

Logistique automobile
Accord historique entre GM et PSA Peugeot Citroën

General Motors vient de signer avec PSA un accord exclusif pour le transfert à Gefco (filiale de PSA) de la majorité de sa logistique en Europe (Russie incluse). Ce contrat serait l'un des plus importants jamais signés en Europe en matière de logistique automobile. Il concerne la plupart des activités logistiques d'Opel/Vauxhall, de Chevrolet et de Cadillac et englobe des services tels que les livraisons de matériel et de composants aux usines, l'expédition des produits finis aux concessionnaires et le transport de pièces détachées de remplacement vers les centres de distribution. Philippe Varin, Président du directoire de PSA Peugeot Citroën estime que cet accord « permet à Gefco de poursuivre sa stratégie d'élargissement de sa base de clients et de développement de ses activités internationales ». Rappelons que le constructeur automobile français avait manifesté en février dernier son intention d'ouvrir le capital de Gefco. Une volonté qui pour le moment reste soumise aux propositions de repreneurs éventuels. 5 candidats seraient encore en lice, dont un français. **JPG**

L'AGENDA
Supply Chain
MAGAZINE

JUILLET

Mardi 10
FORUM D'ÉTÉ
Organisé par
SCMagazine

« **Comment piloter une Supply Chain Mondiale ?** »

Partenaires :
ESCP EUROPE
et l'ASLOG
De 9h00 à 17h00
ESCP Europe
Paris 11e



FORUM D'ÉTÉ
Supply Chain
MAGAZINE



Mardi 10 juillet

Programme
et inscription
CLIQUEZ ICI

Supply Chain Event
21 et 22 novembre
Programme des conférences :
Comment rendre votre Supply Chain Agile

Plus que jamais les entreprises sont confrontées à l'incertitude des marchés, aux aléas de l'économie mondiale, à l'absence de visibilité sur les carnets de commandes, aux variations des cours des matières premières, aux risques liés à la mondialisation des échanges... Dans un tel contexte, comment gagner en agilité pour s'adapter et faire face à ces nouveaux défis. Les conférences qui se dérouleront les 21 et 22 novembre prochains, dans le cadre du salon Supply Chain Event, apporteront des éléments de réponses à travers des avis d'experts et des témoignages concrets :

- Faire face aux variations de la demande dans le secteur automobile
- La transformation des opérations dans l'industrie pharmaceutique
- Des modèles en constante mutation dans le textile
- Comment la Grande Distribution peut répondre efficacement à la demande des consommateurs dans un contexte multicanal,
- L'analyse et la mesure de la performance,
- Réduire l'incertitude des prévisions, maîtriser la planification...

Autant de thématiques qui seront abordées à travers 32 conférences lors de cet événement incontournable organisé par Reed Expositions et Supply Chain Magazine.

Supply Chain Event attend 80 exposants et 3.000 visiteurs.

Renseignements : www.supplychain-event.com

Contact commercial (pour les partenaires et les exposants) : iskander.lazali@reedexpo.fr

Contact conférences : jph.guillaume@scmag.fr

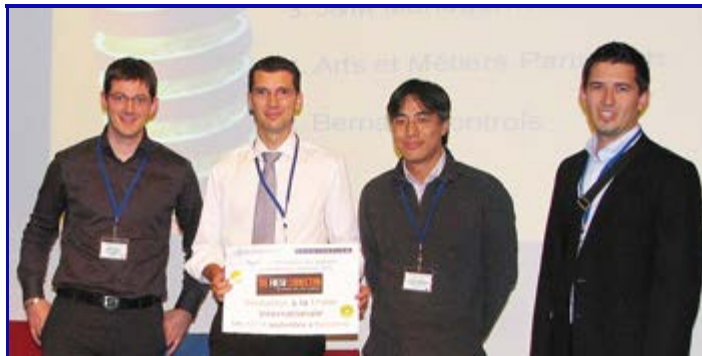
OCTOBRE

Jeudi 4 et Vendredi 5
Formation
EURODECISION
« **Méthodes et pratiques de la prévision des ventes** »
De 9h00 à 12h45
et de 14h00 à 17h30
Paris- La Défense

The Fresh Connection
Bernard Controls remporte la finale française

Lors du congrès Fapics, le 14 juin dernier, les équipes françaises qui ont pu être présentes à Paris ce jour-là sont reparties pour deux rounds de la compétition du jeu « The Fresh Connection » afin de se départager pour participer à la finale internationale qui aura lieu à Barcelone le 14 septembre prochain. A l'issue d'une bataille acharnée, c'est finalement l'équipe de Bernard Controls (voir NL 1353) menée par

Laurent Vigouroux, Directeur de l'usine de Gonesse, qui l'a emporté au 8ème round devant Arts & Métiers Paritech, J&M Management Consulting, 3M France et Itron, pour ce qui est du classement des cinq premiers. Une PMI en croissance de 40 M€ de CA pour 350 salariés dans le monde qui représentera la France à cette compétition internationale, serait-ce de bon augure pour le redressement productif de notre pays ? En tout cas, cela semble attester que de suivre les formations Fapics peut aider à gagner, dans le monde virtuel du jeu, comme dans la vraie vie de l'entreprise ! **CP**
 Photo : **Sébastien Ferré** (Coordinateur Lean Manufacturing), **Laurent Vigouroux** (Directeur d'usine), **Olivier Nguyen** (Responsable Supply Chain) et **Maxime Camus** (Superviseur Expédition) qui composent l'équipe **Bernard Controls**
 ©C.Polge



Vous aider à transformer une ambition en réalités opérationnelles

Conseil en supply chain et business transformation

metis
CONSULTING

A lire cet été
« L'avenir
de notre
industrie ! »



Alors que la dernière ligne droite vers de vacances bien méritées se profile, voilà de saines lectures pour revenir tout ragaillardi de vos congés et prêt à redresser l'économie du pays tout entier ! Dans son ouvrage « L'avenir de notre industrie, construire une mondialisation durable », Jacques Léger, qui a passé 45 ans dans l'industrie et transformé plus de 500 usines durant sa carrière chez Valéo, CarnaudMetalBox, Alstom puis en tant que Consultant industriel, dresse un constat sans concession de notre situation. Tandis que nous rêvions de travailler moins, la Chine créait des emplois par millions, d'où une désindustrialisation progressive de l'Occident. « *Notre civilisation post industrielle est devenue une civilisation de loisirs dont le PIB par actif est de 90.000 €. Il est donc bien trop élevé pour la valeur des produits générée. Et encore, nous avons 43% d'actifs, qui se réduisent à 39% si on en déduit les chômeurs et au quart de la population si on enlève les fonctionnaires !* », analyse cet ingénieur Insa et IAE. Deux stratégies sont possibles pour sortir de cette situation, selon lui. « La route du haut » qui, par l'innovation, parvient à proposer une offre de produits/services compatible avec notre niveau de coût élevé. Et « la route du bas » qui pourrait redonner à l'Occident « non qualifié » une compétitivité susceptible de le faire rester acteur de l'économie mondiale. En tout cas, il est plus que temps de réagir car certains de nos savoir-faire se perdent au profit de la Chine : « *Les Chinois construisent 4.500 rames de trains contre 1.200 en France. Ils construisent deux centrales électriques par jour quand nous en fabriquons une tous les trois ans* », illustre Jacques Léger. On n'est effectivement pas dans la même cour, mais on joue pourtant bien le même jeu... **CP**
 Photo : **Jacques Léger**, auteur de « L'avenir de notre industrie ! », 500 pages. Editions Afnor © C.Polge

Aide au choix

Philippe Guilhaumou, qui a fait une partie de sa carrière dans

Création de BestFreeChoice



le conseil et les systèmes d'information (Diagma, Aldata, Generix Group), se lance dans la création d'entreprise avec BestFreeChoice, une société dont la vocation est de vous aider dans la sélection de vos logiciels et de vos prestataires. BFC intervient en amont du projet pour rédiger le cahier des charges et vous accompagner dans votre démarche : « *Nous avons constitué une base de données qui fédère une trentaine de couples éditeurs/produit* », explique Philippe Guilhaumou. « *Lorsqu'un client fait appel à nous, nous visitons son site et établissons son cahier des charges. Nous enregistrons le chiffrage des éditeurs, validons leurs réponses, après quoi, un rapport est établi pour chacune des solutions. Notre client peut ainsi vérifier les adéquations budgétaires fonctionnelles et techniques et choisir en conséquence* ». BFC se défend d'être un cabinet conseil. L'entreprise se définit plutôt comme un facilitateur qui permet de gagner en efficacité et en temps : « *Nous pouvons grâce au cahier des charges pré-formaté, garantir un choix en 6 semaines maximum* ». Quant au modèle économique il s'appuie sur une participation financière équilibrée entre l'utilisateur et l'éditeur retenu. « *En matière de WMS nous avons déjà une Success Story que nous pourrions dévoiler en septembre et sommes actuellement en phase de sélectionner un outil pour un très gros entrepôt* ». Cette toute jeune entreprise est basée à Arcueil et ambitionne de devenir un acteur incontournable entre les éditeurs, les utilisateurs et les cabinets de conseil qui peuvent également utiliser ses services. **JPG - Contact :**

pgu@bestfreechoice.com

Photo : **Philippe Guilhaumou**

Une gestion de flotte
plus efficace



Nominations Deux recrutements chez Vocollect

Philippe Mezerette est nommé Business Development Manager France et Aurélie Buisson, Southern Region Marketing Manager de Vocollect. Philippe Mezerette aura pour mission de détecter de nouvelles opportunités de croissance en renforçant et développant la stratégie commerciale de cette société sur le territoire français. Il travaillera en étroite collaboration avec les partenaires, éditeurs et intégrateurs de système existants afin de les accompagner notamment dans le développement de l'offre Vocollect auprès des PME. Il possède une expérience de la distribution acquise lors de ses 10 années passées chez Intermec France au poste de Channel Business Manager. Aurélie Buisson coordonnera les actions marketing de la zone Europe du Sud et plus particulièrement en France où elle collaborera étroitement avec les partenaires Vocollect pour l'adaptation et la mise en œuvre des programmes marketing. Cette diplômée d'un Master de l'Ecole Supérieure de Commerce et de Management ToursPoitiers (ESEM) était précédemment Responsable Marketing au sein de la société Balyo, constructeur d'AGV. **JPG**

Immobilier logistique 221 M€ d'accords de cessions pour FEL depuis le début de l'année

Foncière Europe Logistique, filiale de Foncière des Régions, a signé avec Segro une promesse de vente d'un montant de 161 M€. Cet accord porte sur la cession de 13 plateformes logistiques représentant une surface totale de près de 255.000 m², répartis sur 8 sites implantés en Ile de France et en Région Lyonnaise. Foncière Europe Logistique a par ailleurs signé avec AG Real Estate (filiale à 100 % d'AG Insurance) une promesse de vente d'un montant de 37 M€ comprenant la cession de 2 bâtiments d'activité, Dorian et Cap 19. Ces 2 bâtiments, d'une surface respective de 13.000 m² et 10.500 m², sont situés à Paris. **JPG**

Le lien quotidien qui vous relie à la communauté Supply Chain
Si l'on vous a transféré cette lettre, n'hésitez pas à vous abonner.

Si vous êtes déjà abonné, n'hésitez pas à abonner (ou à faire abonner)
vos collaborateurs et amis.
FORMULAIRE D'ABONNEMENT GRATUIT : CLIQUEZ ICI

Contacts, POUR FAIRE PARAÎTRE DE LA PUBLICITÉ
dans « Supply Chain Magazine » (sur le Web ou dans le mensuel papier)



Audrey Zugmeyer,
Directrice de la publicité
Tél : 01 41 79 56 21
audrey.zugmeyer@scmag.fr



Jean-Philippe Guillaume,
Directeur des rédactions
**Envoyez vos informations
et vos scoops à**
jph.guillaume@scmag.fr



Nathalie Bier
Chef de publicité
Tél : 01 43 76 64 53
nathalie.bier@scmag.fr

Pour **modifier vos coordonnées** ou **vous désabonner**, adressez un e-mail à :
brigitte.le-coniac@wanadoo.fr

Faites profiter la communauté logistique de vos « scoops »

écrivez à la rédaction : jph.guillaume@scmag.fr

Cette Newsletter touche quotidiennement 50.000 lecteurs. Son but est d'apporter une
information rapide et synthétique à l'ensemble de la communauté logistique.

Portail web : SupplyChainMagazine.fr

Supply Chain Magazine SAS - 19 rue Saint-Georges - 94700 Maisons-Alfort