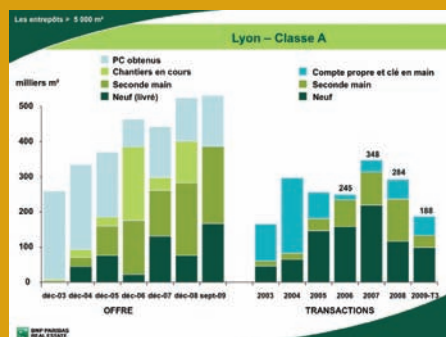
depuis le début de l'année. L'une des dernières opérations en blanc à été celle de Concerto Développement à Montéler, au sud de Valence. Le terrain avait été acheté voici 3 ans. La société y a construit un entrepôt de 18 000 m², divisé en trois cellules. Aujourd'hui, l'un d'entre elle est louée à LPG. Mais les

deux autres attendent toujours preneurs. Les disponibilités d'entrepôts de classe A et C neufs ont ainsi été multipliés par plus de deux. Cependant, les secteurs de Saint Quentin Fallavier-L'Île d'Abeau ainsi que Corbas résistent beaucoup mieux que la Plaine de l'Ain (Saint-Vulbas), un secteur largement sur-offreur.

Le marché des entrepôts en région lyonnaise

Malgré une légère reprise de la demande ces dernières semaines, le marché des entrepôts lyonnais est affecté par la récession. Le nombre de transactions a été divisé par deux. Toutefois, grâce à quelques belles signatures en compte propres et clés en main, la baisse a été moins forte en volume (- 17 %).

Dans ce contexte, l'offre à un an a augmenté de 25 %, malgré l'arrêt des nouveaux lancements en blanc depuis le début de l'année. En particulier, les disponibilités d'entrepôts de classe A neufs et des entrepôts de classe C ont été multipliés par plus de deux. Les secteurs de Saint-Quentin-Fallavier - L'Île d'Abeau, ainsi que Corbas résistent beaucoup mieux que la Plaine de l'Ain (Saint-Vulbas), secteur largement sur-offreur.





m², ont été initiés pendant le premier semestre 2008 et ont tous fait l'objet de constructions dédiées. Là aussi, DTZ note le rôle important des chargeurs : six transactions sur dix, pour 77% des surfaces commercialisées, sont de leur fait. Toutefois, avec plus de 500 000 m² d'entrepôts disponibles immédiatement (dont 200 000 m²) de locaux neufs, auxquels s'ajouteront d'ores et déjà avant fin 2009 près de 150 000 m², « *le stock d'immeubles logistiques en région lyonnaise n'a jamais été aussi conséquent* », analyse Didier Terrier. La moitié de ces surfaces sont situées sur l'île d'Abeau.

Plus largement sur la Vallée du Rhône, 16 500 m² seulement ont été placés, dont Lafarge Plâtres sur 10 700 m² à Cavaillon. Plus de 145 000 m² sont immédiatement disponibles dont 99 000 m² dans la Drôme (5 opérations) et 48 200 m² dans le Vaucluse (2 opérations). « *C'est un marché très dur mais c'est aussi un vrai marché du clé en main* », indique Régis Gluzman, directeur commercial de Concerto. En France, la logistique a concentré 7 % du montant investi en France en immobilier d'entreprise au premier semestre 2009, indique encore DTZ. « *La logistique demeure une classe d'actif immobilier*

toujours recherchée», indique xxx de DTZ. Et les principaux investisseurs restent des spécialistes de la logistique : Parcolog, AEW, Goodman, FEL et d'autres... 12 % des investissements logistiques ont été concentrés sur la région Rhône-Alpes, soit autant que la

région parisienne. Au final, pour Didier Terrier, le marché devrait être chahuté jusqu'en 2010. « *L'absence de foncier en région lyonnaise laisse supposer que ce marché pourrait retrouver son dynamisme courant 2011* », conclut-il.

● GILLES SOLARD

Un stock conséquent

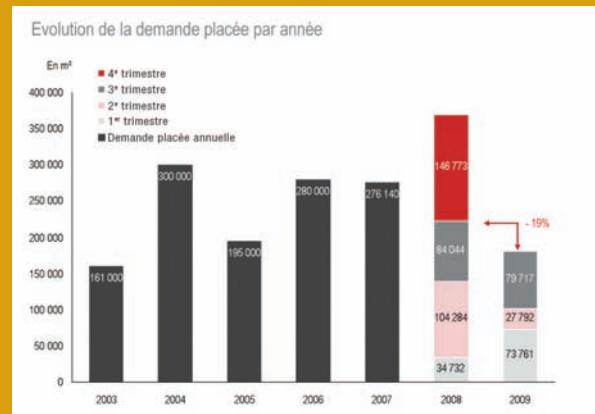
Pour DTZ, le marché lyonnais s'est maintenu au premier semestre 2009 avec plus de 170 000 m² placés. L'essentiel des transactions a été réalisé sur les secteurs de l'île d'Abeau et de la Rocade Est avec des marques telles que MGF, Decathlon et Electro Rhône. Mais ce volume de transactions important est à nuancer : les mouvements les plus significatifs, soit 110 000

Baromètre Jones Lang LaSalle 2009, une année difficile

Les performances enregistrées au 3^e trimestre 2009 ne permettent pas d'atteindre les résultats réalisés en 2008. A fin septembre, environ 180 000 m² d'entrepôts de classe A et B ont été commercialisés sur le marché lyonnais, soit une baisse de 19 % de la demande placée en un an. Le marché a essentiellement été animé par les chargeurs (70 %) au détriment des prestataires, qui cherchent prioritairement à optimiser leurs surfaces. Les clés en main de Décathlon et Schneider, qui représentent 35 % des surfaces transactées, n'ont pas suffi à soutenir le marché. Les prises à bail ou acquisitions se sont faites en grande partie sur des surfaces de taille modeste, dans des locaux de classe A ayant fait l'objet d'une première location. L'absorption d'offre neuve reste donc particulièrement limitée. Parallèlement, dans une recherche constante d'économies, un grand nombre d'utilisateurs réorganisent leur chaîne logistique et libèrent davantage d'espace qu'elles n'en consomment. Conséquence, le stock vacant peine à se résorber : plus de 600 000 m² étaient immédiatement disponibles fin septembre. Et le taux de vacance avoisinait les 15 %. Les deux tiers de cette offre s'établissent dans des entrepôts neufs ou récents entièrement aux normes et compétitifs, souvent présentés à des niveaux de loyers moindres que les opérations neuves jamais louées. Le déséquilibre entre l'offre et la demande favorise indéniablement les utilisateurs. Les loyers sont globalement en baisse au regard des mesures d'accompagnement consenties.

Principales transactions au 1 ^{er} semestre 2009		
Localisation	Preneur	Surface (m ²)
Belleville	Hartmann	44 000
L'île d'Abeau*	Decathlon	42 000
L'île d'Abeau*	Schneider Electric	25 000
Corbas	Electro Rhône	17 000
Plaine de l'Ain	Dimotrans	10 000
L'île d'Abeau	MGF	9 600
Saint Priest	Logistique Grimonprez	9 000

* Aujourd'hui Nord Isère
Source : DTZ



Pourquoi Daikin s'est posé à Lyon

En 2009, pour desservir la France, Daikin, le producteur japonais de climatiseurs, a centralisé ses stocks sur le site de Saint Quentin-Fallavier, près de Lyon. Entrepôt et logistique sont gérés par britannique Wincanton.



Daikin, groupe de taille mondiale, implanté en Europe depuis plus de trois décennies, avait un besoin urgent de reformuler son schéma logistique pour la France. « Nous étions dans nos propres murs, avec des entrepôts situés sur deux zones, Aix en Provence et Paris pour servir 5 000 à 6 000 clients situés

sur l'ensemble du territoire, avec des gammes de produits destinés aux bureaux, à l'hôtellerie, les magasins de moyenne surface », explique Bernard Bruneau, Directeur Supply Chain de Daikin France, « et nous avons décidé dans le courant des années 2000 de tout rassembler sur un seul point ». Il s'agit de l'entrepôt Daikin de

Saint Quentin-Fallavier, sorti de terre fin 2008 et qui a commencé à fonctionner le 2 janvier 2009.

Il traite l'ensemble des gammes de produits : comme les splits-system ; pompes à chaleur air/air pour les applications résidentielles et de petit tertiaire, la gamme VRV (Volume-de-Réfrigérant Varia-

ble) pour les hôtels et immeubles de bureau. L'ensemble des solutions proposé par Daikin offre la double fonction de chauffage en hiver et de climatisation en été. Une technologie économique, puisque, pour 1 kW/h consommé, l'installation vous en restitue 3 à 4. Daikin commercialise également une nouvelle gamme de

Daikin
en chiffres :

36 000 SALARIÉS
dans le monde

300 SALARIÉS
en France



pompes à chaleur air/eau produits baptisée « Daikin Altherma ». Cette PAC a pour vocation de remplacer une chaudière. Enfin Daikin distribue également des refroidisseurs d'eau destinés aux sites industriels et gros tertiaire.

« *Le choix de la région Rhône-Alpe s'est imposé en deux étapes* », indique Bernard Bruneau Directeur Supply Chain de Daikin France : « *D'abord à cause des déclinaisons très variées de nos gammes et ensuite pour des raisons liées au barycentre de desserte. A l'étude, la région de Lyon nous est apparue la mieux située, la plus équidistante de nos points de livraisons* ».

Dans les années quatre-vingt-dix, l'entreprise japonaise avait un contrat de prestation logistique avec Danzas, tout en gardant une main sur le transport. Un dispositif qui a rapidement généré des soucis de partages de responsabilité quand il y avait des incidents. C'est pourquoi Daikin a souhaité n'avoir qu'à un seul interlocuteur pour l'ensemble de ses opérations de logistique et de transport. Le

choix a donc été fait de tout externaliser à un seul prestataire. C'est ainsi que le groupe britannique Wincanton, qui est aussi un organisateur de transport, effectue pour Daikin des opérations de commissions de transport et de logistique. Ce depuis 9 ans.

La nouvelle plateforme de Saint Quentin-Fallavier comprend quatre cellules de 6000 m² chacune, dont trois sont occupées par Daikin, entreprise japonaise, spécialisée dans les appareils de climatisation. Ce dernier gère ici trois catégories d'activités. La première concerne les produits finis destinés à la vente, à savoir les climatiseurs (1 unité extérieure et 1 unité interne). Pour la deuxième activité, à savoir la logistique retour, elle est implantée sur une zone dédiée de l'entrepôt, où sont traitées les matériels altérés ou incomplets. Des techniciens démontent, réparent ou détruisent les appareils. Enfin, la troisième et dernière activité vise les pièces stratégiques d'un climatiseur, baptisé « pièces fatales » dans le jargon des spécialistes.

Question à Egbert Maagd Directeur Europe de l'Ouest Wincanton



Stratégies Logistique : Pourquoi, ce nouveau site en région Rhône-Alpes ?

EG : Je pense que comparée aux autres régions, Rhône-Alpes et particulièrement le lyonnais bénéficie d'atouts qui le distingue. Notamment un aéroport à la fois bien desservi et pas saturé, près d'un réseau autoroutier dense et fort bien situé. De quoi offrir des conditions

de délais de coûts satisfaisantes, avec en sus un bassin d'emplois de qualité. Seul bémol, le réseau de transport entre l'agglomération lyonnaise et ses satellites. Par ailleurs, les flux se développent beaucoup sur l'axe Lyon-Grenoble. Historiquement les plateformes de la région ont vocation à servir le commerce avec le l'Europe du Sud et le Maghreb. Si le port de Marseille arrive à être plus opérationnel, ce sera bon pour la densification des flux sur la région. Je vous rappelle la différence de coût entre un conteneur Le Havre-Lyon et Marseille-Lyon : c'est 40 % plus cher pour celui venant du Havre !

Toutes les pièces sont conditionnées, soit dans des cartons, soit dans des caisses en bois. Et puis Daikin a décidé de centraliser la gestion de ses pièces détachées sur Saint Quentin-Fallavier : « *Nous devons répondre très rapidement à la demande, avec 100 à 250 commandes par jour. Pour les clients dont les pompes à chaleur ne doivent pas s'arrêter (secteur des denrées alimentaires, santé, chauffage résidentiel), nous en sommes à mettre en place une intervention logistique 24h/24* », précise Bernard Bruneau.

Le site n'est pas à proprement parler tout automatique. Loin de là. L'entrepôt est géré par un WMS (Warehouse management system) développé par

Hardis. Le reste fonctionne en EDI et code à barres. L'ensemble du site est relié en wifi et radiofréquence. Le site est par ailleurs équipé d'une cercluse semi-automatique et d'un magasin de stockage automatique Kardex. Ce dernier gère quelque 1 700 références. Et la machine met 30 secondes de temps de prise entre les deux pièces les plus éloignées dans le Kardex.

Pour la préparation de commandes, l'entrepôt est équipé de 28 chariots Jungheinrich pour le levage, de picking et pour certains avec mât rétractable pour prélever des palettes complètes ou prendre à grande hauteur des références qui tournent peu. S'y ajoutent trois banderoleuses pour filmer.

370 MILLIONS D'EUROS/AN
de chiffre d'affaires réalisé en France

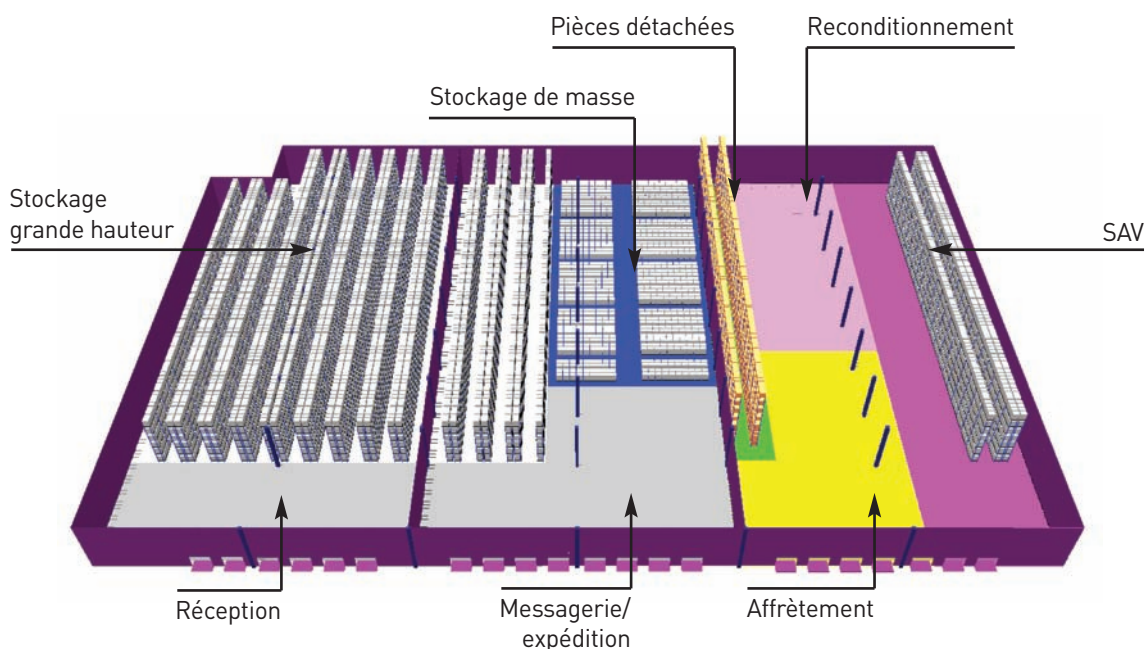
17 USINES
14 en Asie
et 3 en Europe

7,9 MILLIARDS D'EUROS
de chiffre d'affaires annuel

FICHE TECHNIQUE

- **Surface** : 24 000 m²
- **Hauteur** : 12 m
- 4 cellules, dont 3 occupées par Daikin, 60 % de taux d'utilisation des 3 cellules, soit : 12 000 palettes
- **Valeur du stock** : environ 20 millions d'euros
- 35 salariés Wincanton + 5 salariés Daikin
- Le flux porte sur 1 million de colis par an (entré/sortie). De quoi remplir 10 000 camions chaque année pour toute destination en France.
- 1600 références en produit fini
- 1700 références en pièces détachées
- 28 chariots Jungheinrich
- 1 Cercluse semi-automatique
- 3 Banderoleuses
- WMS Hardis
- Chargeur : Heppner

Plan de l'entrepôt



Chaque opérateur doit faire saisir un code à barres propre, qui lui permet d'être identifié par le système d'information du site. Ce dernier lui attribue des missions de façon quasi-automatiques. Au cours de sa mission, le salarié doit scanner à chaque point de contrôle, lequel est bloquant, pour éviter les erreurs. Résultat, impossible de sortir un numéro de série qui n'a jamais été enregistré !

La cellule numéro 2 est une cellule dédiée au picking avec des allées de stocks sur rack Mecalux, avec 1 600 références en produit fini et 1 700 en pièces détachées. C'est là que se fera la réception marchandises. La cellule numéro 3 est consacrée aux expéditions, notamment de type messagerie. La préparation se fait en post-palettisation. « On choisit la post-palettisation de préférence à la

préparation automatique, pour certains produits, plus lourds ou plus fragiles. Par exemple, les unités extérieures, avec compresseur, sont fragiles et pèsent en moyenne 76 kg. Elles doivent voyager debout. Dans ces conditions il s'avère parfois difficile de modéliser la préparation de commandes. Il existe aussi des matériels plus légers (13 kg), mais très fragiles, comportant des pièces d'aspect

qu'il ne faut pas altérer », explique Matthias Moortgat-Martel, directeur du site. Par ailleurs les palettes ne sont pas louées mais acquises en pleine propriété par Wincanton. La valeur du stock approche les vingt millions d'euros, c'est pourquoi, le chargeur et son prestataire ont investi dans une infrastructure de surveillance et de sécurité (Securitas).

● GILLES NAUDY

350 COMMANDES/JOUR de produits finis

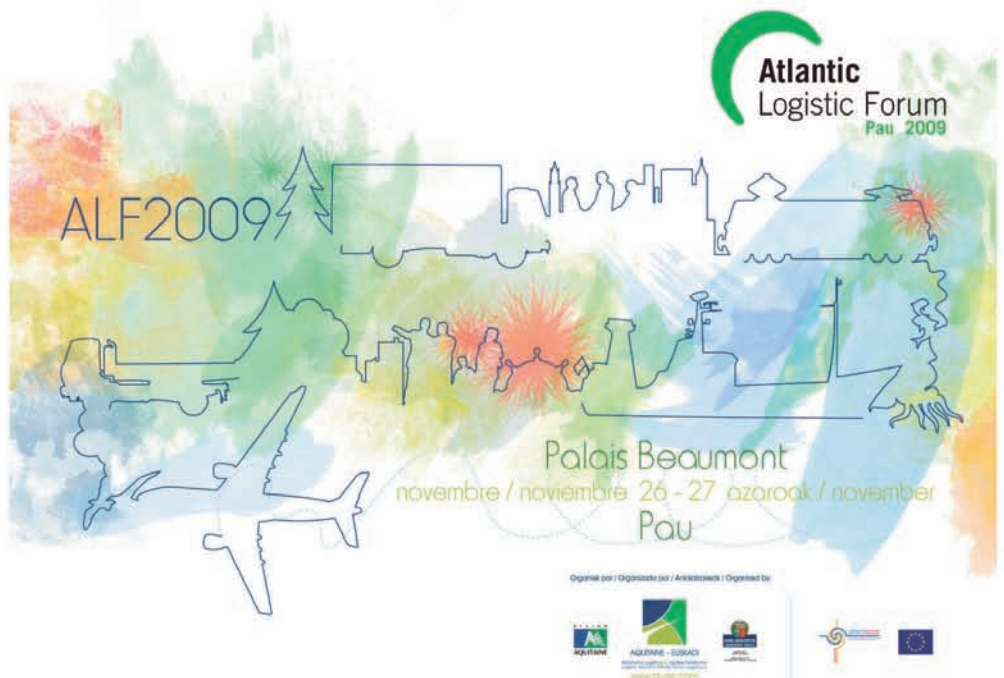
100 à 250 COMMANDES/JOUR de pièces détachées

La Plate-forme logistique Aquitaine Euskadi

Un outil au service du développement de la filière logistique régionale et du transport multimodal.

Evolution logique d'une collaboration entamée en 1999 entre le Conseil Régional d'Aquitaine et le Gouvernement Basque, le Groupement Européen d'Intérêt Économique Aquitaine Euskadi a vu le jour au mois de novembre 2004. Son objectif est d'animer et de structurer la filière logistique des deux côtés de la frontière.

Conscients de la nécessité d'évoluer dans des structures dépassant les cadres nationaux, le Gouvernement Basque et le Conseil Régional d'Aquitaine collaborent depuis plusieurs années déjà, afin de développer des actions communes autour de la filière transport et logistique. En 2004, un cap a été franchi avec la création d'un Groupement Européen d'Intérêt Économique, à parité entre les 2 acteurs, afin de structurer juri-



diquement cette coopération et permettre à des partenaires privés de les rejoindre. Essentiellement tourné vers des actions de promotion des infrastructures et de la filière logistique régionale, avec notamment la création de l'Atlantic Logistic Forum dont la 6ème édition se tiendra à Pau, les 26 et 27 novembre, le GEIE a aujourd'hui la volonté d'élargir ses fonctions premières en s'imposant comme un interlocuteur privilégié des différentes institutions nationales et européennes, et en assurant la mise en cohérence de l'ensemble des infrastructures de transport de manière à développer des projets transfrontaliers

axés sur la mise en œuvre de solutions multimodales attractives, tant sur le plan économique que sur celui des performances.

Favoriser la multimodalité

Aujourd'hui, le GEIE s'impose comme un véritable gestionnaire de projets transfrontaliers dépassant le strict cadre régional. C'est le cas notamment du projet d'Autoroute Ferroviaire Atlantique, pour lequel le GEIE est le coordinateur direct des études menées des deux côtés de la frontière de manière à permettre les premières expérimentations dès 2011.



AQUITAINE - EUSKADI

Plataforma Logística • Logistiko Plataforma
Logistic Platform • Plate-forme Logistique

Contact

Plate Forme Logistique
Aquitaine-Euskadi
Plaza Lasala 3, 1 Dcha
200003 San Sebastian,
Espana
Tél.: 34 943 42 57 50
Fax: 34 943 42 38 63
vgil@pl-ae.com
www.pl-ae.com

Blédina démarre son site lyonnais



Depuis fin 2008, le nouvel entrepôt de Saint-Quentin-Fallavier près de Lyon, et géré par Wincanton, commence à desservir le Sud-Est. Objectif, grande distribution !

Blédina, société du Groupe Danone et leader de l'alimentation infantile en France (avec 52 % du marché, devant Nestlé, 25 %), a décidé d'optimiser la distribution de ces produits à destination de la région sud-Est de la France. Pour ce faire, elle a confié au prestataire logistique britannique Wincanton, la gestion de son nouvel entrepôt de Saint-Quentin-Fallavier, situé près de l'aéroport-aérogare TGV de Lyon Saint-Exupéry. Blé-

dina, qui a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 695,3 millions d'€ en 2007, emploie aujourd'hui 1 650 salariés dans l'Hexagone et propose deux familles de produits : les laitset les aliments diversifiés (céréales infantiles, Blédine, Blédichef, Blédisoup...). Un marché de 1,1 milliard d'€/an, avec des produits contraints par des contrôles sanitaires (nitrates, pesticides...) mille fois plus exigeants que ceux destinés à l'adulte. La récession

semble toucher plus modérément ce marché de l'alimentation infantile, avec des baisses de volumes traités prévues pour 2009 n'excédant pas de beaucoup les -10 % (-6 % en octobre et novembre 2008). Blédina cherche aujourd'hui à conquérir le marché des petits après 10 ou 12 mois, âge à partir duquel ils tendent à basculer vers une alimentation moins spécifique et plus proche des adultes. Quoiqu'il en soit, Wincanton accompagne le

groupe Danone en Europe depuis plusieurs années. Le chiffre d'affaires de Wincanton avec le géant de l'agroalimentaire français, atteint environ 15 millions d'euros par an en Europe de l'Ouest, dont un bon tiers réalisé en France. Maarten Hut, le tout nouveau directeur supply chain de Blédina - il est arrivé en novembre 2008 - nous présente le dispositif dont il hérite : « nous disposons de 5 bases logistiques en France, qui gèrent 3 flux que sont la grande distribution, l'export et la partie santé. Particularité de notre métier, nous approvisionnons aussi des hôpitaux et de pharmacies ».

De façon plus détaillée, le dispositif se compose de trois bases importantes, y compris celle de Lyon St-Quentin Fallavier, qui servent surtout la grande distribution. Ensuite, deux sites, plus petits sont davantage dédiés à un flux export. En effet, les produits Blédina sont essentiellement expédiés vers l'Afrique Noire et le Maghreb.



Selon Wincanton, l'entrepôt actuel serait déjà rentable compte tenu des coûts de fonctionnement.

Blédina en chiffres :

695,3 MILLIONS D'EUROS
de chiffre d'affaires en France en 2007

1 000 références produits

FICHE TECHNIQUE DE L'ENTREPOT



JULIEN TIRAT,
directeur logistique de Blédina

« L'objectif est d'associer les flux de Blédina avec d'autres flux, compatibles »

Ces 5 entrepôts gèrent les flux de trois usines françaises (Vilfranche-sur-Saône, Brive-la-Gaillarde, Steenvoorde près de Lille), chaque usine étant dédiée à une famille de produit. Le groupe travaille à partir de prévisions de vente. « Aujourd'hui, Blédina s'appuie sur un des grands leaders dans ce domaine qu'est l'alle-

mand SAP, puisque nous avons un module APO qui gère nos prévisions. Partant de ces prévisions nous créons des plans directeurs de production pour chaque usine », explique Julien Tirat, directeur logistique Blédina. Le défi du groupe, c'est d'abord de répondre aux besoins de la grande distribution, les Carrefour, Auchan, qui représentent les flux les plus importants en volume de marchandises. Nous devons aussi nous adapter, aller vers des stocks plus petits dans les entreprises clientes pour augmenter les fréquences de livraison. Les enseignes de la grande distribution manifestent des exigences fortes en termes de qualité de service et surtout de réduire leurs stocks. « Nous avons chez Blédina des équipes dédiées à la grande



- **Directeur du site** : Mathias Moortgat-Martel
- **Propriétaire** : Parcolog
- **Gérant** : Wincanton
- **20** salariés
- **Température du site** : froid positif (hors gel)
- **2** cellules de 8000 m²
- **12** mètres de hauteur
- **25** magasins desservis

- **10** expéditions par jour, soit **50** palettes/jour
- Picking réalisé via le système vocal Vocollect
- **3 000** commandes, soit 150 000 palettes /an
- **120 kg** : c'est le poids moyen d'une palette Blédina
- **4** charriots Jungheinrich
- **5** transpalettes
- **1** nacelle élévatrice
- WMS développé par Hardis

distribution pour la supply chain », explique Julien Tirat. « Aujourd'hui l'essentiel de la croissance va venir des opérations de promotion, opérations qui suscitent une demande assez volatile » estime Maarten Hut, qui précise : « et d'ailleurs, avec notre prestataire logistique Wincanton, nous devons veiller à chasser tous les stocks dormants dans les magasins ». Pour gérer au plus juste ces stocks, Egbert Maagt, directeur de Wincanton pour l'Europe de l'Ouest, estime que la technologie dite de « Voice picking » offre « plus de confort au personnel, une meilleure rentabilité, avec une réduction de 15 à 20 % des effectifs sur le site, mais aussi une meilleure qualité et fiabilité de travail. Le Voice picking permet également d'intégrer plus rapidement du personnel nouveau lors de pointe d'activité. Avec le Voice picking, la phase d'apprentissage est plus courte ». En ce qui concerne, les flux destinés à l'exportation, le problème est de réduire les délais d'acheminement, en moyenne 6 semaines, jugés trop longs : « Nous livrons aussi les départements d'outre-mer, la Nouvelle Calédonie, si bien que les

délais dans certains cas atteignent trois mois. Pour régler ce problème, nous privilégions plutôt vers une organisation dite « -make to order - avec peu de stocks », indique le nouveau directeur supply chain.



EGBERT MAAGT,
directeur de Wincanton pour l'Europe de l'Ouest

« Avec le Voice picking, la phase d'apprentissage est plus courte »

Or, la chaîne logistique immobilise souvent des sommes considérables, avec des coûts de stocks excessifs. « Ce qui compte pour nous c'est le free cash flow, le capital estimé par la valeur des inventaires », corrige Maarten Hut. Mais le flux le plus rentable, le plus important en termes de valeur financière des marchandises, est celui du secteur médical. Là, toute rupture de stock est proscrite.

● GILLES NAUDY

Maarten Hut,
nouveau directeur supply chain de Blédina

Maarten HUT, de nationalité hollandaise, débute sa carrière en 1994 en tant que logisticien auprès de Médecins sans Frontières. Puis il intègre le Groupe HEINEKEN en 1996, où il prend différentes responsabilités en logistique, supply chain en Afrique ainsi qu'aux Pays Bas. En 2000, il devient Responsable de production dans le site Zoeterwoude aux Pays Bas, Depuis octobre 2006, Maarten HUT était Global Opérations Manager chez NUMICO (qui fait maintenant partie du pôle nutrition infantile). A pris la direction de la Supply Chain chez Blédina, depuis le 1^{er} septembre 2008.



52 % de part de marché de l'alimentation infantile

1 650 SALARIÉS en France

5 ENTREPÔTS en France

ZILLI, LE LUXE MADE IN FRANCE

PME lyonnaise, Zilli fabrique des vêtements de grand luxe que s'arrachent les millionnaires du monde entier. Engagée dans un processus de modernisation elle met en place d'un ERP et crée une supply chain encore embryonnaire.

Quel est le point commun entre Johnny Hallyday, Vladimir Poutine et l'émir du Qatar ? Ce sont trois personnalités fortunées habillées par Zilli.

Cette marque française créée en 1970 par Alain Schimel s'est spécialisée dans le sportswear de luxe appelé également « *sport chic* ». Ses vêtements en cuir et peaux exotiques s'arrachent chez les millionnaires russes, arabes ou asiatiques. Une clientèle particulière, sachant que le panier moyen est de 5 000 euros, et qu'un manteau en pécarî et zibeline peut atteindre le chiffre colos-

sal de 180 000 euros ! Zilli possède six boutiques en propre à Paris, Lyon, Cannes, Londres, Montréal et Capri, et 19 autres en partenariat avec des revendeurs monomarkets. En comptant les corners et les revendeurs multimarkets, les vêtements Zilli sont présents dans 150 points de vente dans le monde.

Le chiffre d'affaires 2007 a été de 54 M€, avec une croissance très forte de +45,07%. En quatre ans, le chiffre d'affaires de la PME lyonnaise a triplé. Vendue à 91% à l'étranger, cette gamme est dédiée à « *l'homme d'affaires qui voyage* » selon



Divalto, un ERP pour PME

Créé en 1982 sous le nom d'Interlogiciel, Divalto emploie 70 personnes et s'est spécialisé sur le marché des PME. L'ERP est divisé en différents modules, dont production, achat-vente, comptabilité, paie, Web, etc. et répond à des configurations de 1 à 500 postes. Cette solution est vendue uniquement en mode indirect via des revendeurs agréés, dont VS Concept en ce qui concerne Zilli. Progiiciel ouvert, l'ERP Divalto peut être connecté avec d'autres applications comme le CTI (centres d'appels), l'EDI ou la bureautique. Dans le cas de Zilli par exemple, l'outil décisionnel utilisé est celui de la société Hypérian. L'atelier de génie logiciel (AGL) Divalto Développement permet d'adopter les programmes standard du progiciel aux besoins spécifiques des utilisateurs. Quant à Divalto Web, c'est un outil de développement d'applications Internet interactives. En matière de logistique, c'est le module achat-vente qui regroupe les fonctions ad hoc : traçabilité des lots, FIFO et LIFO, affectation et préparation des stocks, gestion paramétrable des flux d'entrées et de sorties de stock, gestion des bons de préparation. Le module code-barres (édité par Mercure Informatique) permet d'utiliser des terminaux portables radio. Divalto revendique 8 000 clients pour un chiffre d'affaires 2007 de 7,6 M€.

Zilli
en chiffres :

54 MILLIONS D'EUROS
de chiffre d'affaires en 2007

Claudine Robinet, directrice administrative et financière (voir encadré).

Pour accompagner ce fort développement, Zilli a décidé en 2003 de s'équiper d'un progiciel de gestion. Après l'écriture d'un cahier des charges, trois produits sont mis en concurrence : Adonix, Cegid et Divalto. C'est ce dernier qui a été retenu, car il remplissait les critères de choix suivants : fiabilité, pérennité, capacité d'évolution. « L'ERP devait être capable d'accompagner notre développement, par exemple avec un module de CRM ou d'ordonancement » précise la directrice administrative et financière. Autre exigence de Zilli : pas de développements personnalisés des modules à la charge de la PME, qui n'est pas équipée en ressources humaines pour cette tâche. Par ailleurs, vu le caractère très international de Zilli, la gestion administrative devait être multilingue, ce qui est le cas de Divalto.

Organisation atypique.

Les « clients » sont en fait les boutiques, qu'elles appartiennent à la marque ou non. Ce sont elles qui passent commande, soit allant au salon professionnel Pitti où sont exposées les collections deux fois par an, soit en fréquentant les showrooms.

La société de luxe ne possède pour l'instant aucun centre de stockage. Les stocks en attente de livraison sont entreposés dans les boutiques ou dans les trois unités de production de

Lyon. Une dizaine de personnes s'occupent de la préparation des commandes et des expéditions. Ils éditent un bon de livraison via l'ERP Divalto, l'appliquent sur des cartons et les expédient soit via les trois camions Zilli, soit par le biais de transporteurs. En raison de la très forte valeur unitaire des vêtements, la problématique du vol est omniprésente : « *il nous arrive de faire convoier des pièces par TGV jusqu'à Londres par un de nos commerciaux. Un consommateur fortuné nous a même envoyé son avion privé pour venir chercher son vêtement* » évoque Claudine Robinet. Un colis contient en moyenne 5 à 7 vêtements, et un envoi peut aller jusqu'à cent colis. Certains cartons sont volumineux, car ils contiennent des costumes sur cintres.

La localisation des sites de production (Lyon pour les cuirs et fourrures, et en Italie pour les chaussures et autres accessoires) a obligé Zilli à repenser sa chaîne logistique. « *Nous étudions la mise en place d'une structure logistique en Italie pour 2009* » avance Claudine Robinet.

L'approvisionnement est un autre maillon de la supply chain en chantier. En effet, peaux exotiques (crocodile, serpent, pécar, etc.) et fourrures (zibeline, vison, hermine) viennent de pays différents et éloignés : Russie, Canada, Amérique du Sud. L'achat se fait par lots dans les salles de vente aux enchères. Pour l'instant, la traçabilité totale n'est assurée que pour les peaux soumises aux

Avis d'expert DE LA GRANDE DISTRIBUTION AU LUXE ARTISANAL

Claudine Robinet, directrice administrative et financière de Zilli, est une femme énergique qui ne ménage pas sa peine pour faire partager sa passion, en l'occurrence les vêtements de grand luxe fabriqués par la marque Zilli. Ancienne du groupe Pinault Printemps Redoute (PPR), c'est elle qui a introduit l'informatisation au sein de la PME lyonnaise, plus habituée à la tradition qu'à l'innovation technologique. « Au départ, notre production était monoproduit. Puis, nous avons créé une gamme complète de vêtements et accessoires. Nous avons dû alors résoudre les problématiques de gestion des flux et de traçabilité » explique Claudine Robinet. Pour informatiser des procédures encore largement manuelles (tableaux de bord papiers, pas d'étiquettes code-barres ni de comptabilité analytique), la société lyonnaise décide en 2004 de se doter d'un ERP. C'est Claudine Robinet, habituée à se servir d'outils de gestion informatisés, qui pilote la mise en place du progiciel de Divalto avec José Texeira, responsable informatique. Et elle travaille déjà aux évolutions à venir : le e-commerce BtoB prévu pour 2009, et la création d'une véritable supply chain entre les différents lieux de production français et italiens et les lieux de stockage. Avec une clientèle très majoritairement étrangère et une croissance soutenue, une logistique efficace est en effet indispensable : « notre chiffre d'affaires va doubler ou tripler dans les prochaines années. Nous allons vite atteindre les limites de la PME artisanale. L'informatisation va nous aider à grandir » conclue la directrice administrative et financière.

réglementations internationales. Les prochains chantiers, outre celui de créer une supply chain efficace en amont et en aval, concerne le e-commerce BtoB.

Le catalogue électronique est déjà prêt et un serveur dédié a été mis en place. Il reste à effectuer la mise en page et la possibilité de réassort en ligne pour les boutiques.

Dès la mise en place prévue pour l'année prochaine, la production des pièces pourra être faite en fonction des ventes aux

clients que sont les points de vente Zilli. Aujourd'hui, il faut compter quatre mois entre la fabrication et la livraison de ces vêtements de luxe dont certains sont garantis à vie.

Ce délai devrait être écourté à l'avenir grâce aux progrès en matière d'informatisation. Même si la société lyonnaise veut conserver ce qui fait son originalité : une fabrication entièrement artisanale, pour des vêtements uniques.

● PATRICK CAPPELLI

91% DES VENTES
sont faites hors
de France

150 POINTS DE VENTE
dans le monde

La RFID, c'est bio !

Le 31 mars et 1^{er} avril dernier se sont tenus les Assises de la traçabilité à Valence. L'occasion pour *Stratégies Logistique* de broser le paysage de la RFID actuellement.

Qu'il est loin le temps où la RFID pouvait se résumer à un discours sur des tags noyés dans des bacs plastiques ! La technologie intéresse aujourd'hui sociologues et penseurs qui préviennent : il est dangereux de faire l'économie des enjeux et des risques de cette technologie, sous peine de voir la technologie rejetée ! Pour Jacques Attali (encadré), la traçabilité est à l'origine de deux crises marquantes : d'une part, celle de la vache folle qui a d'ailleurs fortement contribué à faire émerger ce thème. Et qui a conduit à ce fameux décret 178-2002 obligeant les entreprises de l'agroalimentaire à tracer leurs produits. Et la crise actuelle, qui est une crise en rapport avec l'absence de traçabilité des crédits bancaires.

L'aéronautique en tête

La RFID, fer de lance moderne de la traçabilité, semble pourtant en panne. Et la normalisation mais aussi les réglementations qui y sont liées n'en finissent plus de traîner en longueur. Il est vrai que le nombre

d'organismes officiels prétendant la régir est énorme. Parmi les plus importants, citons l'UIT (Union internationale des télécommunications) pour l'international, la FCC (federal communication council) pour les États-Unis, le CEPT (centre européen des postes et télécom) et l'ETSI (european technical standard institute) pour l'Europe ; et pour la France, l'Arcep, l'ANFr (autorité de régulation des communications électroniques et des postes) et la BMNF (bureau militaire national des fréquences). Résultat : la bande UHF, celle qui prélude aux applications logistiques de la RFID, ressemble à un gruyère, contrairement au boulevard américain. « *C'est une des causes importantes de l'engouement américain pour l'UHF* », indique Gérard-André Dessenne, qui porte le dossier de l'Iso au CNRFID (centre national d'identification par radio-fréquence). Malgré une normalisation aboutissant à l'interopérabilité qui paraît lointaine, les entreprises ont attaqué la technologie, faute de mieux. À com-



JEAN-CHRISTOPHE LECOSSE,
directeur du CNRFID

« Nous voulons bâtir des groupes de travaux sur des potentiels d'applications de la RFID nécessitant de regrouper un grand nombre d'acteurs »

mencer par l'aéronautique. Chez Air France, celle-ci est apparue dans le suivi des bagages, le fret ou la maintenance. « *Elle nous apporte un contrôle de coûts et la standardisation* », explique Dominique Radonde, à la direction des systèmes d'information, en charge de l'introduction de la technologie RFID. La RFID est une chose. Encore faut-il savoir traiter les informations, les exploiter et en tirer un sens métier. « *C'est ce*

Quelques chiffres :

20 centimes

Alterbio s'apprête à acheter 100 000 tags RFID UHF à 20 centimes l'unité.

qui coûte le plus cher », indique Dominique Radonde qui fait rentrer les projets RFID dans la catégorie des projets informatiques. Mais pour lui, la RFID n'est pas tant un problème de fréquence (HF ou UHF) ou de technique (actif ou passif), qu'une question de standards et de normes. Il en existe par exemple dans le traitement des bagages. Il existe aussi des tests en cours avec les gilets de sauvetage. Air France a renouvelé ses

63 000 gilets de sauvetage et introduit un tag d'un coût de 1 euro l'unité. La compagnie aérienne s'est aperçue à l'occasion que les lecteurs de tags étaient loin de s'équivaloir ! Avec les conteneurs, Air France dispose également de 22 portiques de lecture et traite pas moins de 9 000 contenants par mois depuis mars dernier. La RFID est aussi appliquée au tri des bagages (1 million de bagage entre la France et le Japon) avec de bons résultats (99 % de taux de lecture contre 80 % avec le code à barres). « Il faut maintenant que l'ensemble des aéroports s'équipe », déplore Dominique Radonde. Enfin, pour le fret, la RFID est testée sur des palettes métalliques. Chez Airbus, la RFID et ses standards sont également à l'ordre du jour. « On souhaite pouvoir mesurer nos process métier de façon très précise et très automatisée. C'est ce qu'on appelle de la visibilité », débute Paul-Antoine Calandreau, en charge des projets "flyables" RFID chez Airbus. Le programme RFID s'intitule d'ailleurs "Value chain visibility". Un programme qui réclame toutes sortes de standards (technique, aéronautique ou spécifique) dont le plus évident se trouve être l'interopérabilité. « Plus la boucle est ouverte, plus on a besoin de standards », souligne-t-il.



EMMANUEL EICHNER,
adjoint de direction
d'Alterbio

« Nous ne nous sommes pas posés la question de savoir si la RFID devait remplacer le code à barres ».



PAUL-ANTOINE CALANDREAU
chef de projet RFID
chez Airbus

« Nous souhaitons mesurer nos process métier de façon très précise et très automatisée ».

En attendant, les projets se multiplient. Celui des supports de transport des sections et des ailes des avions vers les cinq Beluga de transport d'Airbus va bon train. 86 jigs (remorques transportant les tronçons d'avions) sont aujourd'hui équipés sur 150. Il s'agit de repérer les matériels dans les entrepôts et de connaître leur statut. Les tags – qui prennent l'avion – doivent supporter des températures et des vibrations importantes. Et les standards utilisés sont l'EPC Class 1 Gen 2. Au-delà,

Airbus a demandé à tous les fournisseurs de l'A350 de fournir des pièces tagées, en s'appuyant largement sur les standards existants. Une demande qui sera mise en application dans les deux ans qui viennent.

Groupe de travail

L'industrie aéronautique est donc largement engagée dans cette technologie, au prix d'une implication très profonde des deux groupes d'aéronautique dans les instances de normalisation. L'enseignement étant que celle-ci est encore très insuffisante, notamment pour s'avancer dans des applications en boucle ouverte. Or la France est, selon Gérard-André Dessenne, bien mal représentée dans les instances de normalisation ! Au delà de l'aéronautique ? « La RFID est à l'ordre du jour depuis plusieurs années »,

99 % Le taux de lecture des bagages d'Air France atteint 99 % contre 80 % seulement avec le code à barres.

2 ans C'est le délai que donne Airbus aux fournisseurs de l'A350 pour fournir des pièces aéronautiques équipées de puces RFID.

TRAÇABILITÉ

indique Christian Chamaillard, directeur de Galia, organisme de standardisation du monde automobile. Hélas les expériences pilotes n'ont pas été au-delà. La présence de métal dans le monde automobile et la crise automobile ont été jusqu'à présent dissuasifs. Citons toutefois comme expériences la circulation des emballages entre l'usine Renault du Mans, fabricant de transmissions, et l'usine terminale de Flins ; la gestion des plateaux de retouches des véhicules de l'usine de Douai ; enfin, celle de Michelin qui trace ses pneumatiques à destination des États-Unis.

Au niveau des fournisseurs, le projet LogiTIC avait prévu de mettre en place des expériences dans une dizaine de PME. Une seule opération a été réalisée en 2007 avec l'entreprise Barre Thomas. « *Et encore, cela s'est limité à une étude d'opportunité sans accompagnement d'une expérience pilote* », reconnaît Christian Chamaillard ajoutant qu'il s'agit toutefois « *d'un axe sur lequel nous allons porter nos efforts* ». Un groupe de travail sur la RFID a de plus été créé chez Galia début 2009.



La "mayonnaise" RFID n'a donc pas encore pris. Les Assises de la traçabilité n'avaient cependant pas invité de représentants de la grande distribution pour donner son témoignage. On croit savoir que celle-ci plus avancée que dans l'automobile. Deux enseignes seraient actuellement au coude à coude sur les starting blocks pour démarrer des applications de grande échelle. Mais elles concerneraient des produits à haute valeur ajoutée comme la bijouterie où la cosmétique et seraient en boucle fermées. Décidément, cette technologie n'en finit plus d'émerger !

Ethique

Le paysage de la RFID appliquée en logistique pas désert, mais il est assez sec. Il existe pourtant des oasis. Le producteur de fruits et légumes Alterbio, leader français de la distribution de fruits et légumes biologiques, en fait figure. L'entreprise (11 millions d'euros de chiffre d'affaires) dispose de sites de production et des fermes agricoles dans le sud de la France et en Espagne. Il traite 8 500 tonnes de produits par an et 10 000 tonnes sont prévues en 2009. « *La traçabilité s'est toujours présentée dans la thématique de l'agriculture biologique* », raconte Emmanuel Eichner, adjoint de direction. Celle-ci est réalisée sur les sous-lots (produit, variété et calibre) qui permettent de remonter l'information jusqu'à la parcelle

CHRISTIAN CHAMAILLARD, directeur de Galia

« *La RFID est un axe sur lequel nous allons porter nos efforts* »



SYLVIE TAROZZI, sociologue chez Orange Labs

« *Faire l'économie des enjeux et des risques de la RFID, c'est probablement prendre le risque du rejet de la technologie* ».

de récolte. Pour suivre la réglementation, la société s'est demandée quel était le meilleur moyen d'affecter un numéro à un sous-lot : un simple numéro, un code à barres ou une puce RFID ? La première solution est écartée d'emblée. La seconde pouvait correspondre au système d'ardoises déjà apposées sur les sous-lots pour diriger le

préparateur de commandes. « *Mais nos chambres froides, qui ont un taux d'hygrométrie élevé, impliquent d'utiliser un produit agressif pour coller les étiquettes* », constate Emmanuel Eichner. Une technique posant un problème éthique et environnemental qui a été rejetée par le producteur de légumes bio.

C'est ainsi une raison éthique qui a poussé Alterbio à choisir la RFID ! Une technologie qui a été mise en place simultanément avec l'ERP spécialisé Fructeo. Le test réussi va se traduire par l'achat de 100 000 étiquettes UHF à terme (à 20 centimes d'euros l'unité) et de terminaux mobiles Nordic ID. « *Il a fallu repenser l'organisation pour introduire les tags* », conclut cependant Emmanuel Eichner. Bref une PME de l'agro-alimentaire n'hésite pas à sauter le pas de la RFID. Un signe que la technologie et son coût ne font plus peur. En tout cas moins que l'utilisation du papier pour marquer des produits...

● GILLES SOLARD

La traçabilité vue par Jacques Attali

Le secteur de la traçabilité va devoir se livrer à une réflexion philosophique et éthique. Il est important que les professionnels de ce secteur prennent les devants.

« Pourquoi la traçabilité explose aujourd'hui ? Pour une raison simple. Parce que nous entrons dans un univers de globalisation, d'expansion mondiale des marchés avec une circulation des marchandises de plus en plus lointaine avec de plus en plus de toxiques. Les deux plus grandes crises de ces dernières années, celles de la vache folle et celle des subprimes, sont en fait des crises de traçabilité. La vache folle est un problème d'origine de la viande. Et la crise des subprimes a commencé par une perte de confiance dans des systèmes financiers sans surveillance.

La globalisation du marché ne s'accompagne pas d'une globalisation de l'état de droit. La possibilité de développer des activités hors de la légalité devient plus importante. Nous entrons dans un monde où les activités légales se mêlent à des activités criminelles et a-légales. La Somalie, où les pirates dominent, est le seul pays du monde dans lequel il n'y a pas d'État de droit.

La piraterie, la contrefaçon et la copie vont se développer de plus en plus. La circulation des objets entraîne un problème majeur de logistique, où les exigences de suivi vont devenir fondamentales. Le suivi des objets et la vitesse de circulation vont être essentiels. Vous avez donc devant vous un marché immense de la défense du droit et de la protection des marques et des citoyens face à ces problèmes...

... Le problème est de savoir si l'on trace des gens ou des objets. Les objets, pas de problème. Les gens : début des problèmes ! Mais c'est une tendance lourde. Tous les métiers que vous développez vont être progressivement mis à la disposition de la traçabilité de la personne. Le moteur principal de notre société est la recherche de la liberté individuelle au détriment d'autres valeurs. C'est le droit de changer, car

qui dit liberté dit réversibilité mais aussi précarité puisque j'ai le droit de changer d'avis en permanence. La forme la plus rationnelle de notre société de précarité, c'est donc l'assurance. L'assurance contre tous les risques : la sécurité, la santé, le chômage. Ce qui implique que le pouvoir appartiendra de plus en plus aux sociétés d'assurance. Celles-ci voudront fixer les primes de l'assurance au mieux. Il faut pour cela tracer en permanence les comportements des gens, que ce soit à l'égard de l'alcool, de la conduite, du poids. Il faut passer d'une assurance collective à une assurance individuelle.

Les technologies de la traçabilité seront bientôt les technologies de l'assurance.

On peut dire que tout ça est un désastre, abandonnons la traçabilité. Bien sûr que non. Il ne peut y avoir de société civilisée sans contrôle et sans loi. La traçabilité constitue la clé de la survie de la civilisation. Pour tout le domaine des objets, elle va créer une situation de confiance, c'est le maître mot. Confiance dans ce que l'on mange, dans ce que l'on achète. Ce à quoi vous devez réfléchir, c'est comment articuler la traçabilité à une société de confiance ? Comment créer les conditions d'une confiance globale ? Il y a alors la nécessité de poser quelques principes. Si la traçabilité touche les personnes, il faut des fichiers non nominatifs, indépendants les uns des autres comme le préconise la CNIL. Il faut qu'il y ait le droit de débrancher... Un exemple : sur la planète, 1 milliard de personnes ont un compte en banque. Demain, on sait que le téléphone va devenir l'outil principal de l'activité bancaire. Les transactions d'échange bancaires seront effectuées par téléphone. Cela pose des problèmes énormes de traçabilité. Si je peux acheter des cartes prépayées pour faire des transactions bancaires, je suis totalement anonyme. Il y a



« La traçabilité constitue la clé de la survie de la civilisation »

une articulation à effectuer pour que le monde bancaire bascule dans la non traçabilité. Et là, le monde de la traçabilité a un rôle à jouer.

Pour conclure, je pense que vous êtes dans un des métiers les plus importants des cinquante prochaines années. Les technologies à mettre en place sont complexes mais fragiles. Vous êtes un bouclier et vos adversaires sont l'épée. Or l'épée est toujours plus forte que le bouclier. Il n'y aura jamais de technologie parfaite. Et le déséquilibre qui se crée avec l'état de droit qui se défait à l'échelle mondiale, l'absence d'autorité globale, le fait qu'il va falloir résister à la traçabilité de surveillance des personnes qui pourra servir de prétexte de résistance à la traçabilité de surveillance des objets, peut être un extrême danger et je pense qu'il vous appartient de vous en saisir pour créer les conditions que l'un ne nuise pas à l'autre. »

Pour du ferroviaire à grande vitesse

Le projet de développement du fret à grande vitesse entre plateformes aéroportuaires place Cargoport, la zone fret de Lyon Saint Exupéry, au centre des flux européens.

Depuis 2005, les acteurs politiques Lyonnais ont été alertés du projet Carex (cargo rail express) qui consiste à développer le fret à grande vitesse entre plateformes aéroportuaires en France et en Europe. Dans une première phase qui débute en 2012, les aéroports de Roissy, Lyon, Liège, Amsterdam, Londres et à terme Cologne travailleront main dans la main pour acheminer des conteneurs par train à grande vitesse sur le réseau européen de ligne à grande vitesse.

L'aéroport de Lyon Saint Exupéry représente plus de 146 000 tonnes de fret en 2007., dont 37 000 tonnes de fret avionné et 109 000 tonnes de fret camionné, ce qui le positionne au premier rang des aéroports français après Paris. A l'horizon 2012,



une gare ferroviaire fret à grande vitesse permettra le report modal du fret camionné et court courrier avionné de l'aéroport vers le ferré sur Cargoport, la zone fret de l'aéroport. Toutes les marchandises ne se prêtent pas à ce mode de transport. Les marchandises en vrac et les produits lourds (sidérurgie, automobile, bâtiment...) sont d'emblée exclues de ce trafic. Mais tout ce qui relève du transport express, des vaccins aux pièces détachées, des fleurs aux consommables, peuvent relever du TGV Fret. Ce qui est différent des TGV postaux qui sont des TGV de voyageurs dont les sièges ont été enlevés. « Il faudra que les TGV fret supportent les conteneurs. Un dialogue a été lancé avec Alstom et Siemens », indique Marie Christine Bernier responsable du développement de l'intermodalité de l'aéroport de Lyon et chef de projet de l'association Lyon Carex. Dans une première phase, la construction de 8

rames a été lancé sur un total de 20 rames à terme pour un chiffre d'affaire de 600 0 à 700 millions d'euros sur l'ensemble du réseau. Le projet a d'autant plus de chance d'aboutir qu'il a été labellisé au Grenelle de l'environnement, qu'il est soutenu par les Etats et qu'il jouit d'une reconnaissance européenne. A Lyon, le « railport » (plateforme aéroportuaire) devra effectuer les études de faisabilité du projet concernant la standardisation des gares, la définition du matériel roulant, l'organisation des sites mais aussi la mobilisation des acteurs, la promotion du projet et sa concrétisation. « On sent une volonté publique mais aussi privée pour trouver des solutions mais la difficulté était de faire parler ensemble des entreprises concurrentes », indique Marie-Christine Bernier. Ainsi Fedex, TNT, Geodis, le groupe Dimotrans, AF Cargo, La Poste ou WFS sont parties prenantes d'Euro Carex, aux côtés de la

région Rhône-Alpes, du département du Rhône, du Grand Lyon, de la CRCII ou de la CCI de Lyon, créateurs de l'association Lyon Carex en septembre 2008. L'enjeu de Lyon Carex consiste à renforcer l'attractivité de la plateforme Lyon Saint Exupéry et de son territoire au niveau international pour développer l'activité fret aérien, capter de nouvelles compagnies aériennes moyen et long courrier et générer de l'activité économique dans le cadre d'une politique de développement durable. 2012 n'est d'ailleurs que le premier jalon. Une deuxième phase en 2020 permettra de réaliser des liaisons avec Marseille, Bordeaux, Lille et Strasbourg. Et au-delà, dans une troisième phase à l'horizon 2025, avec la ligne Lyon-Turin mais aussi Barcelone et Madrid. « Lyon est la porte d'entrée du sud de l'Europe », note Marie-Christine Bernier. Une place vraiment privilégiée...

● GILLES SOLARD



Créateur d'environnements logistiques

HEM

À LOUER

- 18 000 m² répartis sur 3 cellules d'entrepôts, de bureaux et locaux sociaux
- Une situation privilégiée à 11 km de Lille à proximité des autoroutes A22 et A27
- Au cœur de la zone des « 4 vents » desservie par la D700
- 18 quais équipés de niveleur électrique

MONTÉLÉGER

- 12 000 m² répartis sur 2 cellules
- Une situation géographique remarquable à 7 km de Valence et de l'échangeur vers l'autoroute A8
- Des possibilités d'acheminements par Fret fluvial et ferroviaire à quelques minutes
- 12 quais équipés de niveleur électrique

À LOUER

Contact : **Régis Gluzman** - 01 55 04 79 01

www.logiffine.com

C'est ici en **Eure-et-Loir** que votre entreprise prendra **racine !**

Rejoignez-nous
sur le **SIMI** du **2 au 4 Décembre**
stand D15 pour découvrir
nos offres immobilières

Prenez l'initiative économique :

Avec le **Pacte Eurélien**,
c'est tout un département
qui se mobilise autour de vos
projets de développement
à moins d'1 heure de Paris.

le
C O D E L

Eure & Loir

CODEL

4 bis rue Georges Fessard
28000 Chartres

Tél. : 00 33 (0)2 37 20 99 99

Fax : 00 33 (0)2 37 21 51 89

contact@codel28.com
www.nouveauciel.com

Eure & Loir

CONSEIL GÉNÉRAL

l'espace de vos ambitions...