



CANDIDATS

FORUM DES ROIS

DE LA SUPPLY CHAIN 2017

DOSSIER 22

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	Saint-Gobain Glass Logistics
Secteur d'activité	Logistique transport multi-modaux
Chiffre d'affaires annuel	104 Md'€
Effectif	40
Nom et fonction du représentant (signataire du document)	Beguirie William Directeur Général
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire (qui a fourni tout ou partie de la solution)	PKM LOGISTICS
Nom du représentant (signataire du document)	Mustapha KHERIEF
PROJET réalisé depuis 2015	
1. Problématique	Optimiser les transports de Saint-Gobain en diminuant les kilomètres à vide
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	<p>Construire une remorque capable à la fois :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de transporter du verre plat (28T/chargement) et de grandes dimensions (6m * 3m21) - Trouver un système pour sécuriser le verre durant le transport - Développer un nouveau chevalet escamotable selon le mode de transport et diminuer les casses - Diminuer les émissions de CO2 en chassant les kms à vide - Passer du mode inloader au mode tautliner en - de 25 minutes
3. Objectif	<p>Optimiser les moyens de transport pour le Groupe Saint-Gobain par la synergie des flux</p> <p>Plus de contrainte pays pour les dimensions ou poids (40T vs 44T)</p>
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	<p>Le transport de verre plat en Europe génère 25 millions de kms à vide car cela fait appel à du matériel spécifique (inloader) qui ne peut transporter que du verre.</p> <p>Cette remorque est équipée d'un chevalet (support pour le transport de verre) encombrant (6m * 3m) et lourd (1T5) privant le transporteur de pouvoir recharger des marchandises conventionnelles</p> <p>Le prix de transport inloader représente 6 à 10 % du prix de la marchandise. L'inloader est un marché de niche et la demande est forte en Europe</p>
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	Dans un premier temps européen puis monde entier
6. Date de mise en œuvre	Mai 2016
7. Durée de la mise en place	06 mois
8. Nombre d'utilisateurs concernés	Transport routier

<p>9. Difficultés rencontrées et réponses apportées</p>	<p>1/Faire adhérer les transporteurs Inloader à ce concept qui + et renouveler leur flotte => N les faire participer dès le début du projet afin qu'ils trouvent des synergies avec leurs propres clients 2/Faire accepter par la direction de Saint-Gobain Glass la pertinence de ce projet = obtenir accord et budget pour travailler sur le prototype remorque et chevalet = projet accepté et validé => Proof of Concept 3/ Créer en 6 mois les prototypes et les tester : Défi relevé grâce à 2 partenaires et du département technique Innovations de SGGL 4/Obtenir un poids du transloader égal à l'inloader. Maintenir le PTAC = défi relevé grâce à l'introduction de l'aluminium dans la structure de la remorque 5/ Rendre facilement modulable et résistant le châssis de la remorque = diminuer la hauteur du châssis, retravailler les 1/2 essieux 6/Plier et déplier rapidement le chevalet, tout en limitant son poids, son encombrement = appel à un bureau d'études expert 7/S'assurer que la marchandise soit transportée en toute sécurité et répondre aux cahiers des charges des clients = ne pas créer de contraintes à nos clients, améliorer la sécurité au chargement/déchargement 8/Maîtriser le prix de cette remorque et les coûts de transports = le prototype a un prix plus élevé que l'inloader mais ce prix va pouvoir être retravaillé en fonction des quantités produites 9/Augmenter le taux de rechargement de nos flux verriers en profitant des autres flux du Groupe Saint-Gobain</p>
<p>10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)</p>	<p>Boucle de transport SGGF et PPC entre la France et l'Espagne Diminution kms à vide. D'autres tests en cours Diminuer le nombre de remorques sur la route Maîtriser les prix de transport</p>
<p>11. R.O.I. estimé</p>	<p>Aujourd'hui SGGL génère 25 millions de kms à vide. Notre objectif : réduction de 20 %, et augmentation de 30% de notre taux de rechargement sur les flux actuels à 50 %. L'économie générée serait de 2.5 M d'€ déduction faite des éventuelles surcharge de maintenance. Au-delà de l'aspect purement financier, cette innovation nous permettra de diminuer significativement notre empreinte carbone.</p>
<p>12. Perspectives d'évolution</p>	<p>Business plan à 5 ans avec introduction du transloader Big datas pour trouver les schémas de transport optimisables Charte Fret 21 signée par PPC: Les chargeurs s'engagent en faveur du climat</p>
<p>13. En quoi cette solution est-elle innovante ?</p>	<p>Cf question 9 = nouveau concept</p>
<p>14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?</p>	<p>Cf question 10 -</p>
<p>15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)</p>	<p>Cf question 10</p>