



AUTOMATISATION

Vers des solutions plus flexibles

Si les systèmes de stockage automatisé apportent d'indéniables avantages en termes de densité et de rapidité notamment, ils ne font pas encore l'unanimité auprès des logisticiens. Trop chers, trop statiques, trop structurants, les a priori négatifs ne manquent pas. Pourtant, force est de constater que les machines ont plus d'un tour dans leur sac et progressent doucement mais sûrement vers une plus grande flexibilité. Il ne reste plus qu'à définir vos besoins et poser les bonnes questions.

Transstockeurs, miniloads, shuttles, tour de stockage, AGV, convoyeurs, les moyens de déplacer et stocker des marchandises automatiquement sont nombreux. Si leur performance ne fait aucun doute, industriels et prestataires logistiques hésitent pourtant encore souvent à faire le grand saut devant le coût perçu et l'aspect « définitif » de ses équipements. « Il faut tordre le cou aux préjugés », s'exclame Emmanuel Perez, Responsable Développement chez Fives. Si les idées préconçues sont bien ancrées, il y a aussi une question de culture, tant au niveau de l'entreprise que de notre pays. Nous serions en effet moins mécanisés que nos voisins, « La France est trois fois moins robotisée que l'Italie et quatre fois moins que l'Allemagne », reconnaît-il, ses confrères étant tous d'accord sur ce point. Et pourtant. « Il y a des solutions à quelques centaines de milliers d'euros. Nous avons des projets à plusieurs millions d'euros, mais aussi d'autres beaucoup moins complexes. D'autre part, on peut y aller par étapes, commencer avec une installation assez modeste

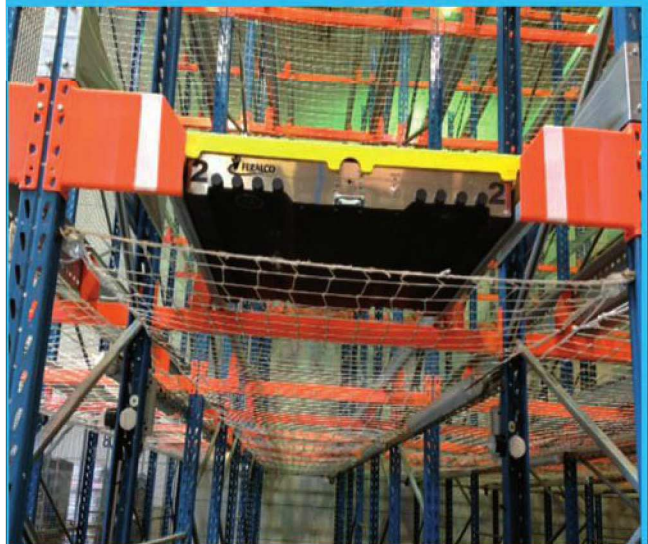


qui deviendra plus importante avec la croissance de l'entreprise », renchérit-il. « Nous avons signé des contrats pour notre convoyeur Intelis dans l'e-commerce. Ces sociétés commencent à se mécaniser pour 300-400 K€ », confirme Alain Bussod, Europe Business Unit Director chez Savoye. En effet, si l'automatisation fait partie du mode de fonctionnement des grands logisticiens que sont Norbert Dentressangle, FM Logistic, Kuehne+ Nagel ou Geodis, d'autres, plus modestes comme Morin Logistic, se sont également équipés. « Les prestataires qui font cette expérience gagnent des clients, regardez ID Logistics », souligne Emmanuel Perez.

Pourquoi mécaniser ?

Lorsque nous posons la question « dans quel but mécanise-t-on un entrepôt ? », les réponses obtenues sont aussi diverses que complémentaires. L'automatisation amènerait : « la rapidité dans le traitement », pour Emmanuel Perez, « un gain de place, d'ergonomie et de temps », pour Jean David Attal, Directeur Général de Viastore, « plusieurs avantages dont financiers (par rapport au stoc-

L'évidence de la performance Système radio-navette FERALCO



Besoin d'augmenter la capacité de stockage dans votre entrepôt, en optimisant l'espace, en maîtrisant les coûts et en diminuant les risques de TMS, la radio navette FERALCO est la solution. Ce robot autonome permet un travail en FIFO, LIFO ou picking. Elle permet de doubler le stockage et de déplacer deux fois plus de palettes par cariste et supporte des températures négatives jusqu'à -30°C. Plus pour d'information, connectez vous sur notre site ou flashez ci-dessous.



ZI Route de Troyes - BP 91
51120 SEZANNE CEDEX
Tél 03.26.80.76.76
E mail contact@feralco.fr
Site Web www.feralco.fr





Alain Bussod,
Europe Business
Unit Director,
Savoie



Jean-Edmond Puig,
Directeur
Supply Chain
de Stokomani



Emmanuel Perez
Responsable
Développement
chez Fives

kage dynamique, coûteux à mettre en place), une meilleure densité du stockage et donc un ROI plus court » selon Jean-Edmond Puig, Directeur Supply Chain de Stokomani qui a récemment fait l'achat d'un radio-shuttle et vise un ROI à deux ans. « Mécaniser limite les déplacements physiques, donc évite de payer les opérateurs à marcher », raconte un autre utilisateur. A chaque besoin correspond une solution, il convient donc de bien définir ses objectifs avant de partir à l'aventure.

Un pied devant l'autre

Une fois les objectifs définis, il s'agit maintenant de trouver le moment opportun pour s'engager. De l'avis général, l'aspect le plus critique est celui de la visibilité, un problème de plus en plus fréquent avec la montée en puissance du e-commerce, dont les flux viennent souvent s'ajouter aux flux



existants. « Avec l'évolution de l'activité et du cœur de métier du client, les choses deviennent plus floues. Il faut émettre des hypothèses et des spectres de possibilités. C'est assez bloquant. Par rapport à un offreur, un consultant peut dire non, il ne faut pas investir, ou alors oui, mais de telle manière », décrit Edouard Staniczek, Consultant chez Elyka Consulting. « On peut ne pas avoir assez de visibilité pour automatiser, admet Jean-David Attal, au-delà du besoin de flexibilité, naturellement, plus l'incertitude est forte, moins les solutions sont spécifiques », ajoute-t-il. Pour Jean-Edmond Puig, il faut prendre son temps, procéder par étapes. « Avec une automatisation à outrance, on peut s'emmêler les pinces. Il y a un juste milieu. Et de poursuivre : Maîtriser les risques est important, nous avons été très prudents. Ces dernières années, nous avons ouvert quatre magasins par an, six le seront en 2014 et en 2015, et huit en 2016 ». La question de la visibilité prend ici tout son sens, de même que celle du dimensionnement de l'outil.

La bonne mesure

« Nous avons dimensionné l'installation pour soutenir l'activité d'ici fin 2016. Nous allons l'utiliser de manière évolutive, c'est-à-dire en exploitant ses capacités différemment et plus complètement au fil du temps. Nos plans sur nos schémas logistiques sont à trois ans », complète Jean-Edmond Puig. Plus généralement, dimensionner une future installation nécessite non seulement de fournir des estimations de croissance de l'activité sur les quelques années à venir, ce qui dans notre économie stagnante n'est généralement pas un problème majeur, mais surtout de tenir compte des pics d'activité. « Nous savons faire des choses modulaires. Un



outil peut gérer +50 % d'activité sur une période de pic. Mais +50 % tous les ans, c'est compliqué !, s'amuse Jean-David Attal. La majorité des sociétés actuelles se basent sur un scénario A à 100 % et sur un B à 130 %, voire un peu plus. »

Tous nos intervenants sont d'accord sur le fait que les systèmes de stockage automatisé sont évolutifs, dans la mesure où cela est prévu dès le départ. « Chez un client, nous avons un site en service pensé dès le départ pour supporter +50 % de stockage et +100 % en lignes de commande préparées, atteste Gilles Baulard, Directeur Général de TGW France. Il ne faut pas être naïf. Beaucoup de sociétés préfèrent compacter l'installation, pensant ne pas avoir besoin d'ajouter de la capacité à court terme, puis deux ans plus tard, se retrouvent coincées. Certes, prévoir l'extension engendre un surcoût, on ajoute des équipements pour pouvoir accueillir l'extension, mais c'est un surcoût léger et utile. » Pour Alain Bussod, il s'agit également de prévoir l'évolution des flux : « La solution doit être robuste, ne pas être taillée pour un seul type de flux ou uniquement pour digérer les pics », préconise-t-il.

Installation et greffes

Définir et se mettre d'accord sur tous ces paramètres prend du temps. Combien de temps ? « Un projet durera entre six mois pour une petite

KNAPP

KNAPP.com

new system
new system
concepts
concepts

solution provider

Les systèmes logistiques fiables et efficaces sont notre spécialité. Nos nombreuses références réalisées avec succès illustrent notre savoir-faire technologique et notre expérience en logistique. KNAPP est le partenaire de choix pour la réalisation des systèmes intelligents pour tout type d'entrepôt.





Gilles Baulard,
Directeur
Général de
TGW France



Vincent Goepp
Directeur
Général chez
SSI Schaefer
France

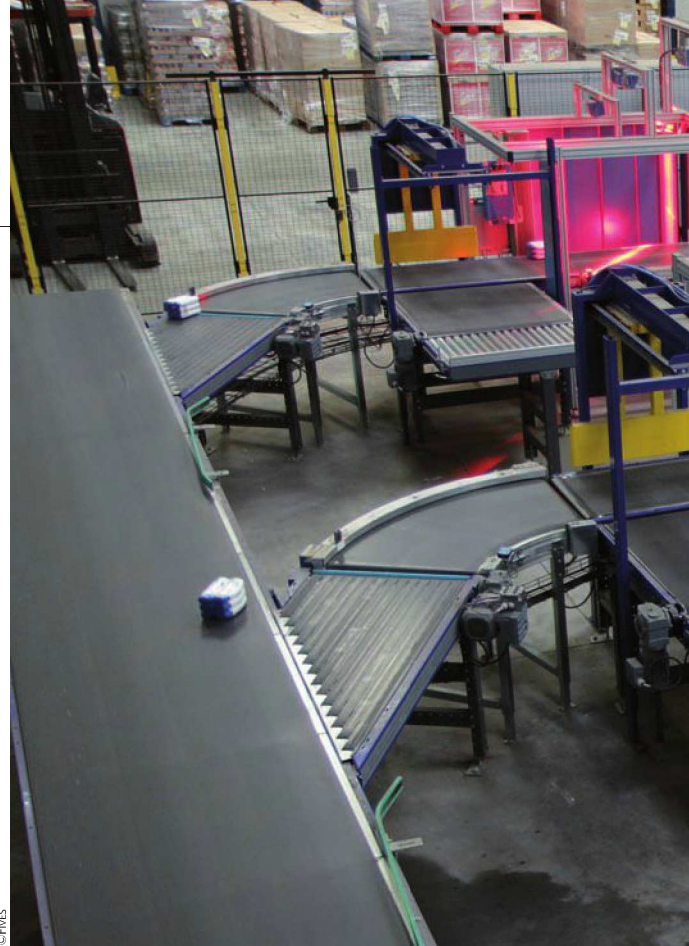


Thierry Belissa
Directeur
Général France,
Egemin

installation et 24 mois pour une de très grande ampleur, c'est vraiment très variable », estime Gilles Baulard. « Un projet, c'est comme un bébé. C'est neuf mois dont huit de préparation et un de mise en route. On démarre un premier chariot pour s'assurer qu'il s'intègre bien dans l'environnement, puis on ajoute les autres au fur et à mesure. Après 15 jours, l'installation est autonome et nous restons encore deux semaines pour les derniers ajustements », rapporte Thierry Belissa au sujet des AGV. Il est donc impératif de s'armer de patience. Quant à l'ajout de capacités, les avis divergent. « Pour augmenter la capacité, on ajoute des allées. Allonger le stockage est possible mais plus compliqué. On doit sur-dimensionner l'entrepôt pour prévoir le futur. Avec un convoyeur, c'est plus simple, mais il faut tout de même prévoir son évolution pour ne pas trop perturber l'activité », conseille Edouard Staniczek. Jean-Edmond Puig est plutôt de cet avis : « Je suis assez sceptique face aux discours trop optimistes. Faire évoluer une installation, c'est perturbateur, il faut parfois immobiliser une surface importante pendant plusieurs semaines. On ne rajoute pas de la mécanisation en claquant des doigts », avertit le Directeur SC de Stokomani. Les offreurs se veulent néanmoins rassurants. « Chez LDLC et Pixmapia, nous n'avons pas arrêté la production pendant les modifications », rétorque Emmanuel Perez. Tant que la machine a été conçue pour accepter une extension, l'ajout d'une allée, de shuttle, transstockeur ou miniload, serait une opération assez bénigne. « On ajoute des allées sans problème », promet Vincent Goepp, Directeur Général chez SSI Schaefer France. Gilles Baulard et Alain Bussod parlent d'un week-end, de deux à trois jours. « On peut même ajouter de la hauteur », précise ce dernier.

Des solutions légères...

Pour ce qui est du matériel, il faut bien reconnaître que les constructeurs s'efforcent de proposer des machines de plus en plus performantes et de plus en plus polyvalentes. Côté chariots élévateurs, les nouveautés sont légion et les avancées réelles (voir encadré p.94). De nombreux fabricants, y compris les plus grands comme Toyota, Jungheinrich et Still, proposent en effet des AGV capables non seulement de sillonner les entrepôts sans intervention humaine mais d'accepter à tout moment de nouvelles missions ou encore de se soumettre à la volonté de l'opérateur qui peut en reprendre le contrôle (manuel) à sa guise. « Un chariot peut être utilisé en mode automatique et manuel, c'est un vrai plus », approuve Hakim Ami Saada, Head of Logistics du Groupe Cevital. A mi-chemin entre le chariot et le convoyeur, on trouve



des systèmes très novateurs et extrêmement flexibles. SSI Schaefer propose l'Autocruiser, sorte de navette à huit roulettes et circulant sur les rails d'un convoyeur (censé être) facilement reconfigurable. Les avantages par rapport à un convoyeur classique sont son prix, 10 fois moins cher au mètre linéaire selon Vincent Goepp, sa faible consommation énergétique, son « hyper flexibilité » et le fait que la panne d'une navette ne perturbe aucunement le fonctionnement du système. Dans le même segment, d'autres constructeurs ont misé sur des robots transportant les marchandises vers le préparateur de commande (c'est le cas de Kiva Systems et de Scallog), ou d'un convoyeur vers un autre pour l'Open Shuttle de Knapp. En pleine mutation, les convoyeurs se tournent massivement vers la modularité. « Ce n'est pas une nouveauté, nous vendons des convoyeurs automatiques modulaires depuis 1999 », glisse d'entrée de jeu Emmanuel Perez. Toujours est-il que les nouveautés se multiplient. Ainsi, aux solutions déjà connues de Boa Concept (Roi de la Supply Chain 2014) et de Savoye (Intelis), s'ajoutent aujourd'hui le très similaire FlexTechnology de l'Allemand Flexlog, filiale de Gebhardt Fördertechnik ainsi que la nouvelle plate-forme de convoyage d'Interroll. « Tout repose sur un profilé unique, explique Antonio Cama, Responsable Commercial pour le fabricant suisse. Ce bâti supporte les rouleaux, les systèmes de transfert et les bandes. Monter et démonter les rouleaux est beaucoup plus facile qu'auparavant, de même que déplacer les éléments et reconfigurer la ligne. Le système se compose d'un rouleau moteur, d'esclaves, d'une cellule de détection et d'une carte. Les éléments sont reliés entre



eux et gérés par le WCS. L'autre avantage est que les rouleaux ne tournent plus à vide, ce qui réduit fortement la consommation électrique et le niveau sonore, une priorité aujourd'hui chez nos clients »,

relate-t-il. Dans un registre similaire, l'Allemand TGW vient pour sa part de lancer le KingDrive, un convoyeur « extrêmement flexible » dont la modularité ne tient pas dans la taille de ses élé-

L'AUTOMATISATION MAÎTRISÉE

INTELIS[®] by SAVOYE

Une nouvelle génération de **CONVOYEURS INTELLIGENTS** 100% électriques

Evolution technologique majeure, cette nouvelle génération de convoyeurs intelligents révolutionne la manutention de charges légères.

- **ADAPTATION AUTOMATIQUE AU VOLUME D'ACTIVITÉ**
pour une plus grande fluidité sur la ligne, et une capacité de réaction accrue.
- **ARCHITECTURE MODULAIRE PLUG & PLAY**
pour un système ultra opérationnel, et un gain de temps.
- **ÉCO-CONCEPTION : + PERFORMANT ET - BRUYANT**
pour des économies significatives, et un impact environnemental réduit.



www.savoye.com



Jean-David Attal
Directeur
Général
de Viastore



Sylvain Cerise
Directeur
commercial,
département
automation
chez SSI Schaefer



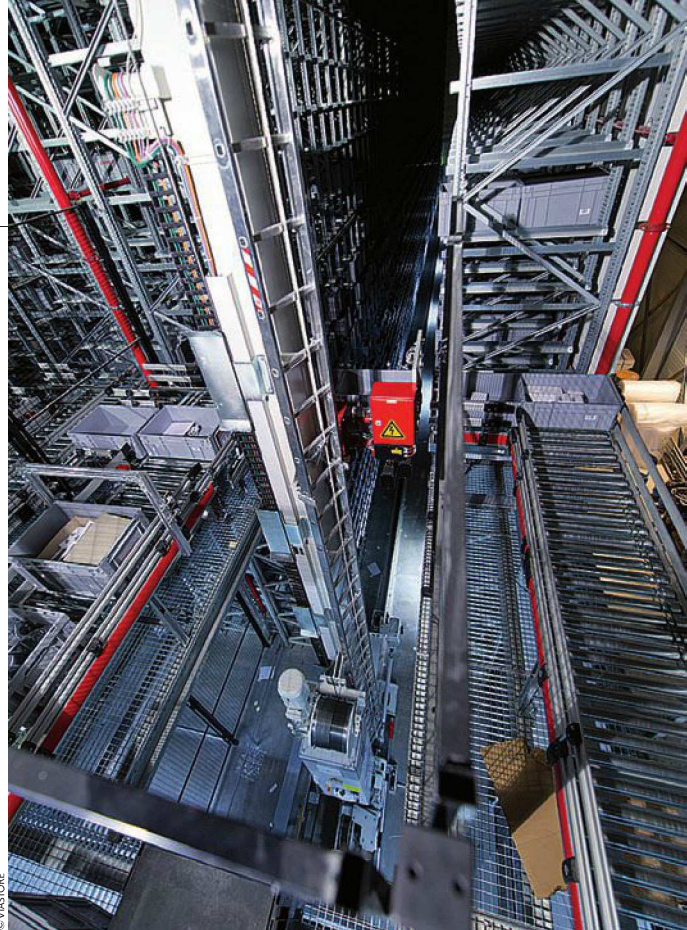
Edouard Staniczek
Consultant
chez Elyka
Consulting

ments mais dans ses moteurs, sans réducteurs donc n'opposant aucune résistance au roulement lorsqu'ils n'entraînent pas le rouleau, et qui se débranchent et rebranchent par simple clipsage.

... solutions lourdes, même objectif

Un petit crochet du côté des robots de préparation de commande révèle que, outre les spécialistes du genre bien connus dans nos contrées tels qu'Alstef ou SSI Schaefer, de nouveaux arrivants viennent, là aussi, souffler un vent nouveau, empreint de mobilité. C'est le cas de la société Fimec, basée près d'Angers, qui propose un robot préparateur pouvant être monté sur rails (pour une mobilité latérale) nommé Packtris. C'est aussi celui de Rethink Robotics dont le robot baptisé Baxter, posé sur un socle mobile, est distribué en Europe par la société bordelaise Génération Robots. Chez les fabricants de shuttle et de miniloads, on s'affaire aussi à proposer des machines flexibles. Avec son OSR Shuttle, Knapp propose des navettes dont les roues peuvent tourner à 90°, ceci les autorisant à se déplacer dans le palettier à leur guise, de gauche à droite et de haut en bas via des ascenseurs. « *Ajouter des navettes est l'histoire d'un quart d'heure* », indiquait un représentant du groupe sur son stand lors du dernier Cemat. Pour Jean-David Attal, le miniload n'est pas en reste question flexibilité. « *Un même miniload peut supporter des contenants de différentes tailles et qui peuvent être au même emplacement. Nous avons équipé 15 entrepôts EDF, on y stocke toute la diversité des pièces de rechange d'une centrale nucléaire...* ». Avec son PTS, Savoye adresse à sa façon la problématique des contenants : « *Le PTS est un système à navette, qui au lieu de fonctionner autour d'un mât vertical, où les navettes sont captives sur un niveau, comprend des navettes qui se déplacent sur plusieurs niveaux, indépendamment du flux. Elles saisissent alors des plateaux sur lesquels on met ce qu'on veut, cartons, bacs ou autre* », explique Alain Bussod. TGW propose également un système polyvalent, un miniload dont le préhenseur est capable d'attraper indifféremment cartons et bacs. « *C'est un peu un 4X4, capable de tout faire* », se réjouit Gilles Baulard. « *Un shuttle n'est ni plus ni moins qu'un système composé de plusieurs miniloads. Un système shuttle est donc plus performant* », résume Sylvain Cerise, Directeur commercial, département automation chez SSI Schaefer. Il faut bien avouer que le choix est vaste. Si vos clients vous demandent de baisser vos tarifs, donc indirectement d'automatiser, demandez-leur à votre tour plus de visibilité. Comme l'ont exprimé plusieurs des experts interrogés, c'est donnant-donnant. ■

PIERRE MONCEAUX



CHAQUE HEURE, 1 MILLION D'OBJETS SONT PRÉPARÉS ET TRIÉS GRÂCE À FIVES.

@lachoseparis



Au sein de Fives, les équipes portant l'offre Intralogistics du Groupe conçoivent et fournissent des solutions de préparation de commandes, des systèmes de tri toutes cadences et des solutions robotisées, pilotées par le WCS Trace®.

L'écoute, la compréhension des besoins et l'accompagnement de ses clients dans toutes les phases du projet sont les valeurs partagées de Fives qui, combinées à des solutions innovantes, sont les clés du succès d'un projet d'automatisation logistique.

Avec plusieurs dizaines de projets réalisés chaque année dans le domaine de la Supply Chain et des installations partout dans le monde, Fives compte parmi ses clients des acteurs majeurs du e-commerce, de la grande distribution, de l'édition/presse, de la distribution pharmaceutique et de la messagerie.

Pour plus d'informations concernant l'offre Intralogistics, contactez l'équipe française au 04 78 73 00 07.

www.fivesgroup.com

Partenaire officiel de



fives ultimate machines
ultimate factory

A qui faire confiance ?

La décision d'automatiser un entrepôt ne se prend pas à la légère. Pour mécaniser, ou simplement accroître la capacité de l'installation, il convient de bien s'entourer. « *Je fais attention au contact humain, j'ai besoin de sentir que les gens en face sont au même niveau côté process et compréhension. Ce n'est pas toujours le cas, témoigne Jean-Edmond Puig (Directeur Supply Chain Stokomani). Une fois qu'on a le sentiment qu'il y a de l'expertise, que l'offreur est capable d'apporter des solutions, on arrive toujours à ajuster le produit. La langue n'est pas importante, celle du métier non plus d'ailleurs, mais il doit comprendre les exigences du métier de la Supply Chain, l'expertise technique et le métier du secteur de la distribution. Il ne faut jamais croire que tout va bien se passer, mais exiger des garanties sur les ressources, connaître les temps d'intervention du SAV. Personne ne promet que tout va bien*



se passer, ce discours n'est pas acceptable » conclut-il. Pour Jean-David Attal (DG de Viastore) méfiance, tous les intégrateurs ne se valent pas. « *Il y a des disparités de compétences énormes. Nous avons connu des installations qui ne fonctionnent pas du tout. Le client doit poser quelques questions : le fournisseur est-il expert pour des solutions dans mon métier (personne n'est spécialiste en tout). A-t-il déjà des références dans mon domaine ? Il est nécessaire de vérifier les références et pas seulement celles de la liste officielle, pour un bref retour d'expérience, de rencontrer le chef de projet et l'équipe informatique. Parlent-ils ma langue ? Pour faire du montage, ils n'ont pas besoin de parler ma langue, mais pour le projet, oui »*. Si tous nos interlocuteurs ne sont pas aussi à cheval sur ce dernier point, ou d'accord sur la grande disparité des compétences, tous s'entendent sur un point : ce sont l'expérience et le WCS qui font toute la différence. ■ **PM**

Le coût de la flexibilité

On peut raisonnablement associer la flexibilité au progrès technologique. Or, comme chacun sait, le progrès technologique fait grimper le prix. Quel est donc le coût de la flexibilité ? A première vue, la flexibilité se paie assez cher. A titre d'exemple, une allée de miniload est facturée entre 350 et 500 K€ et traite 150 à 200 charges par heure contre 800 à 1.000 K€ pour l'équivalent shuttle qui gèrera 400 à 600 charges par heure et se montre plus flexible, ce système acceptant l'ajout de nouvelles navettes sans difficulté. Cependant, pour Jean-David Attal, ces deux systèmes se valent, à raison de deux à trois miniload pour un shuttle, tant en termes de prix qu'en performance. La différence se jouerait donc ailleurs. « *Il y a débat entre les spécialistes, mais la limite entre les deux se situe à un rapport capacité/flux horaires autour de 15. Quand le rapport capacité/flux est élevé, nous préconisons les miniloads (capacité/flux > 15). Quand il y a plutôt peu de capacité et beaucoup de flux, (capacité/flux < 15, nous allons vers des shuttles. Pour résumer, pour 15.000 emplacements et 500 lignes/heure le meilleur choix*



est le miniload. Pour 15.000 emplacements et 1.000 lignes/heure, c'est comparable et pour 15.000 emplacements et 1.500 lignes/heure, c'est plutôt un shuttle », avise-t-il. Au regard du surcoût des AGV, flexibles car multifonctionnels, la flexibilité des chariots s'obtient à un tarif élevé,

généralement récupéré sur les coûts de main d'œuvre. Quant aux convoyeurs, il convient là encore de bien prendre en compte tous les éléments. « *Globalement, le coût de notre convoyeur modulaire est comparable à celui d'un convoyeur classique. Il faut savoir qu'environ 40 % du coût d'un convoyeur réside dans l'installation, le câblage et les tests de mise en route. Or, nos clients réalisent tout cela eux-mêmes, tout comme la maintenance qui ne nécessite donc pas de contrat entre nous. Enfin, comme les rouleaux ne tournent jamais à vide, la consommation électrique baisse de façon significative, le TCO (coût total de possession) est donc plus intéressant »,* argumente Chantal Ledoux. Une installation chez Boa Concept s'élèverait à 1.300 € le mètre en moyenne, selon la complexité du circuit. ■ **PM**

Quel type de flexibilité ?

Industriel ou logisticien, vous cherchez un outil de production flexible. « *Qu'entendez-vous par flexible ?* », répondent constructeurs et intégrateurs. Un outil capable de gérer les pics, de gagner en capacité, d'accélérer la cadence, reconfigurable ? « *Pour un prestataire logistique, l'agilité s'obtiendra par la mutualisation des machines. Il s'agit de mutualiser le stockage de colis et de palettes pour les envoyer vers une même zone, voire les mêmes gares afin de pouvoir traiter les commandes à la couche ou au colis. C'est le cumul des moyens qui apporte la souplesse* », statue Vincent Goepf, Directeur Général SSI Schaefer France. S'il permet en effet de faire face à l'évolution des flux et typologies des produits, ce concept réclame tout de même un investissement conséquent, donc un portefeuille client bien garni et une visibilité correcte sur l'avenir. Heureusement, les machines en elles-mêmes sont plus flexibles qu'il n'y paraît. Les convoyeurs, de plus en plus « Plug&Play », semblent être en pleine mutation vers une modularité totale : « *C'est une évolution technologique du convoyeur et de son pilotage. Le mode classique de pilotage va disparaître. C'est une évolution naturelle* », estime Edouard Staniczek, Consultant Elyka. Les machines de stockage sont également relativement évolutives, encore faut-il avoir clairement défini son besoin. Globalement, toutes sont conçues pour absorber les inévitables pics représentant généralement 30 % voire 50 % d'activité supplémentaire. Si vous envisagez de devoir augmenter votre capacité, sachez que tous les constructeurs affirment être en mesure de pouvoir ajouter des allées à leurs miniloads, transstockeurs et shuttles. Enfin, le miniloader gèrera plus facilement la multiplication des références dans votre catalogue alors que le shuttle, auquel on peut sans difficulté ajouter des navettes, s'acquittera au mieux de l'augmentation de vos flux horaires (voir encadré « Le coût de la flexibilité » page 92). ■ **PM**



© SSI SCHAEFER

La passion de l'innovation, concrètement accessible!

INNOVATION & INGÉNIERIE LOGISTIQUE

- Systèmes de préparation des commandes
- Systèmes de stockage automatique
- Systèmes de tri automatique
- Systèmes de fin de ligne
- Systèmes de transport automatique
- Logiciel de gestion de la Supply Chain
- Manutention des Bagages dans les aéroports

References:
 SNCF, SALVESEN LOGISTICA, ANDROS, COLUMBIA,
 URGO, COSSURE, DANONE, DUNLOP, EBM-PAPST,
 FUJIFILM, OMRON, STIHL, ALTADIS, SAMSE, GKN-FPL,
 TRW AUTOMOTIVE, HITACHI, SYSTEME U, BONDUELLE,
 MECALAC, AD EXCEL, AIR FRANCE, EHLIS....








HANDLING SYSTEMS

13/17 Rue de la Fontaine - 77700 SERRIS
 Tel.: +33 (0) 164 633173 Fax: +33 (0) 164633172
 informa@manutencion.ulma.es · www.ulmahandling.com

Les AGV

Impossible de parler d'automatisation du stockage sans mentionner les AGV. S'ils ne datent pas d'hier, ces chariots connaissent encore des ventes presque anecdotiques, moins toutefois en milieu industriel qu'en logistique. « L'AGV se prête bien à des process continus, à la production en deux ou trois huit », témoigne Thierry Belissa, Directeur France chez Egemin. Pourtant la situation évolue. Pour Jean-Luc Thomé, Président de BA Systèmes, « les plates-formes logistiques n'ont pas trouvé un retour financier aussi rapide que les sites industriels du fait des cadences plus importantes, amenant une faible utilisation des installations à certaines périodes mais le contexte est en train de changer », indiquait-il récemment dans un communiqué, « de plus en plus de logisticiens voient leurs sites comme des outils de production et commencent à repenser les flux afin d'être plus productifs et c'est ainsi que les solutions AGV s'imposent ».

BA Système a ainsi déjà automatisé plusieurs plates-formes logistiques, notamment chez Stef en froid négatif (-25°C). Dans les deux cas, la maîtrise des dépenses reste une priorité. « Nous analysons les flux des clients pour déterminer ce qui est automatisable et quel seuil de rentabilité est attendu puis définissons les applications qui se prêtent à cette automatisation. Nous y répondons le plus souvent possible avec des chariots assez standardisés afin de limiter les coûts et trouver la meilleure rentabilité possible », reprend Thierry Belissa. Et comme avec d'autres solutions, l'idée est de commencer petit et de faire les choses dans l'ordre. « Il faut commencer avec un flux, un certain nombre de chariots, certaines tâches avant d'en automatiser d'autres », rappelle-t-il. Elargir le champ des fonctions automatisables est d'ailleurs ce sur quoi travaillent les offreurs actuellement, notamment les nouveaux arrivants. Bluebotics est l'un d'entre eux. Cette société suisse est née à Lausanne en 2001, propose des systèmes d'automatisation et a réalisé sa première installation d'AGV en 2009. « Notre but est de proposer des chariots plus simples, répondant à des applications moins complexes, et bien moins chers que ce qui existe actuellement sur le marché, explique son CEO Nicola Tomatis. Notre philosophie est de proposer une nouvelle gamme d'AGV, d'élargir l'horizon. Nous avons un partenariat avec Stöcklin, autre société suisse, 29^e constructeur mondial de chariots élévateurs

et proposons des chariots entre 40 à 60 K€, coûts d'intégration compris, contre 60 à 100 K€ habituellement », affirme-t-il. N'ayant pas de partenariat exclusif, Bluebotics commercialise des AGV pour la logistique, le milieu hospitalier et n'exclut pas d'autres applications dans le futur. Autre nouveau venu, en Europe du moins, l'Américain Seegrid conçoit également des systèmes d'automatisation qu'il commercialise depuis 2007. Ses partenariats incluent Fenwick Linde (en France), UniCarriers, Raymond Corporation (aux USA) et Hyster. Il a présenté au dernier Cemat sa gamme d'AGV dont la particularité est d'être dirigés par des caméras et non par laser, ce qui les rendrait nettement moins sensibles aux changements dans leur zone de travail. Ils peuvent évoluer aussi bien dans un environnement de production qu'en entrepôt, s'interfacent au WMS et aux solutions de voice picking, ces logiciels les dirigeant automatiquement vers l'emplacement d'une palette nouvellement arrivée ou, aux côtés du préparateur de commande, vers les zones de picking. Seegrid travaille actuellement sur un gebeur qui devrait être disponible en août prochain. Les concurrents ne sont pas en reste, BA Systèmes ayant présenté lors du Cemat le GL 8.1, conçu pour « répondre aux conditions très spécifiques des plates-formes logistiques » et Still ayant dévoilé, toujours au Cemat, un AGV géré par iPad et capable d'exécuter en direct des ordres envoyés depuis la tablette. Egemin, enfin, n'entend pas se reposer sur ses lauriers. « Le FLV 10/10 (1t levée à 1m de haut) représente 70 % des besoins de nos clients. Selon les hauteurs de levage nécessaires et le poids du chargement, les versions de mât simple, double ou triple peuvent être intégrées. Nous proposerons l'année prochaine un AGV standard, identique au FLV 10/10 mais à un prix 40 % inférieur, moyennant quoi, le client disposera d'une machine non configurable », annonce Thierry Belissa. ■ PM

et proposons des chariots entre 40 à 60 K€, coûts d'intégration compris, contre 60 à 100 K€ habituellement », affirme-t-il. N'ayant pas de partenariat exclusif, Bluebotics commercialise des AGV pour la logistique, le milieu hospitalier et n'exclut pas d'autres applications dans le futur. Autre nouveau venu, en Europe du moins, l'Américain Seegrid conçoit également des systèmes d'automatisation qu'il commercialise depuis 2007. Ses partenariats incluent Fenwick Linde (en France), UniCarriers, Raymond Corporation (aux USA) et Hyster. Il a présenté au dernier Cemat sa gamme d'AGV dont la particularité est d'être dirigés par des caméras et non par laser, ce qui les rendrait nettement moins sensibles aux changements dans leur zone de travail. Ils peuvent évoluer aussi bien dans un environnement de production qu'en entrepôt, s'interfacent au WMS et aux solutions de voice picking, ces logiciels les dirigeant automatiquement vers l'emplacement d'une palette nouvellement arrivée ou, aux côtés du préparateur de commande, vers les zones de picking. Seegrid travaille actuellement sur un gebeur qui devrait être disponible en août prochain. Les concurrents ne sont pas en reste, BA Systèmes ayant présenté lors du Cemat le GL 8.1, conçu pour « répondre aux conditions très spécifiques des plates-formes logistiques » et Still ayant dévoilé, toujours au Cemat, un AGV géré par iPad et capable d'exécuter en direct des ordres envoyés depuis la tablette. Egemin, enfin, n'entend pas se reposer sur ses lauriers. « Le FLV 10/10 (1t levée à 1m de haut) représente 70 % des besoins de nos clients. Selon les hauteurs de levage nécessaires et le poids du chargement, les versions de mât simple, double ou triple peuvent être intégrées. Nous proposerons l'année prochaine un AGV standard, identique au FLV 10/10 mais à un prix 40 % inférieur, moyennant quoi, le client disposera d'une machine non configurable », annonce Thierry Belissa. ■ PM



© P.MONCEAUX



© P.MONCEAUX

et proposons des chariots entre 40 à 60 K€, coûts d'intégration compris, contre 60 à 100 K€ habituellement », affirme-t-il. N'ayant pas de partenariat exclusif, Bluebotics commercialise des AGV pour la logistique, le milieu hospitalier et n'exclut pas d'autres applications dans le futur. Autre nouveau venu, en Europe du moins, l'Américain Seegrid conçoit également des systèmes d'automatisation qu'il commercialise depuis 2007. Ses partenariats incluent Fenwick Linde (en France), UniCarriers, Raymond Corporation (aux USA) et Hyster. Il a présenté au dernier Cemat sa gamme d'AGV dont la particularité est d'être dirigés par des caméras et non par laser, ce qui les rendrait nettement moins sensibles aux changements dans leur zone de travail. Ils peuvent évoluer aussi bien dans un environnement de production qu'en entrepôt, s'interfacent au WMS et aux solutions de voice picking, ces logiciels les dirigeant automatiquement vers l'emplacement d'une palette nouvellement arrivée ou, aux côtés du préparateur de commande, vers les zones de picking. Seegrid travaille actuellement sur un gebeur qui devrait être disponible en août prochain. Les concurrents ne sont pas en reste, BA Systèmes ayant présenté lors du Cemat le GL 8.1, conçu pour « répondre aux conditions très spécifiques des plates-formes logistiques » et Still ayant dévoilé, toujours au Cemat, un AGV géré par iPad et capable d'exécuter en direct des ordres envoyés depuis la tablette. Egemin, enfin, n'entend pas se reposer sur ses lauriers. « Le FLV 10/10 (1t levée à 1m de haut) représente 70 % des besoins de nos clients. Selon les hauteurs de levage nécessaires et le poids du chargement, les versions de mât simple, double ou triple peuvent être intégrées. Nous proposerons l'année prochaine un AGV standard, identique au FLV 10/10 mais à un prix 40 % inférieur, moyennant quoi, le client disposera d'une machine non configurable », annonce Thierry Belissa. ■ PM



© P.MONCEAUX