

Edito des Associés

Pour faire face à son activité croissante et à ses objectifs de développement, Newton.Vaureal Consulting a décidé de renforcer son organisation avec la création d'une Direction du Développement. Nathalie Chové-Legré (ingénieur Ponts et chaussées, MS RH ESCP-EAP, 18 ans d'activités de conseil) a ainsi rejoint les équipes de notre cabinet de conseil et se consacre au développement de nos activités.

Ce renforcement va permettre dans les semaines et mois à venir de donner de manière plus intensive encore un élan à plusieurs domaines d'activités dont les créations récentes au sein de Newton.Vaureal Consulting ont été déjà marquées par un vrai succès : conseil dans le domaine achats, conseil en conduite du changement, supports au développement des ressources humaines en logistique et supply chain (chasse de tête, formation et management de transition).

S'appuyant sur une offre solide en matière d'outils et de méthodologie et de nombreuses références en matière de conseil supply chain et logistique, nombreux sont nos clients qui nous sollicitent pour étendre notre support. C'est ce que nous avons souhaité faire, en élargissant le portefeuille de notre offre de services tout en confortant notre volonté de rester un acteur majeur du conseil dédié au supply chain et à la logistique.



Philippe-Pierre Dornier
Associé



Michel Fender
Associé

Nos activités

Formation, search et management de transition : une assistance renforcée et élargie auprès de nos clients

L'écoute des demandes de nos clients nous a permis d'identifier un besoin récurrent et insistant : celui d'un support renforcé dans la résolution des problèmes de ressources humaines liées à la fonction supply chain et logistique.

Les bonnes compétences managériales s'avèrent encore rares : les connaître, pouvoir les solliciter, les mobiliser ou les former représentent pour de nombreuses entreprises un apport de grande valeur. Recherche d'un directeur supply chain groupe ou d'un responsable logistique et achats, prise en charge de la fonction de directeur supply chain dans le cadre d'un changement en profondeur de l'organisation sont quelques unes des missions qui nous sont confiées.

L'intimité créée dans le cadre de missions antérieures ou en cours, notre connaissance approfondie des organisations supply chain et logistique ainsi que notre bonne maîtrise d'un réseau relationnel conduisent certains de nos clients à nous solliciter pour les accompagner dans la prise en charge de missions temporaires d'accompagnement de leur organisation dans le cadre d'une période de transition ou dans le recrutement de responsables de fonctions. Ces deux missions sont parfois indépendantes et parfois couplées.

Dans le cadre des missions de management de transition, nos clients nous demandent de les accompagner ponctuellement dans un moment de changement particulier de leur organisation.

Contrairement aux missions de conseil que nous menons, dans ce cadre, nous nous insérons pour une période assez longue (quelques mois) dans une position managériale au sein de l'organisation.

Le manager expérimenté a été choisi en fonction de ses compétences et de son expérience antérieure. Il bénéficie du support en back-office de l'ensemble des experts de Newton.Vaureal Consulting et de la connaissance du contexte de nos consultants. Il peut ainsi ponctuellement y faire appel. Ce support est un des points forts du dispositif mis en place dans le cadre de ces missions par Newton.Vaureal Consulting. Ces missions se situent soit au niveau de la direction supply chain ou logistique d'une entreprise, soit à un niveau d'exécution sensible, comme celui de la direction d'un grand entrepôt à restructurer ou à déménager.

Dans le cadre des missions de recherche de compétences, la bonne connaissance d'une entreprise par la conduite de missions antérieures a un double effet : celui de pouvoir aider l'entreprise à mieux cibler son besoin et celui d'évaluer justement le potentiel de chaque candidat en adéquation avec cet environnement et la culture de cette entreprise.

Enfin, pour des missions de formation, Newton.Vaureal Consulting sait mobiliser le contenu pédagogique formalisé par ses consultants ainsi que leurs talents pédagogiques pour apporter, dans le cadre de formations-actions, des savoir-faire et des savoir-être pratiques à des groupes de taille variée.

Par ces différentes natures d'apport, Newton.Vaureal Consulting continue à mettre les femmes et les hommes au coeur de ses actions pour permettre à ses clients d'accroître encore plus leur niveau d'efficacité.

Philippe-Pierre Dornier
Managing Partner

Point de vue

Le développement économique et logistique d'un territoire

Aujourd'hui la compétition est mondiale. Les collectivités territoriales sont en compétition avec d'autres « territoires », des régions ou des pays

comme la Pologne, le Maroc ou l'Inde,.... Ne pouvant plus se battre uniquement sur les coûts, le développement économique d'une région territoriale doit être basé sur des avantages compétitifs à long terme : plus de valeur ajoutée, plus d'intelligence, plus d'accessibilité au monde.

La stratégie de développement économique d'un territoire se construit sur une économie compétitive développée sur des savoir-faire uniques, de la connaissance « pointue » et des moyens mettant le monde à sa portée. La tactique gagnante est de se montrer attractif en termes d'emploi, de formations, de salaires ou de développement de carrières. Il s'agit d'irriguer toute la chaîne de la valeur de la supply chain :

- la conception et la R&D,
- les achats,
- les approvisionnements,
- la production,
- la distribution et le service client.

Pour cela il faut :

- cibler des secteurs à valeur ajoutée tels que les services et leurs logistiques associées,
- développer une main d'œuvre qualifiée et entreprenante,
- investir pour assurer les liens dynamiques entre les éléments constituant un système productif local,
- mettre en place les supports spécifiques pour les sociétés innovantes et les start-up,
- impliquer les organismes de formation supérieure pour la mise en place de programmes innovants visibles.

Ainsi, pour réussir leur développement ou leur mutation, les territoires ajoutent « de l'intelligence » en :

- appuyant l'innovation sur des connaissances et des compétences de spécialistes,
- commercialisant les fruits de ces innovations,
- diffusant et partageant ces innovations.

Toulouse dans l'aéronautique, Lyon dans la santé, Sofia Antipolis dans les nouvelles technologies, sont autant d'exemples de développement territorial, basés sur une main d'œuvre formée et performante, associée à des infrastructures et des moyens logistiques ouverts sur le monde.

Aujourd'hui, engager une compétition en n'agissant seulement les paramètres prix, coûts, ou subventions n'est plus de mise. Pour être dans le peloton de tête, et pour y rester, les territoires

doivent « posséder » des entreprises capables de produire et de distribuer des produits innovants, différents, meilleurs, avec une excellente qualité de service. Et au-delà, *elles (ils) doivent être adaptables car l'évolution permanente est un autre élément clé de succès, avec son lot de remises en question, de réévaluation, de réorganisation, de repositionnement.*

En conclusion, pour devenir ou rester compétitif, nous devons :

- investir dans l'innovation technologique,
- faire émerger les emplois de demain, qui doivent être de plus en plus qualifiés, et performants,
- proposer des solutions d'échanges de biens et de service toujours plus rapides, plus adaptables, plus fiables et moins chères.



Marc Pelletier
Manager

Le shortsea shipping, une alternative à la route

Dans le cadre des missions que mène Newton.Vaureal Consulting pour ses clients, le design des chaînes logistiques étant de plus en plus international voir intercontinental, la question du plan de transport et plus particulièrement du choix des modes d'acheminement maritimes se pose.

En effet, depuis quelques années, le *shortsea shipping* est de plus en plus considéré comme une alternative logistique à la route, tant par les autorités publiques¹ que par les acteurs privés².

Le *shortsea shipping* permet de transférer sur la mer une partie des échanges entre régions européennes sous forme d'unités de transport : conteneurs, remorques routières...

Le cabotage maritime apparaît à l'évidence comme une technique particulièrement intéressante à mettre en place dans " l'isthme européen ", face aux multiples contraintes de

capacité des infrastructures terrestres. Cependant, passer du concept à la pratique demeure délicat. De nombreux échecs sont venus rappeler le besoin d'une approche rigoureuse en la matière.

Aujourd'hui, le développement du *shortsea shipping* se nourrit des limites de la route: croissance des flux, réglementation de plus en plus pénalisante (harmonisation sociale européenne, limitation de circulation, contrat de progrès, 35 heures, franchissement complexe d'une barrière géographique, etc.). Les chargeurs et les acteurs du transport en Europe voient désormais dans le *shortsea shipping* une alternative sûre et compétitive, respectueuse de plus en plus des contraintes du développement durable des flux logistiques.

Dans les années à venir, la croissance du trafic est effectivement inéluctable, sous la double pression de la croissance économique, de la logique de délocalisation et des actions d'optimisation des flux. Ainsi, en Europe à horizon 2010, il est prévu une augmentation des besoins de mobilité de 38 % des marchandises. Ces perspectives signifient un nombre de poids lourds de + 50 % dans les 10 prochaines années (Livre Blanc "La politique européenne des transports à l'horizon 2010 : l'heure des choix"³).

Le transport maritime est peu gourmand en énergie, en espace et en infrastructures. Les logisticiens savent aujourd'hui que la solution de transport la plus rapide en apparence n'est pas nécessairement la meilleure.

Si l'intérêt apparaît évident, il faut cependant réunir certaines conditions pour son usage et la pérennité de son emploi :

- Des flux de marchandises aller / retour cohérents,
- Une fluidité opérationnelle, une intégration dans une logique « porte à porte »,
- Une fréquence et une fiabilité suffisantes du service,
- Une comparaison « loyale » avec le tout routier où il importe de prendre en compte la globalité des coûts.

¹ Union Européenne (Marco Polo), Régions et Communautés Urbaines.

² Ford a choisi Grimaldi Napoli : Livourne - Valence

³ UE, Commission Européenne – EUR-OP. 12/09/2001

Newton.Vaureal Consulting a dans ce cadre développé une approche originale d'aide multicritères à la décision des investissements en *shortsea shipping* permettant de produire des business plans solides et respectueux des objectifs de chaque acteur.



Adeline Nègre
Consultante

Focus



Thierry Courtiol
Partner

Thierry Courtiol a rejoint Newton.Vaureal Consulting dès sa création en 1999 comme partner, après 15 ans de conseil en management et stratégie en Europe et aux USA pour de grands cabinets anglo-saxons internationaux de conseil. Normalien, il est agrégé d'économie et gestion.

Son expérience très variée, sur le plan international, sectoriel (pharmacie, automobile, chimie, pétrole, électronique, CPG, grande distribution, télécom, utilities, secteur public, prestations logistiques,..) et fonctionnel (planification stratégique corporate & SBU, stratégie de distribution & marketing, achats, finance/contrôle de gestion, SCM, CRM, R&D,..) l'amène à traiter les problématiques du SCM dans leur globalité :

- tout d'abord au niveau stratégique, en ancrant le SCM comme une démarche « business » concurrentielle intégrée à des orientations stratégiques préalables, en termes de choix produits X marchés X métiers X services, de choix de canaux de sourcing et de distribution.

- ensuite, en optimisant au niveau tactique les choix d'allocations de ressources : ingénierie de réseaux logistiques, ingénierie de processus et d'architecture de SI de SCM, choix d'externalisation logistique, marketing logistique, réorganisations autour du concept de SCM, développement des personnes,...

- enfin, en cadrant rigoureusement les programmes d'amélioration de performance opérationnelle logistique sur le terrain,

- ceci, en traitant également les interfaces entre le SCM et les autres processus-clés de l'entreprise : CRM, achats et SRM, gestion du cycle de vie du produit.

Cela suppose une approche résolument pluridisciplinaire du SCM que Thierry développe depuis de nombreuses années et applique systématiquement pour et avec ses clients.

Evènement

Participation au salon PROGILOG, Salon du Supply Chain Management et de la traçabilité.

Le 30 novembre & 1 décembre 2005

Au CNIT - Paris la défense

- Atelier le 30 novembre :
Pratiques d'utilisation des familles logistiques en environnement complexe.

Présenté par Michel Fender, partner

- Conférence le 1er décembre :
Pilotage de la production dans l'industrie

Animée par Michel Fender, partner

- RDV d'affaires :
Possibilité de nous rencontrer à l'espace RDV d'affaires afin d'échanger sur vos différents projets.

Contactez nous pour un rendez-vous.

Contact

Maria Camelot

Responsable du développement commercial

mcamelot@newtonvaureal.com

Tél. : 01 40 17 99 18