



Revue de presse 2019

Sommaire

PAREDES

Plus de spécialisation pour Paredes Services - 01/01/2019	11
DIRECTEUR GENERAL DU GROUPE PAREDES Bâtiment Entretien - 01/01/2019	12
Les belles perspectives Les Dernières Nouvelles d'Alsace Colmar - Colmar - 07/01/2019	13
Croissance et développement L'Alsace Colmar - Colmar - 07/01/2019	15
Sidetrade, nouvelle année de croissance à deux chiffres : hausse de 11% du CA 2018 Silicon.fr - 22/01/2019	17
Paredes structure ses activités pour retrouver de la croissance LeJournalDesEntreprises.com - 31/01/2019	19
Paredes mise sur une plus grande spécialisation pour contrer l'érosion de ses ventes Agence France Presse Fil Eco - Fil Eco - 31/01/2019	21
Paredes mise sur une plus grande spécialisation pour contrer l'érosion de ses ventes AFP • 31/01/2019 à 09:00 Boursorama.com - 31/01/2019	22 23
Paredes structure ses activités pour retrouver de la croissance 24 heures en régions - 01/02/2019	23
Le plan de Paredes pour retrouver la croissance brefeco.com - 04/02/2019	24
Paredes ambitionne de devenir le n°1 français de l'hygiène	25

Lyon-entreprises.com - 04/02/2019	
Paredes se dote d'un nouveau centre de stockage de 20 000 mètres carrés 24 heures en régions - 04/02/2019	27
Le plan de Paredes pour retrouver la croissance Bref Éco Matin - 05/02/2019	28
Paredes veut atteindre un chiffre d'affaires de 210 millions d'ici 2022 Le Progrès Est Lyonnais - Est Lyonnais - 05/02/2019	29
Paredes se tourne vers les entreprises de propreté services-proprete.fr - 06/02/2019	30
Distribution de produits d'hygiène. Paredes lance son Défi 2022 ! batiment-entretien.fr - 06/02/2019	32
Paredes va ouvrir une plateforme logistique de 15.000 m2 à Saint-Quentin-Fallavier L'Antenne.com - 07/02/2019	34
Une plateforme de 15.000 m2 à Saint-Quentin-Fallavier L'Antenne - 08/02/2019	35
Fonction linge. Paredes lance son Défi 2022 entretien-textile.fr - 13/02/2019	37
Une plateforme de 15.000 m à Saint-Quentin-Fallavier L'Antenne Hebdo - 15/02/2019	39
Paredes regroupe son usine et son stock central à Saint-Quentin-Fallavier Lyonpoleimmo.com - 18/02/2019	40
Le groupe Paredes, basé à Genas, dévoile son plan stratégique sur 4 ans :... firsteco.fr - 20/02/2019	41
Paredes, la ouate repart de l'avant Tribune de Lyon - 21/02/2019	42
PAREDES LANCE « DÉFI 2022 » Le Tout Lyon - Affiches - 23/02/2019	43
FRANÇOIS THUILLEUR, DG DE PAREDES : « L'EXCELLENCE DU SERVICE COMME OBJECTIF MAJEUR » Le Tout Lyon - Affiches - 23/02/2019	44
Hygiène : Paredes, la ouate repart de l'avant TribunedelYon.fr - 25/02/2019	45
Paredes veut bousculer le secteur de l'hygiène professionnelle LesEchos.fr - 26/02/2019	46
69 / 38 / HYGIENE PROFESSIONNELLE: Paredes en développement Flash Infos Economie Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - 27/02/2019	47
New post: HYGIENE PROFESSIONNELLE: Paredes en développement https://t.co/H1mPtpGsUV Flash Infos - 27/02/2019	48

Paredes veut bousculer le secteur de l'hygiène professionnelle Les Echos - 27/02/2019	49
LA DISTRIBUTION HYGIÈNE ET PROPRETÉ SURFE SUR SES ATOUTS Services - 01/03/2019	50
La propreté rencontre l'agro Services - 01/03/2019	51
Paredes lance son Défi 2022! Bâtiment Entretien - 01/03/2019	59
François Brochet Bâtiment Entretien - 01/03/2019	60
Franck Le Flem Bâtiment Entretien - 01/03/2019	61
Paredes : son plan pour retrouver de la croissance Le Journal des Entreprises Rhône - Rhône - 01/03/2019	62
FONCTION LINGE PAREDES LANCE SON DÉFI 2022 Entretien Textile - 01/03/2019	63
Paredes redistribue sa production et sa logistique UsineNouvelle.com - 01/03/2019	64
Comment bien gérer le rush de fin d'année ? Daf-mag.fr - 05/03/2019	65
Logistique cherche terrains L'Usine Nouvelle - 07/03/2019	67
En région lyonnaise, la logistique en quête d'espace UsineNouvelle.com - 11/03/2019	70
En région lyonnaise, la logistique en quête d'espace callways.fr - 11/03/2019	71
Hygiène du personnel : des formations terrain et ludiques RIA - 31/03/2019	72
Paredes mise sur le service et la spécialisation RIA - 31/03/2019	75
Si vous avez loupé...Healthcare week et Préventica Services - 30/04/2019	76
SF2H, trente ans d'engagement au service de l'hygiène hospitalière Bâtiment Entretien - 30/04/2019	78
Nous avons croisé quelques exposants au hasard des allées... Merci pour leur accueil! Bâtiment Entretien - 30/04/2019	80
Prestataires logistiques. SPI Logistic perce en grande distribution Newsletter SupplyChainMagazine.fr - 09/05/2019	82

SPI Logistic perce en grande distribution actu-transport-logistique.fr - 09/05/2019	84
Paredes: un nouveau site logistique de plus de 7000 m ² lalsace.fr - 22/05/2019	85
L'entreprise Paredes s'installe dna.fr - 22/05/2019	86
Inauguration du site logistique européen de PAREDES à Ensisheim adira.com - 22/05/2019	87
68 / INGENIERIE/SERVICES AUX ENTREPRISES : Paredes inaugure son nouveau site logistique Flash Infos Economie Grand Est Bourgogne Franche-Comté - Grand Est Bourgogne Franche-Comté - 23/05/2019	89
Ensisheim - Parc d'activités de la Plaine d'Alsace Paredes inaugure son nouveau site dna.fr - 23/05/2019	89
Paredes inaugure son nouveau site Les Dernières Nouvelles d'Alsace Guebwiller - Guebwiller - 23/05/2019	91
SPI Logistic se lance dans le retail L'Antenne - 23/05/2019	92
Paredes inaugure son nouveau site L'Alsace Guebwiller - Guebwiller - 23/05/2019	93
Paredes s'installe à Ensisheim L'Alsace Guebwiller - Guebwiller - 23/05/2019	95
Un nouveau site logistique européen pour Paredes en Alsace Voxlog.fr - 26/05/2019	96
Hygiène et EPI. La nouvelle plateforme Est de Paredes illustre sa transformation SC Newsletter SupplyChainMagazine.fr - 27/05/2019	97
69 / HYGIENE: un nouveau site pour Paredes Le groupe PAREDES Flash Infos Economie Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - 27/05/2019	98
Raphaëlle Duchemin : Ces nouvelles technologies françaises dans le secteur de la météo Europe1.fr - 27/05/2019	99
L'entreprise Paredes s'installe Les Dernières Nouvelles d'Alsace Guebwiller - Guebwiller - 27/05/2019	100
Hygiène et désinfection. Les hygiénistes se donnent rendez-vous à Strasbourg batiment-entretien.fr - 27/05/2019	101
La nouvelle plateforme Est de Paredes illustre sa transformation SC actu-transport-logistique.fr - 27/05/2019	102
Paredes inaugure son nouvel espace de stockage 24 heures en régions - 27/05/2019	103
Retail L'Antenne Hebdo - 29/05/2019	104

De nouveaux distributeurs chez Paredes Process Alimentaire - 31/05/2019	105
Économie L'Ami Hebdo - 01/06/2019	106
L'innovation se décline au pluriel chez Paredes Hospitalia.fr - 02/06/2019	107
Une base franco-allemande L'Antenne - 02/06/2019	109
Paredes réorganise sa logistique près de Mulhouse StrategiesLogistique.com - 04/06/2019	110
Une base franco-allemande L'Antenne Hebdo - 06/06/2019	111
Paredes s'offre une nouvelle plateforme logistique à Ensisheim LeJournalDesEntreprises.com - 10/06/2019	112
Un site logistique européen pour Paredes services-proprete.fr - 12/06/2019	113
Le lyonnais Paredes s'offre une nouvelle plateforme logistique en Alsace 24 heures en régions - 13/06/2019	115
Paredes, Delticom et Inter-Logistic, trois projets de logistique à Ensisheim, à la frontière avec l'Allemagne Tracesecritesnews.fr - 23/06/2019	118
Distribution de produits d'hygiène. Paredes inaugure 7 000 m2 à Ensisheim entretien-textile.fr - 24/06/2019	119
Distribution de produits d'hygiène. Paredes inaugure 7 000 m2 à Ensisheim batiment-entretien.fr - 24/06/2019	119
Paredes remporte un appel d'offres de 70 millions d'euros avec l'Union des hôpitaux pour les achats brefeco.com - 26/06/2019	120
Paredes remporte un appel d'offres de 70 millions d'euros avec l'Union des hôpitaux pour les achats (/actualite/emballage-papier-carton/paredes-remporte-un-appel-doffres-de-70-millions-deuros-avec) Bref Éco Matin - 27/06/2019	121
Paredis Style, la gamme esthétique pour la cabine sanitaire Bâtiment Entretien - 30/06/2019	122
Paredes inaugure 7000 m2 à Ensisheim Bâtiment Entretien - 30/06/2019	123
HYGIÈNE NOUVEAU SITE LOGISTIQUE POUR PAREDES Protection individuelle et collective - 30/06/2019	124
Paredes choisit par UniHA services-proprete.fr - 30/06/2019	125
GROUPE PAREDES	126

Executives - 03/07/2019	
Le patron de la semaine. François Thuilleur Tribune de Lyon - 03/07/2019	127
Plus d'une vingtaine de chefferies D3S restent vacantes à l'issue de la dernière CAPN hospimedia.fr - 04/07/2019	128
Paredes remporte le méga-appel d'offres national lancé par l'Union des Hôpitaux pour les Achats (UniHA) Hospitalia.fr - 09/07/2019	130
Distribution de produits d'hygiène et de nettoyage. Un marché UniHA de 70 M€ pour Paredes ! batiment-entretien.fr - 09/07/2019	132
Si vous avez manqué Préventica ou Paris Healthcare Week services-proprete.fr - 10/07/2019	133
PAREDES Executives - 17/07/2019	134
AGNÈS CHAPPELET ÉLUE À LA PRÉSIDENTE DU CLUB DES PARTENAIRES DE LA FÊTE DES LUMIÈRES Le Tout Lyon - Affiches - 19/07/2019	135
CIC Lyonnaise de Banque conquis par Midnight Oil à Fourvière LyonPeople.com - 21/07/2019	136
PAREDES brefeco.com - 21/07/2019	137
Jacques-Henri Daniel Journal du Bâtiment et des TP en Rhône-Alpes - 24/07/2019	138
Frédéric Nicolini Journal du Bâtiment et des TP en Rhône-Alpes - 31/07/2019	139
Ensisheim séduit les entreprises Le Journal des Entreprises Bas Rhin - Bas Rhin - 31/08/2019	140
Paredes décroche le marché UniHA Bâtiment Entretien - 31/08/2019	141
PAREDES Bâtiment Entretien - 31/08/2019	143
CIC Lyonnaise de banque conquis par Midnight Oil à Fourvière Lyon People - 31/08/2019	144
FRÉDÉRIC NICOLINI PAREDES Entretien Textile - 31/08/2019	146
Paredes : Livraison en moins de 72 heures ! pointecoalsace.fr - 08/09/2019	147
Le Groupe Paredes nomme Bruno Perrin au poste de directeur Supply Chain 24 heures en régions - 08/09/2019	148

Bruno Perrin, nouveau directeur supply chain de Paredes StrategiesLogistique.com - 09/09/2019	149
Nomination. Paredes nomme Bruno Perrin à la tête de sa Supply Chain Newsletter SupplyChainMagazine.fr - 11/09/2019	150
Paredes nomme Bruno Perrin à la tête de sa Supply Chain actu-transport-logistique.fr - 11/09/2019	151
Bruno Perrin nommé directeur supply chain de Paredes Voxlog.fr - 11/09/2019	152
Une reconnaissance pour la stratégie RSE de Paredes services-proprete.fr - 15/09/2019	153
Bruno Perrin Journal du Bâtiment et des TP en Rhône-Alpes - 18/09/2019	154
BRUNO PERRIN Le Tout Lyon - Affiches - 20/09/2019	155
Bruno Perrin, nommé directeur supply chain Groupe de Paredes decision-achats.fr - 22/09/2019	156
Bruno Perrin, nommé directeur supply chain Groupe de Paredes ecommercemag.fr - 22/09/2019	157
PAREDES, SUR TOUS LES FRONTS Entreprise & Carrières - 29/09/2019	158
Une gamme qui vous garantit fiabilité, confort et hygiène Services - 30/09/2019	159
ILS BOUGENT Le Journal des Entreprises Rhône - Rhône - 30/09/2019	161
Nomination Paredes nomme Bruno Perrin à la tête de la supply chain Supply Chain Magazine - 30/09/2019	162
Un nouveau poumon économique entre Colmar et Mulhouse LeJournalDesEntreprises.com - 07/10/2019	163
Un nouveau poumon économique entre Colmar et Mulhouse 24 heures en régions Alsace Lorraine - Alsace Lorraine - 10/10/2019	165
Premiers succès pour #DÉFI2022, le nouveau plan stratégique du Groupe PAREDES Hospitalia.fr - 10/10/2019	166
Paredes : des bonnes pratiques pour encourager l'efficacité énergétique Journal du Bâtiment et des TP en Rhône-Alpes - 16/10/2019	167
UNE APPROCHE D'EXPERT POUR UNE DÉMARCHE HYGIÈNE OPTIMALE L'Usine Nouvelle - 16/10/2019	169
PAREDES Executives - 23/10/2019	170

À Saint-Quentin-Fallavier, Paredes centralise sa logistique pour mieux se développer Voxlog.fr - 23/10/2019	171
PAREDES EN MODE RSE Le Tout Lyon - Affiches - 25/10/2019	174
Jean-François Cammarata nommé directeur industriel du groupe Paredes 24 heures en régions - 28/10/2019	175
Jean-François Cammarata brefeco.com - 30/10/2019	176
Toujours plus d'entrepôts en Alsace Les Dernières Nouvelles d'Alsace Strasbourg - Strasbourg - 31/10/2019	177
Toujours plus d'entrepôts en Alsace L'Alsace Mulhouse - Mulhouse - 31/10/2019	179
PAREDES Bâtiment Entretien - 01/11/2019	181
Martjin VAN HEUMEN Voxlog.fr - 04/11/2019	182
Delphine Doré prend la direction marketing et achat de l'ETI lyonnaise, Paredes Lyon-entreprises.com - 05/11/2019	184
FACILITY MANAGEMENT GROUPE PAREDES Executives - 07/11/2019	185
GROUPE PAREDES Bref Éco Matin - 07/11/2019	186
Paredes en mode RSE lessor38.fr - 08/11/2019	187
PAREDES EN MODE RSE L'Essor - Tribune ISERE - 08/11/2019	188
Delphine Doré, nouvelle directrice marketing et achat du groupe Paredes Le JDEntreprises - Le Briefe - 12/11/2019	189
69 / HYGIENE: Paredes mise sur la RSE Flash Infos Economie Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - 12/11/2019	190
Fernando MORALES BAEZA Voxlog.fr - 13/11/2019	191
Nominations chez Paredes services-proprete.fr - 22/11/2019	194
IPM déploie des bornes d'admission dans les établissements de santé Bref Eco Auvergne Rhône-Alpes - 27/11/2019	195
Delphine Doré Journal du Bâtiment et des TP en Rhône-Alpes - 28/11/2019	196

Des savons plus naturels et sans résidus Process Alimentaire - 01/12/2019	197
Hygiène : la nouvelle dynamique des formations Process Alimentaire - 01/12/2019	199
Delphine Doré, nouvelle directrice marketing et achat du groupe Paredes Le Journal des Entreprises Rhône - Rhône - 01/12/2019	201
PAREDES CENTRALISE SA LOGISTIQUE POUR MIEUX SE DÉVELOPPER Voxlog - 01/12/2019	202
Produits et équipements d'hygiène. Un marché de 4 M€ pour Paredes dans la santé batiment-entretien.fr - 17/12/2019	205
Delphine Doré Journal du Bâtiment et des TP en Rhône-Alpes - 26/12/2019	206

DISTRIBUTION

Plus de spécialisation pour Paredes

Dans le cadre de son plan stratégique Défi2022, Paredes a notamment choisi de se spécialiser sur certains segments de marché. Des efforts seront portés sur l'industrie (agroalimentaire, cosmétique, pharmacie), la santé, les collectivités et les entreprises de propreté. « Sur ce créneau qui représente 15 % de notre chiffre d'affaires, nous allons nous intéresser aux grands comptes nationaux et régionaux, affirme François Thuilleur, directeur général. Le business de distributeur généraliste n'est plus le bon modèle. Se spécialiser permet de mieux répondre aux exigences. » Un directeur commercial dédié a été recruté pour la propreté : François Brochet, qui a effectué l'ensemble de sa carrière dans ce domaine. Un autre directeur a lui été embauché pour s'occuper de la partie santé.

Spécialiste de la cabine sanitaire, l'entreprise renforcera son offre dans la chimie avec une gamme de produits dédiés aux

entreprises de propreté, ainsi que dans l'essuyage, les EPI et le matériel mécanique (des discussions sont en cours avec certains fournisseurs). Les 50 techniciens spécialisés de Paredes recevront des formations complémentaires. Sur les 180 vendeurs de l'entreprise, 40 seront dédiés à la propreté.

Avec 650 collaborateurs et 190 M€ (dont 20 M€ en Italie), le distributeur occupe la 2^e place du marché de la distribution hygiène et propreté, après le groupe PLG et avant Orapi. Il table sur un chiffre d'affaires de 210 M€ d'ici à 2022. ●



FRANÇOIS THUILLEUR,

DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE PAREDES



Notre stratégie continuera en 2019 à investir pour toujours mieux satisfaire nos clients (25 000 clients actifs en 2018) en renforçant notre spécialisation par marché et notre capacité d'innovation. Pour cela, nous allons concentrer nos efforts sur les segments les plus porteurs comme les entreprises de propreté, la santé et l'industrie, et spécialiser notre force de vente par grand marché. En matière d'innovation, notre priorité est de digitaliser toujours plus de notre parcours client et d'apporter de nouveaux services digitaux. L'application digitale « myparedes » que nous venons de lancer a déjà conquis plusieurs Ehpad et représente un premier exemple d'application permettant d'améliorer la gestion du suivi et de la traçabilité des prestations de nettoyage. Pour 2019, nous ambitionnons de développer d'autres outils digitaux afin de créer toujours plus de valeur pour nos clients. ■

QUATRE PERSONNES À L'HONNEUR EN SISHEIM VŒUX DU MAIRE

Les belles perspectives

La traditionnelle cérémonie des vœux, hier à Ensisheim, a été tour à tour drôle, légère et grave, dans une commune en plein développement.

Élise GUILLOTEAU

La traditionnelle cérémonie des vœux à Ensisheim s'est déroulée dimanche... premier jour du carnaval, comme l'a rappelé Philippe Krembel, premier adjoint au maire. Si l'anecdote est cocasse, elle montre surtout le ton drôle et léger dont les élus voulaient imprégner ce temps solennel. D'ailleurs, plutôt qu'une rétrospective en images, la commune a choisi, pour la deuxième année consécutive de proposer, « une fiction burlesque », avec des acteurs locaux, mettant en scène les aventures (ou les mésaventures) quotidienne d'un maire.



*Erwin Janski, Bernadette Rittmann, Amandine Canus et Charles Flory ont été mis à l'honneur par le maire d'Ensisheim, Michel Habig, lors de la cérémonie des vœux.
Photo L'Alsace/Jean-Marie Schreiber*

« De la santé et du moral, il en faut pour être maire ! » a encore insisté le premier adjoint, un brin canaille, surtout quand les administrés se font particulièrement exigeants... Il

faudra voir à l'usage si la nouvelle application Pop Vox, mise en place à Ensisheim pour rapprocher les administrés et les élus, ne fonctionne pas trop bien...

Plus sérieusement, Michel Habig a souligné que « l'exercice de la démocratie est chahuté, fragilisé et parfois même remis en cause ». Face à cette situation, il cite Albert Einstein : « Mon idéal politique est l'idéal démocratique. Chacun doit être respecté en tant que personne et personne ne doit être divinisé. » Dont acte.

Un nouveau pôle culturel

Les réalisations en cours - à Ensisheim comme dans le territoire intercommunal - et le développement de la commune ont été largement mis en avant lors de cette cérémonie. Après la Régence, la Ville va se lancer dans le chantier de construction de la médiathèque et de l'école de musique, avec également la création d'une salle de conférences et de concert. Soit un investissement de 3,6 millions d'euros HT, subventionné à 60 %.

« Une cité sans activité culturelle est une cité morte », a insisté le maire.

Ensisheim a quelques atouts dans sa manche pour lancer de tels chantiers : « Le territoire est en plein développement et est très attractif », a reconnu Michel Habig. Le nouveau quartier, aux Oréades,

va vraiment prendre forme cette année et accueillera à terme plus de 500 logements. Le maire vante auprès des futurs habitants « l'offre de loisirs » et « la qualité de vie » à Ensisheim.

Au plan économique, les entreprises continuent à s'installer dans les différentes zones. Ce qui passe, selon le maire par beaucoup d'anticipation, des acquisitions de terrains et des portages financiers importants. Pour exemple, le portage financier des 100 hectares du parc d'activités de la Plaine d'Alsace représente 26 millions d'euros...

« Il nous faut également être patients et passer sous les fourches caudines de nombreuses complexités administratives », a déploré le maire.

800 emplois générés

à terme

Néanmoins, après l'installation de Bubendorff, d'Actemium, de Fortwenger, de 3D, de GL étanchéité ou encore d'AS expertise, ce sont Delticom, Paredes et Inter-Logistic Europe qui vont s'installer en 2019. « L'ensemble de ces installations génère et générera à terme près de 800 emplois et d'autres projets sont en cours d'élaboration », indique Michel Habig, davantage réjoui par cette situation que par la baisse des dotations de l'État, qu'il déplore



vivement. Il regrette également les « changements de termes incessants et les paramètres mouvants » ou encore « les conséquences encore floues pour les budgets communaux de la suppression de la taxe d'habitation ». Malgré tout, le maire n'a pas joué longtemps les grincheux : l'avenir proche se présente plutôt bien.

Diplôme du Mérite associatif

- Bernadette Rittimann, membre émérite de la FNACA, porte-drapeau titulaire depuis 2011 de la section d'Ensisheim.
- Amandine Canus, un des membres fondateurs de l'association des Daler Schlager Gugga Musik et

carnavalière.

Médaille d'honneur de la Ville

- Erwin Janski membre du football club d'Ensisheim depuis 1955, longtemps joueur, puis entraîneur des U7 et U9, auprès desquels il s'investit toujours.
- Charles Flory, président fondateur du Comité de protection des travailleurs frontaliers européens (CPTFE), qui compte 7 000 adhérents. ■



QUATRE PERSONNES À L'HONNEURENSISHEIM

Croissance et développement

La traditionnelle cérémonie des vœux, hier à Ensisheim, a été tour à tour drôle, légère et grave, dans une commune en plein développement.

Élise GUILLOTEAU

La traditionnelle cérémonie des vœux à Ensisheim s'est déroulée dimanche... premier jour du carnaval, comme l'a rappelé Philippe Krembel, premier adjoint au maire. Si l'anecdote est cocasse, elle montre surtout le ton drôle et léger dont les élus voulaient imprégner ce temps solennel. D'ailleurs, plutôt qu'une rétrospective en images, la commune a choisi, pour la deuxième année consécutive de proposer, « une fiction burlesque », avec des acteurs locaux, mettant en scène les aventures (ou les mésaventures) quotidienne d'un maire. « De la santé et du moral, il en faut pour être maire ! » a encore insisté le premier adjoint, un brin canaille, surtout quand les administrés se font particulièrement exigeants... Il faudra voir à l'usage si la nouvelle application Pop Vox, mise en place à Ensisheim pour rapprocher les administrés et les élus, ne fonctionne pas trop bien... Plus sérieusement, Michel Habig a souligné que « l'exercice de la démocratie est chahuté, fragilisé et parfois même remis en cause ». Face à cette situation, il cite Albert Einstein : « Mon idéal politique est l'idéal démocratique. Chacun doit être respecté en tant que personne et personne ne doit être divinisé. » Dont acte.

Un nouveau pôle culturel

Les réalisations en cours - à Ensisheim comme dans le territoire intercommunal - et le développement de la commune ont été largement mis en avant lors de cette cérémonie. Après la Régence, la Ville va se lancer dans le chantier de construction de la médiathèque et de l'école de musique, avec également la création d'une salle de conférences et de concert. Soit un investissement de 3,6 millions d'euros HT, subventionné à 60 %.

« Une cité sans activité culturelle est une cité morte », a insisté le maire.

Précisons qu'Ensisheim a quelques atouts dans sa manche pour lancer de tels chantiers : « Le territoire est en plein développement et est très attractif », a reconnu Michel Habig. Le nouveau quartier, aux Oréades, va vraiment prendre forme cette année et accueillera à terme plus de 500 logements. Le maire vante auprès des futurs habitants « l'offre de loisirs » et « la qualité de vie » à Ensisheim.

Au plan économique, les entreprises continuent à s'installer dans les différentes zones. Ce qui passe, selon le maire par beaucoup d'anticipation, des acquisitions de terrains et des portages financiers importants. Pour exemple, le portage financier des 100 hectares du parc d'activités de la Plaine d'Alsace représente 26 millions d'euros...

« Il nous faut également être patients et passer sous les fourches caudines de nombreuses complexités administratives », a déploré le maire.

800 emplois générés

Néanmoins, après l'installation de Bubendorff, d'Actemium, de Fortwenger, de 3D, de GL étanchéité ou encore d'AS expertise, ce sont Delticom, Paredes et Inter-Logistic Europe qui vont s'installer en 2019. « L'ensemble de ces installations génère et générera à terme près de 800 emplois et d'autres projets sont en cours d'élaboration », indique Michel Habig, davantage réjoui par cette situation que par la baisse des dotations de l'État, qu'il déplore vivement. Il regrette également les « changements de termes incessants et les paramètres mouvants » ou encore « les conséquences encore floues pour les budgets communaux de la suppression de la taxe d'habitation ». Malgré tout, le maire n'a pas joué longtemps les grincheux : l'avenir proche se présente plutôt bien.

Diplôme du Mérite associatif

- Bernadette Rittmann, membre émérite de la FNACA, porte-drapeau titulaire depuis 2011 de la section d'Ensisheim.
- Amandine Canus, un des membres fondateurs de l'association des Daler



Schlager Gugga Musik et
carnavalière.

Médaille d'honneur de la Ville

- Erwin Janski membre du football club d'Ensisheim depuis 1955, longtemps joueur, puis entraîneur des U7 et U9, auprès desquels il s'investit toujours.
- Charles Flory, président fondateur du Comité de protection des travailleurs frontaliers européens (CPTFE), qui compte 7 000 adhérents. ■



Sidetrade, nouvelle année de croissance à deux chiffres : hausse de 11% du CA 2018

Nouvelle année de croissance à deux chiffres : hausse de 11% du CA

Décollage réussi de l'offre Sales & Marketing avec 46% de croissance

Arrêt des Services BtoC sur le 4^{ème} trimestre 2018

Nouvelle année de croissance à deux chiffres : hausse de 11% du CA

Le chiffre d'affaires de Sidetrade s'élève à **24,1 M€ en 2018**, et affiche une nouvelle fois une **croissance à deux chiffres, à 11%** par rapport à la même période en 2017. Une progression qui valide le plan de marche suivi en 2018, comme le souligne Olivier Novasque, Président-directeur général de Sidetrade :

« Suite à nos trois acquisitions, nous avons initié en 2017 un virage stratégique avec pour ambition de démocratiser l'usage de l'Intelligence Artificielle pour les entreprises sur l'intégralité de leur cycle clients. 2018 a été pour nous une année incroyable. Les succès commerciaux enregistrés sur la nouvelle offre AI Sales & Marketing – avec un chiffre d'affaires s'élevant à près de 4 M€ en 2018 – mais également sur l'offre historique AI Financials démontrent concrètement que Sidetrade est entrée dans une nouvelle phase de son développement. En moins de 18 mois, nous avons créé l'une des solutions les plus avancées au monde dans le domaine de l'IA appliquée aux ventes et au marketing en BtoB (issue de la combinaison des trois technologies acquises), fait converger avec succès l'ensemble des équipes dans chacun de nos départements en les dotant des mêmes processus et systèmes de pilotage et, surtout, fait décoller les ventes sur cette nouvelle offre AI Sales & Marketing, tout en maintenant une croissance solide sur l'offre historique. Sur 2018, l'activité AI Sales & Marketing représente déjà plus de la moitié des nouveaux contrats signés avec des références majeures, acquises dans différents secteurs d'activités, et ce dans tous nos pays. La prochaine étape va consister à faciliter encore plus l'accès pour nos clients aux bénéfices apportée par l'IA, désormais au coeur de toutes nos solutions afin que leurs équipes opérationnelles puissent en retirer le maximum de valeur au quotidien. Nous sommes clairement au tout début d'une nouvelle ère ! »

Les informations 2018 sont des données consolidées non auditées.

Sidetrade affiche une maturité technologique et une capacité d'innovation très solide, saluées par **5 distinctions en 2018** : le Business Award France – catégorie FinTech- décerné par la CCI française aux Pays-Bas, le Fast Growth Icons 2018, le titre de Champion du numérique via le Top 100 de PwC, le prix Forbes Futur40, et le titre de lauréat du Concours Innovation 2018, catégorie numérique.

A ce jour, Sidetrade figure parmi les rares sociétés cotées sur Euronext Growth opérant dans le secteur très porteur de l'Intelligence Artificielle.

Décollage réussi de l'offre AI Sales & marketing avec 46% de croissance

En 2018, Sidetrade a mené de nombreux projets structurants et créateurs de valeur. Son **offre d'Intelligence Artificielle unique et complètement intégrée** sur l'ensemble du cycle clients en BtoB, de la prospection à l'encaissement des factures, est le socle de la progression de ces deux activités clés.

- **L'activité AI Sales & Marketing** décolle à 3,8 M€, en hausse de 46%. Cette montée en puissance atteste de la pertinence du nouveau positionnement de Sidetrade auprès d'entreprises issues de **secteurs variés** et dans tous les pays, dont le Transport (Heppner en France et Geodis au Royaume-Uni), l'IT (Advanced Computer Solutions et Heraeus au Royaume-Uni, Cision et Visiativ en France), la Banque (Bpifrance) et le Secteur Public (Région Ile-de-France), les Services en France (Viparis et Idex), la Chimie au Royaume-Uni (Croda International), l'Industrie (Eurocell et Malvern au Royaume-Uni, Würth en Belgique). Ces

entreprises bénéficient de la puissance des algorithmes prédictifs de Sidetrade pour identifier de nouveaux marchés, développer les ventes additionnelles, et améliorer le taux de rétention.

L'activité AI Sales & Marketing confirme son rôle de moteur de croissance durable et solide, et représente **50% des nouveaux contrats** sur l'exercice. Cette performance témoigne de l'attractivité forte de cette offre, et valide le choix stratégique de faire converger les trois technologies sur lesquelles elle s'appuie.

- **L'activité historique Financials** s'élève à 20,3M€, **en hausse de 7%** compte-tenu d'un effet de base plus contributif au chiffre d'affaires.

Sur l'exercice 2018, de nouvelles références prestigieuses ont été enregistrées telles que : Andréas Stihl, France Télévisions, Groupe Fed, Husqvarna, **Paredes** en France, et Bunzl, Finning International (Caterpillar), Freemantle (RTL Group), Inmarsat, Pharmanovea, The Parts Alliance au Royaume-Uni.

Arrêt des Services BtoC sur le 4^{ème} trimestre 2018

Sidetrade annonce l'arrêt des Services BtoC (externalisation du recouvrement auprès de particuliers), activité initiée en 2015, devenue non stratégique dans le nouveau positionnement de Sidetrade, centré sur une offre intégrée en Intelligence Artificielle dédiée à la relation clients en BtoB. Opérée depuis son centre de services partagés à Dublin, cette activité a représenté 2 M€ de chiffre d'affaires en 2018.

Son arrêt progressif sur le quatrième trimestre 2018 a été anticipé en termes de ressources, et son impact sera négligeable sur la marge du prochain exercice.

A périmètre comparable, la direction est confiante sur sa capacité à afficher **une croissance à deux chiffres de son CA sur l'exercice 2019**.

Pièce jointe

- SIDETRADE_CA-annuel_2018.pdf



Paredes structure ses activités pour retrouver de la croissance



Nouveau centre de stockage centrale de 20 000 mètres carrés à Saint-Quentin-Fallavier que le groupe **Paredes** investira en avril 2019. — Photo : **Paredes**

Opération chamboule-tout à Genas, dans l'agglomération lyonnaise, au siège de **Paredes**. 18 mois après son arrivée à la tête de ce distributeur de produits d'hygiène professionnels (ouate, masques, draps d'examen, etc.), François Thuilleur imprime son style.

Et déploie un nouveau plan stratégique, courant jusqu'en 2022, dont l'objectif est d'enrayer l'érosion des performances de ce groupe, créé en 1942 et toujours détenu à 100 % par la famille **Paredes**. Face à un Ebitda en stagnation (0,3 % en 2017), il « fallait réagir », confirme cet ancien de Renault-Nissan et de Rexel.

Cap sur Saint-Quentin-Fallavier

Une stratégie de reconquête qui passe d'abord par la mise en place de nouveaux process de distribution. **Paredes** investira ainsi, à compter d'avril prochain, un nouveau centre de stockage central à Saint-Quentin-Fallavier.

Un ensemble de 4 bâtiments, pour un total de 20000 mètres carrés, dédié à la fois à la production de produits-maison - activité jusqu'alors concentrée à Genas et qui génère 15 % du chiffre d'affaires (CA) du groupe, - et au stockage. « Nous avions sur place 6000 mètres carrés d'entrepôts, ce qui était largement insuffisant », considère le dirigeant.

Avec ce nouveau centre, pour lequel le groupe s'est engagé sur un bail de location de 9 ans, **Paredes** entend fournir quotidiennement ses 9 autres sites français et maximiser le temps de livraison. « Nous souhaitons pouvoir livrer à temps et dans leur totalité 95 % de nos commandes. Ce que ne propose aucun acteur de la concurrence », appuie-t-il.

L'entreprise a pour ce faire conclu un récent partenariat de distribution avec XPO Logistics (ex Norbert Dentressangle). « Là, nous pourrions stocker environ 20000 palettes et un maximum de références de notre catalogue. La proximité avec la production devrait par ailleurs sensiblement limiter les points de rupture », espère François Thuilleur.

10 % de croissance sur 3 ans

Avec ce plan de relance, l'organigramme est aussi repensé. Deux cadres internes - Frank Le Flem (ancien directeur des opérations chez Securitas) et François Brochet (ex DG chez Orapi Hygiène) – sont nommés directeurs commerciaux. Et prennent la tête respectivement des marchés « santé » / « collectivités » (55 % du CA du groupe) et ceux dédiés à « l'industrie » et aux « entreprises de propreté » (45 % du CA).

« Nous faisons le choix d'une focalisation et d'une plus grande spécialisation sur ces marchés porteurs », précise François Thuilleur. Dans cette nouvelle organisation, n'apparaissent donc plus d'autres segments - jugés moins rentables et moins en demande de produits d'hygiène spécialisés - comme ceux des cafés et restaurants ou encore celui de l'industrie lourde.

Le groupe se fixe comme objectif avec ce plan de relance de générer un CA à 210 millions d'euros (soit 10 % de croissance sur 3 ans). « Soit aussi deux fois la croissance du marché », précise le dirigeant.

Paredes mise sur une plus grande spécialisation pour contrer l'érosion de ses ventes

Lyon, 31 janv. 2019 (AFP) -

Confronté à une érosion de ses performances depuis la retraite de son légendaire patron, le distributeur de produits d'hygiène professionnels Paredes a présenté jeudi un plan de relance visant à le faire renouer avec une croissance rentable.

"Les dernières années ont été difficiles. La rentabilité, qui était très bonne, s'est érodée et est tombée à un niveau pratiquement nul. Quant aux ventes, elles stagnent depuis dix ans autour de 200 millions d'euros", explique François Thuilleur, arrivé à la tête de l'entreprise en 2017.

A l'issue d'une consultation impliquant nombre des 650 collaborateurs du groupe, Paredes s'est donc fixé pour objectif de devenir la référence du marché par la technicité de ses équipes et la qualité du service rendu au client. La société, basée à Genas près de l'aéroport de Lyon Saint-Exupéry, estime occuper le deuxième rang du marché français, derrière PLG (filiale du géant britannique Bunzl) mais devant un autre lyonnais, Orapi.

Paredes a été fondée en 1942 par un chiffonnier espagnol. Pendant un demi-siècle - de 1963 à 2012 - sa direction a été assurée par le gendre du fondateur, André Lerond, ancien capitaine de l'OL et membre de la légendaire équipe de France de football qui s'est classée troisième de la Coupe du monde 1958 en Suède.

Sous sa direction, Paredes crée en 1974 l'essuie-mains à découpe automatique - une invention à portée mondiale dont les royalties ont fait la fortune de la société pendant des décennies.

Le groupe se lance aussi dans une petite activité industrielle, la transformation de la ouate, qui génère encore environ 15% de ses ventes. Et s'implante en Italie.

Le plan présenté par M. Thuilleur prévoit que Paredes se concentrera à l'avenir sur quatre marchés prioritaires: la santé, son domaine de prédilection (45% des ventes), l'industrie, les entreprises de propreté et les grandes collectivités. Le groupe cessera dans le même temps d'investir dans des secteurs générant environ 10% de son activité, notamment dans la restauration et les cafés.

Les 180 commerciaux du groupe vont se focaliser sur ces secteurs, ce qui leur permettra de gagner en technicité.

Le groupe mise aussi sur l'excellence du service et va investir en avril un entrepôt central de 20.000 mètres carrés à Saint-Quentin-Fallavier, non loin de Lyon, pour réduire au maximum les ruptures de stocks. Son usine de transformation de la ouate de Genas y sera transférée quelques mois plus tard.

"On veut éradiquer les ruptures en ayant la totalité de la gamme en stock central à tout moment", explique M. Thuilleur.

Paredes veut aussi "retrouver un leadership en matière d'innovation" et a engagé pour ce faire des coopérations avec des startups.

Pour motiver ses troupes, le groupe a mis en place un système de partage des bénéfices par tiers (actionnaires, salariés et entreprise).

A l'issue du plan, prévu pour quatre ans, Paredes espère dégager de manière pérenne un excédent brut d'exploitation (Ebitda) supérieur à 5% du chiffre d'affaires, contre 1,8% en 2018. Les ventes devraient croître modestement à 210 millions d'euros mais M. Thuilleur n'exclut pas des acquisitions, en particulier en Europe.

fga/ppy/az

BUNZL | ORAPI

Afp le 31 janv. 19 à 09 00.



Paredes mise sur une plus grande spécialisation pour contrer l'érosion de ses ventes AFP • 31/01/2019 à 09:00

Confronté à une érosion de ses performances depuis la retraite de son légendaire patron, le distributeur de produits d'hygiène professionnels **Paredesa** présenté jeudi un plan de relance visant à le faire renouer avec une croissance rentable.



Paredes structure ses activités pour retrouver de la croissance

Pierre Tiessen

Le groupe lyonnais familial, spécialisé dans les produits d'hygiène, déploie un plan stratégique offensif, visant à récupérer du profit sur un marché atone. Au menu : l'inauguration d'un nouveau site de stockage central à Saint-Quentin-Fallavier (Isère), accompagnée d'une stratégie de distribution et de spécialisation inédite.

Nouveau centre de stockage centrale de 20 000 mètres carrés à Saint-Quentin-Fallavier que le groupe Paredes investira en avril 2019.

— Photo : Paredes

Opération chamboule-tout à Genas, dans l'agglomération lyonnaise, au siège de Paredes (CA : 190 millions d'euros, 650 salariés dont 200 dans la région). Dix-huit mois après son arrivée à la tête de ce distributeur de produits d'hygiène professionnels (ouate, masques, draps d'examen, etc.), François Thuilleur imprime son style. Et déploie un nouveau plan stratégique, courant jusqu'en 2022, dont l'objectif est d'enrayer l'érosion des performances de ce groupe, créé en 1942 et toujours détenu à 100 % par la famille Paredes. Face à un Ebitda en stagnation (0,3 % en 2017), il « fallait réagir », confirme cet ancien de Renault-Nissan et de Rexel. Cap sur Saint-Quentin-Fallavier. Une stratégie de reconquête qui passe d'abord par la mise en place

de nouveaux process de distribution. Paredes investira ainsi, à compter d'avril prochain, un nouveau centre de stockage central à Saint-Quentin-Fallavier (Isère). Un ensemble de 4 bâtiments, pour un total de 20 000 mètres carrés, dédié à la fois à la production de produits-maison - activité jusqu'alors concentrée à Genas (Rhône) et qui génère 15 % du chiffre d'affaires (CA) du groupe, et au stockage.

« Nous avions sur place 6 000 mètres carrés d'entrepôts, ce qui était largement insuffisant », considère le dirigeant.

Avec ce nouveau centre, pour lequel le groupe s'est engagé sur un bail de location de 9 ans, Paredes entend fournir quotidiennement ses 9 autres sites français et maximiser le temps de livraison. « Nous souhaitons pouvoir livrer à temps et dans leur totalité 95 % de nos commandes. Ce que ne propose aucun acteur de la concurrence », appuie-t-il.

L'entreprise a, pour ce faire, conclu un récent partenariat de distribution avec XPO Logistics (ex-Norbert Dentressangle). « Là, nous pourrions stocker environ 20 000 palettes et un maximum de références de notre catalogue. La proximité avec la production devrait par ailleurs sensiblement limiter les points de rupture », espère François Thuilleur.

10 % de croissance sur 3 ans. Avec ce plan de relance, l'organigramme de Paredes est aussi repensé. Deux cadres internes -

Frank Le Flem (ancien directeur des opérations chez Securitas) et François Brochet (ex-DG chez Orapi Hygiène) - sont nommés directeurs commerciaux. Et prennent la tête respectivement des marchés "Santé" / "Collectivités" (55 % du CA du groupe) et ceux dédiés à l'"Industrie" et aux "Entreprises de propreté" (45 % du CA).

« Nous faisons le choix d'une focalisation et d'une plus grande spécialisation sur ces marchés porteurs », précise François Thuilleur. Dans cette nouvelle organisation, n'apparaissent donc plus d'autres segments, jugés moins rentables et moins en demande de produits d'hygiène spécialisés, comme ceux des cafés et restaurants ou encore celui de l'industrie lourde. Le groupe se fixe comme objectif avec ce plan de relance de générer un CA à 210 millions d'euros (soit 10 % de croissance sur 3 ans). « Soit aussi deux fois la croissance du marché », précise le dirigeant. ■



Le plan de Paredes pour retrouver la croissance

Recruté récemment par l'actionnariat familial de l'entreprise de produits d'hygiène professionnelle,...null



Paredes ambitionne de devenir le n°1 français de l'hygiène

La société **Paredes** ambitionne de devenir le n°1 français du marché de l'hygiène. Elle vient de présenter un ambitieux plan de relance visant à redynamiser la société, dont le profit est en baisse depuis 7 ans.



François Thuillier, nouveau directeur général de **Paredes**

La société **Paredes**, dont le siège social est basé à Genas, demeure aujourd'hui le n°2 français du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles. Forte de 650 collaborateurs dont 200 au sein de notre région, elle conçoit et distribue plus de 6000 solutions produits et services. Parmi eux, on trouve des essuie-mains, des mouchoirs, du papier toilette, etc...

Cette société, née à Villeurbanne en 1942, compte 25 000 clients dans l'hexagone, dont le quart dans la région lyonnaise. Elle dispose de quatre marchés forts :

- Le secteur de la santé (45 % du chiffre d'affaires de la société) avec des clients tels que la Croix-Rouge, Capiro ou encore les Opalines.
- Le secteur de l'industrie et des services, (30 % du chiffre d'affaires de la société) avec des clients tels que Sanofi, Nestlé ou encore Renault Trucks.
- Le secteur des entreprises de propreté (15% du chiffre d'affaires de la société) avec des clients tels que ONET, ISS, ou encore Atalian.
- Le secteur des collectivités (10 % du chiffre d'affaires de la société) avec des clients tels que la Ville de Lyon, la RATP, ou encore Crèches People & Baby.

Paredes a réalisé 190 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2018. Le quart de ce chiffre a été réalisé dans notre région.

Dans notre région, elle compte :

- une plateforme régionale de 9000 m² à Genas
- un site de transformation de la ouate à Genas (6000 T/an)

Par ailleurs, la société compte 10 sites de distribution en France et deux en Italie.

Une nouvelle stratégie ambitieuse pour répondre à 7 ans de stagnation

Depuis 7 ans, la société affiche un chiffre d'affaires certes stable, mais un profit en baisse.

Pour tenter de répondre à cette stagnation, la société a lancé en 2017 un plan de relance sur la période 2019-2022 baptisé « DEFI 2022 ». Pour piloter ce projet, la société a recruté François Thuilleur comme directeur général.

Ce dirigeant a notamment été à partir de 2011 Directeur Commercial Monde en charge du business, de pièces et d'accessoires des marques Renault, Dacia et Samsung, pour un marché représentant 4 milliards d'euros.

D'ici 2022, 4 objectifs clairs ont été tracés :

- Accroître le chiffre d'affaires de 10 % pour atteindre les 210 millions d'euros. Un objectif ambitieux puisqu'il s'agit de réaliser le double de la croissance du marché actuel.
- Réaliser une croissance organique sur 2019-2022
- Obtenir un EBITDA (qui correspond approximativement à l'excédent brut d'exploitation) supérieur à 5%, soit une augmentation d'un point par an.
- Réaliser des acquisitions en 2021-2022, notamment en Europe via le rachat de partenaires en Allemagne, en Suisse et en Espagne.

Les 4 axes majeurs du plan de relance :

- Une spécialisation renforcée sur les 4 marchés porteurs de la société cités ci-dessus. La société a recruté 2 directeurs commerciaux afin de se concentrer sur les 4 marchés porteurs cités ci-dessus. Franck le Flem, ancien directeur régional chez Brink's, pilote désormais le secteur de la santé et des collectivités. Quant à François Brochet, ancien directeur régional de Sodexo, il est chargé du secteur de l'industrie et de la propreté. D'autre part, 180 technico-commerciaux dédiés par grands marchés sont répartis sur l'hexagone afin d'assurer le maillage du territoire.
- Une amélioration du service via deux points. D'une part, l'objectif du 95 % OTIF (on time in fall). Cela se traduit par un objectif de 95 % des produits livrés à la date fixée. D'autre part, l'objectif 0 rupture via la mise en service d'ici 2 mois d'un stock central de 15 000 m² à Saint Quentin Fallavier.
- La digitalisation de l'ensemble de la relations clients via une innovation technologique qu'est l'application "My **Paredes**". Elle permet de digitaliser le travail de l'agent de service hospitalier, ce qui permet notamment des gains de temps et de productivité.
- Une véritable implication en faveur des équipes via d'une part la création de la **Paredes** Université . Elle offrira des parcours spécifiques par métier et par marché ainsi que des formations diplômantes et qualifiantes. D'autre part via la "**Paredes** win win" qui permettra de reverser 1/3 des bénéfices aux collaborateurs.

François Thuillier résume clairement l'ambition de son entreprise : « **Paredes** est l'une des entreprises leaders de son secteur en France et en Italie. Notre feuille de route « Défi 2022 » ambitionne clairement d'en faire la référence incontestable du marché de l'hygiène et de la protection professionnelle en France et en Europe. »

Ce plan de relance d'ampleur portera-t-il ses fruits ? Réponse dans 3 ans.

Publiée le 04 févr. 2019 par HABERER Tony. Figure dans les rubriques L'article du jour

Ajouter un commentaire

E-mail personnel Veuillez recopier le code ci-dessous



Paredes se dote d'un nouveau centre de stockage de 20 000 mètres carrés

Le groupe familial lyonnais Paredes, spécialisé dans les produits d'hygiène (CA : 190 M€ / 650 salariés dont 200 dans la région), investira à compter d'avril un nouveau centre de stockage central à Saint-Quentin-Fallavier (Isère). Un ensemble de 4 bâtiments, pour un total de 20 000 mètres carrés, dédié à la fois à la production de produits maison - activité jusqu'alors concentrée à Genas et qui génère 15 % du chiffre d'affaires du groupe - et au stockage. Avec ce nouveau centre, Paredes entend fournir quotidiennement ses neuf autres sites français et maximiser le temps de livraison. ■



Le plan de Paredes pour retrouver la croissance

Alban Razia /

En 2019, Paredes prendra possession d'un bâtiment logistique de 22. 000 m² sur lequel elle compte pour améliorer son efficacité et sa rentabilité.

Recruté récemment par l'actionnariat familial de l'entreprise de produits d'hygiène professionnelle, le nouveau DG François Thuilleur a mis en place un plan de développement pour relancer l'activité de Paredes et trouver une nouvelle rentabilité.

François Thuilleur a pris quelques mois pour élaborer son plan « Défi 2022 » car il ne l'a pas fait seul. « Une trentaine de personnes ont travaillé de manière transversale avec leurs services et tous les niveaux hiérarchiques pour élaborer des propositions dont 80 % ont été retenues par le Comex », se félicite le nouvel homme fort de Paredes. Nous concentrer là où nous pouvons apporter de la valeur ajoutée L'objectif annoncé de l'entreprise est de « devenir la référence sur le marché de l'hygiène professionnelle ». Pour concrétiser cette stratégie, Paredes a d'abord choisi de se recentrer sur certaines spécialités. Désormais, deux directeurs commerciaux chapeautent des secteurs considérés comme prioritaires : santé/industrie (agroalimentaire, cosmétiques, pharmacie) et entreprises de propreté/collectivités. « Nous

dériorisons certains secteurs comme le BTP pour nous concentrer là où nous pouvons apporter de la valeur ajoutée » commente François Thuilleur. « Nos vendeurs sont désormais plus spécialisés, leur réseau sera plus efficace, ils auront des process et un langage plus adaptés à leurs interlocuteurs. Le marketing sera aussi plus ciblé et des produits spécifiques seront développés. »

La logistique au cœur de la stratégie La nouvelle stratégie sera aussi servie par une optimisation de la logistique qui vise à améliorer le service. Déjà en 2018, Paredes s'était dotée d'un entrepôt central à Saint-Quentin-Fallavier pour stocker certains produits de manière à honorer les commandes en temps et en heure. La vitesse supérieure est enclenchée avec l'ouverture prochaine d'un entrepôt de remplacement, toujours à Saint-Quentin-Fallavier mais d'une surface de 22. 000 m². Paredes a pris à bail un bâtiment tout neuf qui comprendra 15. 000 m² de stockage et 5. 000 m² pour la production d'essuie-main et de papier toilette actuellement basée à Genas. Pour l'occasion, une nouvelle machine de production de 1, 5 million d'euros sera achetée : « Ces opérations vont libérer trois bâtiments à Genas dont la location nous rapportera davantage que le prix du loyer du nouvel entrepôt. »

Le nouveau bâtiment comprendra également des bureaux et un centre de formation interne dédié aux vendeurs qui pourra aussi profiter aux clients. Enfin, la société mise sur l'innovation avec de nouvelles gammes de produits, un concours interne d'innovation et des services numériques pour les clients des hôpitaux (tablette de gestion des tournées de nettoyage...).

Un tiers des bénéficiaires pour les salariés

Ces nouvelles mesures permettent à François Thuilleur d'envisager de passer entre 2018 et 2022 d'un chiffre d'affaires de 190 à 210 millions d'euros avec un Ebitda augmentant de 2, 6 à 5, 5 millions d'euros. « Dans ce contexte, nous allons pouvoir créer un système d'intéressement en distribuant un tiers des bénéficiaires aux salariés. » Les futurs revenus permettront également de mieux s'implanter à l'étranger.

suivre l'auteur sur [@AlbanRAZIA](#) |

■



Paredes veut atteindre un chiffre d'affaires de 210 millions d'ici 2022

Du haut de ses 70 printemps, Paredes se classe au deuxième rang national des entreprises spécialisées dans le secteur de l'hygiène et de la protection professionnelle. Loin de se reposer sur ses lauriers et sur les 190 millions d'euros de chiffre d'affaires réalisés en 2018 – chiffre d'affaires constant depuis sept ans –, le groupe s'est lancé dans un projet ambitieux. Ses objectifs : augmenter le chiffre d'affaires de 10 % et atteindre 210 millions d'euros d'ici 2022 ; se positionner comme numéro 1 du secteur en satisfaction clients ; devenir leader de l'innovation produits, services et digitale.

Pour cela, l'entreprise, basée à Genas, mise beaucoup sur l'innovation. Et dans le domaine, Paredes sait faire. C'est à elle que l'on doit, entre autres, le premier système de distributeur de papier à coupe automatique, une invention qui date de 1974. Pour atteindre ses objectifs d'ici trois ans, l'entreprise compte bien se donner les moyens de son ambition. Cette année, elle va embaucher 40 personnes qui vont venir gonfler les rangs des 650 collaborateurs – dont 200 dans la région Auvergne-Rhône-Alpes –, que compte la société. Afin d'approvisionner plus efficacement et en continu les neuf sites de

distribution du groupe en France, et par conséquent ses clients, Paredes s'est doté en novembre d'un tout nouveau stock central à Saint-Quentin-Fallavier. Les 15 000 m² disponibles permettront de stocker l'ensemble des 6 000 produits proposés par Paredes. De quoi répondre au mieux aux besoins des 25 000 clients que compte l'entreprise, clients positionnés dans le domaine de la santé (45 %), de l'industrie (agroalimentaire, cosmétique, pharmacie principalement) (30 %), des entreprises de propreté (15 %) ou des collectivités (10 %). « Il a été également voté un partage des bénéfices à parts égales entre les actionnaires, l'entreprise et les collaborateurs, c'est très motivant pour les équipes », termine François Thuilleur, directeur général du groupe. ■



Paredes se tourne vers les entreprises de propreté

WILSON, Séverine | 6 février 2019 |



Le stock central de **Paredes** à St Quentin Fallavier. Photo : **Paredes**.

Dans le cadre de son plan stratégique Défi2022, **Paredes**, numéro 2 de la distribution hygiène et propreté, a choisi de se spécialiser sur certains segments de marché, notamment celui des entreprises de propreté.

Un des axes majeurs de **Paredes** pour les années à venir est de « s’hyper-spécialiser ». Des efforts seront portés sur l’industrie (agroalimentaire, cosmétique, pharmacie), la santé, les collectivités et les entreprises de propreté. « Sur ce créneau qui représente 15 % de notre chiffre d’affaires, nous allons nous intéresser particulièrement aux grands comptes nationaux et régionaux, affirme François Thuilleur, directeur général. Le business de distributeur généraliste n’est plus le bon modèle. Se spécialiser permet de mieux répondre aux exigences. » Un directeur commercial dédié a été recruté pour la propreté (et de l’industrie) : François Brochet, qui a effectué l’ensemble de sa carrière dans ce domaine. Un autre directeur a lui été embauché pour s’occuper de la partie santé.

Une force de vente dédiée

Après avoir restructurer son offre, l’entreprise la fera évoluer. Spécialiste de la cabine sanitaire, elle se renforcera aussi dans la chimie avec une gamme de produits dédiés aux entreprises de propreté, ainsi que dans l’essuyage, les EPI et le matériel mécanique (des discussions sont en cours avec certains fournisseurs). Les 50 techniciens spécialisés de **Paredes** recevront des formations complémentaires. Sur les 180 vendeurs de l’entreprise, 40 seront dédiés à la propreté.

Cette orientation fait partie du plan stratégique Défi2022, qui a pour but d’assurer la pérennité de **Paredes** à long terme. Avec 650 collaborateurs et 190 M€ de chiffre d’affaires (dont 20 M€ en Italie), le distributeur occupe la 2e place du marché de la distribution hygiène et propreté, après le groupe PLG et avant Orapi. Il a néanmoins subi ces dernières années une stagnation de l’activité qu’il fallait enrayer. En 2017, la famille propriétaire de **Paredes** a décidé de confier l’entreprise à un directeur général (elle en reste néanmoins actionnaire à 100%). François Thuilleur, issu de la distribution électrique B to B, a été recruté en octobre 2017.

Renforcement logistique

L’excellence du service est le second axe stratégique de **Paredes**. Opérationnel fin avril, un stock central de 15 000 m² est créé à St-Quentin Fallavier (Isère), au sein d’un bâtiment de 20 000 m² qui abrite aussi la production de ouate. Il permettra de desservir en une journée les 9 entrepôts du groupe. Un centre de formation a été créé et sera aussi ouvert à ses clients, en tant qu’organisme agréé.

Paredes s'appuie également sur l'innovation et l'engagement des équipes. Fort de cette stratégie, il mise sur un chiffre d'affaires de 210 M€ d'ici à 2022. Sur les années 2019 et 2020, l'accent sera mis sur la croissance organique avec un objectif de + 10 %. Viendra ensuite, en 2021 et 2022, une phase de recherche d'acquisitions, notamment dans les pays voisins (Suisse, Benelux, Allemagne, Espagne Portugal), « en particulier pour suivre nos plus gros clients de la propreté », souligne François Thuilleur.



Distribution de produits d'hygiène. Paredes lance son Défi 2022 !



François Thuilleur, directeur générale du groupe Paredes a présenté fin janvier un plan ambitieux de croissance, Défi 2022, pour les 4 prochaines années.

Le plan baptisé « Défi 2022 » et présenté il y a quelques jours à Lyon par François Thuilleur, le directeur général du groupe Paredes, veut inscrire cette entreprise historique du monde l'hygiène et de la propreté dans une dynamique de croissance soutenue et de multi-spécialisation. « Depuis mon arrivée en octobre 2017 nous avons mis en place des groupes de travail qui ont permis à 80% des collaborateurs de plancher sur le développement et la stratégie de l'entreprise. Le plan Défi 2022 que nous avons co-construit s'articule autour de plusieurs axes liés à l'excellence du service client, notamment au travers de la logistique, mais également à notre expertise national sur la santé, les EP ou encore l'industrie. Sans oublier la croissance externe, européenne, sur laquelle nous comptons également nous appuyer dans un second temps » détaille François Thuilleur le directeur général de Paredes.

Pour faire évoluer le groupe d'une distribution « multi-produits et multi-clients » vers une « multi-spécialisation », Paredes a entrepris une réorganisation de ses équipes et de ses forces de vente dans une logique d'expertise nationale. Deux directeurs commerciaux se focaliseront sur les segments à plus fort potentiel : François Brochet pour les EP et l'industrie, Franck Le Flem pour la santé et les collectivités.

95% de commandes complètes

Pour compléter ce nouveau dispositif François Thuilleur, qui a connu l'excellence l'excellence en matière de service clients et logistique chez Rexel, souhaite appliquer ces bonnes pratiques dans le secteur de l'hygiène et des produits. « Un des principaux écueils de notre métier est le « reste à livrer ». C'est pour cette raison que nous allons disposer dès ce début d'année d'un entrepôt central de 15 000 m² à Saint-Quentin Fallavier qui sera adossé à un nouveau site de transformation de la ouate sur 5 000 m². Nous pourrions ainsi disposer de toutes les références et éviter les ruptures en garantissant un taux de 95% de livraisons complètes chez nos clients à J+3, grâce aux navettes quotidiennes qui seront assurées vers nos entrepôts régionaux. » Au cours du 2^e semestre 2019, la nouvelle unité de transformation de la ouate (1,5 million d'€) servira directement la plateforme qui lui est adossée.

1/3 des bénéfices pour les salariés

Ce plan de développement qui s'appuie également sur la généralisation de la digitalisation, doit assurer une croissance du chiffre d'affaires deux fois supérieure à celle du marché de l'hygiène qui oscille entre 1% et 1,5% par an. Pour accompagner cette croissance **Paredes** va également se focaliser sur un développement en Europe et des acquisitions, dès 2021. « Ce plan ambitieux suppose l'adhésion et l'engagement des équipes. Nous avons intégré cette démarche dans la construction du plan et allons la continuer dans sa mise en œuvre » insiste François Thuilleur, signataire en janvier d'une tribune dans le quotidien les Echos partageant sa vision d'une entreprise semi-libérée abandonnant une trop grande « verticalité » préjudiciable au développement. Au-delà de la nouvelle organisation mise en place, le groupe va renforcer le volet formation en créant « **Paredes** Université », mais aussi et surtout associer l'ensemble des collaborateurs à la croissance et aux résultats économiques de l'entreprise. Un intéressement à hauteur de 1/3 des bénéfices sera ainsi reversé chaque année à l'ensemble des 650 salariés.

A lire également :

- **Paredes** perd son capitaine, André Lerond
- Guide la distribution 2019
- François Thuilleur, directeur général de **Paredes**



Paredes va ouvrir une plateforme logistique de 15.000 m2 à Saint-Quentin-Fallavier



Numéro 2 de l'hygiène professionnelle en France, **Paredes** va se doter d'un stock central plus conséquent dans un nouvel entrepôt à Saint-Quentin-Fallavier (Isère), près de Lyon. Une partie de ce site de 20.000 m2 sera consacrée à la production. 5.000 m2 seront dédiés à la transformation d'ouate de cellulose en bobines d'essuyage, la spécialité du groupe lyonnais depuis 1966. Production réalisée jusqu'à présent à Genas, dans la métropole lyonnaise.

Avec trois cellules de 5.000 m2, **Paredes** va pouvoir entreposer ses 6.000 références de produits et livrer chaque jour ses neuf plateformes régionales françaises. Ces prestations et ces navettes quotidiennes sont assurées par XPO. Depuis mi-octobre 2018, la société lyonnaise dispose d'une autre plateforme centralisée de 6.000 m2, d'une capacité de 7.200 palettes, exploitée par Spil, également à Saint-Quentin-Fallavier. Ces locaux seront délaissés après l'ouverture de la nouvelle plateforme en avril 2019. Le nouveau site logistique emploiera 25 personnes, non comprises les 25 autres affectées à la production de bobines d'essuyage.

Paredes a signé un bail de neuf ans avec le propriétaire de cette plateforme. La location de ce bâtiment sera intégralement financée par l'entreprise lyonnaise qui va mettre en location son usine actuelle de Genas dont l'activité sera transférée à Saint-Quentin-Fallavier.

Objectif : 95 % des commandes livrées à temps

La création de ce stock central entre dans le cadre de la refonte des processus de la supply chain, impulsée par le nouveau directeur général de **Paredes**, François Thuilleur, qui a travaillé auparavant chez Renault et chez Rexel et a importé les méthodes de l'industrie automobile et de la distribution chez le groupe lyonnais. Il s'est fixé pour objectif de "livrer 95 % des commandes On time in full (OTIF)", à temps et de manière complète, contre 75 % aujourd'hui. Un taux qu'il souhaite atteindre avec la mise en œuvre de ce stock central de plus grande capacité et la numérisation de l'ensemble de la relation clients.

Cette "promesse" est l'un des quatre axes du plan stratégique que vient d'adopter la société pour les années 2019-2022. Il vise notamment à porter à 210 millions d'euros le chiffre d'affaires du groupe en 2022, en améliorant ses résultats qui étaient en retrait ces dernières années et qui ont commencé à s'améliorer en 2018. À noter par ailleurs que **Paredes** va ouvrir un nouveau centre logistique à Ensisheim à côté de Mulhouse en avril.



PAREDES **LOGISTIQUE**

Une plateforme de 15.000 m² à Saint-Quentin-Fallavier

*Le groupe lyonnais **Paredes** refonde les process de sa supply chain. À partir d'un stock central qui sera localisé en avril dans une plus grande plateforme exploitée par Spil avec le concours de XPO*

Numéro 2 de l'hygiène professionnel en France, **Paredes** va se doter d'un stock central plus conséquent dans un nouvel entrepôt à Saint-Quentin-Fallavier (Isère), près de Lyon. Une partie de ce site de 20.000 m² sera consacrée à la production. 5.000 m² seront dédiés à la transformation d'ouate de cellulose en bobines d'essuyage, la spécialité du groupe lyonnais depuis 1966. Production réalisée jusqu'à présent à Genas, dans la métropole lyonnaise.

Avec trois cellules de 5.000 m², **Paredes** va pouvoir entreposer ses 6.000 références

de produits et livrer chaque jour ses neuf plateformes régionales françaises. Ces prestations et ces navettes quotidiennes sont assurées par XPO. Depuis mi-octobre 2018, la société lyonnaise dispose d'une autre plateforme centralisée de 6.000 m², d'une capacité de 7.200 palettes, exploitée par Spil, également à Saint-Quentin-Fallavier. Ces locaux seront délaissés après l'ouverture de la nouvelle plateforme en avril 2019. Le nouveau site logistique emploiera 25 personnes, non comprises les 25 autres affectées à la production de bobines d'essuyage.

Paredes a signé un bail de neuf ans avec le propriétaire de cette plateforme. La location de ce bâtiment sera intégralement financée par l'entreprise lyonnaise qui va mettre en location son usine actuelle de Genas dont l'activité sera transférée à Saint-Quentin-Fallavier.

OBJECTIF :
95 % DES COMMANDES
LIVRÉES À TEMPS

La création de ce stock central entre dans le cadre de la re-

fonte des processus de la supply chain, impulsée par le nouveau directeur général de **Paredes**, **François Thuilleur**, qui a travaillé auparavant chez Renault et chez Rexel et a importé les méthodes de l'industrie automobile et de la distribution chez le groupe lyonnais. Il s'est fixé pour

objectif de "livrer 95 % des commandes On time in full (OTIF)", à temps et de manière complète, contre 75 % aujourd'hui. Un taux qu'il souhaite atteindre avec la mise en œuvre de ce stock central de plus grande capacité et la numérisation de l'ensemble de la relation clients.

Cette "promesse" est l'un des quatre axes du plan stratégique que vient d'adopter la société pour les années 2019-2022. Il vise notamment à porter à 210 millions d'euros le chiffre d'affaires du groupe en 2022, en améliorant ses résultats qui étaient en retrait ces dernières années et qui ont commencé à s'améliorer en 2018. À noter par ailleurs que **Paredes** va ouvrir un nouveau centre logistique à Ensisheim à côté de Mulhouse en avril.

Vincent CHARBONNIER



Le futur entrepôt logistique de Paredes à Saint-Quentin-Fallavier



Fonction linge. Paredes lance son Défi 2022



François Thuilleur, directeur général du groupe **Paredes**, a présenté fin janvier un plan ambitieux de croissance, Défi 2022, pour les quatre prochaines années.

Le plan baptisé « Défi 2022 » et présenté il y a quelques jours à Lyon par François Thuilleur, le directeur général du groupe **Paredes**, veut inscrire cette entreprise historique du monde l'hygiène et de la propreté dans une dynamique de croissance soutenue et de multi-spécialisation.

L'occasion de rappeler que **Paredes** intervient en effet dans la fonction linge du secteur Santé en distribuant une gamme dédiée à l'hygiène du linge mais aussi en conseillant ses clients sur les meilleurs process à adopter dans les blanchisseries hospitalières intégrées. « Depuis mon arrivée en octobre 2017 nous avons mis en place des groupes de travail qui ont permis à 80% des collaborateurs de plancher sur le développement et la stratégie de l'entreprise. Le plan Défi 2022 que nous avons co-construit s'articule autour de plusieurs axes liés à l'excellence du service client, notamment au travers de la logistique, mais également à notre expertise nationale sur la santé, les EP ou encore l'industrie. Sans oublier la croissance externe, européenne, sur laquelle nous comptons également nous appuyer dans un second temps », détaille François Thuilleur.

Pour faire évoluer le groupe d'une distribution « multi-produits et multi-clients » vers une « multi-spécialisation », **Paredes** a entrepris une réorganisation de ses équipes et de ses forces de vente dans une logique d'expertise nationale. Deux directeurs commerciaux se focaliseront sur les segments à plus fort potentiel : François Brochet pour les EP et l'industrie, Franck Le Flem pour la santé et les collectivités.

95% de commandes complètes

Pour compléter ce nouveau dispositif, François Thuilleur souhaite appliquer ces bonnes pratiques dans le secteur de l'hygiène et des produits. « Un des principaux écueils de notre métier est le « reste à livrer ». C'est pour cette raison que nous allons disposer dès ce début d'année d'un entrepôt central de 15 000 m² à Saint-Quentin Fallavier qui sera adossé à un nouveau site de transformation de la ouate sur 5 000 m². Nous pourrions ainsi disposer de toutes les références et éviter les ruptures en garantissant un taux de 95% de livraisons complètes chez nos clients à J+3, grâce aux navettes quotidiennes qui seront assurées vers nos entrepôts régionaux. »

1/3 des bénéfices pour les salariés

Ce plan de développement qui s'appuie également sur la généralisation de la digitalisation, doit assurer une croissance du chiffre d'affaires deux fois supérieure à celle du marché de l'hygiène qui oscille entre 1% et 1,5% par an. Pour accompagner cette croissance, **Paredes** va également se focaliser sur un développement en Europe et des acquisitions, dès 2021. « Ce plan ambitieux

suppose l'adhésion et l'engagement des équipes. Nous avons intégré cette démarche dans la construction du plan et allons la continuer dans sa mise en œuvre », insiste François Thuilleur, signataire en janvier d'une tribune dans le quotidien les Echos partageant sa vision d'une entreprise semi-libérée abandonnant une trop grande « verticalité » préjudiciable au développement.

Au-delà de la nouvelle organisation mise en place, le groupe va renforcer le volet formation en créant « **Paredes** Université », mais aussi et surtout associer l'ensemble des collaborateurs à la croissance et aux résultats économiques de l'entreprise. Un intéressement à hauteur de 1/3 des bénéfices sera ainsi reversé chaque année à l'ensemble des 650 salariés.



PAREDES

Une plateforme de 15.000 m² à Saint-Quentin-Fallavier

Le groupe lyonnais Paredes refonde les process de sa supply chain. À partir d'un stock central qui sera localisé en avril dans une plus grande plateforme exploitée par Spil avec le concours de XPO.

Numéro 2 de l'hygiène professionnel en France, **Paredes** va se doter d'un stock central plus conséquent dans un nouvel entrepôt à Saint-Quentin-Fallavier (Isère), près de Lyon. Une partie de ce site de 20.000 m² sera consacrée à la production. 5.000 m² seront dédiés à la transformation d'ouate de cellulose en bobines d'essuyage, la spécialité du groupe lyonnais depuis 1966. Production réalisée jusqu'à présent à Genas, dans la métropole lyonnaise.

Avec trois cellules de 5.000 m², **Paredes** va pouvoir entreposer ses 6.000 références de produits et livrer chaque jour ses neuf plateformes régionales françaises. Ces prestations et ces navettes quotidiennes sont assurées par XPO. Depuis mi-octobre 2018, la société lyonnaise dispose d'une autre plateforme centralisée de 6.000 m², d'une capacité de 7.200 palettes, exploitée par Spil, également à Saint-Quentin-Fallavier. Ces locaux seront délaissés après l'ouverture de la nouvelle plateforme en avril 2019. Le nouveau site logistique emploiera 25 personnes, non comprises les 25 autres affectées à la production de bobines d'essuyage.

Paredes a signé un bail de neuf ans avec le propriétaire de cette plateforme. La location de ce bâtiment sera intégralement

financée par l'entreprise lyonnaise qui va mettre en location son usine actuelle de Genas dont l'activité sera transférée à Saint-Quentin-Fallavier.

OBJECTIF :
95 % DES COMMANDES
LIVRÉES À TEMPS

La création de ce stock central entre dans le cadre de la refonte des processus de la supply chain, impulsée par le nouveau directeur général de **Paredes**, **François Thuilleur**, qui a travaillé auparavant chez Renault et chez Rexel et a importé les méthodes de l'industrie automobile et de la distribution chez le groupe lyonnais. Il s'est fixé pour objectif de "livrer 95 % des commandes On time in full (OTIF)", à temps et de manière complète, contre 75 % aujourd'hui. Un taux qu'il souhaite atteindre avec la mise en œuvre de ce stock central de plus grande capacité et la numérisation de l'ensemble de la relation clients.

Cette "promesse" est l'un des quatre axes du plan stratégique que vient d'adopter la société pour les années 2019-2022. Il vise notamment à porter à 210 millions d'euros le chiffre d'affaires du groupe en 2022, en améliorant ses résultats qui étaient en retrait ces dernières années et qui ont commencé à s'améliorer en 2018. À noter par ailleurs que **Paredes** va ouvrir un nouveau centre logistique à Ensisheim à côté de Mulhouse en avril.

Vincent CHARBONNIER





Paredes regroupe son usine et son stock central à Saint-Quentin-Fallavier

C'est l'ébullition chez **Paredes**, le numéro 2 français des produits d'hygiène professionnelle. L'actionnaire familial a confié les rênes de l'entreprise lyonnaise de 650 personnes à un nouveau DG en 2017, chargé de redynamiser l'ensemble. Parmi ses recettes : réorganiser la production et la logistique via une nouvelle stratégie immobilière.

L'ambition de François Thuilleur, nommé directeur général en 2017 par la famille **Paredes** pour « réveiller cette belle endormie », est de relancer la croissance du chiffre d'affaires (le porter de 190 à 210 millions d'euros entre 2018 et 2022) et surtout de renouer avec une bonne rentabilité (porter l'Ebitda de 2,6 à 5,5 millions d'euros sur la même période).

Pour concrétiser cette ambition, un plan stratégique a été élaboré comprenant plusieurs ingrédients comme le recentrage sur certains secteurs (santé/industrie et entreprises de propreté/collectivités), la réorganisation du catalogue de produits, la spécialisation des vendeurs, la mise en place d'applis métiers pour les clients ou encore l'optimisation du service.

Dans le métier de **Paredes**, à la fois fabricant (produits ouatés) et distributeurs de produits, l'excellence du service passe par des produits disponibles et livrés à temps. D'où la nécessité d'une efficacité logistique qui fait l'objet de toutes les attentions.

Un nouveau site multifonctions de 21.248 m²

(DR)

Déjà en 2018, **Paredes** avait créé, outre ses huit sites logistiques français, un stock central de 6.000 m² à Saint-Quentin-Fallavier permettant d'éviter les ruptures de stock. A partir de 2019, **Paredes** passe la surmultipliée et revoit tout sa politique immobilière. L'entreprise a pris à bail un bâtiment logistique construit par le promoteur parisien JMG Partners pour l'investisseur LaSalle.

Ce bâtiment de 21.248 m² aura trois fonctions pour **Paredes**. Une fonction logistique sur 15 000 m² pour remplacer le précédent stock central et un autre stock annexe ; une fonction de production sur 5 000 m² accueillant la fabrication d'essuie-main et de papier toilette actuellement basée à Genas près du siège ; et une fonction tertiaire avec des bureaux et un centre de formation.

(DR)

« Ces opérations vont libérer trois bâtiments dont la location nous rapportera davantage que le prix du loyer du nouvel entrepôt » se félicite François Thuilleur. « La partie logistique sera opérationnelle en avril. L'usine sera déménagée fin 2019. Nous en profiterons pour ajouter une nouvelle ligne de production à 1,5 million d'euros » poursuit le dirigeant. « A cette date, il suffira d'ouvrir une porte pour passer de l'usine au stockage et gagner 5% sur nos frais de transport! » conclut-il.



Le groupe Paredes, basé à Genas, dévoile son plan stratégique sur 4 ans :...

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies permettant UNIQUEMENT d'améliorer votre expérience utilisateur et de réaliser des statistiques de visites.

(Vos données ne seront pas communiquées à des tiers ou utilisées à des fins publicitaires)

J'ai compris [En savoir plus](#)



Paredes, la ouate repart de l'avant

Le groupe, inventeur du distributeur de papier essuie-mains prédécoupé, producteur de produits à base de ouate, veut repartir de l'avant. « C'était devenu une belle endormie », concède François Thuilleur (photo), premier directeur général à ne pas être issu de la famille Paredes et nommé en octobre 2017. Le spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelle implanté à Genas (200 millions d'euros de chiffre d'affaires, 650 collaborateurs) végétait. Aujourd'hui, il se dote d'un plan stratégique à l'horizon 2022. Paredes va tendre vers le zéro rupture de stock grâce à un entrepôt centralisé de 15 000 m² à Saint-Quentin-Fallavier (ouverture en avril), va bientôt proposer de nouveaux produits innovants et se recentrer sur ses points forts. « Nous allons nous désinvestir des cafés et des restaurants, de l'industrie lourde ou du BTP, où nous sommes moins légitimes. »

Opportunités. Deux postes de directeurs commerciaux ont été créés autour de la santé, des collectivités, de l'industrie et des entreprises de propreté. Paredes compte booster son chiffre d'affaires de 10 % en 3 ans avant, à partir de 2021, de viser des acquisitions en Europe. « Si nous avons des opportunités d'ici-là, on les regardera, mais il faut qu'elles soient digérables », tempère, prudent, François Thuilleur. D. G. ■

PAREDES LANCE « DÉFI 2022 »

Jacques Donnay

Spécialisé depuis plus d'un quart-de-siècle dans les produits et solutions d'hygiène et de protection professionnelles à usage unique, Paredes a décidé d'abandonner son business model de généraliste pour s'inscrire dans une démarche de multi-spécialiste.

De Villeurbanne, où elle est née en 1942, à Genas, où elle est installée depuis 1990, la société Paredes a bien grandi. La petite entreprise de quartier est devenue le numéro 2 de la distribution des produits et solutions d'hygiène en milieu professionnel dans l'Hexagone. Et bien qu'elle soit restée très discrète, peu encline à communiquer jusque-là, elle a su séduire des clients aussi prestigieux que le Médipôle Lyon-Villeurbanne, Sanofi, Onet, la Ville de Lyon...

Des références qui rappellent que Paredes est aujourd'hui particulièrement bien implanté dans quatre grands domaines d'activité : la santé, l'industrie, les entreprises de propreté et les collectivités. « Nous avons vocation à travailler avec tous ceux qui font attention à l'hygiène dans leur activité », résume François Thuilleur, directeur général de l'entreprise. Porté par cette idée, Paredes s'est bâti de solides fondations et réalise aujourd'hui 190 M€ de chiffre

d'affaires, avec une gamme de 6 000 références, en employant 650 collaborateurs (200 dans la région lyonnaise et 50 en Italie). L'entreprise, qui dispose de deux unités de production (transformation de la ouate), adosse sa logistique sur un réseau de distribution comprenant 10 plateformes en France et 2 en Italie.

Stock central à Saint-Quentin-Fallavier DR

Essentielle dans l'activité de Paredes, la logistique est au coeur du projet de transformation lancé en 2017 par Simon Paredes, petit-fils du créateur et président du conseil d'administration. Il constate à ce moment-là que le chiffre d'affaires stagne et que la rentabilité baisse depuis plusieurs années. Convaincu que l'entreprise ne s'est pas assez renouvelée, il engage le chantier « Défi 2022 », dont il confie la direction à François Thuilleur.

« Nous entendons passer du statut de généraliste à celui de multi-spécialiste, détaille le directeur général.

Cela signifie que nous allons devenir hyper-spécialisé sur chaque segment de marché que nous abordons. C'est innovant sur un marché où il n'y a que des généralistes. » Pour y parvenir, Paredes va se concentrer sur ses quatre secteurs d'activité de

préférence et abandonner des secteurs entiers, comme les cafés-restaurants, le BTP..., où l'entreprise a le sentiment de n'apporter aucune valeur ajoutée. « Le médical, l'industrie, les entreprises de propreté et les collectivités représentent déjà plus de 80 % de notre chiffre d'affaires », souligne-t-il.

Sur le terrain, François Thuilleur a nommé deux directeurs commerciaux en charge, pour l'un de la santé et des collectivités, et pour l'autre de l'industrie et des entreprises de propreté. Dans le même temps, il a opté pour la spécialisation de ses forces de ventes. Désormais, 70 commerciaux ne feront que de la santé, 60 aborderont l'industrie, 40 les entreprises de propreté et 10 les collectivités. Ainsi, Paredes entend franchir le cap des 210 M€ de chiffre d'affaires à l'horizon 2022. ■

FRANÇOIS THUILLEUR, DG DE PAREDES : « L'EXCELLENCE DU SERVICE COMME OBJECTIF MAJEUR »

En dehors de la spécialisation des équipes, comment va se traduire la mise en oeuvre de votre démarche de multi-spécialiste ?

Nous allons spécialiser nos offres produits et services. Plutôt que d'avoir le plus de produits en référence, nous allons concevoir des offres ciblées répondant aux attentes de chaque client, parfaitement adaptées aux besoins de leur activité. Dans le même temps, dans l'industrie par exemple, nous avons repéré les secteurs les plus demandeurs de qualité dans

l'hygiène et nous allons nous spécialiser là-dessus : agroalimentaire, cosmétique, pharmacie. Nous voulons aller vers une satisfaction client optimale.

La logistique est l'autre grand défi que vous devez relever pour y parvenir ?

En effet, et nous allons inaugurer au printemps prochain un nouveau stock centralisé de 15 000 m², à Saint-Quentin-Fallavier. Il remplacera le stock central actuel, qui totalise seulement 6 000 m² et qui n'est que partiel. Le nouveau

stock centralisé viendra en appui de nos 10 stocks régionaux, comme celui Genas, qui assurent la distribution chez nos clients. Avec la mise en service de cet outil, nous nous voulons éviter les ruptures d'approvisionnement ou les livraisons incomplètes. Dans notre secteur d'activité, moins de 75 % des commandes sont livrées à temps et complètes ; nous voulons tendre demain vers les 95 %. ■



Hygiène : Paredes, la ouate repart de l'avant

Le groupe, inventeur du distributeur de papier essuie-mains prédécoupé, producteur de produits à base de ouate, veut repartir de l'avant. « C'était devenu une belle endormie », concède François Thuilleur (photo), premier directeur général à ne pas être issu de la famille **Paredes** et nommé en octobre 2017. Le spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelle implanté à Genas (200 millions d'euros de chiffre d'affaires, 650 collaborateurs) végétait.

Aujourd'hui, il se dote d'un plan stratégique à l'horizon 2022. **Paredes** va tendre vers le zéro rupture de stock grâce à un entrepôt centralisé de 15 000 m² à Saint-Quentin-Fallavier (ouverture en avril), va bientôt proposer de nouveaux produits innovants et se recentrer sur ses points forts. « Nous allons nous désinvestir des cafés et des restaurants, de l'industrie lourde ou du BTP, où nous sommes moins légitimes. »

Opportunités.

Deux postes de directeurs commerciaux ont été créés autour de la santé, des collectivités, de l'industrie et des entreprises de propreté. **Paredes** compte booster son chiffre d'affaires de 10 % en 3 ans avant, à partir de 2021, de viser des acquisitions en Europe. « Si nous avons des opportunités d'ici-là, on les regardera, mais il faut qu'elles soient digérables », tempère, prudent, François Thuilleur.



Paredes veut bousculer le secteur de l'hygiène professionnelle



Depuis plus de soixante-dix ans, c'est la ouate que préfère **Paredes**, pionnier des bobines d'essuyage à base de ouate de cellulose dans les ateliers, les hôpitaux et les collectivités. Mais ces sept dernières années, le groupe lyonnais s'est endormi sur ses lauriers. Ses performances ont stagné. Sous l'impulsion de son nouveau directeur général, François Thuilleur, l'ETI familiale veut devenir la référence du marché de l'hygiène et de la protection professionnelle, conforter sa deuxième place sur le marché français.

Pour atteindre son objectif de croissance de 10 %, 210 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2022, la direction de **Paredes** entend se concentrer sur quatre secteurs - la santé, l'industrie, les entreprises de propreté et les collectivités - et se désinvestir de l'industrie lourde, du BTP et des cafés-restaurants, qui ne génèrent « pas assez de valeur ajoutée », selon elle. Passé par la distribution de pièces de rechange chez Renault et la distribution professionnelle chez Rexel, François Thuilleur vise 95 % de commandes livrées à temps de manière complète (« on time in full ») au lieu de 75 % aujourd'hui.

Machines supplémentaires

Dans cette perspective, un nouveau stock central est en cours d'aménagement dans un entrepôt de 15.000 mètres carrés à Saint-Quentin-Fallavier (Isère). Il sera opérationnel en avril. Des navettes quotidiennes seront opérées avec neuf plates-formes régionales. Sur ce site sera transférée la production de ouate de cellulose, aujourd'hui à Genas, près du siège du groupe.

À lire aussi

- Papier : Idinvest entre au capital de MP hygiene

Ouate utilisée, par exemple, pour les draps d'examens médicaux ou pour la fabrication de mouchoirs. Cet outil de production sera renforcé par l'achat d'une ou deux machines supplémentaires pour un coût unitaire de 1,5 million. Cinquante personnes travailleront sur le site de Saint-Quentin-Fallavier.

Tracer le nettoyage

Fondé à Lyon en 1942 par un ouvrier espagnol venu une première fois en France pour boucher les tranchées après la guerre de 1914-1918, **Paredes** a été l'inventeur du distributeur de papier à coupe automatique. En matière d'innovation, la nouvelle direction a décidé d'investir 1 million par an en R&D et veut reprendre le leadership dans les cabines sanitaires et toilettes. Une nouvelle gamme de distributeurs semi-désinfectant est à l'étude ainsi qu'une cabine sanitaire connectée, bardée de capteurs, pour suivre au plus près la consommation de papier et le niveau d'hygiène.

Toujours dans le domaine numérique, l'ETI lyonnaise a lancé une première application, myparedes, développée avec une start-up d'Annecy. Appli qui permet de tracer le nettoyage des chambres dans les Ehpad selon un protocole déterminé. Ce nouvel écosystème sera complété en avril par l'ouverture d'un centre de formation, **Paredes** Université, destiné à former le personnel de ses clients par métier et par marché.

Vincent Charbonnier

Correspondant à Lyon



MULTI-DÉPARTEMENTS

► L'ACTU

69 / 38 / HYGIENE PROFESSIONNELLE: Paredes en développement

Le groupe **PAREDES** / T : 04.72.47.47.47 (*siège à Genas*), spécialisé dans l'hygiène professionnelle, procède à un regroupement. En effet, le stock central et l'usine de transformation de ouate de cellulose sont maintenant sur un seul site à Saint Quentin Fallavier. L'ETI a pour ambition de se positionner comme leader sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelle. Les performances ont stagné ces dernières années et l'entreprise entend retrouver une croissance de 10 % et un CA de 210 M€ en 2022. Le groupe vise la santé, l'industrie, les entreprises de propreté et les collectivités. Il veut se retirer de l'industrie lourde, du BTP et des cafés-restaurants. Le nouvel entrepôt sera opérationnel en avril. www.paredes.fr



URL :<http://www.twitter.com>

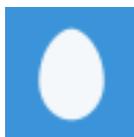
PAYS :France

TYPE :Médias sociaux



► 27 février 2019

> Version en ligne



Flash Infos

@FlashInfos_Eco

47675

Tweets

578

Following

689

Followers

New post: HYGIENE PROFESSIONNELLE: Paredes en développement <https://t.co/H1mPtpGsUV>
New post: HYGIENE PROFESSIONNELLE: Paredes en développement <https://t.co/H1mPtpGsUV>

**PME & REGIONS**

Paredes veut bousculer le secteur de l'hygiène professionnelle

**AUVERGNE-
RHÔNE-ALPES**

Le groupe lyonnais réunit son stock central et son usine de transformation de ouate de cellulose sur un seul site en Isère.

Vincent Charbonnier
— Correspondant à Lyon

Depuis plus de soixante-dix ans, c'est la ouate que préfère Paredes, pionnier des bobines d'essuyage à base de ouate de cellulose dans les ateliers, les hôpitaux et les collectivités. Mais ces sept dernières années, le groupe lyonnais s'est endormi sur ses lauriers. Ses performances ont stagné. Sous l'impulsion de son nouveau directeur général, François Thuilleur, l'ETI familiale veut devenir la référence du marché de l'hygiène et de la protection professionnelle, conforter sa deuxième place sur le marché français.

Pour atteindre son objectif de croissance de 10 %, 210 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2022, la direction de Paredes entend se concentrer sur quatre secteurs – la santé, l'industrie, les entreprises de propreté et les collectivités – et se



Un nouveau stock central est en cours d'aménagement dans un entrepôt de 15.000 mètres carrés à Saint-Quentin-Fallavier (Isère).

désinvestir de l'industrie lourde, du BTP et des cafés-restaurants, qui ne génèrent « pas assez de valeur ajoutée », selon elle. Passé par la distribution de pièces de rechange chez Renault et la distribution professionnelle chez Rexel, François Thuilleur vise 95 % de commandes livrées à temps de manière complète (« on time in full ») au lieu de 75 % aujourd'hui. Dans cette pers-

pective, un nouveau stock central est en cours d'aménagement dans un entrepôt de 15.000 mètres carrés à Saint-Quentin-Fallavier (Isère). Il sera opérationnel en avril. Des navettes quotidiennes seront opérées avec neuf plates-formes régionales. Sur ce site sera transférée la production de ouate de cellulose, aujourd'hui à Genas, près du siège du groupe. La ouate produite est



utilisée, par exemple, pour les draps d'examens médicaux ou pour la fabrication de mouchoirs. Cet outil de production sera renforcé par l'achat d'une ou deux machines supplémentaires pour un coût unitaire de 1,5 million. Cinquante personnes travailleront sur le site de Saint-Quentin-Fallavier.

Tracer le nettoyage

Fondé à Lyon en 1942 par un ouvrier espagnol venu une première fois en France pour boucher les tranchées après la guerre de 1914-1918, Paredes a été l'inventeur du distributeur de papier à coupe automatique. En matière d'innovation, la nouvelle direction a décidé d'investir 1 million par an en R&D et veut reprendre le leadership dans les cabines sanitaires et toilettes. Une nouvelle gamme de distributeurs semi-désinfectants est à l'étude ainsi qu'une cabine sanitaire connectée, bardée de capteurs, pour suivre au plus près la consommation de papier et le niveau d'hygiène.

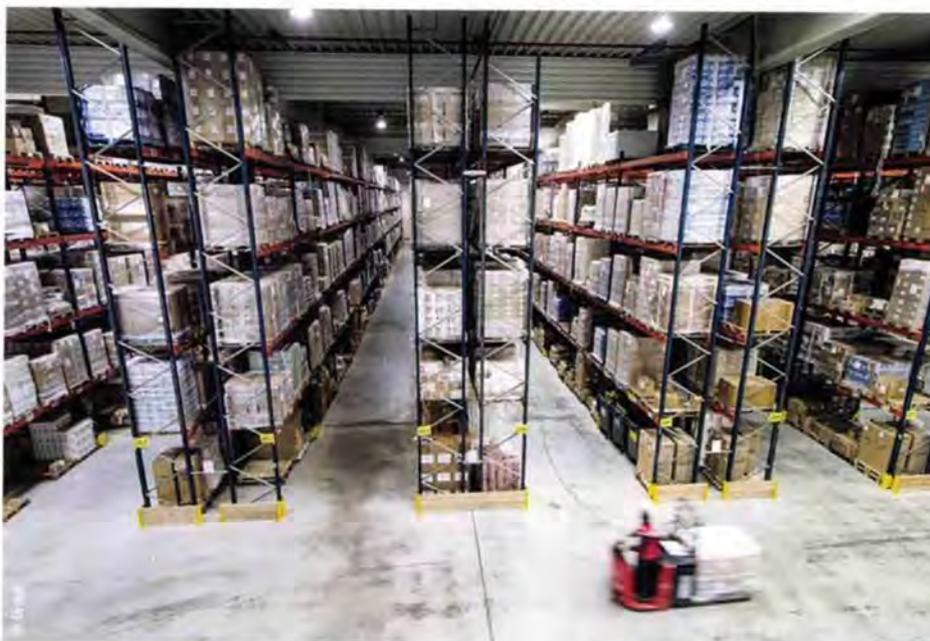
L'ETI a aussi lancé une première application, myparedes, qui permet de tracer le nettoyage des chambres dans les Ehpad. Ce nouvel écosystème sera complété en avril par l'ouverture d'un centre de formation, Paredes Université, destiné à former le personnel de ses clients par métier et par marché. ■

MARCHÉ

CONCURRENCE

LA DISTRIBUTION HYGIÈNE ET PROPRETÉ SURFE SUR SES ATOUTS

Pour faire face à une concurrence venue du web ou d'autres secteurs, les acteurs de la distribution hygiène et propreté consolident leurs atouts de spécialistes, notamment la bonne connaissance des problématiques de leurs clients, la présence sur le terrain et le service après-vente. **SÉVERINE WILSON**



Pour Hervé Dufourq, président du groupement Équipage Hygiène Solutions, la concurrence des plateformes web est difficile à quantifier : « Nous ne savons pas réellement quel type de clients elles touchent. Amazon Business, qui bénéficie d'une importante puissance d'achat, souhaite pénétrer le marché de l'hygiène professionnelle. » Amazon Business se repose sur les fabricants et les distributeurs. Certains fournisseurs signent des partenariats tandis que d'autres restent très frileux. Les grossistes en fournitures de bureau ont eux dû évoluer et élargir leur offre, en raison notamment de la perte de chiffre d'affaires sur la partie papier et encre. « Il est difficile pour ces grossistes, comme →

→ pour des plates-formes web généralistes, d'avoir l'expertise globale, observe Olivier Scolan, directeur général de Boma France. Depuis 1974, Boma développe sa propre gamme et ses propres solutions pour rendre en tant que spécialiste, le nettoyage circulaire, efficace et agréable. » Le groupe a enregistré une croissance de 10 % en 2018 pour atteindre 80 M€. Il ne perçoit pas réellement les effets des concurrents du web mais reste très attentif à toutes les évolutions qui concernent le secteur.

« Nous ne ressentons pas encore cette nouvelle concurrence mais nous ne la sous-estimons pas », affirme François Thuilleur, directeur général de Paredes, dont la spécificité est de proposer, via une offre de service, l'approvisionnement de la cabine sanitaires, à l'image d'Elis ou Initial. « Ce service privilège représente 70 % de nos ventes, précise-t-il. Nous sommes capables de réaliser le diagnostic des besoins selon le nombre d'utilisateurs. »

Orapi n'a pas non plus encore constaté cette concurrence sur le marché BtoB. « Si toutes les entreprises ont un accès facile à Internet, il faut souligner que selon la typologie de client, l'attente n'est pas seulement de passer une commande. En effet, certains clients demandent de l'accompagnement, du conseil, de la formation... et les sites de vente généralistes ne sont pas tous en mesure d'y répondre », souligne Amélie Thome, chargée de marketing/communication. Dans le Nord de la France, la

→ Paredes vient de se doter d'un nouveau stock central permettant de garantir la disponibilité de ses 6 000 références.



**FRANÇOIS
THUILLEUR
PAREDES**

**« Nous
devons
créer de la
valeur par le
service. »**

Si les acteurs de la distribution ne ressentent pas encore réellement la concurrence du web, ils y sont très attentifs.



société Devlaeminck Distribution (membre du groupement GEH) observe pour sa part une recrudescence de la concurrence de distributeurs spécialisés sur d'autres marchés, comme ceux de l'alimentaire. « Ils ouvrent leur catalogue aux produits d'entretien et nous grignotent des parts de marché, témoigne Franck Devlaeminck, directeur commercial. Concernant les acteurs du web, nous ne ressentons pas leur concurrence directe. Notre métier répond à une certaine technicité, qui nécessite conseils et accompagnement. Le SAV et l'accompagnement des clients sont primordiaux et ils ne peuvent pas les assurer. C'est notre force. »

Proximité et expertise

Avec 150 commerciaux de terrain, Équipage Hygiène joue la carte de la proximité auprès d'une clientèle de PME. « Notre raison d'exister est la clientèle de proximité, qui a plutôt l'habitude de commander par téléphone pour des raisons de praticité », indique Hervé Dufourq.

Avec 6 000 références, Paredes a une grande diversité de clients, de la PME aux grands comptes. « Les entreprises régionales demandent un fournisseur one-stop shopping capable de répondre à l'ensemble de leurs besoins, des sacs-poubelles aux gros matériels », témoigne François Thuilleur. Le distributeur a un accord avec un fabricant de machines, dont les équipes interviennent pour le SAV.

« Pour les entreprises de propreté, la partie consommables représente à peine 5 % de leurs coûts mais elle est très importante pour la satisfaction des clients finaux, estime François Thuilleur. Elles ont besoin d'un interlocuteur « physique » de confiance. » Paredes a décidé d'aller plus loin en optant pour une hyperspécialisation. Un directeur commercial dédié aux entreprises de propreté a été recruté en la personne de François Brochet. 30 vendeurs se spécialisent vers cette clientèle. Répartis sur 9 sites, une cinquantaine de techniciens sillonnent, →



HÉLÈNE SUTTER, BRUNEAU

« ÉLARGIR NOTRE OFFRE HYGIÈNE »



Bruneau, acteur de l'e-commerce en équipement de bureau et solutions dédiées aux entreprises, continue de développer son offre hygiène et entretien, comme l'explique Héléne Sutter, chef de groupe achats/marketing.

Quel est le positionnement de Bruneau sur le segment de marché hygiène ?

Nous réalisons 10 % de notre chiffre d'affaires (360 M€ en 2018) sur la partie hygiène et entretien. Avec une croissance à deux chiffres, ces deux catégories surperforment les autres univers produits. Nos segments « leader » sont la ouate et les sacs-poubelles. Nos clients sont les professionnels au sens large de la TPE aux grands groupes, en passant par les collectivités, les professions libérales...

Quelle est votre offre dans ce domaine ?

Nous avons 1 500 références en stock : ouate, savon, hygiène corporelle, produits d'entretien (du conditionnement en 1 à 10 l), sacs-poubelles, petits matériels... Si un client souhaite un produit qui n'est pas référencé sur notre site, notre service My Bruneau s'engage à le trouver (service gratuit sur simple appel). Nous travaillons avec plus de 50 fournisseurs, industriels et distributeurs, et sommes en recherche permanente de nouveaux partenaires pour développer notre offre. Les produits en marque propre Bruneau, fortement plébiscités par nos clients, représentent un tiers de nos ventes. Ils constituent donc également un axe de développement important. Notre force est de proposer à nos clients une offre large, de qualité, et disponible immédiatement (nos produits en stock sont livrables en 24 heures)!

Comment êtes-vous organisés en matière d'accompagnement des clients ?

Nos conseillers au centre d'appels et au tchat sont formés aux produits. Nous mettons aussi tout en œuvre pour enrichir nos fiches produits disponibles sur le web (comme les FDS des détergents). Pour les produits plus techniques, nous pouvons faire appel aux fournisseurs pour accompagner notre force commerciale comptes clés sur le terrain. Nous continuons de travailler à la professionnalisation de nos services et de nos équipes sur ce secteur.

→ aussi, le territoire. Paredes dispose d'un organisme de formation agréé, Paredes Université, activité qu'il entend développer.

Le niveau de services

Pour contrer la concurrence, Équipage Hygiène compte poursuivre son développement. « Notre but est d'offrir un service de qualité. L'intérêt du groupement est de mettre en commun nos savoir-faire et idées pour nous différencier, ajoute Hervé Dufourq. Avec l'évolution des comportements d'achat, notre métier doit s'adapter de manière importante, notamment en innovant sur la méthode de distribution. » Le groupement consacre, chaque année, 100 000 à 150 000 € en R & D pour trouver de nouvelles solutions de vente et travailler différemment.

« Nous devons monter en compétences pour accompagner encore mieux nos clients sur les protocoles produits et la formation à la manipulation des machines. Pour optimiser davantage les coûts, →

↑ Pour Orapi, l'e-shop doit être un levier de commandes.



**FRANCK
DEVLAEMINCK
DEVLAEMINCK
DISTRIBUTION**

« En tant que spécialiste, nous avons une carte à jouer sur le web. »

→ *le préventif doit s'associer au curatif. C'est possible avec le digital* », souligne Hervé Dufourq. Un niveau de services élevé est nécessaire, aussi bien sur des aspects juridiques que techniques. « *Le monde de la consommation change. Le distributeur doit proposer des services de haut niveau mais il doit être rémunéré...* » estime le président. *Le service payant est l'avenir.* »

Devlaeminck met en avant sa réactivité et ses compétences en matière de recommandations, audit, mise en service, SAV et formation. « *Nous suivons l'évolution des technologies et les aspects de santé et sécurité, ainsi que les normes, au bénéfice de nos clients* », ajoute Franck Devlaeminck.

Orapi propose aussi de nombreux services : formation clients, préconisations des produits et accompagnement commercial, audits hygiène, SAV pour les matériels.

Présence sur le terrain

« *Notre force est la recherche permanente d'innovations associée à une présence terrain pour accompagner les clients* », signale Olivier Scolan. Techniciens et commerciaux se déplacent sur site pour analyser les problématiques et proposer les solutions à forte valeur ajoutée. « *Le nettoyage est un métier complexe et technique. Nous proposons des tests et démonstrations pour prouver l'efficacité d'une solution* », complète Olivier Scolan. Boma assure l'accompagnement de la phase d'audit à la mise en service. Il peut aller plus loin en proposant à ses clients un plan de formation continue au nettoyage écologique via la Boma Academy, organisme de formation agréé. Devlaeminck (3 M€ de chiffre d'affaires) compte 6 commerciaux pour couvrir le Nord et le Pas-de-Calais. « *Ils sont formés en interne par nos fournisseurs pour*



OLIVIER SCOLAN
BOMA

« Il est difficile pour les grossistes en fournitures de bureau d'avoir l'expertise globale. »

bien connaître notre gamme : buanderie, cuisine, entretien des sols, maintenance des locaux... », précise Franck Devlaeminck. Le distributeur souhaite se démarquer avec des produits plus respectueux de l'environnement, comme la gamme GEH baptisée Ultra Bio Tensio (à base de tensio-actifs naturels sans pictogramme de danger, sans COV).

« *Nous accompagnons l'utilisateur au quotidien et effectuons des préconisations techniques en fonction de ses contraintes budgétaires*, poursuit-il. *Notre but est qu'il puisse assurer des prestations performantes, sécurisées, ergonomiques et économiques.* »

Chez Orapi, une école de formation a été créée. Orapi Academy, basée à Vaulx-en-Velin, permet au groupe d'avoir des contacts privilégiés avec ses clients avec des formateurs à temps plein qui se déplacent sur site. 1800 personnes ont été formées depuis son ouverture en 2017. Les commerciaux assurent l'accompagnement et le conseil et les techniciens se chargent de la mise en route des machines. « *Nous comptons au* →



→ total 200 personnes sur le terrain, indique Amélie Thome. Le relationnel est très important dans l'acte d'achat. »

Et pour la logistique ?

Les sites web marchands, Amazon au premier rang, bénéficient d'importantes capacités de stockage et d'un outil logistique de pointe. Paredes vient de se doter d'un nouveau stock central permettant de garantir la disponibilité de ses 6 000 références. Boma a centralisé sa logistique sur sa plate-forme européenne. « Grâce à une gestion fine des gammes et des stocks, nous livrons sans reliquat, signale Olivier Scolan. Notre système digital Dos Dob permet de définir les quantités de consommables, les produits et les matériels nécessaires au bon fonctionnement d'un site. Les avantages clients sont énormes : le système anticipe les prévisions de commandes tout en respectant les budgets et en réduisant les coûts cachés. » Avec sa plate-forme de 20 000 m² à Saint-Vulbas (Ain), Orapi a une force de frappe importante en →

↑ Lyreco proposera dès juin 1 000 nouvelles références en matière d'hygiène.



HERVÉ DUFOURO
EQUIPAGE HYGIÈNE

« Le monde digital sera un acteur essentiel demain. »

EMMANUELLE HUBERT, LYRECO

« NOUS PROFESSIONNALISONS NOTRE OFFRE »



Lyreco, spécialisé dans la distribution de produits et services aux entreprises, a de grandes ambitions dans les produits d'hygiène, comme l'annonce Emmanuelle Hubert, category manager et hygiéniste de formation.

Quelle est votre stratégie sur le marché hygiène et propreté ?

Notre stratégie globale consiste en un très fort élargissement de la gamme. Nous avons doublé en 5 ans le nombre de références catalogue pour atteindre 11 500 références stockées sur nos 2 entrepôts. Des produits de plus en plus techniques sont privilégiés pour répondre à des problématiques spécifiques. Les catégories EPI et hygiène sont concernées. Notre force de vente compte 25 spécialistes hygiène formés régulièrement par mes soins. Ils accompagnent les clients pour la mise en œuvre de nouvelles solutions.

Comment construisez-vous votre offre ?

Depuis mon arrivée en janvier 2018, nous ouvrons pour professionnaliser notre offre en diversifiant les sources auprès de fabricants de produits B to B. C'est le cas pour la partie sanitaires et hygiène des mains. La gamme Lyreco Essuyage (papier toilette, bobines à dévidage central et industrielles, distributeurs...) existe depuis un an. En janvier 2019, nous avons lancé Lyreco Pro à destination des professionnels de l'hygiène. Nous ouvrons, à partir de juin, 1 000 références nouvelles pour répondre à l'ensemble de leurs besoins (jusqu'aux petits matériels). Pour les gros matériels, nous allons travailler avec un partenaire qui a des équipes sur le terrain.

Comment évoluez-vous pour suivre les comportements d'achat ?

D'abord, nous proposons un service de livraison sous 24 heures pour une commande passée avant 18 h. Nous disposons d'une logistique internalisée avec deux centres de préparation de commandes, 41 centres d'éclatement et 420 chauffeurs livreurs et véhicules. Par ailleurs, nous avons une longueur d'avance sur le digital. 70 % des commandes clients passent par notre site web. Un vaste plan de modernisation est en cours pour refondre la plate-forme e-commerce.



→ matière de logistique. Pour être plus proche des clients, il compte 10 plates-formes régionales et chacune de ses agences possède son site d'expédition.

Devlaeminck Distribution bénéficie d'une logistique intégrée avec ses propres chauffeurs et véhicules, pour répondre à tous les besoins en termes de livraisons simples ou multisites.

Solutions sur-mesure

« Nous devons créer de la valeur par le service, estime François Thuilleur. Il existe une forte tendance à la personnalisation de l'offre. Il nous arrive souvent d'être sollicités sur des cas très particuliers et nous devons apporter une solution sur-mesure. » L'entreprise entend également innover en matière de facturation, par le biais de solutions digitales et de formules d'abonnement.

« Boma, société familiale indépendante, a la capacité d'écouter ses clients pour mieux s'adapter à leurs besoins. Notre flexibilité nous permet d'offrir des solutions sur

mesure, ajoute Olivier Scolan. Nous sommes aussi apporteurs d'innovations, notamment dans le domaine de la mécanisation et de la robotique, pour lesquelles nos clients nous sollicitent beaucoup. »

Boma dispose de solutions digitales développées en propre. Le système Dos Dob a pour objectif de faciliter la passation de commandes, la gestion de l'approvisionnement et la facturation électronique. L'entreprise propose aussi un web shop à partir duquel il est possible de créer un compte et de passer des commandes 7 jours sur 7.

Du retard sur le web

Pour répondre à l'évolution des comportements d'achat, Orapi a totalement repensé sa stratégie digitale et a mis en ligne depuis octobre 2018 un e-shop. Les professionnels, clients ou non, peuvent consulter les fiches techniques et les FDS et créer un compte client. « Nos ambitions sur le digital sont fortes : l'e-shop doit être un levier de commandes, annonce Amélie

Thome. *C'est important de faciliter l'achat en apportant plus de souplesse.* » 1500 références sont visibles en mode non-connecté pour couvrir l'essentiel des besoins (chimie, accessoires, consommables). D'ici fin 2019, l'e-shop s'enrichira de nouvelles fonctionnalités, notamment la gestion budgétaire ainsi que les statistiques de ventes par adresse de livraison.

Paredes propose à ses clients de commander de manière digitaliser. « *Nous allons améliorer le web shop interne en mettant en place un chat pour traiter les réclamations* », ajoute François Thuilleur.

Devlaeminck a décidé de lancer une interface clients courant 2019, qui sera reliée à son ERP pour la gestion commerciale et logistique. ●



AMÉLIE THOME
ORAPI

« Le relationnel est très important dans l'acte d'achat. »

POUR CEUX QUI ONT LOUPÉ



La propreté rencontre l'agro

Du 12 au 14 mars, le CFIA a réuni à Rennes 1 400 exposants de l'industrie agroalimentaire, secteur qui représente 430 000 emplois directs et un chiffre d'affaires de 180 Md€. Les spécialistes de la propreté dans ce domaine y participaient, notamment Atalian, GSF, Samsic et Onet côté entreprises de propreté, mais aussi Nilfisk, Paredes et Orapi côté fournisseurs.



Paredes

François Thuilleur a voulu doter le groupe Paredes d'une plate-forme logistique centrale afin de pouvoir livrer l'ensemble de ses clients à J+3.

Distribution de produits d'hygiène

→ François Thuilleur, directeur général du groupe Paredes, a présenté, fin janvier, un plan ambitieux de croissance, Défi 2022, pour les quatre prochaines années.

Paredes lance son Défi 2022!

Le plan baptisé « Défi 2022 » et présenté il y a quelques jours à Lyon par François Thuilleur, le directeur général du groupe Paredes, veut inscrire cette entreprise historique du monde de l'hygiène et de la propreté dans une dynamique de croissance soutenue et de multi-spécialisation. « Depuis mon arrivée en octobre 2017, nous avons mis en place des groupes de travail qui ont permis à 80 % des collaborateurs de plancher sur le développement et la stratégie de l'entreprise. Le plan Défi 2022 que nous avons coconstruit s'articule autour de plusieurs axes liés à l'excellence du service client, notamment au travers de la logistique mais également à notre expertise nationale sur la santé, les EP ou encore l'industrie. Sans oublier la croissance externe européenne sur laquelle nous comptons également nous appuyer dans un second temps » détaille François Thuilleur, le directeur général de Paredes.

Pour faire évoluer le groupe d'une distribution « multi-produits et multi-clients » vers une « multi-spécialisation », Paredes a entrepris une réorganisation de ses équipes et de ses forces de vente dans une logique d'expertise nationale. Deux directeurs commerciaux se focaliseront sur les segments à plus fort potentiel : François Brochet pour les EP et l'industrie, Franck Le Flem pour la santé et les collectivités.

95 % de commandes complètes

Pour compléter ce nouveau dispositif, François Thuilleur, qui a connu l'excellence en matière de service clients et logistique chez Rexel, souhaite appliquer ces bonnes pratiques dans le secteur de l'hygiène et des produits : « Un des principaux écueils de notre métier est le "reste à livrer". C'est pour cette raison que nous al-

lons disposer dès ce début d'année d'un entrepôt central de 15 000 m², à Saint-Quentin Fallavier, qui sera adossé à un nouveau site de transformation de la ouate sur 5 000 m². Nous pourrions ainsi disposer de toutes les références et éviter les ruptures en garantissant un taux de 95 % de livraisons complètes chez nos clients à J+3, grâce aux navettes quotidiennes qui seront assurées vers nos entrepôts régionaux. » Au cours du deuxième semestre 2019, la nouvelle unité de transformation de la ouate (1,5 million d'euros) servira directement la plate-forme qui lui est adossée.

1/3 des bénéficiaires pour les salariés

Ce plan de développement, qui s'appuie également sur la généralisation de la digitalisation, doit assurer une croissance du chiffre d'affaires deux fois supérieure à celle du marché de l'hygiène qui oscille entre 1 % et 1,5 % par an. Pour accompagner cette croissance, Paredes va également se focaliser sur un développement en Europe et des acquisitions, dès 2021. « Ce plan ambitieux suppose l'adhésion et l'engagement des équipes. Nous avons intégré cette démarche dans la construction du plan et allons la continuer dans sa mise en œuvre » insiste François Thuilleur, signataire, en janvier, d'une tribune dans le quotidien *Les Échos* partageant sa vision d'une entreprise semi-libérée abandonnant une trop grande « verticalité » préjudiciable au développement. Au-delà de la nouvelle organisation mise en place, le groupe va renforcer le volet formation en créant Paredes université, mais aussi et surtout associer l'ensemble des collaborateurs à la croissance et aux résultats économiques de l'entreprise. Un intéressement à hauteur de 1/3 des bénéficiaires sera ainsi reversé chaque année à l'ensemble des 650 salariés. ■



PAREDES



François Brochet vient d'être nommé directeur commercial industrie et entreprises de propreté du groupe Paredes. Acteur de l'univers

de la propreté depuis de nombreuses années, François Brochet a occupé les fonctions de directeur commercial d'ISS France et de directeur comptes nationaux chez Atalian. Il était dernièrement directeur général d'Orapi Hygiène.



Franck Le Flem
a été nommé
directeur commercial
santé & collectivités
du groupe Paredes.
Auparavant,
il avait occupé
les fonctions
de directeur
des opérations chez Facilicom, directeur
des opérations chez Securitas, de directeur
du département sûreté aéroportuaire chez
Onet, et de directeur régional chez Brink's.



RHÔNE DISTRIBUTION

Paredes : son plan pour retrouver de la croissance

Pierre Tiessen

Opération chambouletout à Genas, dans l'agglomération lyonnaise, au siège de Paredes (CA : 190 millions d'euros, 650 salariés dont 200 dans la région). Dix-huit mois après son arrivée à la tête de ce distributeur de produits d'hygiène professionnels (ouate, masques, draps d'examen, etc.), François Thuilleur imprime son style. Et déploie un nouveau plan stratégique, courant jusqu'en 2022, dont l'objectif est d'enrayer l'érosion des performances de ce groupe, créé en 1942 et toujours détenu à 100 % par la famille Paredes. Face à un ebitda en stagnation (0,3 % en 2017), il « fallait réagir », confirme cet ancien de Renault-Nissan et de Rexel. Cap sur Saint-Quentin-Fallavier. Une stratégie de reconquête qui passe d'abord par la mise en place de nouveaux process de distribution. Paredes investira ainsi, à compter d'avril prochain, un nouveau centre de stockage central à Saint-Quentin-Fallavier (Isère). Un ensemble de 4 bâtiments, pour un total de 20 000 m², dédié à la fois à la production de produits-maison activité jusqu'alors concentrée à Genas (Rhône) et qui génère 1 % du chiffre d'affaires (CA) du groupe, et au stockage. « Nous avons sur place 6 000 m² d'entrepôts, ce qui était

largement insuffisant », considère le dirigeant. Avec ce nouveau centre, pour lequel le groupe s'est engagé sur un bail de location de 9 ans, Paredes entend fournir quotidiennement ses 9 autres sites français et maximiser le temps de livraison. « Nous souhaitons pouvoir livrer à temps et dans leur totalité 95 % de nos commandes. Ce que ne propose aucun acteur de la concurrence », appuie-t-il. L'entreprise a, pour ce faire, conclu un récent partenariat de distribution avec XPO Logistics (ex-Norbert Dentressangle). « Là, nous pourrions stocker environ 20 000 palettes et un maximum de références de notre catalogue. La proximité avec la production devrait par ailleurs sensiblement limiter les points de rupture », espère François Thuilleur. Nouveau centre de stockage central du groupe de 20 000 m² à Saint-Quentin-Fallavier. Un objectif de 210 millions d'euros de CA. Avec ce plan de relance, l'organigramme de Paredes est aussi repensé. Deux cadres internes Frank Le Flem (ancien directeur des opérations chez Securitas) et François Brochet (ex-DG chez Orapi Hygiène) sont nommés directeurs commerciaux. Et prennent la tête respectivement des marchés

santé-collectivités (55 % du CA du groupe) et ceux dédiés à l'industrie et aux entreprises de propreté (45 % du CA). « Nous faisons le choix d'une focalisation et d'une plus grande spécialisation sur ces marchés porteurs », précise François Thuilleur. Dans cette nouvelle organisation, n'apparaissent donc plus d'autres segments, jugés moins rentables et moins en demande de produits d'hygiène spécialisés, comme ceux des cafés et restaurants ou encore celui de l'industrie lourde. Le groupe se fixe comme objectif, avec ce plan de relance, de générer un CA à 210 millions d'euros (soit 10 % de croissance sur 3 ans). « Soit aussi deux fois la croissance du marché », précise le dirigeant.

PAREDES EN BREF

Dirigeant François Thuilleur 1, rue Georges-Besse 69740 Genas
650 SALARIÉS
190M€ DE CA EN 2017
10 SITES EN FRANCE ■

FONCTION LINGE PAREDES LANCE SON DÉFI 2022

François Thuilleur, directeur général du groupe Paredes, a présenté fin janvier un plan ambitieux de croissance, Défi 2022, pour les quatre prochaines années.

Le plan veut inscrire cette entreprise historique du monde de l'hygiène et de la propreté dans une dynamique de croissance soutenue et de multi-spécialisation. L'occasion de rappeler que Paredes intervient en effet dans la fonction linge du secteur Santé en distribuant une gamme dédiée à l'hygiène du linge mais aussi en conseillant ses clients sur les meilleurs process à adopter dans les blanchisseries hospitalières intégrées.

« Depuis mon arrivée en octobre 2017, nous avons mis en place des groupes de travail qui ont permis à 80 % des collaborateurs de plancher sur le développement et la stratégie de l'entreprise. Le plan Défi 2022 que nous avons coconstruit s'articule autour de plusieurs axes liés à l'excellence du service client, notamment au travers de la logistique, mais également à notre expertise nationale sur la santé, les EP ou encore l'industrie. Sans oublier la croissance externe, européenne, sur laquelle nous comptons également nous appuyer dans un second temps », détaille François Thuilleur.

Pour faire évoluer le groupe d'une distribution « multi-produits et multi-clients » vers une « multi-spécialisation », Paredes a entrepris une réorganisation de ses équipes et de ses forces de vente dans une logique d'expertise nationale. Deux directeurs commerciaux se focaliseront sur les segments à plus fort potentiel: François Brochet pour les EP et l'industrie, Franck Le Flem pour la santé et les collectivités.





Paredes redistribue sa production et sa logistique

Paredes va transférer son unité de transformation d'ouate de cellulose à Saint-Quentin-Fallavier (Isère), ainsi que son stock central de produits d'hygiène professionnelle. Cinquante personnes travailleront sur ce site en avril. Dans le cadre de son plan intitulé Défi 2022, le groupe d'hygiène professionnelle **Paredes** a décidé d'implanter son stock central dans un nouvel entrepôt de 20 000 m² à Saint-Quentin-Fallavier (Isère), près de Lyon. 5 000 m² de ce site seront dédiés à la transformation d'ouate de cellulose, spécialité de la société lyonnaise.

Avec trois cellules de 5 000 m², **Paredes** va pouvoir entreposer ses 6 000 références de produits et livrer chaque jour ses neuf plates-formes régionales françaises. Depuis mi-octobre 2018, la société lyonnaise dispose d'une autre plate-forme centralisée de 6 000 m², d'une capacité de 7 200 palettes, exploitée par Spil, également à Saint-Quentin-Fallavier. Ces locaux seront délaissés après l'ouverture de la nouvelle plate-forme en avril 2019.

.....
.....
Paredes a signé un bail de neuf ans avec le propriétaire de cette plate-forme. La location de ce bâtiment sera intégralement financée par l'entreprise lyonnaise qui va mettre en location son usine actuelle de Genas dont l'activité sera transférée à Saint-Quentin-Fallavier. Cet outil de production sera renforcé par l'achat d'une ou deux machines supplémentaires pour un coût unitaire de 1,5 million d'euros. Cinquante personnes travailleront sur le site de Saint-Quentin-Fallavier, dont la moitié pour la logistique.

Renouer avec l'esprit d'innovation de la société

La refonte des processus de supply chain est l'un des quatre axes du plan stratégique que vient d'adopter le groupe lyonnais pour les années 2019-2022. Celui-ci vise à porter son chiffre d'affaires à 210 millions d'euros au lieu de 190 millions d'euros en 2018, tout en améliorant ses résultats qui étaient en retrait ces dernières années. A l'avenir, **Paredes** va se concentrer sur quatre secteurs prioritaires, la santé, l'industrie, les entreprises de propreté, les collectivités, et se désinvestir de l'industrie lourde et du BTP.

Fondé à Lyon en 1942 par un ouvrier espagnol venu une première fois en France pour boucher les tranchées après la guerre de 1914-1918, **Paredes** veut renouer avec son esprit d'innovation. Inventeur du distributeur de papier à coupe automatique, il va investir 1 million d'euros par an en recherche-développement, et veut "reprenre le leadership dans les cabines sanitaires et toilettes". Avec une nouvelle gamme de distributeurs, semi-désinfectant entre autres. A l'étude aussi, une cabine sanitaire connectée, bardée de capteurs, pour suivre au plus près la consommation de papier et le niveau d'hygiène.



Comment bien gérer le rush de fin d'année ?



La fin d'année est toujours animée dans les services des DAF. Mais la surcharge de travail n'est pas une fatalité. Anticipation et organisation permettent de mieux lisser cette période génératrice de stress.

*"La clôture de fin d'année représente encore **une souffrance pour 95 % des entreprises, principalement dans les PME et les ETI.**"* François Evellin est catégorique. L'expert du cabinet de conseil Advents, spécialiste de la transformation des fonctions Finance, le constate encore chaque jour au gré de ses interventions. *"Cette période est redoutée des équipes en raison de la charge de travail importante qu'elle génère. Mais pas seulement ! Les équipes financières sont également soumises à une pression, parfois très forte, des actionnaires. Les chiffres doivent sortir le plus vite possible et du mieux possible."* Pour lui, le principal levier à actionner pour atténuer ce rush annuel récurrent entre octobre et février est **l'anticipation**.

Faire en sorte que la clôture devienne une routine

Premier outil pour éviter de se retrouver à J-5 avec encore une montagne de travaux à régler de front : **le pré-closing (hard close)**. Cela signifie que l'on se met en position de clôture réelle et complète un mois avant la date de l'échéance en traitant onze mois de l'exercice en cours. *"Il ne reste donc plus, ensuite, qu'à traiter ce qui ne pouvait l'être avant"*, préconise Gwenaél Métais, Associate Partner chez EY. Au-delà des avantages du pré-closing en matière organisationnelle, ce procédé permet aux financiers de **réajuster et d'optimiser** les chiffres en fonction des impératifs du moment de l'entreprise. *"C'est quand même mieux d'avoir un aperçu de la tenue de la mariée plutôt que de la découvrir sur le perron de l'église ! En octobre/novembre, il est encore temps d'intervenir de manière intelligente et efficace"*, sourit Jean-François Cottin, expert-comptable associé au sein du cabinet Fideliance (KPMG). Franck Chéron, associé Capital Humain chez Deloitte, en convient. *"En hard close, on peut clôturer presque tout, hormis ce qui est libellé en valeur étrangère ou des éléments spécifiques non prévus. Cela signifie que 4 à 6 semaines avant la clôture réelle, nous pouvons déjà avoir une vision presque exhaustive de la situation."*

En parallèle de cette clôture anticipée, de plus en plus d'entreprises, même les non-cotées qui n'y sont donc pas contraintes, mettent en oeuvre **des clôtures intermédiaires tout au long de l'année** : semestrielles, trimestrielles et même mensuelles. L'expert-comptable de KPMG insiste sur ce point : *"Plus on fait de reportings réguliers, moins il y a de travail en fin d'année. Les équipes prennent des habitudes et mettent en oeuvre des mécaniques s'améliorant au fil des mois. En réalité, le rush de fin d'année n'est, ni plus ni moins, que la conséquence d'un défaut d'organisation le reste du temps."* À chaque entreprise de **définir**, pour ces clôtures mensuelles, le **niveau de précision** dont elle a besoin.

Lire tous nos articles liés à la clôture financière

Selon les experts,

la transition d'une clôture annuelle vers une clôture trimestrielle ou mensuelle **peut se mener en 24, voire en 18 mois**. Éric Palanque, directeur financier depuis un an de l'entreprise lyonnaise **Paredes** (CA 2017 : 200 millions d'euros ; 650 salariés ; distribution de produits d'hygiène et de protection professionnelle) est justement au coeur de cette transition... *"À mon arrivée, nous avions des clôtures trimestrielles. J'ai immédiatement voulu mettre en place des clôtures mensuelles. Cela s'inscrivait dans un contexte de modernisation globale de l'entreprise."*

Depuis février, **Paredes** pratique une clôture chaque mois et tente de gagner en anticipation. *"Au départ, nous étions à J+20, nous sommes maintenant à J+10, l'objectif est d'arriver à J+5."* L'intérêt de ce rituel ? *"Nous approcher le plus possible de la réalité et fournir aux services opérationnels une vision juste de la situation financière de la société."* Et au bout d'un an, il n'est pas loin d'atteindre son objectif. Dans son précédent poste, Éric Palanque avait réussi à **faire en sorte que la clôture annuelle ne prenne pas beaucoup plus de temps que les clôtures mensuelles**. Zakaria Chouchou, DAF des Piscines Desjoyaux, a lui aussi ouvert ce chantier il y a 2 ans. *"Nous travaillons désormais plus sereinement au moment de la clôture annuelle, car nous avons déjà une vision bien précise. Les principaux problèmes ont été démêlés auparavant."*

Mettre en oeuvre une mécanique bien huilée

Si les pré-clôtures et les clôtures intermédiaires sont des outils efficaces pour mieux surfer sur le rush de fin d'année, il n'en reste pas moins que la clôture annuelle reste lourde et nécessite une discipline de fer et **un management particulier des équipes**, stressées dans ce moment clé. Les bonnes pratiques ? *"Établir un calendrier clair, collaboratif, et précis des tâches de chacun, avec des échéances quotidiennes, conseille Hugues de Boishéraud, expert-comptable associé chez BM&A. Les périodes d'arbitrages doivent être prévues d'entrée de jeu. Toutes les parties prenantes seront mises dans la boucle et sensibilisées à l'obligation de respecter les délais, précise-t-il. Nous voyons, dans beaucoup d'entreprises, des équipes qui peuvent attendre jusqu'à un mois l'arbitrage du DAF. Ce n'est pas une bonne chose. Tout ce qui peut être anticipé doit l'être. Le DAF, dans cette période tendue, fait office de tour de contrôle en vérifiant que chacun a bien le niveau de communication et les éléments suffisants pour avancer. Et fait l'interface avec ses homologues des autres services."*

Un management bienveillant

Quand on choisit de devenir DAF ou de travailler dans la finance, on sait que, obligatoirement, les mois de clôture et de consolidation sont chargés. Pour autant, ce n'est pas une raison pour sous-estimer la pression pesant sur ses collaborateurs. *"Former ses équipes à la gestion des priorités peut être une bonne idée",* soumet Sébastien Ledent, associé chez Mazars. Julien Chambert, du cabinet CBT conseil, martèle : **"Le DAF doit bien préparer psychologiquement ses équipes et leur donner tout le déroulé de l'opération. Une bonne organisation génère moins de stress. Il faut aussi leur annoncer la couleur d'emblée s'ils vont devoir travailler tard ou le week-end et leur donner immédiatement les contreparties : taxi pour rentrer tard, jours de récupération, souplesse horaire ou de lieu de travail le reste de l'année..."**

Le jour d'après ?

Cette dynamique d'équipe ne doit pas retomber comme un soufflé dès la fin du rush. Côté technique, **un point de revue s'impose**. *"Il est important de faire un bilan a posteriori, de discuter sereinement avec les équipes de ce qui a bien fonctionné et de ce qui doit être amélioré",* précise Gwenaél Métais d'EY. Côté humain, il est souhaitable de **savoir reconnaître le travail réalisé**. *"Dans le monde financier, la reconnaissance du travail d'un salarié passe souvent exclusivement par les résultats. Il peut être intéressant de saluer les efforts fournis",* signale David Mahé, de Consult'In France.

Il alerte également sur la nécessité de **bien savoir gérer les temps faibles**, après avoir bien réussi ses temps forts. *"Pour que les salariés ne se démobilisent pas, cela peut être le moment de proposer un projet transverse de transformation."* Le DAF de Desjoyaux a, lui, trouvé un autre moyen, très simple, pour maintenir le bonheur des clôtures : un bon repas d'équipe après le rush !



LES ENQUÊTES

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES LOGISTIQUE CHERCHE TERRAINS

Le développement d'activités logistiques dans la région lyonnaise est freiné par la pénurie de foncier et de main-d'œuvre.

DE NOTRE CORRESPONDANT VINCENT CHARBONNIER



Les entrepôts logistiques deviennent un bien rare dans la région lyonnaise. François Thuilleur a pu s'en rendre compte en 2018. Paredes, le groupe qu'il dirige, recherchait 20 000 mètres carrés pour transférer et agrandir son stock central et une unité de transformation de ouate de cellulose, sa spécialité. Mission difficile, tant la pénurie de locaux est criante. Il a finalement déniché les cellules tant convoitées à Saint-Quentin-Fallavier, dans le nord de l'Isère: un site de 21275 m², où il pourra entreposer dès le mois d'avril 6 000 références de produits d'hygiène professionnelle, et à partir duquel il livrera ses neuf plates-formes régionales.

Paredes n'est pas un cas isolé. À l'Agence pour le développement économique de la région lyonnaise (Aderly), huit projets logistiques sont en stand-by, faute de bâtiment ou de terrain disponible. « Il devient compliqué de trouver de grandes surfaces foncières bien connectées », reconnaissent Perrine Chavant et Margaux Rosier, conseillères à l'Aderly. Selon Fnaim Entreprises, en 2018, la demande en locaux logistiques a progressé de 9% dans l'agglomération lyonnaise, à plus de 400 000 m². Un niveau qui n'avait pas été atteint depuis 2008. L'offre disponible à six mois, de 172 000 m², n'a jamais été aussi basse depuis dix ans. Un seul entrepôt de 20 000 m² est vacant dans le parc international de Chesnes (Isère), la zone logistique la plus dense de France, avec 2,5 millions de mètres carrés sur 1 000 hectares.

Porté par l'e-commerce

Plusieurs grands projets se sont concrétisés ces dix-huit derniers mois dans la région: une plate-forme d'Intermarché ultrarobotisée de 70 000 m², un entrepôt de 46 000 m² de Lidl, une plate-forme de 30 000 m² de Ferrero France associée à un atelier de copacking, un entrepôt de 21 000 m² pour deguisetoi.fr, leader européen de la vente de déguisements en ligne, un autre de 30 600 m² pour Auchan retail. Sur les 30 projets recensés par Fnaim Entreprises, plus de la moitié est localisée dans le Nord-Isère, 21% dans l'est



L'explosion de l'e-commerce a bénéficié à la région lyonnaise avec l'installation des bases logistiques d'entreprises du secteur. Amazon serait d'ailleurs sur les rangs.

lyonnais, 14% dans la plaine de l'Ain. Quelque 850 millions de colis sont expédiés chaque année depuis les entrepôts de la région, plébiscitée « pour sa position de barycentre de l'Europe, bien connectée aux réseaux de transports routier, ferroviaire, fluvial », observe Jean-Christian Vialelles, le délégué régional de TLF, l'union des entreprises de transport et de logistique de France. Un « emplacement stratégique » confirme le directeur logistique France de Lactalis, Jean Claudel, qui a implanté un entrepôt de 22 000 m² à Saint-Vulbas (Ain), le premier en dehors de l'ouest de la



« Il faut faire en sorte que l'implantation d'Amazon soit la plus cohérente possible avec les intérêts du territoire. »

Jean-Charles Foddis, directeur exécutif de l'Aderly



LES ENQUÊTES



L. JARRELL, D.R.



«Ça fait des mois qu'on tire le signal d'alarme»

THOMAS DAUDRÉ-VIGNIER, président du Pôle d'intelligence logistique

Quel état des lieux faites-vous ?

Saint-Quentin-Fallavier est le grenier logistique de la métropole de Lyon. La zone concentre 25 % des emplois du Nord-Isère, jusqu'à 13 000 en période de haute activité. Entre la communauté d'agglomération Porte d'Isère et la communauté de communes de l'est lyonnais, il reste 700 hectares de réserve foncière. Nous sommes en contact avec les élus locaux

pour qu'ils soient aménagés proprement, avec un mix d'industrie et de logistique.

Quelles difficultés rencontrez-vous ?

On manque de bras, du directeur de site au magasinier : 800 postes sont à pourvoir dans le bassin. Ça fait des mois qu'on tire le signal d'alarme. Certaines entreprises ont mis en place un système de parrainage et de prime pour encourager leurs salariés à trouver des recrues. Le pôle organise sa biennale de la logistique début mars et fera connaître les

métiers et leurs nouvelles technologies. Quand on montre des drones qui font des inventaires d'entrepôts, ça parle aux jeunes.

Comment convaincre de nouveaux profils ?

Nous cherchons à féminiser le recrutement. Le métier s'est beaucoup féminisé, mais il reste des tâches physiquement éprouvantes. Nous travaillons avec la Carsat sur les conditions de travail et la pénibilité.

France et de la région parisienne. Objectif : se rapprocher de ses clients de l'est de la France et des marchés européens, italien en particulier.

Autre raison du boom logistique lyonnais : la croissance exponentielle de l'e-commerce. Une quinzaine de sociétés du secteur a d'ailleurs choisi la région comme base logistique (Vente-privée, Ldlc, Mister Auto, Spartoo, notamment). Avec une spécificité locale : la concentration d'entrepôts spécialisés dans les aliments et accessoires pour animaux.

Pour desserrer cet étau foncier, de nouvelles zones pourraient être libérées à l'issue de la révision de la Directive territoriale d'aménagement (DTA). Mais les réserves d'élus locaux, « qui ont encore une mauvaise image de la logistique » selon certains professionnels, freinent sa modification. Le parc de Chesnes pourrait ainsi s'agrandir de 175 hectares, près de 20 % de sa surface actuelle.

Un perturbateur nommé Amazon

Dans cet environnement contraint, Amazon a trouvé de quoi construire un bâtiment XXL de 160 000 m² sur des terrains appartenant à l'aéroport de Lyon-Saint-Exupéry. Mais ce projet se heurte à de fortes réticences locales. Les riverains craignent les mille flux quotidiens que générerait cette base. « Il faut faire en sorte que cette implantation soit la plus cohérente possible avec les intérêts du territoire », explique, sibyllin, Jean-Charles Foddis, le directeur exécutif de l'Aderly. Autre crainte : la vague de 1 000 embauches annoncées par Amazon, des emplois majoritairement peu qualifiés, va « désta-

biliser l'ensemble de l'écosystème », estime Cécile Michaux, la déléguée générale du Pôle d'intelligence logistique (Pils), réseau de 140 professionnels. Entre 500 et 800 emplois sont à pourvoir dans le Nord-Isère et 60 % des entreprises du parc de Chesnes rencontrent des difficultés à recruter. Implanté depuis vingt-cinq ans dans la zone, Ikea peine à embaucher 60 personnes en CDI pour absorber un flux croissant de commandes sur internet.

Face à cette pénurie de main-d'œuvre, des entreprises réagissent par une digitalisation et une robotisation accrue de leurs entrepôts. Prologis utilise un logiciel de gestion technique intelligente des entrepôts développé avec la société lyonnaise Resolving. D'autres agissent pour l'amélioration des conditions de travail. Comme Toolog, filiale logistique de Spartoo, qui fait entre autres la « chasse aux irritants », ces tracas qui perturbent le quotidien : un chariot de manutention qui roule mal, un poste inadapté, une chasse d'eau cassée... Résultat : un taux d'absentéisme de 2 %, un seul arrêt de travail ces derniers mois. Et aucun problème pour pourvoir 21 postes : « J'ai recruté en moins de dix jours à partir des 150 CV qui me sont parvenus rapidement », note avec satisfaction son directeur général, Stéphane Bulliod.



En région lyonnaise, la logistique en quête d'espace

Le développement d'activités logistiques dans la région lyonnaise est freiné par la pénurie de foncier et de main-d'œuvre. Les entrepôts logistiques deviennent un bien rare dans la région lyonnaise. François Thuilleur a pu s'en rendre compte en 2018. **Paredes**, le groupe qu'il dirige, recherchait 20 000 mètres carrés pour transférer et agrandir son stock central et une unité de transformation de ouate de cellulose, sa spécialité. Mission difficile, tant la pénurie de locaux est criante. Il a finalement déniché les cellules tant convoitées à Saint-Quentin-Fallavier, dans le nord de l'Isère : un site de 21 275 m², où il pourra entreposer dès le mois d'avril 6 000 références de produits d'hygiène professionnelle, et à partir duquel il livrera ses neuf plates-formes régionales.

Paredes n'est pas un cas isolé. à l'Agence pour le développement économique de la région lyonnaise (Aderly), huit projets logistiques sont en stand-by, faute de bâtiment ou de terrain disponible. "Il devient compliqué de trouver de grandes surfaces foncières bien connectées", reconnaissent Perrine Chavant et Margaux Rosier, conseillères à l'Aderly. Selon Fnaim Entreprises, en 2018, la demande en locaux logistiques a progressé de 9 % dans l'agglomération lyonnaise, à plus de 400 000 m². Un niveau qui n'avait pas été atteint depuis 2008. L'offre disponible à six mois, de 172 000 m², n'a jamais été aussi basse depuis dix ans. Un seul entrepôt de 20 000 m² est vacant dans le parc international de Chesnes (Isère), la zone logistique la plus dense de France, avec 2,5 millions de mètres carrés sur 1 000 hectares.

Porté par l'e-commerce

Plusieurs grands projets se sont concrétisés ces dix-huit derniers mois dans la région : une plate-forme d'Intermarché ultrarobotisée de 70 000 m², un entrepôt de 46 000 m² de Lidl, une plate-forme de 30 000 m² de Ferrero France associée à un atelier de copacking, un entrepôt de 21 000 m² pour deguisetoi.fr, leader européen de la vente de déguisements en ligne, un autre de 30 600 m² pour Auchan retail. Sur les 30 projets recensés par Fnaim Entreprises, plus de la moitié est localisée dans le Nord-Isère, 21 % dans l'est lyonnais, 14 % dans la plaine de l'Ain.

Quelque 850 millions de colis sont expédiés chaque année depuis les entrepôts de la région, plébiscitée "pour sa position de barycentre de l'Europe, bien connectée aux réseaux de transports routier, ferroviaire, fluvial", observe Jean-Christian Vialelles, le délégué régional de TLF, l'union des entreprises de transport et de logistique de France. Un "emplacement stratégique", confirme le directeur logistique France de Lactalis, Jean Claudel, qui a implanté un entrepôt de 22 000 m² à Saint-Vulbas (Ain), le premier en dehors de l'ouest de la France et de la région parisienne. Objectif : se rapprocher de ses clients de l'est de la France et des marchés européens, italien en particulier.

Autre raison du boom logistique lyonnais : la croissance exponentielle de l'e-commerce. Une quinzaine de sociétés du secteur a d'ailleurs choisi la région comme base logistique (Vente-privée, Ldlc, Mister Auto, Spartoo, notamment). Avec une spécificité locale : la concentration d'entrepôts spécialisés dans les aliments et accessoires pour animaux.

Pour desserrer cet étai foncier, de nouvelles zones pourraient être libérées à l'issue de la révision de la Directive territoriale d'aménagement (DTA). Mais les réserves d'élus locaux, "qui ont encore une mauvaise image de la logistique" selon certains professionnels, freinent sa modification. Le parc de Chesnes pourrait ainsi s'agrandir de 175 hectares, près de 20 % de sa surface actuelle.

Un perturbateur nommé Amazon

Dans cet environnement contraint, Amazon a trouvé de quoi construire un bâtiment XXL de 160 000 m² sur des terrains appartenant à l'aéroport de Lyon-Saint-Exupéry. Mais ce projet se heurte

à de fortes réticences locales. Les riverains craignent les mille flux quotidiens que générerait cette base. "Il faut faire en sorte que cette implantation soit la plus cohérente possible avec les intérêts du territoire", explique, sibyllin, Jean-Charles Foddis, le directeur exécutif de l'Aderly. Autre crainte : la vague de 1 000 embauches annoncées par Amazon, des emplois majoritairement peu qualifiés, va "déstabiliser l'ensemble de l'écosystème", estime Cécile Michaux, la déléguée générale du Pôle d'intelligence logistique (Pils), réseau de 140 professionnels. Entre 500 et 800 emplois sont à pourvoir dans le Nord-Isère et 60 % des entreprises du parc de Chesnes rencontrent des difficultés à recruter. Implanté depuis vingt-cinq ans dans la zone, Ikea peine à embaucher 60 personnes en CDI pour absorber un flux croissant de commandes sur internet.

Face à cette pénurie de main-d'œuvre, des entreprises réagissent par une digitalisation et une robotisation accrue de leurs entrepôts. Prologis utilise un logiciel de gestion technique intelligente des entrepôts développé avec la société lyonnaise Resolving. D'autres agissent pour l'amélioration des conditions de travail. Comme Toolog, filiale logistique de Spartoo, qui fait entre autres la "chasse aux irritants", ces tracas qui perturbent le quotidien : un chariot de manutention qui roule mal, un poste inadapté, une chasse d'eau cassée... Résultat : un taux d'absentéisme de 2 %, un seul arrêt de travail ces derniers mois. Et aucun problème pour pourvoir 21 postes : "J'ai recruté en moins de dix jours à partir des 150 CV qui me sont parvenus rapidement", note avec satisfaction son directeur général, Stéphane Bulliod.

Thomas Daudré-Vignier, président du Pôle d'intelligence logistique

L'Usine Nouvelle : Quel état des lieux faites-vous ?

Thomas Daudré-Vignier : Saint-Quentin-Fallavier est le grenier logistique de la métropole de Lyon. La zone concentre 25 % des emplois du Nord-Isère, jusqu'à 13 000 en période de haute activité. Entre la communauté d'agglomération Porte d'Isère et la communauté de communes de l'est lyonnais, il reste 700 hectares de réserve foncière. Nous sommes en contact avec les élus locaux pour qu'ils soient aménagés proprement, avec un mix d'industrie et de logistique.

Quelles difficultés rencontrez-vous ?

On manque de bras, du directeur de site au magasinier : 800 postes sont à pourvoir dans le bassin. ça fait des mois qu'on tire le signal d'alarme. Certaines entreprises ont mis en place un système de parrainage et de prime pour encourager leurs salariés à trouver des recrues. Le pôle organise sa biennale de la logistique début mars et fera connaître les métiers et leurs nouvelles technologies. Quand on montre des drones qui font des inventaires d'entrepôts, ça parle aux jeunes.

Comment convaincre de nouveaux profils ?

Nous cherchons à féminiser le recrutement. Le métier s'est beaucoup féminisé, mais il reste des tâches physiquement éprouvantes. Nous travaillons avec la Carsat sur les conditions de travail et la pénibilité.



En région lyonnaise, la logistique en quête d'espace

lundi 11 mars 2019 - 17:30 Le développement d'activités logistiques dans la région lyonnaise est freiné par la pénurie de foncier et de main-d'œuvre. Les entrepôts logistiques deviennent un bien rare dans la région lyonnaise. François Thuilleur a pu s'en rendre compte en 2018. **Paredes**, le groupe qu'il dirige, recherchait [...] Lire l'article

©

Hygiène du personnel : des f

Pour favoriser les bonnes pratiques d'hygiène, les organismes de formation misent sur une palette d'outils diversifiés, de plus en plus digitalisés. Objectif : être concret, vivant, ludique et adapté au public visé. Si l'e-learning commence à investir le secteur, les formateurs l'utilisent toutefois avec modération.

En agroalimentaire, tous les opérateurs, y compris le personnel de maintenance, doivent être formés à l'hygiène. C'est une exigence du paquet hygiène, qui ne précise toutefois pas la périodicité ni la durée de la formation.

« Le référentiel BRC V8 demande quant à lui de rappeler les règles de base aux opérateurs et de vérifier si les conditions sont réunies au sein de l'atelier de production pour qu'ils puissent les respecter, rappelle Olivier Randouin, de Doceor. Il sonde comment est organisée l'entreprise et l'audit mesure les améliorations apportées par celle-ci sur le sujet. En revanche, l'IFS V6 se base encore sur l'ancienne approche : elle ne demande pas la remise en question de l'organisation de l'entreprise. »

Là aussi, aucune périodicité de formation n'est précisée. « Toutefois, les services de l'État comme les auditeurs s'attendent à ce que les salariés soient formés tous les deux à trois ans », note Emmanuelle Gohier, de l'Isipa.

Partir du vécu

Si la thématique la plus importante est le lavage des mains, suivi de la tenue de travail



Le respect des bonnes pratiques d'hygiène fait l'objet d'une attention sans cesse renouvelée. CÉDRIC FAMILIUGA

(bijoux, maquillage, passage au vestiaire, chaussons jetables, charlotte, blouse, gants...), les flux de circulation dans l'usine, la formation s'adapte aussi au public visé : opérateurs en CDI,

intérimaires, encadrants, équipe de maintenance. Si elle est plutôt focalisée sur les règles de base (tenue de travail, lavage des mains) pour les saisonniers et intérimaires, elle sera plus large

pour les opérateurs en CDI, qui les connaissent déjà. La formation doit également être très pratique, proche du quotidien des stagiaires et se dérouler si possible dans l'entreprise.

« Je ne crois pas à une formation hors du contexte car chaque usine est particulière, souligne Olivier Randouin. Ça permet de comprendre pourquoi les bonnes pratiques d'hygiène ne sont pas appliquées. »

« Le dénominateur commun de toute formation est de la raccrocher au quotidien des salariés », confirme Élise Hugues, du Cedral. Pour cela, les formateurs repèrent en amont les bonnes et mauvaises pratiques des futurs stagiaires, les photographient ou les filment pour avoir un support pratique et les faire réagir, « car au quotidien les gestes sont mécaniques et on ne voit plus ses erreurs », analyse Olivier Randouin. Ces situations réelles permettent de rappeler les notions essentielles et de déterminer les solutions à mettre en œuvre. Des analyses microbiologiques, des réclamations clients, voire des audits clients, peuvent aussi servir de support.

Des outils et des jeux

« En début de formation, le système des boîtiers de vote peut être utilisé pour appréhender le niveau de compréhension du groupe », explique Florian Jaouen, de l'Adria. Pour capter en permanence l'attention des opérateurs, habitués à être actifs, des outils sont utilisés pour visualiser les sources potentielles de contamination ou encore un lavage de mains non correc-

Communication et management pour les encadrants

« Nous insistons sur la nécessité de former les encadrants pour créer un relais au sein de l'usine, afin de faire passer les messages et vérifier la bonne application des pratiques après la formation des opérateurs »,

explique Emmanuelle Gohier, de l'Isipa.

« Les encadrants maîtrisent les bases mais leur difficulté est de les faire appliquer par les opérateurs. Leur formation est donc en grande

partie axée sur leur exemplarité en terme d'application des règles, sur la communication et le management pour les aider à faire passer les messages. Cela se fait, entre autres, au moyen de jeux de rôles.

Formations terrain et ludiques

Se former et vérifier l'acquisition des connaissances **en jouant**

// Un Time'sUp ! version hygiène du personnel est utilisé chez Cedral pour remobiliser les connaissances de la précédente session quand la formation s'étale sur plusieurs jours non successifs. « Un mot clé est inscrit sur un carton, explique Élise Hugues. Un stagiaire doit le faire deviner à son équipe en le décrivant. Je peux ainsi vérifier s'ils utilisent les bons termes. »

// Le jeu des 5M (matière, milieu, méthode, matériel, main-d'œuvre) construit par Adria est basé sur un dé virtuel qui s'arrête sur un des 5M. Une question est posée sur le sujet. Une équipe de stagiaires y répond après concertation. Si la réponse n'est pas suffisante, l'équipe passe la main à l'équipe suivante. « On peut ainsi construire une demi-journée d'animation autour de ce jeu, qui peut intégrer des éléments multimédia (photos, vidéos), précise Florian Jaouen. L'intérêt est de favoriser les échanges au sein de chaque équipe. »



// Perform'active, à l'Isipa, propose des défis autour de problématiques particulières : identifier les non-conformités, repérer les bonnes manières de travailler ou de réagir, proposer des solutions et des axes d'amélioration.

« Cet outil est basé sur la pédagogie de l'engagement, explique Emmanuelle Gohier. Les salariés verbalisent les bonnes pratiques et s'engagent à les mettre en œuvre. »

// Le Dé Day, nouveauté 2019 à l'Isipa, est un jeu de plateau type jeu de

l'oie. Avec six catégories de questions, il passe en revue les messages clés à diffuser aux salariés. « C'est un jeu court (deux heures à une demi-journée) alors que Perform'active est plus long (une demi-journée à une journée). »

// De son côté, le Cedral a également conçu un jeu de l'oie sur les risques microbiologiques et physico-chimiques, qui se joue à trois équipes.



tement réalisé, mais également beaucoup de jeux. Parmi les pratiques les plus difficiles à faire appliquer : le lavage des mains au bon moment, notamment pour éviter des contaminations croisées, l'interdiction de porter des bijoux, de se maquiller, le port de masque, de charlotte couvrant les oreilles ou encore de lunettes.

« Cela nécessite un accompagnement au quotidien par les encadrants, voire parfois de repenser l'organisation », souligne Florian Jaouen. « La production a encore trop souvent la priorité sur l'hygiène », constate Élise Hugues. Les formateurs doivent aussi faire face à la réduction des budgets alloués et au manque de disponibilité du personnel. Résultat : les formations sont

plus courtes, avec un nombre de participants en hausse. « Il faut alors se focaliser sur les points les plus problématiques au sein de l'entreprise », précise Anne Verhoye, d'Alpagroupe. Paredes, fournisseur de solutions d'hygiène et de protection professionnelles, intègre ses formations dans une analyse de la problématique globale de l'entreprise.

« Notre objectif est d'aider les entreprises à résoudre leur problématique hygiène. Nous commençons donc par un audit du site, suivi de préconisations techniques souvent associées à une formation des utilisateurs à la fois théorique et pratique, indique Jean-Yves Bastien, chef de marché industrie et entreprise de propreté. Pour le lavage

des mains, par exemple, des petits groupes au plus près du terrain sont formés. Après un rapide rappel des enjeux, une crème visible sous lampe UV est appliquée sur les mains des opérateurs. Après lavage, l'utilisation d'une lampe UV permet de visualiser les zones oubliées.

« Un travail avec le laboratoire peut aussi être réalisé. Il s'agit alors de rechercher sur les mains des opérateurs des germes transitoires (type coliformes), normalement absents de la flore de la peau », complète Jean-Yves Bastien.

Bilan des formations

Une des exigences des référentiels est de s'assurer que les connaissances diffusées soient bien intégrées. Toute formation se

termine donc par un contrôle sous forme de quiz papier ou digital. « Si la note est trop juste, le manager ou le service qualité doit identifier la raison. S'il s'agit d'un problème de compréhension des bonnes pratiques d'hygiène, il lui faudra comprendre pourquoi et réaliser des rappels », explique Élise Hugues. Certains industriels demandent même un bilan de la formation avec les problématiques identifiées, les questions remontées par les participants...

L'Isipa et Alpagroupe proposent une deuxième évaluation trois à six mois plus tard pour mesurer l'évolution des changements de pratiques aux postes de travail. Ce suivi terrain n'est pas obligatoire. « Pourtant, l'industriel a une obligation de résultat et seul >>>

ce suivi terrain peut vraiment évaluer l'impact de la formation », estime Anne Verhoye.

Digitalisation, challenge

Vers quoi la formation aux bonnes pratiques d'hygiène du personnel évolue-t-elle ? « Pour les publics autres qu'encadrants, l'idée reste de varier les situations d'apprentissage en diversifiant les outils utilisés pour garder les stagiaires dans une dynamique », précise Emmanuelle Gohier. L'évolution, c'est avant tout la digitalisation des outils. L'Adria œuvre à un module sur tablette dont le scénario invite les stagiaires à suivre un cheminement dans leur entreprise avec différentes étapes et des questions auxquelles il faut répondre. De retour en salle, le formateur se connecte aux tablettes pour récupérer les réponses et débriefer. « Pour la génération Y, il faut aussi que la formation soit "challengeante", c'est-à-dire qu'il faut leur donner une récompense pour les motiver à appliquer ce

Un discours adapté aux équipes de maintenance

« Un peu oublié des formations sur l'hygiène par le passé, le personnel de maintenance est aujourd'hui concerné. La difficulté est souvent de pouvoir leur libérer du temps. Autre contrainte : ces opérateurs ont très souvent une formation de mécanique et non de production en agroalimentaire. Et certains viennent d'autres secteurs où les règles d'hygiène sont beaucoup moins strictes (automobile par exemple). Il faut donc parler leur langage et se mettre à leur place et voir quelles sont leurs contraintes, afin d'apporter des solutions très prati-

ques, par exemple changer d'outils de travail pour qu'ils soient plus faciles à nettoyer », estime Olivier Randouin, de Doceor. « On insiste beaucoup sur les risques corps étrangers, chimiques et microbiologiques s'ils interviennent près des lignes en production. On veut les rendre acteurs de la politique d'hygiène de l'entreprise », explique Emmanuelle Gohier, de l'Ispsaia. « En général, ils comprennent bien les risques liés à leurs interventions mais il est parfois difficile pour eux d'appliquer les bonnes pratiques d'hygiène car ils doivent



Intervention en maintenance chez Lactalis.

LACTALIS

intervenir très souvent de façon rapide pour que la chaîne de production redémarre », constate Florian Jaouen, de l'Adria.

qu'ils ont appris en formation », estime Olivier Randouin. Et l'e-learning ? À consommer avec modération ! « Nous avons besoin d'aller dans les ateliers, précise Elise Hugues. Le présentiel facilite l'échange, d'autant plus que certains opérateurs ne

savent pas utiliser l'ordinateur. Il est donc difficile de les former à distance. » Chez Alpagroupe, en réflexion un temps donné, l'e-learning a finalement été abandonné au profit d'un outil intermédiaire : la Klaxoon Box. « C'est une box avec son propre réseau Wi-Fi qui forme en présentiel ou à distance, pour une piqure de rappel, avec des applications variées (quiz, sondage, défis collectifs, parcours...) afin de stimuler les échanges », décrit Anne Verhoye.

dement sur des études de cas. À l'automne 2018, Diverssey, spécialiste des solutions de nettoyage, a lancé l'Hygiène Academy en France, une plateforme de formation en ligne proposant vingt-six cours d'une heure avec un module sur l'hygiène du personnel et les bonnes pratiques de fabrication. « L'e-learning peut former beaucoup plus de personnes qu'une session sur site, et à un coût moindre, estime Bruno Guillaumin, en charge du projet. Chaque opérateur peut le faire quand il est disponible. Si besoin, une formation en présentiel pourra approfondir certaines questions. » Proposée en huit langues, l'Hygiène Academy est disponible dans d'autres pays depuis deux ans. Les groupes internationaux peuvent ainsi disposer de la même formation pour tous leurs sites. Dernière alternative : la formation virtuelle. C'est ce que proposent Agro-Sphères et Opcalim avec l'outil AgroVirtuose et son parcours de formation hygiène et sécurité dans une usine agroalimentaire virtuelle (lire RIA n° 800 de mai 2018). CHANTAL URVOY

Visualiser les contaminations

« La mallette Hygikit est conçue pour simuler des contaminations par le biais d'un gel déposé sur les mains des stagiaires dans des endroits difficiles à nettoyer (entre les doigts, dans des plaies). Après le lavage des mains, dans une pièce noire, une lampe UV (qui révèle des substances présentes dans le gel) confirme si le lavage a été efficace ou pas. Ce gel peut être utilisé pour simuler d'autres contaminations : un stylo utilisé pour signer la feuille de présence ou encore des outils de maintenance. L'Adria utilise des boîtes de Petri



Mallette Hygikit.

ou des lames de contact. Les stagiaires y mettent leurs empreintes de doigt avant et après lavage. Vingt-quatre à quarante-huit heures plus tard, les colonies apparaissent. « Normalement, il y en a davantage avant le lavage qu'après, souligne Florian Jaouen. On peut aussi tester l'efficacité d'un lavage avec ou sans savon pour constater la différence. Ces techniques démontrent l'intérêt de respecter le temps de savonnage, la méthode de lavage des mains, par exemple ne pas oublier de laver les poignets après avoir remonté les manches. »

Paredes mise sur le service et la spécialisation

HYGIÈNE ► Le distributeur de produits d'hygiène et d'équipements de protection individuelle dote sa division industrie de 60 technico-commerciaux et investit dans un stock central de 6 000 références.

Paredes, ETI familiale d'origine lyonnaise et n° 2 sur le marché français de l'hygiène et des protections professionnelles*, vient de révéler les grands axes de son plan stratégique 2019-2022. Celui-ci place l'agroalimentaire au cœur de ses priorités. « C'est un secteur rentable, toujours plus exigeant en matière d'hygiène. Il représente 26 M€ sur les 190 M€ de chiffre d'affaires que nous réalisons. Nous y comptons 6 222 clients, des plus petits fabricants aux grands groupes internationaux », analyse François Thuilleur, son directeur général.

60 technico-commerciaux
 Chargé d'accélérer la croissance rentable et durable du groupe, François Thuilleur vise une croissance organique de 10 % en quatre ans, soit deux fois plus que celle du marché. Pour y parvenir, Paredes va se spécialiser dans quatre secteurs : la santé, l'industrie, les entreprises de propreté et les collectivités. Ainsi, 60 technico-commerciaux seront dédiés à 100 % à l'industrie. « L'objectif est qu'ils soient



Avec sa plateforme de Saint-Quentin-Fallavier (38) de 20 000 m², le groupe vise le zéro rupture et un taux de commandes complètes livrées à la date prévue de 95 %.

parfaitement formés aux normes et attentes des industriels, comme le directeur général. C'est pourquoi nous créons, dès avril, "Paredes Université", qui, après avoir formé notre propre personnel, proposera, en tant que centre agréé, des formations à nos clients sur les normes d'hygiène en agroalimentaire, les méthodes de nettoyage ou encore les façons de protéger au mieux leurs produits et leurs collaborateurs. » Le fournisseur vise aussi à créer « une véritable rupture en ter-

mes de service, à travers la digitalisation du parcours client et la révision des activités logistiques liées ». Concrètement, un stock central localisé dans un bâtiment de 20 000 m² à Saint-Quentin-Fallavier (38) accueillera l'intégralité des 6 000 références distribuées. Il alimentera les divers entrepôts régionaux du groupe afin d'éviter toute rupture. « Cet outil doit nous permettre d'atteindre un taux de commandes complètes à la date demandée par le client de 95 % », se félicite François



François Thuilleur, directeur général.

Thuilleur. L'emplacement du stock central répond aussi à la volonté de Paredes d'accompagner ses clients à l'international, domaine où l'entreprise réalise déjà 3 M€, en Suisse et au Benelux.

À noter enfin une cible potentielle en Suisse et l'édification d'un autre centre logistique, d'ici à un mois, à Mulhouse (68), à proximité du marché allemand. Enfin, « l'engagement de nos collaborateurs étant au cœur de notre projet, nous prévoyons que, dès 2020, un tiers des bénéfices de l'entreprise leur seront redistribués sous forme de prime d'intéressement », conclut François Thuilleur. **LAURENT BÉNARD**

* Le chiffre d'affaires se répartit pour un tiers en ventes d'EPI (charlottes, gants, masques), un tiers en essuie-mains et mouchoirs, un tiers dans la chimie (lessive, stations de lavage, désinfectants...)



SI VOUS AVEZ LOUPÉ... **HEALTHCARE WEEK ET PRÉVENTICA**

Le secteur hygiène et propreté était bien présent du 21 au 23 mai à Paris pour le salon de la santé et de la sécurité au travail, Préventica, et pour la Healthcare Week. Sur Préventica, des fabricants de matériels et produits exposaient, notamment Numatic International, Concept Microfibre, Deb, Gojo ou Paredes. Healthcare Week, qui a attiré près de 30 000 visiteurs, comportait, entre autres, les stands d'Onet ou de Sodexo côté prestataires de services, ceux de Nilfisk, Paredes, Concept Microfibre et Boma côté fournisseurs.

Spécial santé 2019



SF2H, trente ans d'engagement au service de l'hygiène hospitalière

→ La SF2H va fêter son 30^e anniversaire. Retour sur ces années charnières où les pratiques, portées par les acteurs de la santé, ont évolué. Trois décennies qui ont installé de façon durable le rôle des hygiénistes chargés de prévenir le risque infectieux au cœur de l'acte de soin, mais également dans tout l'environnement du patient.



En trente ans d'existence, les hygiénistes ont permis d'installer de nouvelles pratiques et une approche unique du risque infectieux.

« C'est tout un univers qui a changé depuis la fin des années 1980 ! À l'époque, c'était l'ère des pionniers et les comités de lutte contre les infections nosocomiales venaient juste d'être rendus obligatoires dans les hôpitaux publics. J'ai démarré comme interne dans le service d'hygiène hospitalière du CHU de Bordeaux en 1991 et, en ces temps lointains, les équipes d'hygiène étaient très peu nombreuses et presque exclusivement cantonnées dans les hôpitaux universitaires. Les fondements de la discipline étaient majoritairement la microbiologie de l'environnement et le nettoyage et la désinfection des surfaces et des dispositifs médicaux. Il n'existait encore aucune recommandation nationale de bonnes pratiques, les premières de la SF2H sur le traitement des endoscopes ont été publiées en 1992. Tout s'est finalement structuré très vite au cours de ces trois décennies, et la création par le ministère de la Santé du

CTIN et des CCLIN en 1992 a lancé le chantier d'une organisation nationale qui n'a fait qu'évoluer et se structurer au fil des années » se souvient le professeur Pierre Parneix, président de la SF2H.

L'EFFET « CLINIQUE DU SPORT »

L'apparition du Réseau national de prévention des infections associées aux soins (RéPias- www.preventioninfection.fr) en est l'illustration la plus récente. Le fait marquant, en 1993, est l'épisode dit de la « Clinique du sport », à Paris, avec une série d'infections vertébrales à mycobacterium xenopi qui a donné naissance à l'association le Lien, présidée par Alain-Michel Ceretti, devenu depuis président de France Assos Santé. Grâce au combat des patients, la prévention des infections nosocomiales est passée du domaine de spécialistes professionnels à celui de sujet politique et citoyen. Toutes les avancées réglementaires ont découlé de là. « Évidemment, nous ne pouvons pas passer sous silence le pas majeur franchi par notre discipline grâce aux travaux de notre collègue suisse, le Pr Didier Pittet. Avec sa



Ataljan

publication sur l'efficacité de la désinfection des mains par les SHA, il a révolutionné l'approche mondiale du sujet et la sensibilisation autour de la prévention du risque infectieux via sa coopération avec l'OMS» poursuit Pierre Parneix. En trente ans, le métier d'hygiéniste a affirmé des spécificités et des compétences que traduit parfaitement le référentiel métier, édité récemment par la SF2H. Même si les professionnels se félicitent de la baisse majeure des infections nosocomiales enregistrées en France sur la même période, une stagnation, depuis quelques années désormais, nous incite à passer à nouveau à une vitesse supérieure pour aller de l'avant. ■

Les grands thèmes pour 2019

Le congrès de la SF2H s'articulera autour de quatre axes principaux de travail :

- > Big data et risque infectieux.
- > Cathéters périphériques vasculaires et sous-cutanés.
- > Microbiote intestinal et IAS.
- > Les épidémies et leur impact. ■



SF2H

30^e congrès de la SF2H à Strasbourg

Le congrès annuel de la SF2H, qui réunira plus d'un millier de congressistes, se tiendra du 5 au 7 juin, à Strasbourg. La session internationale qui se déroulera le mercredi 5 juin après-midi aura pour thème : « Nettoyage et désinfection de l'environnement : le temps est-il venu d'adapter notre stratégie ? ». Comme chaque année, en marge des séances plénières, communications scientifiques et colloques, le congrès sera l'occasion pour les principaux fournisseurs de produits et d'équipements d'hygiène de présenter leurs nouveautés et innovations. Cette année encore, plus d'une soixantaine d'exposants seront présents à Strasbourg, dont une majorité d'entre eux spécialistes de produits d'hygiène et désinfectants, de solutions d'essuyage ou de technologie innovantes (nébulisation, vapeur, etc.). Les sociétés Parédes, Chrysteins et 3 M animeront des ateliers et des sessions consacrées à l'innovation. www.sf2h.net ■

Analyse d'expert

Professeur Pierre Parneix, président de la SF2H

« L'ENTRETIEN DES LOCAUX RÉSERVE DES ENSEIGNEMENTS PASSIONNANTS. »



DR

Éternel sujet de prévention, le thème de l'hygiène hospitalière revient de façon cyclique au cœur des préoccupations. Et, en ce moment, nous sommes vraiment dans un de ses pics historiques. Tout d'abord, il ne fait aucun doute que l'environnement contribue à la transmission croisée. Nombre de publications ont montré que pour les *Enterococcus faecium*, les *Clostridium difficile* et les *Staphylococcus aureus* être hospitalisé dans une chambre qui a abrité précédemment un patient porteur augmente le risque d'acquisition de ces microorganismes. Il existe une prise de conscience de ces phénomènes et, lors du salon InterClean 2018, Didier Pittet a organisé le premier « Healthcare Cleaning Forum » pour remettre au cœur des préoccupations, et donc des investissements, ces sujets. Son initiative « Clean Hospitals » a pour but de porter ce sujet comme il l'a fait auparavant pour l'hygiène des mains avec le succès mondial que l'on

connait. Ce qui est passionnant dans le domaine de l'entretien des locaux, c'est la pluralité des objectifs qui peuvent paraître parfois antagonistes. La préoccupation de la sécurité des professionnels a conduit à réduire leur exposition aux produits chimiques via un moindre usage et un meilleur usage en termes de gestuelle et d'équipements de protection.

La préoccupation du développement durable a conforté ce mouvement en incitant les industriels à innover et à trouver des produits 100 % biodégradables ne s'accumulant plus dans l'environnement. Des techniques nouvelles comme le nettoyage vapeur ont gagné leurs lettres de noblesse dans certains pays comme la France mais restent finalement assez confidentielles à l'échelon européen. D'autres nettoient des sols avec de l'eau et des microfibras avec de très bons résultats. En parallèle, avec l'essor de la multirésistance des bactéries aux antibiotiques, différents travaux scientifiques montrent un vrai apport des techniques de désinfection des surfaces avec des procédés chimiques ou physiques. Bien positionner ces stratégies dans des indications pertinentes et toujours garder à l'esprit la nécessité de protéger les personnels qui les manipulent ou travaillent à leur contact sont de vrais sujets passionnants à débattre. ■

Actualités



→ Boma, lauréat du prix « Matériel » des trophées de l'Innovation.

EUROPROPRE

Nous avons croisé quelques exposants au hasard des allées... Merci pour leur accueil!



→ Toute l'équipe de Concept Manufacturing à pied d'œuvre!



→ Eurosteam fabricant français très visité.



→ Belle prestation de toute l'équipe Eyrein.



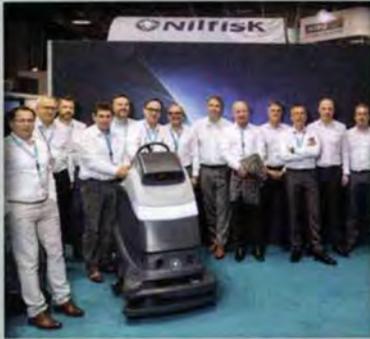
→ WI etik, quand Adelya fait le buzz!



→ Un nouveau concept de nettoyage à l'honneur chez HTS Bio.



→ Des nouveautés et des valeurs sûres chez Kärcher.



→ Un robot très observé sur le stand Nilfisk.



→ Numatic International toujours aussi actif à Europropre.



→ Les professionnels de la santé ont visité Oxy Pharm.



→ De nombreuses nouveautés chez Paredes.



→ Deuxième participation et affluence chez PMLS!



→ Les techniciens de SDBL ont pu répondre aux professionnels.



→ Rendez-vous incontournable pour Brosserie Thomas.



→ L'essayage et les produits d'hygiène Tork par Essity.



→ Une innovation récompensée chez Werner & Mertz.

**Prestataires
logistiques
SPI Logistic
perce en grande
distribution**

C'est son 1^{er} entrepôt retail qu'a récemment ouvert SPI Logistic (SPIL), la filiale 3PL créée fin 2015 au sein du spécialiste du conditionnement et du copacking SPI Group. Retenu fin 2018 à l'issue d'un appel d'offres lancé par un acteur de la grande distribution, SPIL a mis moins de trois mois pour lancer les opérations sur un entrepôt de 15 000 m² pris à bail début janvier à Saint-Quentin-Fallavier. Les premières palettes ont été réceptionnées dès la fin du mois et le lancement des préparations s'est fait début février, l'ensemble du site étant consacré aux activités Petfood et DPH (droguerie, parfumerie, hygiène) de ce distributeur, pour approvisionner ses magasins du sud-est de la France. « *Notre réactivité et notre proactivité ont été un atout clé pour monter cette première collaboration dans le monde de la grande distribution qui s'inscrit dans notre ambition de devenir un partenaire logistique de choix pour les distributeurs et les industriels* », relève Philippe Rostand, le directeur des opérations de SPIL. En pratique, le groupe a mobilisé son équipe immobilière pour assurer la mise à niveau des installations de ce site construit il y a une vingtaine d'années, notamment sur la qualité des infrastructures d'accueil de la cinquantaine de collaborateurs et des équipements de la salle de charge, ou sur les aspects sûreté et sécurité. L'équipe projet a par ailleurs planché sur les aspects process, ainsi que sur l'implémentation du WMS Infolog utilisé par son client. Pour SPIL, il s'agit de la 3^e mise en opération menée en moins de 2 ans, après celle d'un site de 30 000 m² déjà situé à Saint-Quentin-Fallavier qui accueille Ferrero depuis mi-2017, et Paredes depuis l'automne dernier ([voir NL 2792](#)), et celle d'un site de 7 000 m² mis en route dans le Nord pour le groupe agroalimentaire Leroux. Un 4^e projet est en cours de finalisation pour un industriel, à nouveau au sud de Lyon mais dans un entrepôt flambant neuf de 20 000 m². **MR**



*SPI Logistic a mis moins de trois mois pour mettre en opération ce site de 15 000 m² pour son client distributeur.
Crédit photo SPI*



SPI Logistic perce en grande distribution

Supply Chain Magazine | Dossiers supply chain | publié le: 10.05.2019 | Dernière Mise à jour: 10.05.2019 C'est son 1^{er} entrepôt retail qu'a récemment ouvert SPI Logistic (SPIL), la filiale 3PL créée fin 2015 au sein du spécialiste du conditionnement et du copacking SPI Group. Retenu fin 2018 à l'issue d'un appel d'offres lancé par un acteur de la grande distribution, SPIL a mis moins de trois mois pour lancer les opérations sur un entrepôt de 15 000 m² pris à bail début janvier à Saint-Quentin-Fallavier. Les premières palettes ont été réceptionnées dès la fin du mois et le lancement des préparations s'est fait début février, l'ensemble du site étant consacré aux activités Petfood et DPH (droguerie, parfumerie, hygiène) de ce distributeur, pour approvisionner ses magasins du sud-est de la France. « Notre réactivité et notre proactivité ont été un atout clé pour monter cette première collaboration dans le monde de la grande distribution qui s'inscrit dans notre ambition de devenir un partenaire logistique de choix pour les distributeurs et les industriels », relève Philippe Rostand, le directeur des opérations de SPIL. En pratique, le groupe a mobilisé son équipe immobilière pour assurer la mise à niveau des installations de ce site construit il y a une vingtaine d'années, notamment sur la qualité des infrastructures d'accueil de la cinquantaine de collaborateurs et des équipements de la salle de charge, ou sur les aspects sûreté et sécurité. L'équipe projet a par ailleurs planché sur les aspects process, ainsi que sur l'implémentation du WMS Infolog utilisé par son client. Pour SPIL, il s'agit de la 3^e mise en opération menée en moins de 2 ans, après celle d'un site de 30 000 m² déjà situé à Saint-Quentin-Fallavier qui accueille Ferrero depuis mi-2017, et **Paredes** depuis l'automne dernier (voir NL 2792), et celle d'un site de 7 000 m² mis en route dans le Nord pour le groupe agroalimentaire Leroux. Un 4^e projet est en cours de finalisation pour un industriel, à nouveau au sud de Lyon mais dans un entrepôt flambant neuf de 20 000 m². MR



Paredes: un nouveau site logistique de plus de 7000 m²



L'entreprise **Paredes**, leader sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelle, a inauguré ce jeudi matin son nouveau site logistique européen de plus de 7000 m² dans la zone d'activités de la Plaine d'Alsace à Ensisheim. Un investissement de 5,5 millions d'euros avec près de 6000 m² d'entrepôt et 1300 m² de bureaux.

L'entreprise qui était trop à l'étroit sur son site de Sausheim a donc déménagé dans de nouveaux locaux à Ensisheim où un drive a aussi été créé pour pouvoir répondre au plus vite aux commandes de ses clients.

L'entreprise qui emploie plus de 600 personnes en France et dont le siège est basé à Genas près de Lyon, envisage son développement en Suisse, en Allemagne et au Luxembourg, et a également créé un showroom dans ses nouveaux locaux d'Ensisheim, permettant la présentation de ses produits.



L'entreprise Paredes s'installe



L'entreprise **Paredes**, leader sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelle, a inauguré ce jeudi matin son nouveau site logistique européen de plus de 7000m² dans la zone d'activités de la Plaine d'Alsace à Ensisheim. Un investissement de 5,5 millions d'euros avec près de 6000m² d'entrepôt et 1300m² de bureaux.

L'entreprise qui était trop à l'étroit sur son site de Sausheim a donc déménagé dans de nouveaux locaux à Ensisheim où un drive a aussi été créé pour pouvoir répondre au plus vite aux commandes de ses clients.

L'entreprise qui emploie plus de 600 personnes en France et dont le siège est basé à Genas près de Lyon, envisage son développement en Suisse, en Allemagne et au Luxembourg, et a également créé un showroom dans ses nouveaux locaux d'Ensisheim, permettant la présentation de ses produits.



Inauguration du site logistique européen de PAREDES à Ensisheim

Une nouvelle inauguration a été célébrée aujourd'hui sur le Parc d'Activités de la Plaine d'Alsace à Ensisheim avec l'ouverture du nouveau centre logistique européen du groupe **PAREDES**, un des tous premiers acteurs sur le marché de l'hygiène et de protection professionnelle. Magnifique bâtiment conçu et construit par ANTHYLIS, financé en crédit-bail par ALSABAIL, le groupe **PAREDES**, dirigé localement par Serge Riff, ce nouveau centre logistique répond au projet de développement du groupe à l'international car sa position géographique permet de desservir très rapidement, outre les clients du grand Est, la Suisse, l'Allemagne, le Luxembourg.

Fort de plus de 50 collaborateurs, **PAREDES** Ensisheim se veut tout d'abord au service de ses clients avec la création d'un show-room produits et un drive permettant à des clients en rupture de stock de passer commande et prendre livraison en 1 heure maximum.

De nombreux aménagements ont été pensés et réalisés pour favoriser les meilleures conditions de travail tant dans les bureaux que dans la partie consacrée aux préparations de commande.

L'ADIRA a été chaleureusement remerciée, tant par l'entreprise pour son appui à l'implantation à Ensisheim que par Michel Habig, Président de la Communauté de communes du Centre Haut-Rhin que nous accompagnons dans la mise en œuvre, la promotion du Parc d'Activités de la Plaine d'Alsace, la détection et l'accueil de projets.

Pour mémoire, **PAREDES** est une société familiale fondée en 1942, elle emploie 650 collaborateurs et a son siège dans la région lyonnaise.



HAUT-RHIN

L'ACTU

68 / INGENIERIE/SERVICES AUX ENTREPRISES : Paredes inaugure son nouveau site logistique

Le **GROUPE PAREDES** / T : 04.72.47.47.47 (siège à Genas/69), leader sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelle, a inauguré hier jeudi matin son nouveau site logistique européen de plus de 7.000 m2 dans la zone d'activités de la Plaine d'Alsace à Ensisheim/68. Un investissement de 5,5 M€ avec près de 6.000 m2 d'entrepôt et 1.300 m2 de bureaux. L'entreprise qui était trop à l'étroit sur son site de Sausheim/68 a donc déménagé dans de nouveaux locaux à Ensisheim où un drive a aussi été créé pour pouvoir répondre au plus vite aux commandes de ses clients. <https://www.paredes.fr/>

Ensisheim - Parc d'activités de la Plaine d'Alsace Paredes inaugure son nouveau site

L'entreprise Paredes, un des leaders sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelle, a inauguré hier matin son nouveau site logistique européen de plus de 7000m² dans la zone d'activités d'Ensisheim. Un investissement de 5,5 millions d'euros.

« Ce projet suit en fait le développement de l'entreprise » expliquait le directeur Serge Riff, alors qu'était inauguré ce jeudi le nouveau site logistique de Paredes à Ensisheim. L'entreprise dont le siège se trouve à Genas dans la région lyonnaise, qui fait travailler plus de 600 personnes en France et a réalisé un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros, disposait jusqu'ici d'un site du côté de la zone de l'autoport à Sausheim. Avec ses 1000m² de bureaux et 3600m² d'entrepôt, ce site était devenu bien trop petit pour répondre au développement de la société et lui permettre de satisfaire dans des conditions optimales et fonctionnelles ses clients en Alsace, en Lorraine et en Franche-Comté, et demain dans les pays frontaliers (la Suisse, l'Allemagne et le Luxembourg) où les perspectives de développement sont importantes pour l'entreprise spécialisée dans l'hygiène et la protection professionnelle (aujourd'hui n°2 sur le marché français et en Italie). « Nous ne nous sommes pas installés ici à Ensisheim par hasard » soulignait de son côté François Thuilleur, le directeur général de Paredes à propos de la position centrale dans la région de ce nouveau site où une cinquantaine de personnes sont employées. Une réalisation qui représente un investissement de 5,5 millions d'euros et qui s'articule autour de 6000m² d'entrepôt pour « un espace logistique fonctionnel et un processus de gestion des commandes optimisé. Les flux actuels représentent 3600 commandes principalement pour les secteurs de la santé, de l'industrie et des services, des entreprises de propreté et les collectivités. 6000 produits sont référencés à notre catalogue ». Les deux cellules de ce nouveau site logistique sont complétées par un « drive » permettant d'apporter « une solution flexible à nos clients avec l'engagement de préparer et mettre à disposition les commandes en une heure et ce, sans surcoût ». Un entrepôt, un drive et un showroom

L'entreprise a aussi rassemblé à Ensisheim, sur 1300m² de bureaux, ses services commerciaux et innove avec la création dans ses nouveaux locaux, d'un showroom permettant de valoriser ses produits auprès de ses clients. « C'est un lieu novateur dans notre métier. L'idée c'est que chaque trimestre, un secteur d'activité soit mis à l'honneur au travers de la présentation des produits clés du catalogue pour nos clients. Pour sa première exposition, à partir du 1^{er} juin, c'est le domaine de la santé qui sera mis à l'honneur avec la présentation de plus de 200 de nos produits destinés à répondre aux besoins de ce secteur et de nos clients », indique Serge Riff.



[https://cdn-s-www.dna.fr/images/A613BA41-8FDB-4084-A5CB-D0267532CF4B/DNA_03/e-directeur-serge-riff-et-le-directeur-general-francois-thuilleur-ont-fait-visiter-le-nouvel-entrepot-au-vice-president-et-au-president-de-la-communaute-de-communes-\(au-centre\)-photo-dna-1558627204.jpg](https://cdn-s-www.dna.fr/images/A613BA41-8FDB-4084-A5CB-D0267532CF4B/DNA_03/e-directeur-serge-riff-et-le-directeur-general-francois-thuilleur-ont-fait-visiter-le-nouvel-entrepot-au-vice-president-et-au-president-de-la-communaute-de-communes-(au-centre)-photo-dna-1558627204.jpg)

■

ENSISHEIMPARC D'ACTIVITÉS DE LA PLAINE D'ALSACE

Paredes inaugure son nouveau site

L'entreprise Paredes, un des leaders sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelle, a inauguré hier matin son nouveau site logistique européen de plus de 7000m² dans la zone d'activités d'Ensisheim. Un investissement de 5,5 millions d'euros.

Jean-Alain HAAN

« Ce projet suit en fait le développement de l'entreprise » expliquait le directeur Serge Riff, alors qu'était inauguré ce jeudi le nouveau site logistique de Paredes à Ensisheim. L'entreprise dont le siège se trouve à Genas dans la région lyonnaise, qui fait travailler plus de 600 personnes en France et a réalisé un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros, disposait jusqu'ici d'un site du côté de la zone de l'autoport à Sausheim. Avec ses 1000m² de bureaux et 3600m² d'entrepôt, ce site était devenu bien trop petit pour répondre au développement de la société et lui permettre de satisfaire dans des conditions optimales et fonctionnelles ses clients en Alsace, en Lorraine et en Franche-Comté, et demain dans les pays frontaliers (la Suisse, l'Allemagne et le Luxembourg) où les perspectives de développement sont importantes pour l'entreprise spécialisée dans l'hygiène et la protection professionnelle (aujourd'hui n°2 sur le marché français et en Italie). « Nous ne nous sommes pas installés ici à Ensisheim par hasard » soulignait de son côté François Thuilleur, le directeur général de Paredes à propos de la

position centrale dans la région de ce nouveau site où une cinquantaine de personnes sont employées. Une réalisation qui représente un investissement de 5,5 millions d'euros et qui s'articule autour de 6000m² d'entrepôt pour « un espace logistique fonctionnel et un processus de gestion des commandes optimisé. Les flux actuels représentent 3600 commandes principalement pour les secteurs de la santé, de l'industrie et des services, des entreprises de propreté et les collectivités. 6000 produits sont référencés à notre catalogue ». Les deux cellules de ce nouveau site logistique sont complétées par un « drive » permettant d'apporter « une solution flexible à nos clients avec l'engagement de préparer et mettre à disposition les commandes en une heure et ce, sans surcoût ».

communes (au centre). PHOTO DNA

Un entrepôt, un drive et un showroom

L'entreprise a aussi rassemblé à Ensisheim, sur 1300m² de bureaux, ses services commerciaux et innové avec la création dans ses nouveaux locaux, d'un showroom permettant de valoriser ses produits auprès de ses clients. « C'est un lieu novateur dans notre métier. L'idée c'est que chaque trimestre, un secteur d'activité soit mis à l'honneur au travers de la présentation des produits clés du catalogue pour nos clients. Pour sa première exposition, à partir du 1er juin, c'est le domaine de la santé qui sera mis à l'honneur avec la présentation de plus de 200 de nos produits destinés à répondre aux besoins de ce secteur et de nos clients », indique Serge Riff. ■



Le directeur Serge Riff et le directeur général François Thuilleur ont fait visiter le nouvel entrepôt au vice-président et au président de la communauté de



SPI Logistic se lance dans le retail

SPI Logistic (SPIL) a ouvert son premier entrepôt retail à Saint-Quentin-Fallavier (Isère) pour un acteur indépendant de la grande distribution. Cette plateforme de 15.000 m² a été réhabilitée. Elle est dévolue aux aliments pour animaux et aux produits de droguerie et d'hygiène. 50 emplois ont été créés. Cette opération est la troisième en moins de deux ans effectuée par le groupe après l'ouverture d'un site de 30.000 m² également à Saint-Quentin-Fallavier pour Ferrero et Paredes et d'un autre de 7.000 m² pour le groupe Leroux dans le Nord. Une quatrième est en projet au sud de Lyon.

ENSISHEIM

Paredes inaugure son nouveau site

L'entreprise Paredes, leader sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelle, a inauguré hier matin son nouveau site logistique européen de plus de 7000m² dans la zone d'activités d'Ensisheim. Un investissement de 5,5 millions d'euros.

Jean-Alain HAAN

L'entreprise Paredes, un des leaders sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelle, a inauguré hier matin, jeudi 23 mai, son nouveau site logistique européen de plus de 7 000 m² dans la zone d'activités d'Ensisheim. Un investissement de 5,5 millions d'euros. « Ce projet suit en fait le développement de l'entreprise », expliquait le directeur Serge Riff.



Le directeur Serge Riff et le directeur général François Thuilleur ont fait visiter le nouvel entrepôt au vice-président et au président de la communauté de communes (au centre). Photos DNA

L'entreprise, dont le siège se trouve à Genas, dans la région lyonnaise, emploie plus de 600 personnes en France et a réalisé un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros, disposait jusqu'ici d'un site du côté de la zone de l'autoport à Sausheim.



Le nouveau site de Paredes à Ensisheim. Photo DNA

Un investissement de 5,5 millions d'euros

Avec ses 1 000 m² de bureaux et 3 600 m² d'entrepôt, ce site était devenu bien trop petit pour répondre au développement de la société et lui permettre de répondre dans des conditions optimales et fonctionnelles à ses clients en Alsace, en Lorraine et en Franche-Comté. Et demain dans les pays frontaliers (la Suisse, l'Allemagne et le Luxembourg) où les perspectives de développement sont importantes pour l'entreprise spécialisée dans l'hygiène et la protection professionnelle (aujourd'hui n° 2 sur le marché français et en Italie).

« Nous ne nous sommes pas installés ici à Ensisheim par hasard », soulignait de son côté François Thuilleur, directeur général de Paredes, à propos de la position centrale dans la région de ce nouveau site qui emploie une cinquantaine de personnes.

Un showroom pour mettre en avant les produits clés du catalogue

Une réalisation qui représente un investissement de 5,5 millions d'euros et qui s'articule autour de 6 000 m² d'entrepôt pour « un espace logistique fonctionnel et un processus de gestion des commandes optimisé. Les flux actuels représentent 3 600 commandes, principalement pour les secteurs de la santé, de l'industrie et des services, des entreprises de propreté et les collectivités. 6 000 produits sont référencés à notre catalogue ». Les deux cellules de ce nouveau site logistique sont complétées par un « drive » permettant d'apporter « une solution flexible à nos clients, avec l'engagement de préparer et mettre à disposition les commandes en une heure et ce, sans surcoût ». L'entreprise a aussi rassemblé à Ensisheim, sur 1 300 m² de bureaux, ses services commerciaux et innové avec la création, dans ses nouveaux locaux, d'un showroom permettant de valoriser ses produits auprès de ses clients. « C'est un lieu novateur dans notre métier. L'idée c'est que, chaque trimestre, un secteur d'activité soit mis à l'honneur au travers de la présentation des produits clés du catalogue pour nos clients. Pour sa première exposition, à partir du 1^{er} juin, c'est le domaine de la santé qui sera mis à l'honneur



avec la présentation de plus de 200 de nos produits destinés à répondre aux besoins de ce secteur et de nos clients », indique Serge Riff. ■



LOGISTIQUE

Paredes s'installe à Ensisheim

J.-A. HAAN

L'entreprise Paredes, leader sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelle, a inauguré ce jeudi matin son nouveau site logistique européen, dans la zone d'activités de la Plaine d'Alsace, à Ensisheim. Un investissement de 5,5 millions d'euros, pour près de 6000 m² d'entrepôt et 1300 m² de bureaux. L'entreprise était à l'étroit sur son site de Sausheim. Dans ses nouveaux locaux, un showroom a été créé pour la présentation de ses

produits, et un « drive » permet désormais de répondre au plus vite aux commandes de ses clients. Paredes, qui emploie plus de 600 personnes en France et dont le siège est basé à Genas, près de Lyon, envisage aujourd'hui son développement à l'international, en Suisse, en Allemagne et au Luxembourg. ■



Un nouveau site logistique européen pour Paredes en Alsace



Paredes, acteur sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, vient d'inaugurer son nouveau site logistique européen. Situé à Ensisheim dans le Haut-Rhin, il doit permettre d'optimiser la préparation et la distribution des commandes au sein de région Est (Alsace, Lorraine et Franche-Comté) et des pays transfrontaliers (Allemagne, Luxembourg et Suisse). Une position géographique que **Paredes** entend utiliser pour développer son portefeuille clients. L'ouverture de ce nouveau site, fruit d'un investissement de 5,5 millions d'euros, s'inscrit dans un plan stratégique annoncé en début d'année incluant la révision des processus supply chain de l'entreprise. Associé à la plateforme centralisée de Saint-Quentin-Fallavier (69) qui alimente les neuf sites de distribution régionaux, le centre d'Ensisheim vient ainsi jouer un rôle majeur dans l'organisation logistique révisée de **Paredes**.

Une organisation logistique optimisée

Sur 7 000 m², le site emploie cinquante collaborateurs, menés par Serge Riff, directeur de la région Est de **Paredes**, et Frédéric Nicolini, directeur du développement commercial. Dans ce bâtiment dédié aux activités de stockage et de distribution, l'entreprise a ajouté une zone de cross-dock, permettant de faire passer la marchandise de ses huit quais, d'un quai de déchargement directement au quai d'expédition, sans passer par le stockage. Un espace de transit visant à optimiser la gestion des stocks et à en diminuer les coûts opérationnels. Cette organisation optimisée permet ainsi d'absorber le flux quotidien des livraisons, le trafic actuel représentant 3 600 commandes mensuelles (12 500 lignes de commande, et 330 000 unités de picking).

Pour le bien-être de ses collaborateurs, **Paredes** a d'autre part repensé l'espace de picking, en installant les espaces de préparation au sol, limitant ainsi les efforts physiques. La société a en outre intégrant à son site un showroom produits qui servira pour la formation clients. Chaque trimestre, un secteur d'activité sera mis à l'honneur dans ce lieu de démonstration à travers l'exposition des produits clés du catalogue. Le lieu tiendra aussi lieu de drive via une zone d'enlèvement des commandes sous une heure, sans surcoût. « Au-delà de l'excellence logistique et opérationnelle portée par ce nouveau site, **Paredes** a la volonté d'accroître sa présence en Europe en s'ouvrant à de nouveaux marchés : Ensisheim, idéalement placé, ouvre la voie vers l'Allemagne et la Suisse », commente Serge Riff.

Hygiène et EPI
La nouvelle
plateforme Est
de Paredes
illustre sa
transformation
SC

Afin d'optimiser le service de ses clients de l'Est de la France et transfrontaliers, Paredes a inauguré la semaine dernière sa nouvelle plateforme logistique régionale à Ensisheim, près de Mulhouse. Le fabricant et distributeur d'équipements de protection professionnelle et d'hygiène a investi 5,5 M€ dans ce nouveau bâtiment de plus de 7 000 m² qui prend le relais d'un précédent site moins adapté à l'évolution du schéma logistique de l'entreprise, en lien avec son plan stratégique #DEFI 2022 annoncé en début d'année. Dans ce cadre, Paredes a confié un rôle clé à sa plateforme centrale de Saint-Quentin-Fallavier, qui est en cours d'installation au sein d'un entrepôt de 20 000 m² à Saint-Quentin-Fallavier (sur lequel devrait opérer SPI Logistic, qui hébergeait jusque-là ce stock central sur son propre site à proximité, voir NL 2792). Ces capacités en région lyonnaise devraient permettre à Paredes de stocker l'ensemble des 6 000 références au catalogue, avec pour certaines la possibilité de massifier les achats. En revanche, la distribution et la proximité clients se jouent plutôt au niveau des 9 plateformes régionales, dont celle inaugurée à Ensisheim, qui emploie une cinquantaine de collaborateurs. Cette dernière stocke les références courantes, avec une zone de picking et de préparation de commandes repensée, mais elle a aussi été dotée d'une zone de cross docking, pour traiter plus efficacement certains envois en provenance de Saint-Quentin-Fallavier. La nouvelle plateforme Est de Paredes dispose également d'un showroom pour mieux faire connaître sa gamme produits à ses clients alsaciens, lorrains et franc-comtois et leur assurer un volet formation. Sans compter qu'elle va servir de point de vente directe, avec une formule Drive pour un enlèvement des commandes sous une heure. Au-delà, la localisation du site d'Ensisheim ouvre à Paredes la possibilité de développer sa clientèle transfrontalière en Allemagne ou en Suisse, et jusqu'au Luxembourg. **MR**



Sa nouvelle plateforme de Ensisheim va permettre à Paredes de renforcer le service à ses clients de la région Est (Alsace,

Lorraine et Franche-Comté) et de développer sa clientèle transfrontalière.

Credit photo DR

**69 / HYGIENE: un nouveau site pour Paredes**

Le groupe **PAREDES** / T : 04.72.47.47.47 (siège à Genas), spécialisé dans l'hygiène professionnelle, se dote d'un nouveau site en Alsace. Il s'agit d'un site logistique européen situé à Ensisheim. Le but est de permettre l'optimisation de la préparation et de la distribution des commandes dans la région Est et les pays transfrontaliers. L'idée est d'utiliser cette position afin de développer le portefeuille client. 5,5 M€ ont été investis. Le site s'étend sur 7.000 m² avec 50 collaborateurs. www.paredes.fr



Raphaëlle Duchemin : Ces nouvelles technologies françaises dans le secteur de la météo

A 13h, dans “La France bouge”, Raphaëlle Duchemin et la rédaction d’Europe 1 font le tour de France des initiatives positives et novatrices. Travail, éducation, santé... ils œuvrent aux quatre coins du pays pour faire bouger les lignes et casser les codes : qui sont ces citoyens, ces entreprises, ces collectivités qui s’engagent et inventent le monde de demain ? Des portraits et des témoignages inspirants.

Forum International de la Météo et du Climat (25-28)

Coach du Jour : Eric Leandri, Fondateur et président de Qwant

Invités :

- François Mercier, co-fondateur d’HD Rain Technologie qui permet de prévoir très rapidement l’arrivée de précipitation et d’effectuer des mesures pluviométriques à très haute définition

- Morgane Barthod, présidente et fondatrice de MeteoSwift Start-up qui prévoit la production électrique des éoliennes

- Samuel Dupont, Docteur en microbiologie marine et Co-fondateur de BiOceanOr start-up grasseuse qui a développé une station météo sous-marine et connectée qui permet de mieux répondre aux besoins de l’aquaculture et à la surveillance des plages

Ça va bien pour eux

Paredes (1972) fabrique et distribue des produits et des solutions innovantes en matière d’hygiène et de protection professionnelles

- **FrançoisThuilleur**, Directeur Général

La Solution / A l’occasion de la journée mondiale de l’hygiène menstruelle

FAVA box de protections intimes 100% bio et éco-responsable

- Jeanne Séguéla-Bouchet, co-fondatrice

ENSISHEIM

L'entreprise Paredes s'installe

J-A. HAAN

L'entreprise Paredes, leader sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelle, a inauguré ce jeudi matin son nouveau site logistique européen de plus de 7000m² dans la zone d'activités de la plaine d'Alsace à Ensisheim. Un investissement de 5,5 millions d'euros avec près de 6000m² d'entrepôt et 1300m² de bureaux. L'entreprise qui était trop à l'étroit sur son site de Sausheim a donc déménagé dans de nouveaux locaux à Ensisheim où un drive a aussi été créé pour pouvoir répondre au plus vite aux commandes de ses clients. L'entreprise qui emploie plus de 600 personnes en France et dont le siège est basé à Genas (près de Lyon), envisage son développement en Suisse, en Allemagne et au Luxembourg. Elle a également créé un showroom dans ses nouveaux locaux d'Ensisheim, permettant la présentation de ses produits.



Le directeur Serge Riff conduisant la visite des 6000m² du nouvel entrepôt.

PHOTO DNA



Hygiène et désinfection. Les hygiénistes se donnent rendez-vous à Strasbourg



Le 30^e Congrès de la SF2H se tiendra à Strasbourg du 5 au 7 juin prochain et réunira plus de 1 300 professionnels de la santé et leurs fournisseurs de solutions d'hygiène et de désinfection.

Le congrès annuel de la SF2H, qui réunira plus d'un millier de congressistes, se tiendra du 5 au 7 juin à Strasbourg. La session internationale qui se déroulera le mercredi 5 juin après-midi aura pour thème : « Nettoyage et désinfection de l'environnement : Le temps est-il venu d'adapter notre stratégie ? ». Comme chaque année, en marge des séances plénières, communications scientifiques et colloques, le Congrès sera l'occasion pour les principaux fournisseurs de produits et d'équipements d'hygiène de présenter leurs nouveautés et innovations. Cette année encore plus d'une soixantaine d'exposants seront présents à Strasbourg, dont une majorité d'entre eux spécialistes de produits d'hygiène et désinfectants, de solutions d'essuyage ou de technologie innovantes (nébulisation, vapeur...). Les sociétés **Paredes**, Chrysteins et 3 M animeront des ateliers et des sessions consacrées à l'innovation.

Pour le Professeur Pierre Parneix, président de la SF2H, le thème de l'hygiène hospitalière revient de façon cyclique au cœur des préoccupations. « Ce qui est passionnant dans le domaine de l'entretien des locaux est la pluralité des objectifs qui peuvent paraître parfois antagonistes. La préoccupation de la sécurité des professionnels a conduit à réduire leur exposition aux produits chimiques via un moindre usage et un meilleur usage en termes de gestuelle et d'équipements de protection. La préoccupation du développement durable a conforté ce mouvement en incitant les industriels à innover et à trouver des produits 100% biodégradables ne s'accumulant plus dans l'environnement ».

Une opportunité d'échange avec les professionnels de la santé

Pour les professionnels de l'hygiène et du bio-nettoyage – fournisseurs et distributeurs notamment- le rendez-vous annuel organisé par la SF2H représente une opportunité unique de présenter des innovations, de partager leur expertise, mais aussi de pouvoir échanger directement avec tous les soignants qui sont confrontés quotidiennement aux risques de contamination.

« Avant notre première participation nous étions un peu inquiets de nous retrouver face à des professionnels du soin qui maîtrisent parfaitement leur sujet. Nous avons peur de ne pas être à la hauteur. Mais la réalité est toute différente et l'expérience enrichissante, stimulante même quand on développe des produits pour l'univers de la santé » conclut un fabricant français de produits d'entretien destinés aux EHPAD et collectivités.



La nouvelle plateforme Est de **Paredes** illustre sa transformation SC

Supply Chain Magazine | Dossiers supply chain | publié le: 28.05.2019 | Dernière Mise à jour: 28.05.2019 Afin d'optimiser le service de ses clients de l'Est de la France et transfrontaliers, **Paredes** a inauguré la semaine dernière sa nouvelle plateforme logistique régionale à Ensisheim, près de Mulhouse. Le fabricant et distributeur d'équipements de protection professionnelle et d'hygiène a investi 5,5 M€ dans ce nouveau bâtiment de plus de 7 000 m² qui prend le relais d'un précédent site moins adapté à l'évolution du schéma logistique de l'entreprise, en lien avec son plan stratégique #DEFI 2022 annoncé en début d'année. Dans ce cadre, **Paredes** a confié un rôle clé à sa plateforme centrale de Saint-Quentin-Fallavier, qui est en cours d'installation au sein d'un entrepôt de 20 000 m² à Saint-Quentin-Fallavier (sur lequel devrait opérer SPI Logistic, qui hébergeait jusque-là ce stock central sur son propre site à proximité, voir NL 2792). Ces capacités en région lyonnaise devraient permettre à **Paredes** de stocker l'ensemble des 6 000 références au catalogue, avec pour certaines la possibilité de massifier les achats. En revanche, la distribution et la proximité clients se jouent plutôt au niveau des 9 plateformes régionales, dont celle inaugurée à Ensisheim, qui emploie une cinquantaine de collaborateurs. Cette dernière stocke les références courantes, avec une zone de picking et de préparation de commandes repensée, mais elle a aussi été dotée d'une zone de cross docking, pour traiter plus efficacement certains envois en provenance de Saint-Quentin-Fallavier. La nouvelle plateforme Est de **Paredes** dispose également d'un showroom pour mieux faire connaître sa gamme produits à ses clients alsaciens, lorrains et franc-comtois et leur assurer un volet formation. Sans compter qu'elle va servir de point de vente directe, avec une formule Drive pour un enlèvement des commandes sous une heure. Au-delà, la localisation du site d'Ensisheim ouvre à **Paredes** la possibilité de développer sa clientèle transfrontalière en Allemagne ou en Suisse, et jusqu'au Luxembourg. MR



Paredes inaugure son nouvel espace de stockage

Paredes (CA 2018 : 190 M€ ; 650 salariés), entreprise lyonnaise de distribution de produits d'hygiène et de protection professionnels, vient d'inaugurer son nouveau site logistique de 7000 m² à Ensisheim, dans le cadre de son plan [#DEFI 2022](#). Celui-ci servira d'espace de stockage et de distribution. Il possède également un showroom ainsi qu'un point de vente direct pour les clients. Situé à proximité de l'Allemagne, il permettra à l'entreprise de se développer dans les pays limitrophes. 5, 5 M€ ont été investis. ■

Retail

SPI Logistic (SPIL) a ouvert son premier entrepôt retail à Saint-Quentin-Fallavier (Isère) pour un acteur indépendant de la grande distribution. Cette plateforme de 15.000 m² a été réhabilitée. Elle est dévolue aux aliments pour animaux et aux produits de droguerie et d'hygiène. 50 emplois ont été créés. Cette opération est la troisième en moins de deux ans effectuée par le groupe après l'ouverture d'un site de 30.000 m² également à Saint-Quentin-Fallavier pour Ferrero et Paredes et d'un autre de 7.000 m² pour le groupe Leroux dans le Nord. Une quatrième est en projet au sud de Lyon.



HYGIÈNE

De nouveaux distributeurs chez Paredes

Le spécialiste de l'hygiène lance une nouvelle gamme de distributeurs sanitaires.

En annonçant son plan #Défi2022, Paredes a choisi l'innovation comme axe de différenciation. Le fournisseur d'équipements d'hygiène vient de lancer la gamme de distributeurs d'essuie-mains et de savon Paredis Style. Cette solution se caractérise par une maintenance facilitée. Un système de clé amovible est utilisable. De plus, un mécanisme de découpe amovible facilite le nettoyage de l'appareil et permet de remplacer les pièces en cas de panne. Différents types d'essuie-mains sont proposés : en rouleau, à feuilles pliées, etc. La solution est à 100 % recyclable. Les bobines sont fabriquées en France. « Le projet #Défi2022 a pour but de placer Paredes comme la référence du marché de l'hygiène. Notre stratégie est de nous positionner sur quelques secteurs dont l'agroalimentaire, qui représente actuellement 15 % du chiffre d'affaires. Nous avons 60 technico-commerciaux dédiés pour renforcer notre expertise et parler le même langage que les responsables qualité et achats », déclare François Thuilleur, son directeur général. Paredes propose également des produits de nettoyage et des équipements de protection individuels. ◉

positionner sur quelques secteurs dont l'agroalimentaire, qui représente actuellement 15 % du chiffre d'affaires. Nous avons 60 technico-commerciaux dédiés pour renforcer notre expertise et parler le même langage que les responsables qualité et achats », déclare François Thuilleur, son directeur général. Paredes propose également des produits de nettoyage et des équipements de protection individuels. ◉

positionner sur quelques secteurs dont l'agroalimentaire, qui représente actuellement 15 % du chiffre d'affaires. Nous avons 60 technico-commerciaux dédiés pour renforcer notre expertise et parler le même langage que les responsables qualité et achats », déclare François Thuilleur, son directeur général. Paredes propose également des produits de nettoyage et des équipements de protection individuels. ◉



Cette solution se caractérise par un design épuré et une maintenance facilitée.

À SAVOIR Paredes vient d'ouvrir un nouveau site logistique européen à Ensisheim (68) pour assurer une gestion optimisée de ses stocks et parer toute rupture.



Économie

L'exercice 2018 du fabricant de piscines en kit Waterair a été difficile. Le chiffre d'affaires du groupe de Seppois le Bas a baissé de 2,6 %, à 56,5 millions d'euros en raison notamment de difficultés à l'export. En 2017, le chiffre d'affaires avait progressé de 7,4 % par rapport à 2016 et 2019 a très bien commencé, avec le meilleur volume d'activités des dix dernières années.

Le fabricant de produits pour le bâtiment Mauler a cent ans cette année. En 2018, la société de Soultz a réalisé un chiffre d'affaires de 2,5

millions d'euros avec 16 salariés et propose des solutions écologiques pour la rénovation de l'habitat, essentiellement du bois. Spécialisée dans le carton ondulé, la société Marc Emball' de Hoerdt a inauguré de nouveaux locaux de 550 m², dont 350 m² de magasin et show room et 200 m² de bureaux. Son effectif est de huit salariés et son chiffre d'affaires de 3 millions d'euros (en 2018).

La société Paredes, dont le siège est dans la région lyonnaise, a inauguré son nouveau site logistique européen de 6 000 m² dans la zone d'activité

de la Plaine d'Alsace à Ensisheim. L'investissement effectué par la société active dans le secteur de l'hygiène et de la protection professionnelle est de 5,5 millions d'euros.

L'activité n'a toujours pas repris à la Manufacture du Haut-Rhin (ex Manurhin) dix mois après sa reprise par le consortium de la défense des Emirats Arabes Unis (EAU) et le directeur général de transition Marc Laur quittera l'entreprise fin juin. ■



L'innovation se décline au pluriel chez Paredes

ETI familiale d'origine lyonnaise et spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelles, **PAREDES** place l'innovation au cœur de sa stratégie #DEFI 2022, dévoilée en début d'année. Du produit au digital, jusqu'au management, l'innovation irrigue toutes les strates de **PAREDES**. « Nous avons pour ambition de nous imposer comme l'acteur de référence sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelles. Les innovations que nous amorçons progressivement s'inscrivent tout naturellement dans la dynamique de transformation du Groupe », indique **FrançoisThuilleur**, Directeur Général du Groupe **PAREDES**.

L'innovation produits : PAREDIS STYLE, la gamme esthétique

PAREDES a pour ambition de s'imposer comme l'acteur de référence sur le marché de la cabine sanitaire, en s'appuyant notamment sur sa nouvelle gamme d'appareils : la collection PAREDIS STYLE, qui a été dévoilée, en avril dernier, à l'occasion d'Europre, le salon professionnel des solutions hygiène et propreté.

La gamme STYLE regroupe un ensemble d'appareils pour la cabine sanitaire (distributeur d'essuies-mains, de papier toilette, diffuseur de parfum et distributeur de savon) entièrement revisités pour une expérience utilisateur nouvelle. Elle est la garantie d'un usage facile et discret, et représente une solution 100% recyclable, respectueuse de l'environnement. La gamme STYLE de **PAREDES** bénéficie d'une ligne de design unique qui marque une vraie rupture avec les gammes actuelles du Groupe.

De nouvelles références viendront compléter la collection d'ici la fin de l'année, ainsi qu'une déclinaison premium : la collection PAREDIS Elite.

Cette nouvelle collection est l'occasion pour **PAREDES** de relancer un plan de conquête sur la cabine sanitaire : les offres de services différenciantes proposées sont aujourd'hui refondues et élargies et de nouveaux services sont également à l'étude afin d'apporter davantage de valeur à ses clients.

Mais l'innovation produits par **PAREDES**, c'est aussi la recherche permanente de nouveautés et d'amélioration des produits existants. Ainsi, pour enrichir le portefeuille produits, constitué aujourd'hui de 6 000 références, les équipes **PAREDES** travaillent ensemble, par marché, afin de toujours mieux répondre aux enjeux de leurs clients.

L'innovation digitale : « myparedes », l'application dédiée à la gestion et à l'optimisation du bionettoyage

Pour affirmer sa différence sur un marché traditionnel, **PAREDES** structure notamment ses relations avec l'écosystème innovant français et international (start-ups, pôles de compétitivité, industriels, etc.) afin de concevoir des solutions et services innovants à destination de ses marchés cibles. À l'image de son application « myparedes » conçue pour les secteurs sanitaire et médico-social, qui trace, pilote et facilite le bionettoyage des établissements de santé.

« myparedes » révolutionne le bionettoyage en digitalisant le travail de l'Agent Service Hospitalier (ASH). Sa valeur ajoutée est double : d'une part, elle est un outil efficace de management et de gestion permettant des gains de productivités ; d'autre part, elle répond à la méthode du « patient traceur », qui permet d'analyser rétrospectivement la qualité et la sécurité de la prise en charge d'un patient tout au long de son parcours dans l'établissement.

Avec cette application, **PAREDES** propose à ses clients une solution à forte valeur ajoutée qui leur apporte un meilleur suivi de leurs prestations de bionettoyage, une gestion optimisée des collaborateurs, ainsi qu'une valorisation de leurs activités.

L'innovation logistique : un modèle unique dans la distribution de l'hygiène

La satisfaction client est l'un des quatre piliers de la stratégie DEFI #2022 de **PAREDES**. Ainsi, afin d'assurer des livraisons complètes et dans les délais à ses clients, **PAREDES** met en place une organisation logistique unique sur le marché : une plateforme centrale de 15 000m² située en région lyonnaise qui alimente, depuis le début de l'année, les neuf sites de distribution de l'entreprise répartis sur l'ensemble du territoire.

Ce site permet de stocker l'ensemble des 6 000 références de **PAREDES** et de garantir la disponibilité de ses produits partout en France.

L'innovation managériale : l'engagement des collaborateurs

Les équipes de **PAREDES** sont la vraie force vive de l'entreprise et représentent sa valeur et sa ressource la plus essentielle.

Désireux de positionner les collaborateurs au cœur de la stratégie #DEFI2022, et d'insuffler de nouvelles pratiques managériales innovantes, **FrançoisThuilleur** a abordé ce remaniement sur la stratégie dans un esprit de co-construction. Son ambition est de privilégier et valoriser le sens des responsabilités de chacun, le travail en équipe et par-dessus tout l'écoute. Dans ce cadre, plus de 30 collaborateurs de tous niveaux hiérarchiques et issus des différentes régions et métiers du Groupe ont participé au sein de 4 équipes transverses à la définition du plan stratégique 2019-2022, à la fois pragmatique et innovant.

Parmi les idées proposées par les collaborateurs et retenues par la Direction, la création d'un centre de formation d'ici septembre 2019 visant à renforcer l'expertise sectorielle des collaborateurs du Groupe. La '**PAREDES** Université' a pour ambition de former le plus grand nombre de collaborateurs aux spécificités métiers des segments prioritaires. Cet enseignement reflète également la volonté de **PAREDES** d'accompagner ses équipes dans une compréhension plus poussée des problématiques métiers de ses clients. À terme, ce centre de formation sera aussi utilisé pour former les clients de **PAREDES** sur l'hygiène.

Pour impliquer toujours plus ses équipes, **PAREDES** a mis en place un système de rémunération tourné vers la performance. La règle des trois tiers permet d'assurer une redistribution des bénéfices aux différentes parties prenantes: entreprise, actionnaires et collaborateurs. Elle sera mise en place dans l'entreprise dès l'exercice 2020, où un tiers des bénéfices sera redistribué aux collaborateurs du Groupe.



PAREDES
LOGISTIQUE

Une base franco-allemande



La nouvelle plateforme logistique de Paredes inaugurée le 23 mai

L'entreprise de produits d'hygiène pour les professionnels Paredes a inauguré une plateforme en Alsace qui doit stimuler son développement en Europe, outre sa de distribution pour l'Est de la France.

Une base pour l'Est de la France et un tremplin vers l'Europe. Paredes, spécialiste de l'hygiène professionnelle, confère cette double vocation à sa nouvelle plateforme logistique d'Ensisheim (Haut-Rhin), qu'il a inaugurée le 23 mai, au terme d'un investissement de 5,5 millions d'euros.

ZONE DE CROSS DOCK

Déployant 6.000 m² d'entreposage complétés par un showroom de produits, l'infrastructure remplit comme ses huit homologues en France (Lyon-Génas, Le Rousset, Toulouse, Lille, Rennes, Limoges, Goussainville et Troyes) une fonction de centre de distribution régional, en

l'occurrence vers une clientèle de santé-pharmacie, d'industrie, d'entreprises de propreté et de collectivités qui est située en Alsace, en Lorraine et dans la majeure partie de la Franche-Comté. "Mais sa localisation frontalière fait d'elle aussi notre hub vers le développement à l'international, à commencer par la Suisse, et par l'Allemagne qu'on voit depuis les bureaux !", souligne **François Thuilleur**, directeur général de Paredes, société à capitaux familiaux de 600 salariés. Elle "participe ainsi pleinement à *Défis 2022*", ajoute le dirigeant, en référence au plan d'entreprise qui vise une croissance organique du chiffre d'affaires de 10 % en quatre ans, par rapport aux 190 millions d'euros réalisés en 2018.

Résultat d'un déménagement de quelques dizaines de kilomètres depuis la périphérie de Mulhouse, le nouveau site d'Ensisheim se compose de deux cellules qui entreposent une gamme de 2.300 articles sur quatre niveaux jusqu'à 8 mètres de hauteur. Il s'organise selon le principe du cross dock en faisant passer la marchandise directement d'un quai de déchargement à celui d'expédition. "Cette zone de transit optimise la gestion des stocks et en diminue les coûts opérationnels", souligne l'entreprise. Ses flux actuels totalisent 12.500 lignes de commande et 330.000 unités de picking mensuelles. La période d'un mois est en effet celle de référence : elle correspond au délai le plus

fréquent de stockage sur place. Les livraisons, elles, sont quotidiennes. "Nous sommes mêmes dotés d'un service drive, sur le principe de la grande distribution, qui permet de chercher en une heure une commande urgente", souligne **Serge Riff**, directeur régional.

"Sa localisation frontalière fait d'elle notre hub vers le développement à l'international"

Les près de 4.000 autres produits de moindre rotation sont concentrés dans un stock central à Saint-Quentin-Fallavier, non loin de l'usine française de production de Génas d'où proviennent la majorité des flux entrants des centres logistiques. Ouverte l'an dernier sur 15.000 m², cette plateforme rhônalpine va prochainement s'étendre à 20.000 m².

Mathieu NOYER





Paredes réorganise sa logistique près de Mulhouse



Paredes, acteur du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles (200 millions de CA), vient d'inaugurer son nouveau site logistique européen à Ensisheim dans le Haut-Rhin, rapporte le journal L'Alsace. L'entreprise a vendu son entrepôt de Sausheim, devenu trop exigü.

Ce nouvel outil comprendra un espace de stockage de 6 000 m² et 1 350 m² de bureaux, complétés par un showroom permanent, un point de vente directe et même un drive. Il sera associé à la plateforme centralisée de Saint-Quentin-Fallavier (69), alimentant les neuf sites de distribution régionaux.

Le site va optimiser la préparation et la distribution des commandes au sein de région Est (Alsace, Lorraine et Franche-Comté) et des pays transfrontaliers (Allemagne, Luxembourg et Suisse). Un cross-dock permettra de faire transiter la marchandise via huit quais, un espace étant désormais dédié à la gestion des stocks. **Paredes** compte 600 commandes par mois (représentant 12 500 lignes de commande et 330 000 unités de picking).

L'investissement de 5,5 millions d'euros, s'inscrit dans un plan stratégique annoncé en début d'année pour la refonte des process supply chain de l'entreprise.



PAREDES

Une base franco-allemande

L'entreprise de produits d'hygiène pour les professionnels Paredes a inauguré une plateforme en Alsace qui doit stimuler son développement en Europe, outre sa de distribution pour l'Est de la France.

Une base pour l'Est de la France et un tremplin vers l'Europe. Paredes, spécialiste de l'hygiène professionnelle, confère cette double vocation à sa nouvelle plateforme logistique d'Ensisheim (Haut-Rhin), qu'il a inaugurée le 23 mai, au terme d'un investissement de 5,5 millions d'euros.

ZONE DE CROSS DOCK

Déployant 6.000 m² d'entreposage complétés par un showroom de produits, l'infrastructure

remplit comme ses huit homologues en France (Lyon-Génas, Le Rousset, Toulouse, Lille, Rennes, Limoges, Goussainville et Troyes) une fonction de centre de distribution régional, en l'occurrence vers une clientèle de santé-pharmacie, d'industrie, d'entreprises de propreté et de collectivités qui est située en Alsace, en Lorraine et dans la majeure partie de la Franche-Comté.

"Mais sa localisation frontalière fait d'elle aussi notre hub vers le développement à l'international, à commencer par la Suisse, et par



La nouvelle plateforme logistique de Paredes inaugurée le 23 mai

l'Allemagne qu'on voit depuis les bureaux l'", souligne François Thuilleur, directeur général de Paredes, société à capitaux familiaux de 600 salariés. Elle "participe ainsi pleinement à Défis 2022", ajoute le dirigeant, en référence au plan d'entreprise qui vise une croissance organique du chiffre d'affaires de 10 % en quatre ans, par rapport aux 190 millions d'euros réalisés en 2018.

Résultat d'un déménagement de quelques dizaines de kilomètres depuis la périphérie de Mulhouse, le nouveau site d'Ensisheim se

compose de deux cellules qui entrecroisent une gamme de 2.300 articles sur quatre niveaux jusqu'à 8 mètres de hauteur. Il s'organise selon le principe du cross dock en faisant passer la marchandise directement d'un quai de déchargement

"Sa localisation frontalière fait d'elle notre hub vers le développement à l'international"

à celui d'expédition. "Cette zone de transit optimise la gestion des stocks et en diminue les coûts opérationnels", souligne l'entreprise. Ses flux actuels totalisent 12.500 lignes de commande et 330.000 unités de picking mensuelles. La période d'un mois est en effet celle de référence : elle

correspond au délai le plus fréquent de stockage sur place. Les livraisons, elles, sont quotidiennes. "Nous sommes même dotés d'un service drive, sur le principe de la grande distribution, qui permet de chercher en une heure une commande urgente", souligne Serge Riff, directeur régional.

Les près de 4.000 autres produits de moindre rotation sont concentrés dans un stock central à Saint-Quentin-Fallavier, non loin de l'usine française de production de Gémas d'où proviennent la majorité des flux entrants des centres logistiques. Ouverte l'an dernier sur 15.000 m², cette plateforme rhônalpine va prochainement s'étendre à 20.000 m².

Mathieu NOYER



Paredes s'offre une nouvelle plateforme logistique à Ensisheim



La nouvelle plateforme logistique de **Paredes** à Ensisheim. — Photo : © Fanny Perrette

Le groupe **Paredes** (CA 2018 : 190 M€; 650 salariés), entreprise de distribution de produits d'hygiène et de protection professionnels, dont le siège social est basé à Genas (Rhône), vient d'investir 5,5 M€ pour sa plateforme dernière cri située dans le parc d'activité de la Plaine d'Alsace à Ensisheim (Haut-Rhin).

Les 5 000 m² d'espace que compte le site ne sont pas uniquement dédiés au stockage et à la distribution : ils incluent également des bureaux, un point de vente direct pour ses clients, ainsi qu'un showroom. « Ce dernier servira à faire la démonstration de nos produits. En ce moment, la santé est à l'honneur, mais le secteur d'activité exposé changera tous les trimestres », détaille Serge Riff, directeur de la Région Est du groupe **Paredes**.

Ce secteur est le marché le plus important pour le groupe lyonnais. Il pèse 45 % de son chiffre d'affaires, quand l'industrie en représente 30 %, les entreprises de nettoyage 20 % et les collectivités 5 %. Si **Paredes** propose 10 000 produits, allant de la charlotte de cuisine au masque de chirurgien, en passant par les produits désinfectants, l'entreprise réalise 90 % de son chiffre d'affaires avec 1 500 produits.

Atteindre l'équilibre financier

Grâce à cette plateforme qui emploie une cinquantaine de personnes, Serge Riff espère continuer son développement en Alsace, Lorraine, Bourgogne Franche-Comté, ainsi que dans les pays limitrophes. « Nous avons lancé le plan #DEFI2022 l'année dernière, afin de parvenir à l'équilibre financier d'ici à cette date, explique-t-il. Depuis la crise de 2009, l'entreprise est déficitaire, malgré un chiffre d'affaires de 190 M€ en 2018. »

Pour reprendre de la vitesse, **Paredes** mise sur la qualité de ses produits et un service clients au plus proche des attentes de ces derniers. Dans cette optique, l'entreprise vient de lancer l'« Eco Attitude », une nouvelle gamme de produits axée sur le développement durable. « Nous cherchons à proposer des solutions pour nettoyer sans détergents, qui polluent énormément. La récupération des contenants est également l'un de nos objectifs, mais c'est difficile à mettre en place, cette solution étant moins rentable financièrement », regrette Serge Riff.

La société **Paredes**, créée en 1942, est présente dans le Grand Est depuis le début des années 2000. Elle possède huit autres plateformes logistiques et produit elle-même la moitié de ses produits grâce à sa marque Prop.



Un site logistique européen pour Paredes

Paredes, numéro deux de la distribution hygiène et propreté, a ouvert un nouveau site logistique à Ensisheim, près de Mulhouse. Le nouveau site logistique de **Paredes**, à Ensisheim, près de Mulhouse, permet d'assurer une gestion optimisée de ses stocks, de la préparation et de la distribution des commandes, en Alsace, Lorraine et Franche-Comté, mais aussi en Allemagne, Luxembourg et Suisse. D'une surface de 7 000 m², il accueillera également un showroom pour la présentation des produits - le premier du groupe -, un espace de formation des clients et le point de vente directe, au format drive pour favoriser l'enlèvement des commandes sous une heure. Cinquante collaborateurs y travaillent, sous la houlette de Serge Riff, directeur de la région est : 12 pour la partie logistique, 17 pour la vente, 9 pour le service client, 5 pour le service technique et 8 pour l'administratif.

Nouvelle organisation logistique et ouverture européenne

Conformément au plan Défi 2022 (relire l'article du 6 février 2019), **Paredes** a investi 5,50 M€ dans le développement de cette nouvelle plateforme et a revu ses processus de supply chain. Il s'est notamment doté d'une zone de « cross dock », permettant de faire passer la marchandise d'un quai de déchargement directement au quai d'expédition, sans passer par l'entrepôt de stockage. Résultat : optimisation de la gestion des stocks et réduction des coûts opérationnels. Les flux actuels représentent 3 600 commandes, totalisant 12 500 lignes de commande, et 330 000 unités de picking tous les mois.

Le choix de cette implantation, non loin de la frontière allemande, doit aussi permettre à **Paredes** (650 collaborateurs, 190 M€ de chiffre d'affaires) de s'ouvrir davantage aux pays de l'est européen, notamment l'Allemagne et la Suisse. L'entreprise entend s'appuyer sur sa position géographique pour développer son portefeuille clients transfrontaliers.



Le lyonnais Paredes s'offre une nouvelle plateforme logistique en Alsace

Fanny Perrette

Paredes, entreprise lyonnaise de distribution de produits d'hygiène et protection professionnels, vient d'inaugurer son nouveau site logistique de 7 0 0 0 m² à Ensisheim (Haut-Rhin), dans le cadre de son plan [#DEFI 2022](#). Le site servira d'espace de stockage et de distribution.

• La nouvelle plateforme logistique de Paredes à Ensisheim.

- Photo : © Fanny Perrette

Le groupe Paredes (CA 2018 : 190 M€ ; 650 salariés), entreprise de distribution de produits d'hygiène et de protection professionnels, dont le siège social est basé à Genas (Rhône), vient d'investir 5,5 M€ pour sa plateforme dernier cri située dans le parc d'activité de la Plaine d'Alsace à Ensisheim (Haut-Rhin). Les 5 0 0 0 m² d'espace que compte le site ne sont pas uniquement dédiés au stockage et à la distribution : ils incluent également des bureaux, un point de vente direct pour ses clients, ainsi qu'un showroom. « Ce dernier servira à faire la démonstration de nos produits. En ce moment, la santé est à l'honneur, mais le secteur d'activité

exposé changera tous les trimestres », détaille Serge Riff, directeur de la Région Est du groupe Paredes.

Atteindre l'équilibre financier Ce secteur est le marché le plus important pour le groupe lyonnais. Il pèse 45 % de son chiffre d'affaires, quand l'industrie en représente 30 %, les entreprises de nettoyage 20 % et les collectivités 5 %. Si Paredes propose 10 0 0 0 produits, allant de la charlotte de cuisine au masque de chirurgien, en passant par les produits désinfectants, l'entreprise réalise 90 % de son chiffre d'affaires avec 1 500 produits.

Grâce à cette plateforme qui emploie une cinquantaine de personnes, Serge Riff espère continuer son développement en Alsace, Lorraine, Bourgogne Franche-Comté, ainsi que dans les pays limitrophes.

« Nous avons lancé le plan [#DEFI2022](#) l'année dernière, afin de parvenir à l'équilibre financier d'ici à cette date, explique-t-il. Depuis la crise de 2009, l'entreprise est déficitaire, malgré un chiffre d'affaires de 190 M€ en 2018. »

Des produits axés sur le développement durable

Pour reprendre de la vitesse, Paredes mise sur la qualité de ses produits et un service clients au plus proche des attentes de ces derniers. Dans cette optique, l'entreprise vient de lancer l'« Eco Attitude », une nouvelle gamme de produits axée sur le développement durable. « Nous cherchons à proposer des solutions pour nettoyer sans détergents, qui polluent énormément. La récupération des contenants est également l'un de nos objectifs, mais c'est difficile à mettre en place, cette solution étant moins rentable financièrement », regrette Serge Riff.

La société Paredes, créée en 1942, est présente dans le Grand Est depuis le début des années 2000. Elle possède huit autres plateformes logistiques et produit elle-même la moitié de ses produits grâce à sa marque Prop. ■



Paredes, Delticom et Inter-Logistic, trois projets de logistique à Ensisheim, à la frontière avec l'Allemagne

Situé en zone frontalière avec l'Allemagne, au nord de Mulhouse, le parc d'activités de la Plaine d'Alsace à Ensisheim attire coup sur coup trois projets de logistique. Le Lyonnais **Paredes**, spécialiste de l'hygiène professionnelle, veut faire de ses 6.000 m² d'entreposage, son « hub » vers le développement à l'international. L'Allemand Delticom, leader européen du commerce en ligne de pneus et pièces pour l'automobile et les poids lourds, précise son implantation d'ici à fin 2020. De son côté, le prestataire logistique local Inter-Logistic va y déployer 9.000 m² d'ici à la fin de l'année.

Une base pour l'Est de la France et un tremplin vers l'Europe. **Paredes**, spécialiste de l'hygiène professionnelle, confère cette double vocation à sa nouvelle plate-forme logistique d'Ensisheim (Haut-Rhin), qu'il a inaugurée fin mai, au terme d'un investissement de 5,5 millions d'€ Déployant 6.000 m² d'entreposage, l'infrastructure remplit comme ses huit homologues en France (Troyes dans l'Aube, Lyon-Génas, Le Rousset en PACA, Toulouse, Lille, Rennes, Limoges dans le Limousin, Goussainville en région parisienne) une fonction de centre de distribution régional, en l'occurrence vers environ 3.000 clients de la santé-pharmacie, de l'industrie, des entreprises de propreté et des collectivités qui est située en Alsace, en Lorraine et en Franche-Comté (hors Jura).

« Sa localisation frontalière fait d'elle aussi notre hub vers le développement à l'international : on voit l'Allemagne depuis les bureaux ! », souligne **François Thuilleur, directeur** général. Le puissant pays voisin fait partie des priorités d'expansion de la société familiale lyonnaise, suivi de la Suisse et de l'Europe centrale, à l'horizon d'un ou deux ans. La nouvelle plate-forme « participe ainsi pleinement à Défis 2022 », ajoute le dirigeant, en référence au plan d'entreprise qui vise une croissance organique du chiffre d'affaires de 10% en quatre ans, par rapport aux 190 millions d'€ réalisés en 2018.

Paredes forme, de la sorte, un bel exemple d'ETI qui a grandi à partir d'une base toute modeste : l'entreprise porte le nom de son fondateur immigré espagnol pendant la dernière guerre, Simon **Paredes**, qui s'était lancé dans la récupération de tissus. Son gendre et successeur a perçu dans les années 1960 la conversion de l'emballage d'hygiène au papier, qu'incarne l'essuie-tout.

L'implantation d'Ensisheim marque un déménagement et un agrandissement par rapport au précédent site de Sausheim près de Mulhouse (Haut-Rhin), opérés à effectifs constants : 50 salariés sont répartis dans les fonctions de logistique, vente, service au client, services techniques et administratifs et composent ainsi la direction régionale Est.

Delticom, 150 millions d'€ pour le commerce en ligne de pneus

Fin 2020, Delticom prévoit d'employer 300 personnes. © Agence Attractivité d'Alsace L'entreprise allemande Delticom a confirmé le 3 juin son implantation à Ensisheim sur un site de 120.000 m² qui doit être opérationnel d'ici à fin 2020. À cette date, le leader européen du commerce en ligne de pneus et pièces pour l'automobile et les poids lourds devrait créer 300 emplois directs dont 80 % d'emplois peu qualifiés (manutention et autre). Le projet engendre aussi environ 100 emplois indirects puisque la société allemande a pris la décision de confier une partie de la planification, la construction et la mise en service à des sociétés locales.

Les 120.000 m² construits par le groupe Engler seront répartis en deux bâtiments dont 3.500 m² de bureaux. Le bâtiment logistique sera affecté au stockage et à l'expédition de pneus et de pièces détachées pour camions et automobiles. Il fonctionnera 6 jours sur 7 en 3x8 avec deux saisons hautes de septembre à décembre et de mars à juin. Le site desservira la France, le sud de l'Allemagne, l'Italie du Nord et la Suisse.

Delticom investit au total 150 millions d'€ dans ce projet (construction + équipements). Le bâtiment fonctionnera en grande partie en autoconsommation grâce à 90.000 m² de cellules

photovoltaïques, à une installation de géothermie et un système de stockage de l'énergie permettant de redistribuer le « trop plein » soit dans le réseau, soit dans l'alimentation des bâtiments voisins.

Julie Giorgi

Construite par l'entreprise Anthylis, la nouvelle plate-forme de **Paredes** se compose de deux cellules qui entreposent une gamme de 2.300 articles sur trois niveaux jusqu'à 8 mètres de hauteur. Ses flux actuels totalisent 12.500 lignes de commandes et 330.000 unités de « picking » mensuelles. Le délai d'un mois est en effet celui de référence : il correspond à la durée la plus fréquente de stockage sur place. Les livraisons, elles, sont quotidiennes. « Nous sommes même dotés d'un service drive, sur le principe de la grande distribution, qui permet de chercher en une heure une commande urgente », souligne Serge Riff, directeur régional.

La nouvelle plate-forme de **Paredes** est dotée d'un service "drive" qui permet de livrer une commande urgente en une heure. © Traces Écrites.

Les près de 4.000 autres produits de moindre rotation sont concentrés dans un stock central à Saint-Quentin-Fallavier, non loin de l'usine française de production de Génas en région lyonnaise d'où proviennent la majorité des flux entrants des centres logistiques.

Ensisheim inaugure également un concept de show-room : « Nous voulons aussi un faire du site un lieu d'échanges avec les clients », indique Serge Riff. **Paredes** y proposera formations, démonstrations, expositions de ses produits et dévoilement de ses nouveautés. Mathieu Noyer Inter-Logistic reconditionne du matériel informatique

Inter-Logistic mettra en service une première tranche en septembre 2019. © Ligne Bleue/LCR Le 7 juin, c'était le prestataire logistique local Inter-Logistic qui posait officiellement sur place la première pierre d'un bâtiment construit par LCR (Les Constructeurs Réunis) et en fait, déjà bien entamé : « Nous mettrons en service une première tranche de 3.500 m2 en septembre prochain puis une seconde de 5.500 m2 à la fin de cette année, pour un investissement total de 5,7 millions d'€ », annonce le dirigeant-fondateur Frédéric Réveillé.

S'il est originaire d'Ensisheim, le dirigeant a d'abord posé les valises de son entreprise à Cernay (Haut-Rhin) puis à Fontaine (Territoire de Belfort) sur l'Aéroparc. L'entreprise de 40 salariés et 5 millions d'€ de chiffre d'affaires annuel oeuvre notamment dans la logistique « inversée » appliquée à l'informatique à usage professionnel : elle remet à neuf des équipements qu'elle avait distribués quelques années auparavant pour être revendus à d'autres utilisateurs.

Ces implantations prennent place dans le parc d'activités de la Plaine d'Alsace, classé d'intérêt départemental, idéalement situé près de la frontière allemande et de l'A35 et généreux en foncier : il s'étend sur 100 hectares. La communauté de communes du Centre Haut-Rhin qui l'aménage en a viabilisé 42 hectares, commercialisé 31 ha (en logistique et production industrielle) et est en passe de la faire pour les 11 autres, si bien qu'elle ne devrait pas tarder à enclencher une nouvelle phase. Mathieu Noyer

Mots-clés : Mulhouse, Haut-Rhin, Grand Est, logistique, produits d'hygiène, logistique inversée, LCR, Ensisheim, Delticom, commerce en ligne, Anthylis, zone d'activités de la Plaine d'Alsace , matériel informatique

Commentez !

Votre nom *

Votre email *(ne sera pas publiée)

Combien font "9 plus 7" ?



Distribution de produits d'hygiène. Paredes inaugure 7 000 m² à Ensisheim

Le groupe d'hygiène vient d'investir 5,5 millions d'euros dans son nouveau site alsacien d'Ensisheim pour assurer une gestion optimisée de ses stocks au sein de région Est et des pays transfrontaliers. 2019 sera marqué par une montée en puissance très remarquable du groupe de d'hygiène Paredes qui se donne des moyens logistiques importants. Après l'annonce de la création d'une plateforme centrale de plus de 20 000 m² à Saint-Quentin Fallavier (69) – qui sera inaugurée dans quelques semaines- c'est en Alsace, à Ensisheim (68) que Paredes vient d'ouvrir une implantation de plus de 7 000 m². Ce site, à la fois espace de stockage et de distribution servira également de showroom pour la présentation produits de Paredes, la formation des clients ainsi que de point de vente directe, au format 'drive' pour favoriser l'enlèvement des commandes sous une heure pour ses clients.

330 000 unités de picking par mois

L'industriel a investi 5,5 millions d'euros dans ce nouvel outil afin d'augmenter l'efficacité de son process de gestion des commandes, en créant par exemple, une zone de « cross dock », permettant de faire passer la marchandise, de ses 8 quais, d'un quai de déchargement directement au quai d'expédition, sans passer par l'entrepôt de stockage.

Grâce à cette organisation logistique, le site d'Ensisheim est en mesure d'absorber le trafic quotidien des livraisons. Les flux actuels représentent 3600 commandes, totalisant 12 500 lignes de commande, et 330 000 unités de picking tous les mois.

Dans le développement de cet espace, le bien-être des collaborateurs a aussi été pris en compte. Le travail lié au « picking », moment où le préparateur rassemble tous les produits d'une commande, a lui aussi été repensé. Paredes a choisi de maximiser les emplacements de préparation en les installant au sol. Plus besoin de descendre les palettes, tous les produits sont à portée de main des préparateurs limitant ainsi les efforts physiques à fournir.

A lire également:



Distribution de produits d'hygiène. Paredes inaugure 7 000 m² à Ensisheim



Le groupe d'hygiène vient d'investir 5,5 millions d'euros dans son nouveau site alsacien d'Ensisheim pour assurer une gestion optimisée de ses stocks au sein de région Est et des pays transfrontaliers.

2019 sera marqué par une montée en puissance très remarquable du groupe de d'hygiène Paredes qui se donne des moyens logistiques importants. Après l'annonce de la création d'une plateforme centrale de plus de 20 000 m² à Saint-Quentin Fallavier (69) – qui sera inaugurée dans quelques semaines- c'est en Alsace, à Ensisheim (68) que Paredes vient d'ouvrir une implantation de plus de 7 000 m². Ce site, à la fois espace de stockage et de distribution servira également de showroom pour la

présentation produits de Paredes, la formation des clients ainsi que de point de vente directe, au format 'drive' pour favoriser l'enlèvement des commandes sous une heure pour ses clients.

330 000 unités de picking par mois

L'industriel a investi 5,5 millions d'euros dans ce nouvel outil afin d'augmenter l'efficacité de son process de gestion des commandes, en créant par exemple, une zone de « cross dock », permettant de faire passer la marchandise, de ses 8 quais, d'un quai de déchargement directement au quai d'expédition, sans passer par l'entrepôt de stockage.

Grâce à cette organisation logistique, le site d'Ensisheim est en mesure d'absorber le trafic quotidien des livraisons. Les flux actuels représentent 3600 commandes, totalisant 12 500 lignes de commande, et 330 000 unités de picking tous les mois.

Dans le développement de cet espace, le bien-être des collaborateurs a aussi été pris en compte. Le travail lié au « picking », moment où le préparateur rassemble tous les produits d'une commande, a lui aussi été repensé. Paredes a choisi de maximiser les emplacements de préparation en les installant au sol. Plus besoin de descendre les palettes, tous les produits sont à portée de main des préparateurs limitant ainsi les efforts physiques à fournir.

A lire également :

Paredes lance son défi 2020



Paredes remporte un appel d'offres de 70 millions d'euros avec l'Union des hôpitaux pour les achats

Paredes, n°2 français du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, a été sélectionné par la coopérative des acheteurs hospitaliers (UniHA) comme partenaire exclusif pour la fourniture de produits d'hygiène des mains. Cet appel d'offres concerne les 870 établissements adhérents de l'UniHA.

Le contrat remporté par l'ETI de Genas porte sur la fourniture de 130.000 appareils distributeurs d'essuie-mains de la nouvelle collection **Paredes** Style et ses consommables en ouate produits en France. Effectif au 1 er septembre 2019 pour une durée de plus de sept ans, il représente un chiffre d'affaires annuel généré de 10 millions d'euros, soit plus de 70 millions d'euros jusqu'au 31 décembre 2027. « Nous sommes très fiers d'avoir été choisis par l'UniHA pour ce contrat qui est le plus important d'Europe dans le domaine de l'hygiène professionnelle » se félicite **François Thuilleur**, directeur général du groupe **Paredes**, dans un communiqué. Il vient conforter la stratégie de notre plan #Défi 2022 d'hyper-spécialisation sur certains secteurs prioritaires, comme la santé. » Un plan qui prévoit de passer de 190 à 210 millions d'euros de chiffre d'affaires avec un Ebitda augmentant de 2,6 à 5,5 millions d'euros.

La donne environnementale et le made in France

L'entreprise estime avoir fait la différence notamment grâce à son expertise dans la ouate et ses propositions environnementales : ouate recyclée, usine 100 % Ecolabel, gamme de distributeurs proposant des rouleaux essuie-mains 100 % recyclables grâce à des embouts brevetés en carton et non plus en plastique. Ou encore sur son approche made in France. Les produits destinés aux établissements adhérents de l'UniHA seront en effet fabriqués sur le territoire national, dans l'usine **Paredes** située à Genas et chez son partenaire Lucart installé dans les Vosges.

Pour répondre aux enjeux de cet appel d'offres, à savoir l'accroissement de près de 40 % de la production, l'ETI familiale qui emploie 650 personnes investit 1,5 million d'euros dans une nouvelle machine de production d'essuie-mains ultramoderne.

Ce contrat entraîne aussi le recrutement d'une équipe technique et commerciale dédiée: trente emplois seront créés en interne et chez les partenaires. Une équipe de 3x8 sera mise en place d'ici la fin de l'année sur le site de Genas.



Paredes remporte un appel d'offres de 70 millions d'euros avec l'Union des hôpitaux pour les achats (/actualite/emballage-papier-carton/paredesremporte-un-appel-doffres-de-70-millions-deurosavec)

Alban Razia

Paredes, n°2 français du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, a été sélectionné par la coopérative des acheteurs hospitaliers (UniHA) comme partenaire exclusif pour la fourniture de produits d'hygiène des mains. Cet appel d'offres concerne les 870 établissements adhérents de l'UniHA.

L'usine Paredes de Genas sera prochainement déplacée à Saint-Quentin-Fallavier en Isère. Le contrat remporté par l'ETI de Genas porte sur la fourniture de 130.000 appareils distributeurs d'essuie-mains de la nouvelle collection Paredes Style et ses consommables en ouate produits en France. Effectif au 1 septembre 2019 pour une durée de plus de sept ans, il représente un chiffre d'affaires annuel généré de 10 millions d'euros, soit plus de 70 millions d'euros jusqu'au 31 décembre 2027. « Nous sommes très fiers d'avoir été choisis par l'UniHA pour ce contrat qui est le plus important d'Europe dans le domaine de l'hygiène

professionnelle » se félicite François Thuilleur, directeur général du groupe Paredes, dans un communiqué. Il vient conforter la stratégie de notre plan #Dé 2022 d'hyper-spécialisation sur certains secteurs prioritaires, comme la santé. « Un plan qui prévoit de passer de 190 à 210 millions d'euros de chiffre d'affaires avec un Ebitda augmentant de 2,6 à 5,5 millions d'euros. ([http : //www. brefeco. com/actualite/commercenegoce/le-plan-de-paredes-pour-retrouver-la-croissance](http://www.brefeco.com/actualite/commercenegoce/le-plan-de-paredes-pour-retrouver-la-croissance))

La démarche environnementale et le made in France L'entreprise estime avoir fait la différence notamment grâce à son expertise dans la ouate et ses propositions environnementales : ouate recyclée, usine 100 % Ecolabel, gamme de distributeurs proposant des rouleaux essuie-mains 100 % recyclables grâce à des embouts brevetés en carton et non plus en plastique. Ou encore sur son approche made in France. Les produits destinés aux établissements adhérents de l'UniHA seront en France et fabriqués sur le

territoire national, dans l'usine Paredes située à Genas et chez son partenaire Lucart installé dans les Vosges. 28/06/2019 Bref eco matin | Bref Eco Pour répondre aux enjeux de cet appel d'offres, à savoir l'accroissement de près de 40 % de la production, l'ETI familiale qui emploie 650 personnes investit 1,5 million d'euros dans une nouvelle machine de production d'essuie-mains ultramoderne. Ce contrat entraîne aussi le recrutement d'une équipe technique et commerciale dédiée : trente emplois seront créés en interne et chez les partenaires. Une équipe de 3x8 sera mise en place d'ici la fin de l'année sur le site de Genas. | suivre l'auteur sur [@AlbanRAZIA](#) ([http : //www. twitter. com/@AlbanRAZIA](http://www.twitter.com/@AlbanRAZIA)) ■

**PAREDES***Paredis Style,
la gamme esthétique
pour la cabine sanitaire*

Incontournable dans le secteur
des collectivités et de la santé notamment,

le groupe Paredes a pour ambition de s'imposer comme l'acteur de référence sur le marché de la cabine sanitaire, en s'appuyant notamment sur sa nouvelle gamme d'appareils : la collection Paredis Style, qui a été dévoilée en avril dernier, à l'occasion du salon Europropre. Cette gamme, aux lignes épurées et contemporaines, regroupe quatre grandes familles d'appareils : distributeurs d'essuie-mains, distributeur de papier toilette, diffuseur de parfum et distributeur de savon. Ces équipements, 100 % recyclables et respectueux de l'environnement, comptent aujourd'hui 18 références. Au-delà de leur aspect durable et très design, le fabricant met l'accent sur la facilité de maintenance de ces appareils. Ils sont tous munis de fenêtres de visualisation pour contrôler rapidement l'évolution des consommables et grâce au capot lisse et sans aspérités, les salissures ne s'accrochent pas, facilitant le nettoyage. Par ailleurs, les mécanismes internes sont totalement amovibles pouvant être lavés individuellement et permettant une flexibilité dans le choix des consommables. ■

www.paredes.fr

Distribution de produits d'hygiène

→ Le groupe d'hygiène vient d'investir 5,5 millions d'euros dans son nouveau site alsacien d'Ensisheim pour assurer une gestion optimisée de ses stocks au sein de la région Est (Alsace, Lorraine et Franche-Comté) et des pays transfrontaliers (Allemagne, Luxembourg et Suisse).

Paredes inaugure 7000 m² à Ensisheim



L'année 2019 sera marquée par une montée en puissance très remarquable du groupe d'hygiène Paredes qui se donne des moyens logistiques importants. Après l'annonce de la création d'une plateforme centrale de plus de 20 000 m² à Saint-Quentin Fallavier (69) – qui sera inaugurée dans quelques semaines – c'est en Alsace, à Ensisheim (68), que Paredes vient d'ouvrir une implantation de plus de 7 000 m². Ce site, à la fois espace de stockage et de distribution, servira également de showroom pour la présentation de leurs produits, la formation des clients ainsi que de point de vente direct, au format « drive » pour favoriser l'enlèvement des commandes sous une heure pour ses clients. L'industriel a investi 5,5 millions d'euros dans ce nouvel outil, afin d'augmenter l'efficacité de son processus de gestion des commandes, en créant par exemple, une zone de « cross dock », permettant de faire passer la marchandise de ses huit quais, d'un quai de déchargement directement au quai d'expédition, sans passer par l'entrepôt de stockage. Grâce à cette organisation logistique, le site d'Ensisheim est en mesure d'absorber le trafic quotidien des livraisons. Les flux actuels représentent 3 600 commandes, totalisant 12 500 lignes de commande, et 330 000 unités de picking tous les mois. Dans le développement de cet espace, le bien-être des collaborateurs a aussi été pris en compte. Le travail lié au « picking », moment où le préparateur rassemble tous les produits d'une commande, a lui aussi été repensé. Paredes a choisi de maximiser les emplacements de préparation en les installant au sol. Plus besoin de descendre les palettes, tous les produits sont à portée de main des préparateurs limitant ainsi les efforts physiques à fournir. ■



Paredes

HYGIÈNE NOUVEAU SITE LOGISTIQUE POUR PAREDES

Le spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelles a ouvert son nouveau site logistique à Ensisheim (68) afin d'optimiser la gestion de ses stocks au sein de la région Est (Alsace, Lorraine et Franche-Comté) et des pays transfrontaliers (Allemagne, Luxembourg et Suisse). Cette implantation de plus de 7000 m² répond aux toutes dernières normes de sécurité en vigueur. Ce site, à la fois espace de stockage et de distribution, servira également de showroom pour la présentation produits de Paredes, la formation des clients ainsi que de point de vente directe, au format « drive » pour favoriser l'enlèvement des commandes sous une heure pour ses clients. Par ailleurs, afin d'augmenter l'efficacité de son processus de gestion des commandes, Paredes a doté cet espace d'une zone de « cross dock », permettant de faire passer directement la marchandise d'un quai de déchargement au quai d'expédition, sans passer par l'entrepôt de stockage. Les flux actuels représentent 3600 commandes et 330 000 unités de picking tous les mois. Dans le développement de cet espace, le bien-être des collaborateurs a aussi été pris en compte. Le travail lié au picking a, quant à lui, été repensé en maximisant les emplacements de préparation en les installant au sol.



Paredes choisit par UniHA

Séverine Wilson | 1 juillet 2019 |



Photo : **Paredes**.

Le groupe **Paredes** a remporté un appel d'offres de 70 M€ lancé par l'Union des hôpitaux pour les achats (UniHA), pour la fourniture de produits d'hygiène des mains.

Paredes a annoncé le 25 juin avoir remporté l'appel d'offres de la coopérative des acheteurs hospitaliers (UniHA). Cet appel d'offres concerne les 870 établissements adhérents. Il porte sur la fourniture de produits d'hygiène des mains, avec 130 000 appareils distributeurs d'essuie-mains de la nouvelle collection Paredis Style et ses consommables en ouate.

Effectif au 1er septembre 2019, ce contrat représente un chiffre d'affaires annuel de 10 M€ soit plus de 70 M€ jusqu'au 31 décembre 2027, date de la fin du contrat. Il implique un accroissement de près de 40 % de la production, pour lequel **Paredes** a investi 1,50 M€ dans une nouvelle machine de production d'essuie-mains ultramoderne.

30 emplois créés

Ce contrat entraîne aussi le recrutement d'une équipe technique et commerciale dédiée, notamment pour l'installation et le suivi des 130 000 distributeurs Paredis Style : 30 emplois seront créés au total. Une équipe de 3x8 sera mise en place d'ici la fin de l'année sur le site de Genas.

« Nous sommes très fiers d'avoir été choisis par UniHA pour ce contrat qui est le plus important d'Europe dans le domaine de l'hygiène professionnelle. Il vient conforter la stratégie de notre plan Défi 2022 d'hyper-spécialisation sur certains secteurs prioritaires, comme la santé », se félicite **François Thuilleur**, directeur général du groupe. « Pour le gain de cet appel d'offres, l'engagement et l'expertise des équipes ont été déterminants », précise Frank Le Flem, directeur commercial Santé & collectivités.

FACILITY MANAGEMENT**GRUPE PAREDES**

Frédéric Nicolini est nommé directeur du développement commercial Est, Nord et pays limitrophes de ce groupe spécialisé sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelles. Il reporte à Serge Riff, directeur de la région Est et responsable du site logistique Grand Est.

Né en 1965, BTS commerce, il dispose de plus de 20 années d'expérience dans le domaine de la vente et du développement commercial dans le domaine de l'hygiène professionnelle. Il a travaillé aux sein de structures familiales de la région Nord-Est telles que Fabert et Oxalis Hygiène, ainsi qu'après du groupe international Buntz.

www.executives.fr/a.asp?a=153931



Le patron de la semaine. François Thuilleur

D.G.

© DR

Le patron de Paredes, le spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelle basé à Genas, est bien parti dans ses objectifs fixés à horizon 2022 de faire croître son chiffre d'affaires de 10 % en trois ans (200M en 2018). L'entreprise vient de décrocher un contrat pour dix ans avec l'Union des hôpitaux pour les achats. Celui-ci porte sur 130 000 appareils distributeurs d'essuie-mains et des consommables en ouate, pour 10M d'euros par an, pendant sept ans. D. G.

8 %

8 % La directrice générale d'Air France Anne Rigail était à Lyon récemment pour inaugurer une nouvelle génération de boutiques. L'occasion de rappeler l'importance de Saint-Exupéry pour la compagnie. « Nous avons eu 8 % de croissance cet été sur l'aéroport, alors qu'au global Air France fait entre 2 et 3 %. La progression de Saint-Ex' est donc supérieure, c'est notre 2e marché de France après Nice ». Un amour qui ne va pas sans besoins : après le nouveau terminal T1, le T2 fait grise mine. « On souhaite que l'aéroport mette plus d'argent sur le T2 pour que le parcours client reste rapide et plus fluide. » ■



Plus d'une vingtaine de chefferies D3S restent vacantes à l'issue de la dernière CAPN

La commission administrative paritaire nationale (CAPN) des D3S du 4 juillet a été l'occasion de nommer près d'une cinquantaine de directeurs. Des postes restent vacants. Dans les déclarations liminaires les syndicats montrent quelques inquiétudes. La commission administrative paritaire nationale (CAPN) des directeurs d'établissements sanitaires, sociaux et médico-sociaux (D3S) du 4 juillet n'a pas — une fois de plus — réussi à attribuer en séance plénière tous les postes de chefs d'établissements disponibles. 22 d'entre eux sont restés vacants, qui tous (à l'exception d'un) seront republiés pour essayer de trouver preneur. Le phénomène n'est pas une surprise. À la CAPN du 14 mars dernier, ce sont déjà 23 postes qui n'ont pas été attribués en première instance.

À l'ouverture de la commission de début d'été, le Syncass-CFDT s'est donc interrogé sur la perte d'attractivité des emplois de direction. Dans sa déclaration liminaire, le syndicat évoque en effet "le nombre important de postes de chefs qui resteront vacants". De son côté, le SMPS n'est pas plus optimiste. Il a souligné dans sa déclaration que "le contexte ne semble pas s'améliorer pour les établissements sanitaires, sociaux et médico-sociaux ni pour leurs directeurs ni pour les personnes accueillies, accompagnées et hébergées". Le syndicat relève néanmoins que "des chantiers sont en cours". Quant au CH-FO il parle de "crise de recrutement des directeurs" et considère que "l'amélioration du statut des directeurs d'établissements sociaux et médico-sociaux fait partie des enjeux immédiats".

Finalement presque une cinquantaine de chefs d'établissements ont été nommés. Parmi eux :

Christine Dalverny devient directrice de l'Ehpad de Cusset (Allier) ;

Christophe Suzac, directeur adjoint au CH des Cévennes ardéchoises, à Joyeuse (Ardèche) ;

André Foresti également directeur adjoint au CH de Nontron (Dordogne) ;

Thierry Boissinot, directeur du CH de Saint-Astier et de l'Ehpad de Coulounieix-Chamiers (Dordogne) ;

Corinne Balaias, directrice des CH et Ehpad de Saint-Bonnet-Le-Château et d'Usson-Le-Forez (Loire) ;

Claire Hugenschmitt, directrice adjointe du Centre départemental de l'enfance de Metz (Moselle) ;

Valérie Pascal, directrice du CH de Bailleul (Nord) ;

Marie-Cécile Darmois, directrice adjointe du CH de Crépy-en-Valois (Oise) ;

Hervé Pigale, directeur de l'Institut du Val-Mandé (Val-de-Marne) ;

Carole Martin, directrice adjointe de la Résidence de l'Ourcq à la Ferté-Milon (Aisne) ;

David Geva, directeur de l'Ehpad intercommunal La Durance à Cabannes (Bouches-de-Rhône) ;

Patrick Trieste, directeur adjoint du CH de Condat-en-Fénières et de l'Ehpad intercommunal de Riom-Es-Montagnes (Cantal). Auparavant Patrick Trieste était directeur adjoint du CH Victor-Jousselin de Dreux (Eure-et-Loir), mis sous administration provisoire après le départ de sa directrice.

Complètent cette chefferie : Magali Miossec, directrice de l'Ehpad de Mieul-sur-Mer (Charente-Maritime), Ludovic Surget, directeur de l'Ehpad Au-gré-du-vent d'Allasac (Corrèze), Faouzia Slimi, directrice adjointe de l'Ehpad de Mansac (Corrèze), Catherine Arnaud, directrice adjointe de l'Ehpad Les-Fleuriades à Saint-Paul-Trois-Châteaux et de l'Ehpad Tulette à Grignan (Drôme), Léna Bleunven, directrice adjointe de l'établissement public médico social (EPMS) Ar-Brug de Saint-Martin-des-Champs et de l'Ehpad Bel-Air de Taule (Finistère), Amandine Marie, directrice de l'Ehpad Saint-Jacques à Villemur-sur-Tarn et de l'Ehpad Saint-Joseph à Fronton (Haute-Garonne), Nadia Duchet, directrice adjointe de la Résidence René Marion à

Roybon (Isère), Marie-Claude Mabecque-Guignard, directrice de la Résidence La Chaumière à Elven (Morbihan), Claude-Benoît, **Paredes**, directeur adjoint de l'Ehpad d'Houplines (Nord), Cyril Bride, directeur des Ehpad Paul-Reig à Banyuls-sur-Mer et La Castellane à Port-Vendres (Pyrénées-Orientales), Corinne Louis, directrice de la Résidence de La-Weiss à Kayserberg et Ammerschwihl (Haut-Rhin), Véronique Soth, directrice adjointe à l'Ehpad de Mervans et de Saint-Germain-du-Bois (Saône-et-Loire), Anne Cabaret, directrice adjointe de l'établissement public intercommunal de la Fondation Albert-Jean à Bacqueville-en-Caux (Seine-Maritime), Sandrine Hanoteaux, directrice adjointe de l'institut médico-éducatif (IME) Le CLOS Samson à Grande-Couronne (Seine-Maritime), Philippe Jammet, directeur des Ehpad Les Escales au Havre et La Belle Étoile à Montvilliers (Seine-Maritime), Oumou Keita, directrice adjointe de l'EPMS de l'Ourcq à Claye-Souilly (Seine-et-Marne), Anne Kerambellec, directrice de l'Ehpad Saint-Aile à Rebais et Le Marais à La-Ferté-Gaucher (Seine-et-Marne), Jean-Luc Oberti, directeur du Pôle gérontologique du Riou Blanc à Seillans (Var), Alexandre Cabouche, directeur adjoint de l'institut pour déficients auditifs Gustave Bagner à Asnières-sur-Seine (Hauts-de-Seine).

Des DH en chefferie D3S

Des directeurs d'hôpital (DH) se retrouvent dans la chefferie D3S soit Sophie Guinoiseau, directrice adjointe du CH Layon-Aubance à Martigne-Briand (Maine-et-Loire), Jérôme Rumeau, directeur adjoint au CH de Prades (Pyrénées-orientales), Marc Reynaud, directeur adjoint de l'Ehpad Un-hameau-pour-la-retraite à Eyragues et Ehpad Oustau di-Daillan à Maillane (Bouches-de-Rhône).

Sont aussi nommés par cette CAPN une cadre de santé paramédicale, Marie-Claire Bougarel à l'Ehpad Saint-Gérard-Le-Puy (Allier), une cadre supérieure de santé, Stéphanie Grevain, à l'Ehpad intercommunal de Bèschepe à Godewaersvelde (Nord), une inspectrice de l'action sanitaire et sociale, Nadine de Guardia à l'Ehpad Cantazur à Cagnes-sur-Mer et La Vençoise à Vence (Alpes-Maritimes), une attachée des administrations parisiennes, Cristiana Mitranescu, à l'Ehpad Saint-André-de-Cubzac (Gironde), une cheffe de service ressources et coordination des Ehpad La-douceur-de-vivre à Martigne-sur-Mayenne et Montsurs et de l'Ehpad Marin-Bouille à Alexain (Mayenne), Birgit Blanchet et aussi des personnes non fonctionnaires comme par exemple Jean Libérateur à l'Institut Vigne de Semur-en-Artois (Côte-d'Or) et Stéphanie Guepin à l'Ehpad Les-Roches de Pontaurmur (Puy-de-Dôme).

Mutations, détachements, mises à disposition, disponibilités, intégrations, titularisations... Les résultats complets de cette CAPN sont disponibles sur les sites du Syncass-CFDT, du SMPS et du CH-FO.



Paredes remporte le méga-appel d'offres national lancé par l'Union des Hôpitaux pour les Achats (UniHA)

Rédigé par Rédaction le Mercredi 10 Juillet 2019 à 11:20 | Lu 6 fois D'un montant de 70 millions d'euros, cet appel d'offres concerne les 870 établissements adhérents de l'UniHA, la coopérative des acheteurs hospitaliers.

25 juin 2019, **PAREDES**, N°2 français du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, a été sélectionné par la coopérative des acheteurs hospitaliers (UniHA) comme partenaire exclusif pour la fourniture de produits d'hygiène des mains.

Le contrat remporté par l'ETI lyonnaise porte sur la fourniture de 130 000 appareils distributeurs d'essuie-mains de la nouvelle collection Paredis Style et ses consommables en ouate produits en France. Effectif au 1 septembre 2019 pour une durée de plus de 7 ans, il représente un chiffre d'affaires annuel généré de 10 millions d'euros, soit plus de 70 millions d'euros jusqu'au 31 décembre 2027, date de la fin du contrat.

« Nous sommes très fiers d'avoir été choisis par l'UniHA pour ce contrat qui est le plus important d'Europe dans le domaine de l'hygiène professionnelle. Il vient conforter la stratégie de notre plan #DEFI2022 d'hyper-spécialisation sur certains secteurs prioritaires, comme la santé. Ce succès récompense aussi le professionnalisme et l'expertise de nos équipes et marque une accélération de notre stratégie visant à faire de **PAREDES** la référence du marché de l'hygiène professionnelle en France et en Europe », se félicite François Thuilleur, Directeur Général du Groupe **PAREDES**.

Une réussite majeure qui fait écho à la stratégie #DEFI 2022

En phase avec le plan stratégique annoncé en début d'année, ce succès vient couronner les quatre axes prioritaires retenus par **PAREDES** : une approche de multi-spécialiste sur les marchés porteurs, l'excellence du service, l'innovation et l'engagement des collaborateurs.

« Pour le gain de cet appel d'offres, l'engagement et l'expertise des équipes ont été déterminants », précise Frank Le Flem, Directeur Commercial Santé & Collectivités de **PAREDES** et porteur du projet auprès de l'UniHA.

L'expertise historique de **PAREDES** dans le domaine de la ouate, associée à son approche de multi-spécialiste innovante dans le domaine de l'hygiène professionnelle ainsi qu'à la nouvelle segmentation de son portefeuille d'activités ont été décisives dans le choix de l'UniHA.

Tout comme les choix audacieux du Groupe **PAREDES** en termes de respect de l'environnement via l'usage de ouates recyclées, aux dimensions inédites (18,1 cm de laize) et 100% ECOLABEL, le plus haut niveau d'exigence en Europe. La nouvelle collection de distributeurs Paredis Style est par ailleurs la seule du marché à proposer des rouleaux essuie-mains 100% recyclables grâce à des embouts brevetés en carton et non plus en plastique.

L'organisation de **PAREDES** alignée avec les exigences de l'UniHA

Le gain de ce contrat illustre les choix stratégiques amorcés par **PAREDES** depuis sa création en matière de « Made in France ». Les produits destinés aux établissements adhérents de l'UniHA seront fabriqués sur le territoire national, dans l'usine du Groupe **PAREDES** située à Genas et chez son partenaire Lucart installé dans les Vosges.

Pour répondre aux enjeux de cet appel d'offres, à savoir l'accroissement de près de 40% de la production, l'ETI familiale a investi 1,5 million d'euros dans une nouvelle machine de production d'essuie-mains ultra-moderne.

Ce contrat entraîne aussi le recrutement d'une équipe technique et commerciale dédiée,

notamment pour l'installation et le suivi des 130 000 distributeurs Paredis Style : 30 emplois seront créés en interne et chez nos partenaires. Une équipe de 3x8 sera mise en place d'ici la fin de l'année sur le site de Genas.

«Le partenariat avec l'UniHA souligne notre compétitivité et l'attractivité de notre modèle économique. Il est également le témoin de l'engagement de nos équipes qui se sont mobilisées pour offrir les meilleures solutions **PAREDES** dans le cadre de cet appel d'offres public, commente **François Thuilleur**. Grâce à cette belle signature, nous poursuivons notre mission d'accompagner nos clients pour rendre le monde professionnel plus propre, plus sûr mais également plus respectueux de l'environnement. »



Distribution de produits d'hygiène et de nettoyage. Un marché UniHA de 70 M€ pour Paredes !



Le groupe lyonnais vient de remporter le marché des produits d'hygiène des mains d'UniHA pour un montant de 70 M€ et une durée de 7 ans.

Le groupe **Paredes** a été retenu par UniHA, coopérative d'achats hospitaliers qui réunit 870 établissements, comme partenaire exclusif pour la fourniture de produits d'hygiène des mains. Le contrat remporté par l'ETI lyonnaise porte sur la fourniture de 130 000 appareils distributeurs d'essuie-mains de la nouvelle collection Paredis Style et ses consommables en ouate produits en France. Effectif au 1^{er} septembre 2019 pour une durée de plus de 7 ans, il représente un chiffre d'affaires annuel généré de 10 millions d'euros, soit plus de 70 millions d'euros jusqu'au 31 décembre 2027, date de la fin du contrat. « Nous sommes très fiers d'avoir été choisis par l'UniHA pour ce contrat qui est le plus important d'Europe dans le domaine de l'hygiène professionnelle. Il vient conforter la stratégie de notre plan #DEFI 2022 d'hyper-spécialisation sur certains secteurs prioritaires, comme la santé. Ce succès récompense aussi le professionnalisme et l'expertise de nos équipes et marque une accélération de notre stratégie visant à faire de **Paredes** la référence du marché de l'hygiène professionnelle en France et en Europe », se félicite **François Thuilleur**, directeur général du Groupe.

Partenariat avec Lucart

Les produits destinés aux établissements adhérents de l'UniHA seront fabriqués sur le territoire national, dans l'usine du groupe située à Genas et chez son partenaire Lucart installé dans les Vosges. Pour répondre aux enjeux de cet appel d'offres, à savoir l'accroissement de près de 40% de la production, l'ETI familiale a investi 1,5 million d'euros dans une nouvelle machine de production d'essuie-mains ultra-moderne. Ce contrat entraîne aussi le recrutement d'une équipe technique et commerciale dédiée, notamment pour l'installation et le suivi des 130 000 distributeurs Paredis Style : 30 emplois seront créés en interne et chez nos partenaires. Une équipe de 3x8 sera mise en place d'ici la fin de l'année sur le site de Genas.

A lire également :

- **Paredes** lance son défi 2020
- UniHA monte en puissance dans les services



Si vous avez manqué Préventica ou Paris Healthcare Week



Le salon de la santé et de la sécurité au travail Préventica, du 21 au 23 mai 2019, a attiré près de 15 000 visiteurs. Des fournisseurs de matériels et produits de nettoyage exposaient, notamment Numatic International, Concept Manufacturing, Deb, Gojo ou **Paredes**. Le fabricant Numatic y participait pour la première fois. Il mettait en avant ses gammes d'aspirateurs et notamment le nouveau modèle d'aspirateur à poussières dangereuses, spécialement conçu pour l'amiante (norme de filtration classe H, EN 1822) mais aussi pour le plomb. Cet appareil dispose d'une cuve jetable pour diminuer la manipulation des déchets. C'était aussi la première participation de **Paredes**, spécialiste de la distribution hygiène et propreté. Il présentait ses solutions à usage unique pour la protection des personnes (EPI de la tête aux pieds). Le groupe Deb profitait de Préventica Paris pour communiquer sur l'intégration de SC Johnson Professional. Il lançait notamment une nouvelle mousse contre les salissures tenaces. Gojo faisait découvrir aux visiteurs un nouveau distributeur automatique de gel hydroalcoolique avec pile intégrée à la recharge, ainsi qu'un gel écolabellisé dédié aux ateliers et composé de microbilles. L'entreprise mettait aussi en avant sa capacité d'expertise en proposant d'accompagner ses clients pour choisir le bon emplacement pour les distributeurs de gel hydroalcoolique. Objectif : rompre avec la propagation de bactéries.

FACILITY MANAGEMENT**PAREDES**

Jacques-Henri Daniel est nommé directeur régional Sud et membre du comex du groupe. Le périmètre géographique de sa fonction intègre

également la Corse, Monaco et Monte-Carlo. Il reporte à François Thuilleur, directeur général de l'ETI lyonnaise.

Né en 1956, Audencia, Essec CIME, il bénéficie de plus de vingt années d'expérience dont 10 ans dans le domaine de l'hygiène professionnelle, et a notamment exercé la fonction de directeur régional chez PLG et Orapi.

www.executives.fr/a.asp?a=154087



AGNÈS CHAPPELET ÉLUE À LA PRÉSIDENTENCE DU CLUB DES PARTENAIRES DE LA FÊTE DES LUMIÈRES

Julien Thibert

La directrice de la communication d'EDF à Lyon vient de prendre ses nouvelles fonctions, avec la ferme intention de poursuivre l'action engagée par son prédécesseur Yves Théoleyre, à la tête d'une association vitale pour la pérennité d'un rendez-vous devenu incontournable, à la fois pour les Lyonnais mais aussi pour une partie du monde. Événement populaire de dimension internationale, la Fête des Lumières de Lyon développe un modèle économique basé sur la gratuité des diverses animations, qui repose sur un financement public/privé atypique. Le club des Partenaires gère ainsi un peu plus de la moitié du budget global de la manifestation, soit 1,5 M€.

Titulaire d'un Mastère en droit international de l'économie, Agnès Chappelet est rompue aux grands événements, elle qui fut chef de service communication à la mairie d'Albertville lors des Jeux Olympiques d'hiver en 1992, et plus tard à Nancy, responsable du protocole et remise des médailles aux Jeux Mondiaux des Transplantés, en faveur du don d'organes.

Pendant quatre ans vice-présidente du club, Agnès Chappelet précise que « l'appui du club n'est pas

seulement financier car nous faisons vivre le réseau d'adhérents toute l'année en favorisant les échanges entre les entreprises. Car chaque année, il faut renouveler environ 20 % des membres du club ». Le club travaille en étroite collaboration avec les services municipaux, précisé-ment avec le cabinet du maire Gérard Collomb, Yann Cucherat, adjoint en charge des grands événements et Jean-François Zurawik, directeur de la Fête des Lumières. Sur le volet opérationnel, le Club des Partenaires s'appuie sur des opérateurs stratégiques comme Enedis, Keolis ou encore Aéroports de Lyon.

« C'est une fête magnifique qui n'est pas figée, toujours en évolution en tant que vitrine technologique des savoir-faire liée à la lumière. En cela, le club doit favoriser les échanges entre les entreprises, les artistes, et les institutionnels ». Le Club des Partenaires a été fondé en 2002 sous l'impulsion des membres fondateurs de la Fête des Lumières : la Ville de Lyon, EDF, SONEPAR France et Mat'Electrique. La prochaine édition de la Fête des Lumières aura lieu du 5 au 8 décembre.

JACQUESHENRI DANIEL©
 CHAMBRE DE COMMERCE
 FRANCO-SUISSE.

Nommé directeur régional Sud du groupe Paredes (hygiène et protection professionnelles), basé à Genas. Agé de 62 ans, diplômé l'école de commerce nantaise Audencia, il a notamment exercé la fonction de directeur régional chez PLG et Orapi. Au sein de Paredes, Jacques-Henri Daniel animera une équipe de collaborateurs locaux composée de 3 managers et de 11 commerciaux, experts sectoriels des marchés prioritaires du groupe : santé, industries exigeantes en termes d'hygiène, entreprises de propreté et collectivités.

FLORENCE MOMPO
 Nommée directrice d'une division regroupant les salons du pôle Loisirs Bien-être (Piscine Global Europe, Paysalia, Rocalia) et du pôle Bois Bâtiment Energies de GL events exhibitions. Elle occupait jusqu'à présent la direction de ce dernier. Les deux entités se rapprochent ainsi au sein d'une même structure opérationnelle d'une vingtaine de collaborateurs. Florence Momp sera en charge de structurer cette nouvelle division et de mettre en œuvre sa stratégie de développement. Au sein de GL events depuis de nombreuses années, elle a géré, par le passé, la communication des salons Piscine Global Europe et Paysalia. ■



CIC Lyonnaise de Banque conquis par Midnight Oil à Fourvière

Après avoir profité de la quiétude du Village des Nuits de Fourvière, les clients et partenaires du CIC Lyonnaise de Banque se sont laissé entraîner par les tubes du groupe de rock australien, Midnight Oil, pour un concert d'ores et déjà historique.

« Let's rock ! » C'est ce que les clients du CIC Lyonnaise de Banque ont pensé, à l'occasion du concert du Midnight Oil, le groupe de rock australien que la capitale des Gaules n'avait plus accueilli sur ses terres depuis 1993. Une aubaine pour la banque et ses quelques 200 invités, lesquels ont pu frémir au rythme des sonorités de ses vétérans et de leur chanteur charismatique Peter Garrett.

Dès lors, portés par la frénésie des guitaristes, la directrice générale Isabelle Bourgade et ses convives n'ont pu résister à cette ambiance captivante, marquée par un mythique lancer de coussins. Le cœur des invités ne s'est pas éteint pour autant, contrairement à ce que laissait présager le titre « The Dead Heart » interprété en ouverture, mais une chose est sûre, celui-ci a bien vibré. MC

1. Karine Chedeville et Mathilde Bonnefond (CIC)
2. Delphine Debaere et Martine Vazeille (CIC)
3. Roseline Charasse, Stéphanie Froehly et Estelle Serre (CIC Banque Privée)
4. Patrice Fontenat (Fontenat) et Nathalie Rouchier (Ah Son)
5. Thierry Merlot (Hexcel), son épouse Pascale et Philippe Debaere (CIC)
6. Guillaume Sarrazin, Juliette Arnaud (Adesia) et Henri De Jaeghere (CIC)
7. Serge et Christine Quinquinet (Fimmogest)
8. Anne de Riedmatten (IEO) et Anne-Gabrielle Paillard (CIC)
9. Antoine de Riedmatten (IEO), Jean-Luc Mangione (CIC) et **FrançoisThuilleur(Paredes)**
10. **FrançoisThuilleur(Paredes)**, Audrey Peyssonnerie (CIC) et Erika Thuilleur
11. Igor Adelhanoff (Adel) et son épouse Sophie
12. Benoit Paillard, Roseline Charasse et Pierre-Alban Guezo (CIC)
13. Guillaume Barriquand (Perrigault Galvanisation), Marie-Hélène Gramatikoff (Lactips) et son époux Georgi (Stratégie projet)
14. Fabienne Violet (CIC), Pascal Cot (Groupe Cot) et Sandrine Pouquine (Kare)
15. Sophie Cusset, François Treille et Martine Vazeille (CIC Banque Privée)
16. Didier Reynaud (CIC) et son épouse Nicole
17. Thierry Guinard (Keolis) et son épouse Sylvie (Thimonnier)
18. Clément Giraud et sa mère Florence (Vision Systems)
19. Marie Targe, Stéphane Targe (Miroiterie Targe) et Anne – Carine Carillo (CIC)
20. Vincent Targe (Régie Vincent Targe) et Bernard Targe (Miroiterie Targe)
21. Jean-Luc Estebanez (CIC), Marie-Hélène Gramatikoff (Lactips), son époux Georgi (Statégie projet) et Fabienne Violet (CIC)
22. Hervé Kratiroff (Groupe Solexia), Isabelle Bourgade et Philippe Baere (CIC)
23. Daniel Strazzeri (Tecofi), son épouse Anik et Michel Ducassy (CIC)



PAREDES



Spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelles, **Paredes** vient de nommer Jacques-Henri Daniel au poste de directeur régional Sud du groupe. Jacques-Henri Daniel est également membre du Comex. Il aura pour principale mission de déployer la stratégie #DEFI2022 annoncée en janvier dernier par la direction du groupe dans la région Sud. Pour atteindre ses objectifs, Jacques-Henri Daniel animera une équipe de collaborateurs locaux composée de trois managers et de onze commerciaux. « La nomination de Jacques-Henri Daniel témoigne de notre volonté de structurer et renforcer une présence de **Paredes** forte en région, fondée sur une relation de proximité », commente **François Thuilleur**. Fort de plus de vingt années d'expérience dont dix ans dans le domaine de l'hygiène professionnelle, Jacques-Henri Daniel a notamment exercé la fonction de directeur régional chez PLG et Orapi. Agé de 62 ans, il est diplômé l'école de commerce nantaise Audencia. Il est aussi très actif au sein de l'association Oteci qui aide au développement des TPE, start-up et accompagne aussi les post-doctorants dans leur projet professionnel.



Jacques-Henri Daniel

Paredes, acteur majeur sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, annonce la nomination de Jacques-Henri Daniel en qualité que directeur régional Sud. Âgé de 62 ans, il bénéficie de plus de vingt années d'expérience, dont dix ans dans ce secteur en particulier. Diplômé de l'école de commerce nantaise Audencia, ce père de famille a notamment exercé la fonction de directeur régional chez PLG et Orapi. Il est aussi très actif au sein de l'association Oteci, qui aide au développement des TPE.

■



Frédéric Nicolini

Paredes annonce la nomination de Frédéric Nicolini au poste de directeur du développement commercial est, nord et pays limitrophes du Groupe. L'homme de 54 ans est également membre du comité de direction région est de l'ETI lyonnaise. Titulaire d'un BTS Commerce, il dispose de plus de vingt années d'expérience dans le domaine de la vente et du développement dans le domaine de l'hygiène professionnelle. Il a travaillé au sein de structures familiales comme Fabert et Oxalis Hygiène, ainsi qu'auprès du groupe Buntz. ■



HAUT-RHIN ATTRACTIVITÉ

Ensisheim séduit les entreprises

Adeline Foucault

Alors que l'Alsace fait face à une pénurie de foncier, le Parc d'activité de la plaine d'Alsace, qui s'étendra à terme sur une centaine d'hectares sur la commune d'Ensisheim, fait figure d'oasis dans le Haut-Rhin. Coup sur coup, le fabricant de volets électriques Bubendorff, Actemium, marque de Vinci Énergies dédiée aux process industriels, et le lyonnais Paredes, distributeur de produits d'hygiène et de protection, y ont porté leur dévolu. Tout comme Inter-Logistic Europe (40 salariés ; 5 M de CA en 2018), qui vient d'y construire un bâtiment de 3 500 m². Une extension de 5 500 m² est d'ores et déjà planifiée pour fin 2020. Fondée en 2003 à Mulhouse, l'entreprise a dû se résoudre à déménager ses activités et son siège à Fontaine (90) en 2015 : « Aucun site n'était disponible et d'une taille suffisante près de Mulhouse », regrette Frédéric Réveillé, le dirigeant. Quand il a eu vent de l'aménagement du parc d'activité d'Ensisheim, le chef d'entreprise s'est empressé de déposer un dossier. Un long passage à vide « Au-delà du peu d'offres foncières de cette importance en Alsace, la proximité avec l'A35 avec bientôt un nouvel échangeur routier et un terrain sans défaut dans le soussol représentent des atouts non négligeables », pointe Gilbert Vonau, vice-président de la Communauté de communes du

Centre HautRhin en charge de l'économie. C'est cet ancien cadre dirigeant de PSA Mulhouse qui a oeuvré pour rendre plus attractive cette zone reconnue d'intérêt départemental depuis 1993. Elle fait partie des anciennes mines de potasse d'Alsace et est à ce titre considérée comme une zone en reconversion industrielle et donc soutenue par différentes aides publiques.

En 2000, l'entreprise japonaise THK, fabricant de composants, s'y est implantée, créant 400 emplois. Depuis lors, plus rien. « Les entreprises ont besoin de terrains déjà viabilisés pour pouvoir concrétiser rapidement leurs projets, constate Gilbert Vonau. La Communauté de communes a fait le pari risqué de réaliser les travaux nécessaires sur une première parcelle d'une dizaine d'hectares. » 15 M€ avancés par la Comcom 15 M€ ont été mis sur la table, dont 3 M pour les fouilles archéologiques. Un montant qui a malmené les comptes de la Comcom, ce qui lui a valu de se faire épingler par la Direction générale des finances publiques. « Mais nous sommes déterminés à continuer », assure Gilbert Vonau. « Aujourd'hui les projets se bousculent », se félicite Michel Habig, président de la Comcom et maire d'Ensisheim. « Les différentes implantations ont déjà permis de générer 550 emplois sur la zone,

sans compter les 300 annoncés par Delticom », se réjouit l'élu, qui estime à quelque 2 000 emplois le potentiel à terme de la zone. Une nouvelle tranche est en cours de commercialisation. Sur les 30 hectares prévus, 18, 5 sont déjà vendus. L'entreprise allemande de commerce en ligne de pneus Delticom y construit en effet un site logistique. « Il reste 60 hectares à aménager, où des options ont déjà été posées », glisse Michel Habig. Nul doute que ces terrains ne resteront pas vacants longtemps. « IL NOUS FALLAIT ÊTRE ICI POUR CONFORTER LA POSITION ALSACIENNE DE NOTRE ENTREPRISE. » Frédéric Reveillé, dirigeant d'InterLogistic Europe
Le parc d'activité de la Plaine d'Alsace, à Ensisheim, affiche déjà presque complet.
Innovation P. 14
Stratégies P. 16
Success Story P. 20
Réseaux P. 24 ■

Produits d'hygiène

Paredes décroche le marché UniHA



DR

Trois questions à

François Thuilleur,
directeur général de **Paredes**

« Nous sommes le premier distributeur dans le domaine de la santé ! »

Que représente ce marché que vous venez de remporter auprès de UniHA ? Comment va-t-il se mettre en place ?

C'est un marché que **Paredes** avait déjà remporté en 2009, puis perdu en 2013. Mais sur la partie ouate uniquement. Aujourd'hui, nous sommes à la fois fournisseurs des consommateurs, mais également des 130 000 appareils qui devront être installés en 18 mois. C'est le plus important marché européen qui nous conforte dans notre position de premier distributeur dans le domaine de la santé. Notre chiffre d'affaires en santé va passer de 80 à 90 M€, confirmant notre stratégie de spécialisation sur quelques marchés clés, dont la santé. Pour mener à bien le déploiement et l'accompagner sur la durée nous allons recruter des commerciaux, une trentaine de collaborateurs pour l'installation des distributeurs dans toute la France, mais également créer une équipe de nuit dans notre usine pour assurer la production de ouate, soit *a minima* l'embauche de quatre collaborateurs.

Quels ont été selon vous les atouts que vous avez mis en avant pour remporter ce marché ?

La force de **Paredes** se situe à plusieurs niveaux, qui sont complémentaires. En premier lieu, je dirais que nous disposons d'une expertise métier et d'une puissance logistique de nature à rassurer une plateforme d'achats aussi importante que UniHA. En effet, nous nous sommes engagés à stocker tous les appareils et à disposer d'un stock de trois mois de ouate sur notre nouvelle plateforme de Saint-Quentin Fallavier, que nous inaugurerons officiellement en janvier prochain. Ce sont 20 000 m² qui seront exclusivement consacrés à la logistique puisque ce marché important va nécessiter d'augmenter de 40 % la production de l'usine de Genas et l'installation d'une nouvelle machine. L'autre atout de **Paredes** est de proposer un produit 100 % français et 100 % éco-labellisé.

Quelles seront les prochaines étapes du développement dans l'univers de la santé pour Paredes ?

Nous allons continuer à prendre des marchés dans les hôpitaux, cliniques et Ehpad. Cela va se concrétiser, dans les prochaines semaines en particulier, avec la signature d'un contrat de plusieurs millions d'euros avec un des plus grands groupes de cliniques de l'Hexagone ! ■



DR

UN CONTRAT XXL POUR LE DISTRIBUTEUR LYONNAIS

Le groupe Paredes a été retenu par UniHA, coopérative d'achats hospitaliers qui réunit 870 établissements, comme partenaire exclusif pour la fourniture de produits d'hygiène des mains. Le contrat remporté par l'ETI lyonnaise porte sur la fourniture de 130000 appareils distributeurs d'essuie-mains de la nouvelle collection Paredis Style et ses consommables en ouate produits en France. Effectif au 1^{er} septembre 2019 pour une durée de plus de 7 ans, il représente un chiffre d'affaires annuel généré de 10 millions d'euros, soit plus de 70 millions d'euros jusqu'au 31 décembre 2027, date de la fin du contrat. ■

ENTREPRISES DE PROPRETÉ Accord sur la formation signé le 9 juillet

Les organisations représentatives, dont la FEP et le SNPro ont signé le 9 juillet dernier un accord concernant la contribution conventionnelle relative à la formation professionnelle, soit 0,50 % de la masse salariale brute annuelle payée par les entreprises de 11 salariés et plus. 20 % de cette contribution sera dédiée au financement des priorités définies par la branche: CQP Propreté, parcours de formation «maîtrise des compétences clés de la propreté» (MCCP) et CléA contextualisé propreté.

Les entreprises disposeront de 80 % de leur enveloppe, soit 0,40 % de la masse salariale brute annuelle pour financer les projets de développement des compétences de leurs salariés. L'application est prévue à compter de l'arrêté d'extension de cet accord et au plus tôt au 1^{er} janvier 2020. ■

PAREDES



Jacques-Henri Daniel,
62 ans, vient d'être nommé directeur régional Sud du groupe Paredes.

Le périmètre géographique de sa fonction intègre la Corse, Monaco et Monte-Carlo. Jacques-Henri Daniel est également membre du Comex. Fort de plus de vingt années d'expérience dont dix ans dans le domaine de l'hygiène professionnelle, Jacques-Henri Daniel a notamment exercé la fonction de directeur régional chez PLG et Orapi.



CIC Lyonnaise de Banque

conquis par Midnight Oil à Fourvière



Hervé Kratiroff (Groupe Solexia),
Isabelle Bourgade
et Philippe Debaere (CIC)

Jennifer Lagrange Aurelle (CIC)
et Emmanuelle Sarrabay (OI)



Après avoir profité de la quiétude du Village des Nuits de Fourvière, les clients du CIC Lyonnaise de Banque se sont laissés entraîner par les tubes du groupe de rock australien, Midnight Oil, pour un concert d'ores et déjà historique.

« **L**et's rock ! » C'est ce que les clients du CIC Lyonnaise de Banque ont pensé, à l'occasion du concert de Midnight Oil, le groupe de rock australien que la capitale des Gaules n'avait plus accueilli sur ses terres depuis 1993. Une aubaine pour la banque et ses quelques 200 invités, lesquels ont pu frémir au rythme des sonorités de ses vétérans et de leur chanteur charismatique **Peter Garrett**.

Dès lors, portés par la frénésie des guitaristes, la directrice générale **Isabelle Bourgade** et ses convives n'ont pu résister à cette ambiance captivante, marquée par un mythique lancer de coussins. Le cœur des invités ne s'est pas éteint pour autant, contrairement à ce que laissait présager le titre « The Dead Heart » interprété en ouverture, mais une chose est sûre, celui-ci a bien vibré.



lyon people • septembre 2019 • 112 •



Patrice Fontenat (Fontenat)
et Nathalie Rouchier (Ah Son)

Texte : Morgan Couturier - Photos © Fabrice Schiffl



François Thuilleur (Paredes),
 Audrey Peyssonnerie (CIC) et Erika Thuilleur



Thierry Merlot (Hexeel), son épouse Pascale
 et Philippe Debaere (CIC)



Pascal Cot (Groupe Cot)
 et Sandrine Pouquine (Kare)



Benjamin Vautrin (Keolis) et son épouse
 Emmanuelle (Renault Trucks)



Jean-Luc Estebanez (CIC), Marie-Hélène Gramatikoff (Lactips),
 son époux Georgi (Stratégie projet) et Fabienne Violet (CIC)



Sylvie Guinard (Thimonnier)
 et son époux Thierry (Keolis)



Denis Vedrinne (BMB Médical), son épouse Brigitte,
 Eric Fumet (CIC), Fabienne Rigaux (Coty)
 et Renaud Baldisserri (BMB Médical)



Anne-Gabrielle Paillard (CIC),
 Antoine de Riedmatten (IEO),
 Anne de Riedmatten (IEO)
 et Jean-Luc Mangione (CIC)



Martine Huet (Dyomedea Neolab),
 Loïc Giroud (Groupe Sogepar)
 et Elisabeth Trepo (Dyomedea-Neolab)



Marie Targe, Stéphane Targe (Miroiterie Targe)
 et Anne-Caroline Carillo (CIC)



Marie-Hortense
 et Stanislas Lacroix
 (Aldes)



Daniel Strazzeri (Tecofi), son épouse Annick
 et Michel Ducassy (CIC)



Anne Dorangeon, Pierre Dorangeon
 (Performis) et Philippe Charton (CIC)



Guillaume Sarrazin, Juliette Arnaud (Alesia)
 et Henri De Jaeghere (CIC)



CARNET

FRÉDÉRIC NICOLINI

PAREDES



Photos: DR

Paredes annonce la nomination de Frédéric Nicolini en tant que directeur du développement commercial Est, Nord et pays limitrophes du

groupe. Il est également membre du comité de direction région Est de l'ETI lyonnaise.

Il aura pour principale mission le développement de l'activité commerciale de Paredes dans les départements de la région avec pour objectif de conforter les clients et de développer les entreprises à fort potentiel ainsi que les grands comptes nationaux implantés dans la région. Il jouera également un rôle décisif dans la représentation et la pénétration de l'activité du groupe auprès des pays limitrophes (Suisse, Luxembourg et Allemagne). Frédéric Nicolini dispose de plus de vingt années d'expérience dans le domaine de la vente et du développement commercial dans le domaine de l'hygiène professionnelle. Il a travaillé au sein de structures familiales de la région Nord-Est telles que Fabert et Oxalis Hygiène, ainsi qu'auprès du groupe international Buntz. Âgé de 54 ans, Frédéric Nicolini est titulaire d'un BTS Commerce.



Paredes : Livraison en moins de 72 heures !

Trop à l'étroit dans ses locaux de Sausheim, le spécialiste des solutions d'hygiène et de protection professionnelles a inauguré, en avril dernier, une plateforme logistique ultramoderne à Ensisheim.



Après plusieurs agrandissements successifs de ses locaux à Sausheim, le centre logistique régional **Paredes** a migré vers la nouvelle zone Europe d'Ensisheim où l'entreprise familiale lyonnaise a construit 6 000 m² d'entrepôt auxquels s'ajoutent 1 350 m² de bureaux et show-room. « Cet investissement de 5,5 millions d'€ doit d'abord nous permettre de relever un défi logistique, explique le directeur régional de **Paredes** Grand Est, Serge Riff. À savoir, livrer à nos clients une gamme de produits de plus en plus diversifiée - des plus petites aux plus grandes quantités - en moins de 72 heures. Pour cela, il nous faut optimiser les flux. C'est l'objet de notre plan Défi 2022. »

131 000 distributeurs à installer dans les CHU

Paredes produit et distribue des produits d'hygiène (essuyage et lavage des mains) et de protection (gants, coiffes, casques...) dans les secteurs de la santé, de l'industrie, de la restauration, du tertiaire et dans une moindre mesure des collectivités locales. « Nous venons de remporter un marché qui concerne tous les centres hospitaliers universitaires (CHU) de France : 131 000 distributeurs de papier à installer ! C'était la très bonne nouvelle du mois de juin », se réjouit Serge Riff. Le personnel de **Paredes** à Ensisheim (55 personnes) comprend bien sûr des logisticiens, mais également des commerciaux, des techniciens pour les équipements mis en place chez les clients et des salariés dans les services support (comptabilité, informatique...).

6 000 produits au catalogue

La stratégie mise en œuvre par l'entreprise repose sur « des centres logistiques de taille raisonnable », où sont stockés 80 % des 6 000 produits figurant au catalogue. Les 20 % restant, correspondant aux produits les moins vendus, sont commandés au site central de Saint Quentin Fallavier dans la région lyonnaise, avec la même exigence de rapidité que les produits stockés à Ensisheim. « Deux mois après son ouverture, notre nouvelle plateforme logistique fonctionnait parfaitement », se félicite le directeur régional Grand Est de l'entreprise. L'investissement réalisé à Ensisheim va permettre de relever un second défi : développer l'exportation vers l'Allemagne et la Suisse voisines. Un gros travail de marketing commencera en 2020 pour booster l'exportation. > D.M.



Le Groupe Paredes nomme Bruno Perrin au poste de directeur Supply Chain

L'ETI lyonnaise Paredes (CA 2018 : 190 M€ / 650 salariés), basée à Genas (Rhône) spécialiste des solutions d'hygiène et des protections professionnelles nomme Bruno Perrin au poste de directeur Supply Chain. Il aura pour mission d'accélérer le déploiement du schéma logistique du groupe lyonnais sur les neuf sites de distribution de l'entreprise ainsi que d'optimiser la gestion de l'approvisionnement du stock central de Saint-Quentin-Fallavier (Isère), selon le communiqué. Cette arrivée coïncide avec la mise en place du plan stratégique #Defi2022 de l'entreprise. ■



Bruno Perrin, nouveau directeur supply chain de Paredes



Bruno Perrin est nommé directeur supply chain du Groupe Parades, acteur majeur du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles en France et en Italie. Bruno Perrin devient membre du comité de direction de l'ETI lyonnaise, dont le siège est basé à Genas.

Il aura pour principale mission d'accélérer le développement du schéma logistique de **Paredes** défini dans le cadre du plan stratégique #DEFI2022 de l'entreprise. Il assurera la définition et la mise en place de standards logistiques pour les 9 sites de distribution en France. Il sera également en charge de la gestion de l'approvisionnement global de l'ETI, via l'animation de son stock central (20 000 m²) de Saint-Quentin-Fallavier (38), hébergeant les références du catalogue **Paredes** pour éviter les ruptures.

Bruno Perrin possède de plus de 15 années d'expérience dans ce domaine. Il a travaillé en qualité de directeur logistique au sein d'entreprises disposant de fort maillage logistique comme France Boissons et Logagro, principalement pour l'enseigne Grand Frais.

Nomination
Paredes nomme
Bruno Perrin à la
tête de sa Supply
Chain

Fabricant et distributeur de produits de protection professionnelle et d'hygiène, Paredes s'est doté cet été d'un directeur Supply Chain Groupe, en l'occurrence Bruno Perrin qui avait intégré l'entreprise en début d'année en tant que responsable logistique nationale. Il reporte désormais en direct à François Thuilleur, le directeur général de cette ETI lyonnaise, et rejoint son comité de direction. La principale mission de Bruno Perrin sera d'accélérer le déploiement du nouveau schéma logistique de Paredes défini dans le cadre de son plan stratégique #DEFI2022. L'enjeu est notamment de rehausser le niveau de services assuré à ses clients français et italiens, avec un objectif de 95% d'OTIF (commandes complètes livrées à la date souhaitée par le client). Dans cette perspective, le groupe s'est récemment doté d'un stock central de 20 000 m² à Saint-Quentin-Fallavier qui gère les approvisionnements et stocke les quelques 6 000 références au catalogue, et il s'appuie sur 9 sites de distribution pour lesquels l'enjeu est de déployer de nouveaux standards logistiques (à l'image de celui inauguré fin mai près de Mulhouse, voir [NL 2933](#)). Âgé de 49 ans, Bruno Perrin dispose de plus de 15 ans d'expérience en logistique, pour avoir exercé des responsabilités au sein d'entreprises au fort maillage : comme directeur logistique chez France Boissons, de 2000 à 2015, puis pendant 3 ans chez Logagro, avec l'enseigne Grand Frais pour principal client. Pour mettre en œuvre le plan de transformation de la supply chain de Paredes, il pourra s'appuyer sur les quelque 150 collaborateurs de l'équipe logistique répartie sur ses différents sites (internes et sous-traitants). **MR**



Crédit photo DR



Paredes nomme Bruno Perrin à la tête de sa Supply Chain

Supply Chain Magazine | Dossiers supply chain | publié le: 12.09.2019 | Dernière Mise à jour: 12.09.2019 Fabricant et distributeur de produits de protection professionnelle et d'hygiène, **Paredes** s'est doté cet été d'un directeur Supply Chain Groupe, en l'occurrence Bruno Perrin qui avait intégré l'entreprise en début d'année en tant que responsable logistique nationale. Il reporte désormais en direct à **François Thuilleur**, le directeur général de cette ETI lyonnaise, et rejoint son comité de direction. La principale mission de Bruno Perrin sera d'accélérer le déploiement du nouveau schéma logistique de **Paredes** défini dans le cadre de son plan stratégique #DEFI2022. L'enjeu est notamment de rehausser le niveau de services assuré à ses clients français et italiens, avec un objectif de 95% d'OTIF (commandes complètes livrées à la date souhaitée par le client). Dans cette perspective, le groupe s'est récemment doté d'un stock central de 20 000 m² à Saint-Quentin-Fallavier qui gère les approvisionnements et stocke les quelques 6 000 références au catalogue, et il s'appuie sur 9 sites de distribution pour lesquels l'enjeu est de déployer de nouveaux standards logistiques (à l'image de celui inauguré fin mai près de Mulhouse, voir NL 2933). Âgé de 49 ans, Bruno Perrin dispose de plus de 15 ans d'expérience en logistique, pour avoir exercé des responsabilités au sein d'entreprises au fort maillage : comme directeur logistique chez France Boissons, de 2000 à 2015, puis pendant 3 ans chez Logagro, avec l'enseigne Grand Frais pour principal client. Pour mettre en œuvre le plan de transformation de la supply chain de **Paredes**, il pourra s'appuyer sur les quelque 150 collaborateurs de l'équipe logistique répartie sur ses différents sites (internes et sous-traitants).

MR



Bruno Perrin nommé directeur supply chain de Paredes



L'ETI lyonnaise **Paredes**, spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelle en France et en Italie, comptant 25 000 clients et 650 collaborateurs, nomme Bruno Perrin directeur supply chain. À ce poste, il reportera directement à **François Thuilleur**, directeur général de l'entreprise. Il devient également membre du comité de direction de **Paredes**, dont le siège se situe à Genas (69). Bruno Perrin est fort de 15 années d'expérience dans la logistique. Titulaire d'un DUT en génie mécanique et productique, il a notamment occupé la fonction de directeur logistique chez France Boissons et Logagro, principalement pour l'enseigne Grand Frais.

Sa principale mission en tant que directeur supply chain consistera à accélérer le développement du schéma logistique de **Paredes** défini dans le cadre du plan stratégique #DEFI2022 de l'entreprise. Il devra également définir et mettre en place des standards logistiques pour les neuf sites de distribution du groupe en France tout en gérant l'approvisionnement global de l'entreprise via son stock central de 20 000 m² situé à Saint-Quentin-Fallavier en Isère. Pour y parvenir, il pourra s'appuyer sur l'équipe logistique de **Paredes** constituée de 150 collaborateurs (internes et sous-traitants). « Nous sommes heureux de nous appuyer sur l'expertise de Bruno Perrin en matière de supply chain pour soutenir l'un des piliers forts de notre plan stratégique #DEFI2022 : l'excellence de services avec une ambition de 95 % d'OTIF (commandes complètes livrées à la date souhaitée par le client) », commente **François Thuilleur**, directeur général de **Paredes**.



Une reconnaissance pour la stratégie RSE de Paredes

L'agence de notation EcoVadis a attribué la certification Gold à **Paredes** pour son engagement et sa performance en matière de RSE. **Paredes**, distributeur spécialisé dans l'hygiène et la protection professionnelles, a obtenu le 12 septembre la certification « Gold » décernée par l'agence de notation EcoVadis pour son engagement et sa performance en matière de RSE.

La méthodologie employée par EcoVadis s'appuie sur des standards internationaux du développement durable comme le Pacte global des Nations Unies et la norme ISO 26000. Elle repose sur 21 indicateurs répartis autour de 4 thématiques : l'environnement, le social et les conditions de travail, l'éthique des affaires et les achats responsables.

« Cette reconnaissance souligne notre engagement et les moyens déployés depuis plusieurs années dans le cadre de notre charte éthique, au profit de notre politique RSE. Nous attachons une grande importance au fait d'être une entreprise responsable, c'est pour nous le moteur de nos engagements envers l'ensemble de nos collaborateurs, clients, partenaires et fournisseurs. C'est également dans cette logique que, depuis 2017, nous sommes membre de l'UN Global Compact », a affirmé **FrançoisThuilleur**, directeur général de **Paredes**. L'entreprise a obtenu la note de 67/100 qui la positionne dans le Top 5 des entreprises les plus avancées de son secteur en France en matière de RSE.

Des engagements concrets

Côté social, **Paredes** attache beaucoup d'importance à ses équipes. Il a choisi d'associer ses collaborateurs aux bénéfices : un système de rémunération tourné vers la performance sera mis en place dès 2020. L'entreprise favorise également la diversité dans ses principaux aspects : égalité salariale, égalité hommes/femmes, intégration de travailleurs handicapés, alternance et contrat de professionnalisation. Concernant la sécurité, chacun des 10 sites du groupe a un chargé de prévention, accompagné par le responsable national hygiène sécurité et environnement. Objectif principal : diviser par 4 le nombre d'accidents de travail d'ici 2022.

Paredes a mis en place une politique de gestion des ressources : suivi des consommations d'énergie et d'eau, rénovation des bâtiments et installations, tri et recyclage de 95 % des déchets sur l'ensemble des agences et sites de production. Un nouvel ERP a permis de baisser la consommation de papier. L'ensemble des espaces verts des sites est entretenu sans utilisation de pesticides.

L'entreprise développe des gammes respectueuses de l'environnement. Les produits issus des usines de transformation de ouate pour l'essuyage sont à 99% certifiés ecolabel. Plus de 150 des produits sont ecolabellisés (Ecocert ou ecolabel européen).



Bruno Perrin

Le grossiste en articles d'hygiène Paredes annonce la nomination de Bruno Perrin, 49 ans, en tant que directeur supply chain du groupe. Titulaire d'un DUT en génie mécanique et productique, cet expert de la logistique bénéficie de plus de quinze ans d'expérience. Il a notamment travaillé au poste de directeur logistique au sein de France Boissons ou encore Logagro, principalement pour l'enseigne Grand Frais. ■

BRUNO PERRIN

Nommé directeur supply chain du groupe Paredes (hygiène et protection professionnelles). Il assurera la définition et la mise en place de standards logistiques pour les 9 sites de distribution du groupe en France. Il sera également en charge de la gestion de l'approvisionnement global de l'ETI, via l'animation de son stock central (20 000 m²) de Saint-Quentin-Fallavier, hébergeant les références du catalogue Paredes pour éviter les ruptures. ■



Bruno Perrin, nommé directeur supply chain Groupe de Paredes

Bruno Perrin a été promu directeur supply chain Groupe de **Paredes**, en juillet 2019, en remplacement de Benoit Mauget. Il est sous la responsabilité directe de **François Thuilleur**, directeur général Groupe. Il est ainsi chargé d'accélérer le développement du schéma logistique pour les 9 sites de distribution du groupe en France, défini dans le cadre du plan stratégique #DEFI2022 de **Paredes**. Il sera également en charge de la gestion de l'approvisionnement global, via l'animation de son stock central (20.000 mètres carrés) de Saint-Quentin-Fallavier (38). Il bénéficiera du support de l'équipe logistique, soit 150 collaborateurs (internes et sous-traitants), pour mener à bien les missions qui lui sont confiées. A ce titre, il est membre du comité de direction.

Bruno Perrin, 49 ans, DISTECH+ - ECN Nancy (2010), DUT génie mécanique et productique - IUT Le Creusot (1992), était auparavant responsable logistique national de **Paredes** (2019-2019). Il fut également directeur logistique de Logagro (2015-2018) et directeur logistique de France Boissons (2000-2015).



Bruno Perrin, nommé directeur supply chain Groupe de Paredes

Bruno Perrin a été promu directeur supply chain Groupe de **Paredes**, en juillet 2019, en remplacement de Benoit Mauget. Il est sous la responsabilité directe de **François Thuilleur**, directeur général Groupe. Il est ainsi chargé d'accélérer le développement du schéma logistique pour les 9 sites de distribution du groupe en France, défini dans le cadre du plan stratégique #DEFI2022 de **Paredes**. Il sera également en charge de la gestion de l'approvisionnement global, via l'animation de son stock central (20.000 mètres carrés) de Saint-Quentin-Fallavier (38). Il bénéficiera du support de l'équipe logistique, soit 150 collaborateurs (internes et sous-traitants), pour mener à bien les missions qui lui sont confiées. A ce titre, il est membre du comité de direction.

Bruno Perrin, 49 ans, DISTECH+ - ECN Nancy (2010), DUT génie mécanique et productique - IUT Le Creusot (1992), était auparavant responsable logistique national de **Paredes** (2019-2019). Il fut également directeur logistique de Logagro (2015-2018) et directeur logistique de France Boissons (2000-2015).



CERTIFICATION

PAREDES, SUR TOUS LES FRONTS

Entreprise de taille intermédiaire (Eti) spécialisée en hygiène et protection industrielle, **Paredes** compte parmi les 5% des entreprises de son secteur les plus avancées en matière de RSE. C'est du moins ce qui ressort de son passage entre les mailles de la grille d'analyse de la plateforme d'évaluation Ecovadis. Cette entreprise familiale de la région lyonnaise est effectivement classée parmi les plus socialement responsables.

La plateforme l'a analysée au travers de 21 indicateurs, couvrant quatre thèmes : l'environnement, le domaine social et les conditions de travail, l'éthique des affaires, et les achats responsables. L'entreprise a obtenu la note de 67 sur 100. Un chiffre qui la place parmi les 5% des sociétés les plus vertueuses au sein de son secteur d'activité.

Paredes a mis en place diverses actions, qui lui valent cette reconnaissance. À destination de

ses 650 collaborateurs d'abord. À l'image de ce que prévoit le nouveau plan stratégique 2022, pour le partage des bénéfices. L'entreprise respecte le principe des trois tiers : un tiers pour l'investissement dans l'entreprise, le deuxième pour les actionnaires, le dernier pour les salariés.

Sur le plan environnemental, **Paredes** travaille à réduire son empreinte carbone, en réduisant drastiquement ses consommations en eau et en

énergie. En rénovant ses bâtiments, par exemple, en cinq ans, sa consommation d'électricité a diminué de 20% par collaborateur. Dans le même temps, la consommation d'eau, elle, chutait de 55%, par collaborateur également.

En matière de tri et de recyclage, **Paredes** se veut aussi exemplaire et affiche un taux de traitement de 95% de ses déchets; 150 produits sont labellisés écocert ou ecolabel. ♦ S. M.

Une gamme qui vous garantit fiabilité, confort et hygiène

PAREDES, acteur majeur sur le marché de l'hygiène, met en avant une collection complète de 18 références. Le distributeur d'essuie-mains rouleau PAREDIS Style Roll est la colonne vertébrale de cette collection, aux traits de design caractéristiques. **PAREDES** propose donc à ses clients et prospects une gamme harmonieuse, dynamique et totalement homogène.

PAREDIS STYLE ROLL : UN CONCENTRÉ D'INNOVATIONS

Ce distributeur d'essuie-mains rouleau est équipé d'un système éprouvé depuis bientôt 15 ans : une lame composite aussi résistante que la céramique et aussi coupante que le métal, qui lui confère à la fois une longue durée de vie et une grande efficacité. Cet appareil est également très sécuritaire car sa lame totalement isolée dans une cassette est manuellement inaccessible.

Le mécanisme de ce distributeur vous assure un mouvement silencieux garantissant un environnement calme et agréable.



Une gamme ESTHÉTIQUE ET FONCTIONNELLE

De nos jours, les entreprises accordent une certaine importance à leur image, c'est pourquoi **PAREDES** a conçu des appareils au design unique. La gamme PAREDIS Style regroupe un ensemble de produits pour la cabine sanitaire : distributeurs d'essuie-mains, de papier toilette, diffuseur de parfum et distributeur de

savon ; entièrement revisités pour une expérience utilisateur nouvelle. Leurs courbes et jeux de matières leur confèrent un style moderne, en ligne avec les tendances actuelles.

Les distributeurs de notre Collection PAREDIS Style sont tous munis de fenêtres de visualisation pour contrôler rapidement le niveau d'utilisation des consommables. Grâce au capot lisse et sans aspérités, les salissures ne s'accrochent pas, facilitant le nettoyage des appareils. Quant aux mécanismes internes, ils sont totalement amovibles, pouvant être lavés individuellement et permettant une flexibilité dans le choix des consommables.

Des consommables 100% RECYCLABLES

La politique RSE de **PAREDES** s'organise notamment autour de ses usines de transformation de ouate, où 99% de la production est certifiée ECOLABEL.

Dans cette démarche, les essuie-mains rouleaux sont 100% recyclables, grâce à leur embout en cellulose moulé zéro plastique.

D'autres nouveautés à venir

De nouvelles références viendront compléter la collection d'ici la fin de l'année, accompagnées d'une déclinaison premium : la collection PAREDIS Elite.

L'EXPERTISE PAREDES POUR LES ENTREPRISES DE PROPRETÉ

Plus de 6 500 clients bénéficient de l'expertise de nos équipes dédiées au secteur des entreprises de propreté.

Pour répondre aux enjeux propres à votre secteur, les experts **PAREDES** effectuent un accompagnement global : audit, préconisations, suivi et contrôle des résultats.

Les offres de services dédiées à la cabine sanitaire vous assurent une hygiène optimale pour votre client final, une gestion totale par **PAREDES**, un gain de temps pour les agents de nettoyage, un service technique disponible et réactif, un suivi et une optimisation des stocks, ainsi qu'un budget optimisé, maîtrisé et cadencé.





ILS BOUGENT

Emmanuel Morandini. Bruno Perrin qui devient directeur Supply chain de l'ETI lyonnaise Paredes (CA 2018 : 190 M ; 650 salariés), basée à Genas (Rhône). 2 400 salariés), spécialiste des solutions de gestion B to B. Il est placé sous la responsabilité du DG, Pascal Houillon. L'assureur April (CA 2018 de 1 Md, 4 000 salariés dans 28 pays), nomme Éric Maumy DG du groupe. Il succède à François Vauthier est nommé directeur financier de Cegid (CA 2018 de 401 M ; Bouygues Construction (CA 2018 : 35, 6 Md). Il interviendra sur la zone Est, de Lille à Aix-Marseille en passant par Lyon. Joris Duquoc est promu directeur de l'immobilier tertiaire Linkcity, filiale de ■



Nomination

Paredes nomme Bruno Perrin à la tête de la supply chain



Fabricant et distributeur de produits de protection professionnelle et d'hygiène, l'ETI lyonnaise **Paredes** s'est doté d'un directeur supply chain groupe, en l'occurrence Bruno Perrin qui avait intégré l'entreprise

en début d'année en tant que responsable logistique nationale.

Sa principale mission sera d'accélérer le déploiement du nouveau schéma logistique de l'entreprise, défini dans le cadre de son plan stratégique #DEFI2022. L'enjeu est notamment de rehausser le niveau de services assuré à ses clients français et italiens, avec un objectif de 95 % d'OTIF (commandes complètes livrées à la date souhaitée par le client).

Âgé de 49 ans, Bruno Perrin a plus de 15 ans d'expérience dans la logistique. Il a exercé des responsabilités au sein d'entreprises au fort maillage : comme directeur logistique chez France Boissons de 2000 à 2015, puis pendant 3 ans chez Logagro avec l'enseigne Grand Frais pour principal client. Pour mettre en œuvre le plan de transformation de la supply chain de **Paredes**, il pourra s'appuyer sur les quelque 150 collaborateurs de l'équipe logistique répartie sur ses différents sites (internes et sous-traitants). **MR**



Un nouveau poumon économique entre Colmar et Mulhouse



Le parc d'activité de la Plaine d'Alsace, à Ensisheim, affiche déjà presque complet. — Photo : © Comcom Centre Haut-Rhin

Alors que l'Alsace fait face à une pénurie de foncier, le Parc d'activité de la plaine d'Alsace, qui s'étendra à terme sur une centaine d'hectares sur la commune d'Ensisheim, fait figure d'oasis dans le Haut-Rhin.

Coup sur coup, le fabricant de volets électriques Bubbendorf, Actemium, marque de Vinci Energies dédiée aux process industriels et le lyonnais **Paredes**, distributeur de produits d'hygiène et de protection, y ont porté leur dévolu. Tout comme Inter-Logistic Europe (40 salariés ; CA 2018 : 5 M€), qui vient d'y construire un bâtiment de 3 500 m². Une extension de 5 500 m² est d'ores et déjà planifiée pour fin 2020. Fondée en 2003 à Mulhouse, l'entreprise a dû se résoudre à déménager ses activités et son siège à Fontaine (90) en 2015 : « Aucun site n'était disponible et d'une taille suffisante près de Mulhouse, regrette Frédéric Réveillé, le dirigeant. Quand il a eu vent de l'aménagement du parc d'activité d'Ensisheim, le chef d'entreprise s'est empressé de déposer un dossier.

Un long passage à vide

« Au-delà du peu d'offres foncières de cette importance en Alsace, la proximité avec l'A35 avec bientôt un nouvel échangeur routier et un terrain sans défauts dans le sous-sol représentent des

atouts non négligeables », pointe Gilbert Vonau, vice-président de la Communauté de communes du Centre Haut-Rhin en charge de l'économie. C'est cet ancien cadre dirigeant de PSA Mulhouse qui a œuvré pour rendre plus attractive cette zone reconnue d'intérêt départemental depuis 1993. Elle fait partie des anciennes mines de potasse d'Alsace et est à ce titre considérée comme une zone en reconversion industrielle et donc soutenue par différentes aides publiques.

En 2000, l'entreprise japonaise THK, fabricant de composants, s'y est implantée, créant 400 emplois. Depuis lors, plus rien. « Les entreprises ont besoin de terrains déjà viabilisés pour pouvoir concrétiser rapidement leurs projets, constate Gilbert Vonau. La communauté de communes a fait le pari risqué de réaliser les travaux nécessaires sur une première parcelle d'une dizaine d'hectares ».

15 M€ avancés par la Comcom

15 M€ ont été mis sur la table, dont 3 M€ de fouilles archéologiques. Un montant qui a malmené les comptes de la Comcom, ce qui lui a valu de se faire épingler par la Direction générale des finances publiques. « Mais nous sommes déterminés à continuer », assure Gilbert Vonau.

« Aujourd'hui les projets se bousculent », se félicite Michel Habig, président de la Comcom et maire d'Ensisheim. « Les différentes implantations ont déjà permis de générer 550 emplois sur la zone, sans compter les 300 annoncés par Delticom », se réjouit l' élu, qui estime à quelque 2 000 emplois le potentiel à terme de la zone. Une nouvelle tranche est en cours de commercialisation. Sur les 30 hectares prévus, 18,5 sont déjà vendus. L'entreprise allemande de commerce en ligne de pneus Delticom y construit en effet un site logistique. « Il reste 60 hectares à aménager, où des options ont déjà été posées », glisse Michel Habig. Nul doute que ces terrains ne resteront pas vacants longtemps.



Un nouveau poumon économique entre Colmar et Mulhouse

Adeline Foucault,

Alors que l'Alsace fait face à une pénurie de foncier disponible, le Parc d'activité de la plaine d'Alsace, sur la commune d'Ensisheim, fait figure d'oasis dans le Haut-Rhin. Les 90 hectares récemment viabilisés n'ont pas tardé à afficher complet.

- Le parc d'activité de la Plaine d'Alsace, à Ensisheim, affiche déjà presque complet. Comcom Centre Haut-Rhin Photo : ©

- Le parc d'activité de la Plaine d'Alsace, à Ensisheim, affiche déjà presque complet. Comcom

Alors que l'Alsace fait face à une pénurie de foncier, le Parc d'activité de la plaine d'Alsace, qui s'étendra à termes sur une centaine d'hectares sur la commune d'Ensisheim, fait figure d'oasis dans le Haut-Rhin.

Coup sur coup, le fabricant de volets électriques Bubbendorf, Actemium, marque de Vinci Energies dédiée aux process industriels et le lyonnais

Paredes, distributeur de produits d'hygiène et de protection, y ont porté leur dévolu. Tout comme Inter-Logistic Europe (40 salariés ; CA 2018 : 5 M€), qui vient d'y construire un bâtiment de 3 500 m².

Une extension de 5 500 m² est d'ores et déjà planifiée pour fin 2020. Fondée en 2003 à Mulhouse, l'entreprise a dû se résoudre à déménager ses activités et son siège à Fontaine (90) en 2015 : « Aucun site n'était disponible et d'une taille suffisante près de Mulhouse, regrette Frédéric Réveillé, le dirigeant.

Quand il a eu vent de l'aménagement du parc d'activité d'Ensisheim, le chef d'entreprise s'est empressé de déposer un dossier.

Un long passage à vide

« Au-delà du peu d'offres foncières de cette importance en Alsace, la proximité avec l'A35 avec bientôt un nouvel échangeur routier et un terrain sans défauts dans le sous-sol représentent des atouts non négligeables », pointe Gilbert

Vonau, vice-président de la Communauté de communes du Centre Haut-Rhin en charge de l'économie. C'est cet ancien cadre dirigeant de PSA Mulhouse qui a œuvré pour rendre plus attractive cette zone reconnue d'intérêt départemental depuis 1993. Elle fait partie des anciennes mines de potasse d'Alsace et est à ce titre considérée comme une zone en reconversion industrielle et donc soutenue par différentes aides publiques.

En 2000, l'entreprise japonaise THK, fabricant de composants, s'y est implantée, créant 4 0 0 emplois. Depuis lors, plus rien. « Les entreprises ont besoin de terrains déjà viabilisés pour pouvoir concrétiser rapidement leurs projets, constate Gilbert Vonau. La communauté de communes a fait le pari risqué de réaliser les travaux nécessaires sur une première parcelle d'une dizaine d'hectares ».

15 M€ avancés par la Comcom 15 M€ ont été mis sur la table, dont

3 M€ de fouilles archéologiques. Un montant qui a malmené les comptes de la Comcom, ce qui lui a valu de se faire épingler par la Direction générale des finances publiques.

« Mais nous sommes déterminés à continuer », assure Gilbert Vonau.

« Aujourd'hui les projets se bousculent », se félicite Michel Habig, président de la Comcom et maire d'Ensisheim. « Les différentes implantations ont déjà permis de générer 550 emplois sur la zone, sans compter les 300 annoncés par Delticom », se réjouit l'élu, qui estime à quelque 2 0 0 0 emplois le potentiel à terme de la zone. Une nouvelle tranche est en cours de commercialisation. Sur les 30 hectares prévus, 18, 5 sont déjà vendus. L'entreprise allemande de commerce en ligne de pneus Delticom y construit en effet un site logistique. « Il reste 60 hectares à aménager, où des options ont déjà été posées », glisse Michel Habig. Nul doute que ces terrains ne resteront pas vacants longtemps. ■



Premiers succès pour #DÉFI2022, le nouveau plan stratégique du Groupe PAREDES



Dans quel contexte la stratégie #DÉFI 2022 a-t-elle vu le jour ?

François Thuilleur : Ce plan est le reflet de la feuille de route qui m'avait été confiée lors de ma prise de fonctions fin 2017. Ma mission était alors double : assurer une croissance pérenne du Groupe et accélérer sa rentabilité, en y insufflant de nouvelles dynamiques à même de mieux relever les enjeux de demain. Notre objectif ? Faire de Paredes la référence sur son marché, d'abord en France puis dans le reste de l'Europe. Une ambition que j'ai souhaité aborder dans un esprit de co-construction, en fédérant les énergies afin d'élaborer un plan stratégique 2019-2022 qui soit à la fois pragmatique et innovant. Nous avons donc bâti des équipes transverses, associant des collaborateurs de tous niveaux hiérarchiques et issus des différents métiers du Groupe. La stratégie #DÉFI 2022 est issue de cette intelligence collective, puisqu'elle reprend plus de 80% des recommandations formulées par les groupes de travail.

#DÉFI 2022 s'articule autour de quatre axes majeurs. Pouvez-vous nous en parler ?

François Thuilleur : Ce plan fait en effet le pari de la spécialisation sur certains segments porteurs du marché, de l'excellence du service rendu à nos clients et partenaires, de l'innovation et de l'engagement des équipes. Autant d'objectifs qui font écho à notre engagement en faveur d'un monde professionnel plus propre, plus sûr, plus responsable et plus respectueux de l'environnement. Nous avons d'ailleurs dès à présent engagé un certain nombre d'actions concrètes en ce sens. Prenez l'approche multi-spécialiste, premier axe fort de la stratégie #DÉFI2022 et qui n'existe pas encore, ou très peu, dans le domaine de l'hygiène professionnelle. Paredes a d'ores-et-déjà identifié quatre marchés prioritaires, dont la santé, qui représente aujourd'hui près de 45% de notre chiffre d'affaires. Nous investirons donc dans le développement d'une offre de produits et services à destination de ce segment et tenant compte de ses spécificités et contraintes propres. Nous veillerons également à la spécialisation de nos forces de vente à travers un plan de formation visant à positionner 70 technico-commerciaux comme de véritables experts, 100% dédiés au secteur de la santé.

Quid du deuxième axe, à savoir l'excellence de service ?

François Thuilleur : Là aussi, Paredes entend créer une rupture par rapport aux approches traditionnelles dans le domaine de l'hygiène professionnelle, en repensant le parcours client de manière à éviter toute rupture dans la supply chain. Nous nous sommes ainsi dotés d'un nouveau stock central de 20 000 m², qui accueillera à terme les 6 000 références produits du catalogue Paredes et sert à alimenter nos différents entrepôts implantés en région. Nous pouvons ainsi assurer une continuité de service, tout en nous engageant à délivrer des commandes complètes à la date souhaitée par notre client.

Paredes entend également affirmer sa différence à travers l'axe numéro 3.

François Thuilleur : Le Groupe se démarque effectivement par son investissement soutenu en

faveur de l'innovation. Nous entretenons, dans ce cadre-là, des liens forts avec l'écosystème innovant français et international afin de co-développer des solutions et services à destination de nos marchés cibles, à l'image de l'application myparedes. Conçue pour optimiser les tournées de nettoyage des agents d'entretien en établissement de santé, cette solution innovante rencontre un réel succès sur le terrain, à l'hôpital comme en EHPAD. Naturellement, toutes ces ambitions ne pourraient se matérialiser sans nos équipes, qui représentent notre ressource la plus essentielle. Aussi avons-nous créé l'Université **Paredes** pour accompagner leur montée en compétences et mettrons en place, dès 2020, un système de partage des bénéfices.

La stratégie #DÉFI2022 a d'ores-et-déjà fait ses premières preuves, puisque **Paredes** a récemment remporté le méga-appel d'offres national lancé par la centrale d'achats UniHA. **François Thuilleur** : D'un montant de 70 millions d'euros, cet appel d'offre concerne en effet les 870 établissements adhérents d'UniHA. Effectif depuis le 1^{er} septembre pour une durée de 7 ans, le contrat porte sur la fourniture de 130 000 appareils distributeurs d'essuie-mains de la nouvelle collection Paredis Style – le seul du marché à proposer des rouleaux 100% recyclables – et sur ses consommables en ouate produits en France. Ce succès vient couronner les quatre axes prioritaires inscrits au cœur de la stratégie #DÉFI2022, en particulier l'approche multi-spécialiste matérialisée par l'engagement et l'expertise de nos équipes, qui associent d'ailleurs d'anciens hygiénistes des hôpitaux. L'expertise historique de **Paredes** dans le domaine de la ouate a également été décisive, tout comme nos choix audacieux en termes de respect de l'environnement via l'usage de ouates recyclées certifiées Ecolabel. Sans oublier notre engagement en faveur du « Made in France » : les produits destinés aux établissements adhérents d'UniHA seront fabriqués sur le territoire national, dans notre usine située à Genas, dans la couronne lyonnaise, et chez notre partenaire Lucart installé dans les Vosges.

Ces choix confortent donc les grandes lignes de votre plan stratégique.

François Thuilleur : Ils soulignent également notre compétitivité et l'attractivité de notre modèle économique, tout en nous positionnant comme le premier acteur de l'hygiène professionnelle dans le secteur de la santé. Rappelons à ce titre que **Paredes** est un véritable prestataire de services, à même d'accompagner les établissements de santé dans leur politique de lutte contre les infections associées aux soins sur le long terme. Citons notamment ici l'offre d'« Accord confiance », dont le succès ne cesse de grandir depuis sa mise en place il y a 15 ans, en particulier auprès des EHPAD : grâce à une méthodologie éprouvée s'appuyant sur un diagnostic détaillé de l'existant, elle assure une hygiène optimale selon des objectifs précis et partagés, y compris sur le plan budgétaire. En tout état de cause, si le plan #DÉFI 2022 est résolument tourné vers l'avenir, il n'en reste pas moins en ligne avec nos valeurs historiques : une approche experte résolument orientée clients.

Plus d'informations : <https://www.paredes.fr>

Paredes : des bonnes pratiques pour encourager l'efficacité énergétique

L'ETI lyonnaise spécialisée dans les produits d'hygiène et de protection professionnelles a reçu la certification Gold d'Ecovadis pour son engagement et sa performance en matière de Responsabilité sociétale d'entreprise (RSE). L'entreprise familiale possède 100 000 m2 de bâtiments industriels et logistiques. Si son site de stockage de Saint-Quentin-Fallavier est flambant neuf, d'autres sites méritaient quelques travaux afin d'être moins énergivores. « Nous avons équipé notre entrepôt de Genas de 8 000 m2 d'éclairage Led. Nous avons dé-pensé 30 000 mais le retour sur investissement sera rapide. Dans deux ou trois ans, nos huit autres bâtiments logistiques seront tous équipés de Led », affirme François Thuilleur, directeur général de Paredes. Au siège social, à Genas, des travaux ont été réalisés sur la climatisation et du double vitrage a été installé. Mais c'est surtout grâce à la pédagogie que les résultats sont au rendez-vous. « Les avancées technologiques pour moins consommer, c'est une chose, mais la sensibilisation reste essentielle. Nous avons un 'Monsieur RSE' et nous nous appuyons sur le management pour délivrer des messages auprès de nos salariés »,

explique François Thuilleur. Couper le chauffage et éteindre les lumières en fin de journée sont des gestes simples et de bons sens qui ont permis, en cinq ans, de diminuer de 55 % les consommations d'eau par salarié et de 20 % les consommations d'électricité. L'entreprise a également réduit son empreinte énergétique en baissant le nombre de photocopieurs et en digitalisant la facturation. « Nous avons un programme Zéro Papier et avons déjà divisé par quatre la consommation de ramettes de papier par collabora-teur depuis cinq ans », annonce le directeur, qui étudie aujourd'hui l'installation de panneaux photovoltaïques sur les toits des bâtiments. Un premier projet devrait se concrétiser prochainement sur la plateforme de Rousset, dans les Bouches-du-Rhône. © parades ■

PAREDES | Hygiène professionnelle

UNE APPROCHE D'EXPERT POUR UNE DÉMARCHE HYGIÈNE OPTIMALE

Concepteur, fabricant et distributeur de solutions d'hygiène

Pour les métiers de l'agroalimentaire

N°2 de la distribution des produits et solutions d'hygiène en milieu professionnel dans l'Hexagone.



Distributeur d'essuie-mains rouleau à découpe automatique, Paredis Style.

CONTACTS

Jean-Yves BASTIN
Commercial
Tél. 04 72 47 48 20
jean-yves.bastin@paredes.fr

Delphine DORE
Presse
Tél. 04 72 47 47 95
delphine.dore@paredes.fr
1 rue Georges Besse
69740 Genas
www.paredes.fr

Les acteurs de l'agro-industrie opèrent dans un environnement où l'hygiène et la maîtrise des contaminations comme la sécurité du personnel sont des enjeux-clés. **Paredes** apporte une proposition experte et ciblée aux PME comme aux grands groupes du secteur. "Nous n'arrivons pas seulement avec une très grande largeur de gamme en matière d'équipements et de produits, mais avec une véritable solution hygiène, en réponse aux besoins spécifiques de chacun de nos clients", note Jean-Yves Bastin, chef de marché Industrie.

UN ACCOMPAGNEMENT GLOBAL

Qu'il s'agisse d'hygiène des mains, de nettoyage et de désinfection, d'équipements à usage unique (charlottes, surchaussures, blouses, combinaisons, gants, etc.) ou de sécurité (lunettes de protection, gants anti-coupures, etc.), un diagnostic des besoins est établi sur site par la force de vente.

Comprendre en profondeur les usages et les problématiques des utilisateurs est, pour **Paredes**, le point de départ de toute intervention. "Nous connaissons les enjeux propres au secteur agroalimentaire. Nos solutions s'inscrivent dans les démarches réglementaires (paquet Hygiène) et de certifications (IFS, BRC, ISO 22000) de nos clients pour sécuriser les productions et le personnel. Nous sélectionnons les matériels, les produits et les méthodes les plus adaptés aux enjeux spécifiques de chaque client. Nous proposons des technologies innovantes, comme la détergence



[1]



[2]

[1] Nettoyage surface ouverte.
[2] Visite de diagnostic.

formation des utilisateurs, via son organisme Université **Paredes**. "Nous réalisons notamment des séances de sensibilisation au nettoyage hygiénique des mains sur site, mais également des formations à la journée, dans le domaine du nettoyage ou tout autre domaine d'hygiène." Par-delà les produits, c'est une performance hygiène durable qui est recherchée. ■

enzymatique, très performante pour éliminer les biofilms bactériens et les allergènes protéiques", précise Jean-Yves Bastin.

Sur les dossiers les plus techniques, les commerciaux régionaux sont épaulés par une équipe de neuf ingénieurs-experts.

UNE VISION ENVIRONNEMENTALE

Les solutions élaborées par **Paredes** prennent en compte les enjeux économiques et environnementaux propres à chaque client. "Nous pouvons, par exemple, aider nos clients à faire évoluer leurs méthodes pour économiser de l'eau, du temps de main-d'œuvre, de l'énergie, à améliorer la qualité des effluents et à diminuer leur volume de déchets. L'utilisation de produits à faible impact environnemental issus des biotechnologies est souvent employée à cet effet."

Paredes propose pour la bonne application des nouvelles méthodes, le suivi terrain, l'information et la

PAREDIS STYLE : UNE COLLECTION ADAPTÉE AU SECTEUR AGROALIMENTAIRE

Paredes fabrique et commercialise ses propres essuie-mains. Pour l'agroalimentaire, une gamme d'essuie-mains bleus Ecoiabel® a été développée afin de répondre aux exigences d'hygiène du secteur. Ces consommables s'adaptent à la nouvelle collection Paredis Style, qui comprend notamment un distributeur d'essuie-mains à découpe automatique, avec une serrure étanche en option. Cette gamme a été conçue lisse et sans aspérités pour faciliter son entretien en zone de production.



Collection Paredis Style. Distributeurs d'essuie-mains rouleaux, pliés et de savon.

FACILITY MANAGEMENT**PAREDES**

Jean-François Cammarata est nommé directeur industriel de ce Leader sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelles en

France et en Italie. Il reporte à François Thuilleur, directeur général.

Ingénieur en génie industriel (Mines de Saint-Etienne), spécialiste de l'industrie chimique, pharmaceutique et agro-alimentaire, il possède 25 années d'expériences acquises au sein de divers groupes industriels (Roger de Lyon groupe Aoste Sara Lee, Cherry Rocher spiritueux, Patheon et Orapi Group).

www.executives.fr/a.asp?a=154962



À Saint-Quentin-Fallavier, Paredes centralise sa logistique pour mieux se développer

[+ Vidéo] Inauguré à la mi-2019, le nouveau stock central de Paredes a permis au spécialiste des solutions d'hygiène et de protection professionnelles de repenser profondément son organisation logistique au service de la satisfaction client, dans le cadre d'une stratégie de développement ambitieuse.

Numéro 2 sur le marché français de l'hygiène et de la protection professionnelles, le groupe Paredes affiche aujourd'hui 25 000 clients et 650 collaborateurs dans l'Hexagone, avec un chiffre d'affaires annuel de 190 millions d'euros. Son offre est tournée principalement vers les professionnels de la santé, les collectivités, les entreprises de propreté et l'agroalimentaire. Afin de répondre aux besoins de ses différents secteurs, l'activité logistique de Paredes s'organise aujourd'hui autour de neuf sites de distribution situés dans différentes régions françaises, allant de 2 500 m² pour Rennes (35) jusqu'à 8 000 m² pour celui de Genas (69), avec des ressources immobilières et humaines internalisées. « Ce sont des sites de stockage et de préparation : tous les jours, on y expédie 130 à 140 commandes régionales, excepté à Jeunas, notre entrepôt historique, où le chiffre est plutôt de 300 commandes quotidiennes, et où transitent 40 % de nos volumes », explique Bruno Perrin, le nouveau directeur supply chain de Paredes. Un réseau en évolution puisque la neuvième plateforme, celle d'Ensisheim (68), a été inaugurée en juin 2019 et que des projets de déménagement vers des sites plus grands sont prévus pour les années à venir.

Des mutations qui rentrent dans le cadre d'un grand plan stratégique nommé Défi 2022, lancé en 2017 pour l'entreprise afin de poursuivre sa croissance « Notre objectif ? Que l'entreprise soit encore là dans trente ans ! Nous voulons être la référence absolue de la qualité de service dans notre secteur. Pour cela, nous avons fait travailler des équipes transverses afin de proposer des idées stratégiques pour le groupe. Du côté du commerce, nous avons créé des business units par marchés pour mieux cibler nos clients par exemple. Et pour notre supply chain, nous avons décidé de nous équiper d'un bâtiment capable d'offrir à nos clients un avantage concurrentiel. Nous voulons être choisis pour notre logistique », détaille François Thuilleur, directeur général de Paredes. Une réorganisation logistique d'autant plus nécessaire tandis que Paredes a récemment remporté plusieurs appels d'offres ambitieux. En tête, celui d'UniHA (Union des hôpitaux pour les achats), premier réseau coopératif d'achats groupés des établissements hospitaliers publics français. D'un montant de 70 millions d'euros, il concerne 870 établissements en France pour la fourniture de 130 000 appareils distributeurs d'essuie-mains. Lancé en septembre 2019 pour une durée de sept ans, il représentera un chiffre d'affaires annuel de 10 millions d'euros pour l'entreprise.

Un stock central aux multiples avantages

« Dans le cadre de cette stratégie, nous avons monté un stock central à Saint-Quentin-Fallavier que nous occupons depuis avril 2019. Il propose une surface de 20 000 m², avec 22 000 emplacements palettes », explique Bruno Perrin. « D'ici, nous livrons directement tous nos centres de distribution, de trois à quatre fois par semaine. Nous avons donc entre quatre et six départs par jour depuis le stock, via des prestataires de transport – XPO, Fret Industrie et Sed Logistique. On retrouve actuellement sur ce site un ensemble de 2 800 références, mais nous visons 4 000 produits d'ici fin 2020. Ce n'est pas l'intégralité de notre gamme car certains produits seront stockés directement sur nos sites de distribution – principalement les grandes rotations qui n'ont pas vocation à passer par le stock central. Un des points clés de notre stratégie est d'avoir un Otif [On time, In full, indicateur de performance basé sur la réception complète et en temps voulu des commandes par le client] de 95 % à terme. Nous laissons donc désormais sur les sites de distribution les produits qui représentent 95 % des lignes clients, le reste étant traité par le stock central ». Pour ce projet, Paredes a emménagé dans un bâtiment dernière

génération en location, dont il est le premier occupant et pour lequel l'entreprise a signé un bail de neuf ans. « Nous sommes une entreprise qui s'engage sur le long terme », résume Bruno Perrin. Une installation qui aura nécessité des investissements forts de la part de l'entreprise : « Le loyer du bâtiment est de 1,2 million d'euros par an. Nous avons également investi 15 millions d'euros de valeur de stock », détaille **François Thuilleur**.

Au sein de ce nouveau stock central, **Paredes** souhaite mettre en place différentes stratégies pour sa supply chain. Tout d'abord, l'intégration de l'intégralité de ses flux import. « Cela représente 500 conteneurs par an, qui seront traités directement ici depuis l'Asie plutôt que sur l'ensemble de nos sites en France. Ils arrivent en vrac, sont palettisés à la main puis stockés avant de repartir vers nos autres sites en fonctions de leurs besoins », raconte Bruno Perrin. Autre avantage permis par le stock central : une massification des flux qui améliore les conditions d'achat des produits, avec des gains importants malgré les coûts supplémentaires en transport pour l'envoi vers les sites de distribution. « Nous avons pu travailler sur cet axe de centralisation avec plusieurs de nos fournisseurs », précise Bruno Perrin. Enfin, le stock central accueillera également les faibles rotations du groupe, afin qu'elles ne soient pas détenues sur les sites. « À terme, nous voulons les travailler en cross-docking sur les sites de distribution, qu'elles soient tirées depuis le stock directement par la demande client, afin d'éviter tout stockage intermédiaire », dévoile Bruno Perrin.

Une révolution logistique

Une mutation logistique qui a dû être accompagnée. « C'était une petite révolution pour nous. Il y avait des craintes, au sein des sites de distribution, d'une perte de qualité. Nous avons beaucoup travaillé avec nos fournisseurs pour définir les besoins en termes d'approvisionnement : savoir ce qui viendrait du stock central et ce qui arriverait directement sur les sites de distribution, qui ont tous des besoins particuliers. Mais aujourd'hui, les résultats sont là : nous avons des taux de rupture parmi les plus bas que nous avons jamais enregistrés, et nous avons moins de stocks dormants sur les sites. Plus généralement, cela nous a permis de raisonner en tant que groupe », résume Bruno Perrin. Chez **Paredes**, on se félicite donc des premiers résultats offerts par cette nouvelle plateforme. En plus d'un taux de rupture qui n'a jamais été aussi bas (« Dans certains centres, il est même tombé à 0 %. Nous voulons que la rupture devienne exceptionnelle chez **Paredes** », précise **François Thuilleur**), c'est également la satisfaction client qui connaît de beaux retours : « Une étude interroge mensuellement nos 25 000 clients actifs, dont 15 000 qui commandent tous les mois. Depuis la mise en place du stock central, nous avons des retours extrêmement positifs. Notre objectif est d'atteindre en 2022 un total de 85 % de clients totalement satisfaits. En septembre 2019, nous sommes en moyenne à 80,7 %, avec trois régions qui atteignent déjà l'objectif », explique **François Thuilleur**.

Dans le stock central, les activités de logistique ont été confiées à la société SPI Logistic, qui déploie une équipe d'une quinzaine de personnes sur place. « Nous avons commencé à travailler avec SPI Logistic à l'été 2018. Ils exploitent à Saint-Quentin-Fallavier un entrepôt pour Ferrero à l'intérieur duquel nous avons pu être hébergés dans une cellule vide l'an passé, en amont de la livraison du stock central. Nous avons ensuite procédé au déménagement en avril 2019 et leur avons renouvelé notre confiance sur ce nouveau site. Nous sommes très satisfaits de notre collaboration », précise Bruno Perrin. Une externalisation qui est cependant une première pour le groupe, plutôt habitué à gérer sa logistique en interne. « Le stock central nécessite des équipes de purs logisticiens, capables de traiter des flux importants et précis, tandis que les sites de distributions sont beaucoup plus orientés clients », estime Bruno Perrin. « Il faut savoir se concentrer sur ses métiers pour rester bons. Ici, nous avons besoin d'équipes capables d'envoyer les produits à nos sites efficacement ».

Maintenant bien équipé pour l'avenir, le groupe **Paredes** poursuit ses développements. Tout d'abord dans la gestion de sa qualité de prévision avec la mise en place de processus S&OP entre les approvisionnements et le commerce. « Il faut pouvoir mieux communiquer dans le groupe sur les gains et les pertes de marché pour actualiser la prévision. Nous voulons ainsi commencer à intégrer parfois des marchés en amont de la signature des contrats, pour permettre des lancements plus réactifs », raconte **François Thuilleur**. Du côté logistique, d'autres flux pourraient

également venir se greffer au cœur du stock central, qui aujourd'hui ne fait que de l'inter-sites. « Parmi nos projets futurs, nous souhaitons réfléchir à de la livraison directe pour de grands clients depuis le stock central afin d'éviter la rupture de charge. Cela ne sera possible que pour une dizaine de nos clients qui ont des volumes très importants, mais nous l'étudions actuellement, principalement du point de vue technique », détaille Bruno Perrin. Des projets qui passeront par un renforcement des effectifs de SPI Logistic sur le site. « Nous pensons doubler les équipes pour atteindre une trentaine de personnes ».

Notre reportage sur le nouveau site de **Paredes** :

[embedded content]

Le stock central de **Paredes** en chiffres :

20 000 m² de surface ;

22 000 emplacements palette ;

À destination de 9 centres de distribution en France ;

15 collaborateurs de SPI Logistic pour la prestation logistique ;

500 conteneurs en flux import ;

Un centre logistique certifié Breeam Very Good.

Stock Central **Paredes** Agrandir le plan LES PLUS LUS Actualité Actualité Actualité Actualité Actualité Actualité “En ce moment, la livraison en consignes est très tendance dans l'e-commerce. On pourrait ainsi imaginer de livrer les pièces détachées dans une consigne proche du domicile ou du lieu d'intervention d'un technicien.” — Hervé Armaganian, customer development manager chez Rhenus France. SUIVEZ-NOUS NEWSLETTER Pour rester informé chaque semaine



PAREDES EN MODE RSE

Jacques Donnay

Stock central de Paredes à Saint Quentin Fallavier

La RSE (responsabilité sociétale des entreprises) est au cœur de la stratégie de Paredes. L'ETI lyonnaise, spécialisée dans les produits d'hygiène et de protection professionnelles, vient ainsi d'obtenir la certification Gold d'Ecovadis pour cet engagement responsable.

L'entreprise familiale possède 100 000 m² de bâtiments industriels et logistiques. Si son site de stockage de Saint-Quentin-Fallavier est flambant neuf, d'autres méritaient quelques travaux afin d'être moins énergivores. « Nous avons équipé notre entrepôt de Genas de 8 000 m² d'éclairage Led. Nous avons dépensé 30 000 €, mais le retour sur investissement sera rapide. Dans deux ou trois ans, nos huit autres bâtiments logistiques seront tous équipés de Led », affirme François Thuilleur, directeur général.

Au siège social, à Genas, des travaux ont été réalisés sur la climatisation et du double vitrage a été installé. Mais c'est surtout grâce à la pédagogie que les résultats sont au rendez-vous. « Les avancées technologiques pour moins consommer, c'est une chose, mais la sensibilisation reste essentielle. Nous avons un "Monsieur RSE" et nous nous appuyons sur le

management pour délivrer des messages auprès de nos salariés », explique François Thuilleur. Couper le chauffage et éteindre les lumières en fin de journée sont des gestes simples et de bon sens qui ont permis, en cinq ans, de diminuer de 55 % les consommations d'eau par salarié et de 20 % les consommations d'électricité.

L'entreprise a également réduit son empreinte énergétique en baissant le nombre de photocopieurs et en digitalisant la facturation. « Nous avons un programme Zéro Papier et avons déjà divisé par quatre la consommation de ramettes de papier par collaborateur depuis cinq ans », annonce le directeur, qui étudie aujourd'hui l'installation de panneaux photo-voltaïques sur les toits des bâtiments. Un premier projet devrait se concrétiser prochainement sur la plateforme de Rousset, dans les Bouches-du-Rhône. ■



Jean-François Cammarata nommé directeur industriel du groupe Paredes

Le spécialiste du marché de l'hygiène et de la protection professionnelle basé à Genas (Rhône), Paredes (DG : François Thuilleur / CA 2018 : 190 M€ / 650 salariés) annonce la nomination de Jean-François Cammarata au poste de directeur industriel. Dans le cadre du plan stratégique Défi2022, il aura pour principale mission d'accompagner le développement de l'usine SFC Panadayle de Genas dédiée à la transformation de produits à base de ouate, ainsi que d'augmenter les synergies entre le site rhodanien et l'usine italienne de Lucca. ■



Jean-François Cammarata



Paredes, la société de Genas spécialisée dans l'hygiène et la protection professionnelles, annonce la nomination de Jean-François Cammarata au poste de directeur industriel du groupe. Diplômé de l'Ecole des Mines de Saint-Etienne comme ingénieur en génie industriel (et intervenant aujourd'hui lui-même dans cette école), Jean-François Cammarata est un spécialiste de l'industrie chimique, pharmaceutique et agroalimentaire.

Il possède 25 années d'expérience acquises au sein de grands groupes industriels. Chez **Paredes**, il aura pour principale mission d'accélérer la montée en puissance de « SFC Panadayle », l'usine située à Genas et filiale du groupe, chargée de la transformation de produits à base de ouate, pour faire face à la croissance des ventes prévue dans le cadre du plan stratégique #DEFI2022. Il aura aussi comme priorité de renforcer les synergies et les échanges de bonnes pratiques entre l'usine « SFC Panadayle » de Genas et « Panadayle Mapedo », l'autre site industriel de transformation de ouate que possède le groupe à Lucca en Italie.

LOGISTIQUE

Toujours plus d'entrepôts en Alsace

Depuis de longs mois, les nouvelles surfaces de stockage se multiplient à travers l'Alsace. Un phénomène qui s'explique principalement par la reprise économique, la faiblesse du stock existant, et l'essor du commerce électronique.

Xavier THIERY

En juin dernier, dans le parc d'activité de la Plaine d'Alsace, à Ensisheim (idéalement relié à l'A35), le groupe allemand Engler (originaire de Gelsenkirchen) a démarré la construction de deux entrepôts géants, dont la surface globale au sol doit dépasser les 110 000 m². Soit l'équivalent de douze terrains de football. À l'issue de la première phase de travaux, qui doit s'achever à l'automne 2020, le géant du commerce en ligne de pneumatiques Delticom s'installera dans le plus grand des deux, un centre logistique XXL de 62 000 m² qui, à terme, devra employer plus de 150 salariés. Cette nouvelle plateforme logistique, la plus grande jamais construite à ce jour en Alsace, est loin d'être la seule à sortir de terre cette année en Alsace.

Des entrepôts de stockage émergent partout en Alsace, notamment dans l'écoparc rhénan, à Reichstett, à Blotzheim et sur la plateforme départementale d'activité du Pays de Brumath (lire encadré).

Ce boom de l'immobilier logistique en Alsace est confirmé par l'Observatoire régional des transports et de la logistique (ORTL) du Grand Est, dont le secrétariat est assuré par la Direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement (DREAL).

« Bien qu'il y a eu des fluctuations, sur les dix dernières années, on est en moyenne autour de 61 000 m² d'entrepôts construits par an dans le Bas-Rhin et de 44 000 m² dans le Haut-Rhin », précise Nicolas Boidevezi, son responsable. « Cette année, dans le Bas-Rhin, sur les six premiers mois, nous sommes déjà au-delà de la surface totale bâtie l'année précédente et quasiment au même niveau dans le Haut-Rhin », relève-t-il, en s'appuyant sur la base de données nationale Sitadel agrégeant les permis de construire.

Besoins accrus dans l'industrie

« L'Alsace n'est pas située sur la dorsale logistique française qui va de Lille à Marseille, via Paris, Orléans et Lyon, mais elle profite tout de même du regain d'activité dans l'industrie, qui génère des besoins accrus en surfaces de stockage. C'est une situation qu'on a déjà connue avant la crise de 2008 », analyse Édouard Sauer, directeur commercial de KS Groupe (Bischheim), un promoteur-constructeur, qui réalise actuellement trois entrepôts, à Reichstett et à Souffelweyersheim. Les professionnels du conseil en immobilier d'entreprise, qui font le même constat, relient la hausse importante des constructions à la rareté des entrepôts neufs (ou de seconde main) immédiatement

disponibles à l'achat ou la location. « Avec 83 000 m² commercialisés, le marché des entrepôts avait atteint en 2018 un niveau inédit dans le Bas-Rhin. Si bien que l'offre d'entrepôts neufs ou anciens de plus de 5 000 m² était quasiment nulle en début d'année », rappelle Sandrine Reslin, consultante chez Rive Gauche-CBRE à Schiltigheim. « Dans le Haut-Rhin, cela fait plusieurs années que l'offre de location logistique est atone », observe Alexandre Bucher, directeur de l'agence Desaulles Immobilier Real Estate (Mulhouse).

« La demande reste forte »

« La demande en matière d'entrepôts reste forte. On est constamment sollicité par des PME et des acteurs de la chaîne logistique en quête de terrains. Dans certains cas les élus locaux cherchent parfois à freiner, car ils entendent garder des réserves pour les activités artisanales », confirme pour sa part Vincent Froehlicher, directeur de l'Agence de développement d'Alsace (Adira, Mulhouse). Comme les consultants en immobilier, ce dernier note que ce boom est essentiellement tiré par la logistique industrielle (entreposage de matières premières et de produits finis) et la logistique de la grande distribution.

Les acteurs du commerce

électronique contribuent également à la dynamique alsacienne. Delticom n'est pas le seul exemple. À Wissembourg, l'entreprise familiale Eurofulfill a construit, puis ouvert, en avril dernier, un nouvel entrepôt de 2200m² dédié au stockage de produits vendus en ligne.

« On a rentré deux nouveaux clients, explique Emmanuel Lengenfelder, le directeur d'exploitation. Le premier, Basket 4 Players, un Strasbourgeois, est le numéro deux français des articles de basket en ligne. Le second est une société parisienne qui revend sur les places de marché électroniques des chaussures de sport déstockées. »

Sollicitée par d'autres acteurs du commerce électronique ligne, Eurofulfill projette de louer des surfaces de stockage à proximité de Strasbourg. « On travaille déjà depuis trois ans avec des sociétés de ce secteur. Outre l'entreposage, on effectue pour eux les préparations de commande et l'expédition, via les sociétés de messagerie indique M. Lengenfelder.

Côté emploi, le nouvel entrepôt d'Eurofulfill a généré la création de six postes de préparateurs de commande. « Le ratio d'emplois créés est plus intéressant dans la logistique de l'e-commerce que dans la logistique industrielle souligne Vincent Froehlicher pour qui « ces postes sont également plus accessibles aux personnes éloignées de l'emploi ».

Au carrefour de deux corridors

européens

Pour les entreprises extérieures à la région, la situation géographique de l'Alsace, au carrefour des corridors de transport européens Nord-Sud et Est-Ouest, à proximité des frontières suisse et allemande, reste également un facteur d'attraction. « 20 % de la richesse européenne est produite à moins d'une demi-journée de transport routier aime à rappeler l'ORTL.

Delticom en a visiblement tenu compte, puisque son futur site d'Ensisheim est destiné à desservir l'Espagne, l'Italie, la Suisse, la France et le Sud de l'Allemagne. C'est également le cas de Paredes, entreprise lyonnaise spécialisée dans l'hygiène et la protection professionnelle son nouveau site logistique de 6000 m² inauguré en mai dernier à Ensisheim, lui permet de livrer, dans des conditions optimales, ses clients du Grand Est, en attendant de se développer également en Allemagne, en Suisse et au Luxembourg. ■



LOGISTIQUE GRÂCE NOTAMMENT AU BOOM DE L'E-COMMERCE

Toujours plus d'entrepôts en Alsace

Depuis de longs mois, les nouvelles surfaces de stockage se multiplient à travers l'Alsace. Un phénomène qui s'explique principalement par la reprise économique, la faiblesse du stock existant et l'essor du commerce électronique.

Un dossier de Xavier THIERY

En juin dernier, dans le parc d'activité de la Plaine d'Alsace, à Ensisheim – idéalement relié à l'autoroute A35 –, le groupe allemand Engler de Gelsenkirchen, dans la Ruhr, a démarré la construction de deux entrepôts géants, dont la surface globale au sol doit dépasser les 110 000 m². Soit l'équivalent de douze terrains de football !



À Mommenheim, FM Logistic construit un nouvel entrepôt de 20 000 m². Photo DNA/Michel FRISON

À l'issue de la première phase de travaux, qui doit s'achever à l'automne 2020, le géant du commerce en ligne de pneumatiques Delticom s'installera dans le plus grand des deux, un centre logistique XXL de 62 000 m² qui, à terme, devra employer plus de 150 salariés.

Plus de 100 000 m² d'entrepôts bâtis en six mois

Cette nouvelle plateforme logistique, la plus grande jamais construite à ce

jour en Alsace, est loin d'être la seule à sortir de terre cette année dans la région. Des entrepôts de stockage émergent partout en Alsace, notamment dans l'écoparc rhénan, à Reichstett, à Blotzheim et sur la plateforme départementale d'activité du Pays de Brumath (lire ci-dessous).

Ce boom de l'immobilier logistique en Alsace est confirmé par l'Observatoire régional des transports et de la logistique (ORTL) du Grand Est, dont le secrétariat est assuré par la Direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement (Dreal). « Bien qu'il y ait eu des fluctuations, sur les dix dernières années, on est en moyenne autour de 61 000 m² d'entrepôts construits par an dans le Bas-Rhin et de 44 000 m² dans le Haut-Rhin », résume Nicolas Boidevezi, son responsable. « Cette année, dans le Bas-Rhin, sur les six premiers mois, nous sommes déjà au-delà de la surface totale bâtie l'année précédente et quasiment au même niveau dans le Haut-Rhin », relève-t-il en s'appuyant sur la base de données nationale Sitadel agrégeant les permis de construire.

Besoins accrus dans l'industrie

« L'Alsace n'est pas située sur la dorsale logistique française qui va de Lille à Marseille, via Paris, Orléans et Lyon, mais elle profite

tout de même du regain d'activité dans l'industrie, qui génère des besoins accrus en surfaces de stockage. C'est une situation qu'on a déjà connue avant la crise de 2008 », analyse Édouard Sauer, directeur commercial de KS Groupe (Bischheim), un promoteur-constructeur, qui réalise actuellement trois entrepôts à Reichstett et à Souffelweyersheim. Les professionnels du conseil en immobilier d'entreprise, qui font le même constat, relient la hausse importante des constructions à la rareté des entrepôts neufs ou de seconde main immédiatement disponibles à l'achat ou la location. « Avec 83 000 m² commercialisés, le marché des entrepôts avait atteint en 2018 un niveau inédit dans le Bas-Rhin. Si bien que l'offre d'entrepôts neufs ou anciens de plus de 5 000 m² était quasiment nul en début d'année », rappelle Sandrine Reslin, consultante chez Rive Gauche-CBRE à Schiltigheim. « Dans le Haut-Rhin, cela fait plusieurs années que l'offre de location logistique est atone », observe Alexandre Bucher, directeur de l'agence Desaulles Immobilier Real Estate (Mulhouse).

« La demande reste forte »

« La demande en matière d'entrepôts reste forte. On est constamment sollicité par des PME



et les acteurs de la chaîne logistique en quête de terrains. Dans certains cas, les élus locaux cherchent parfois à freiner, car ils entendent garder des réserves pour les activités artisanales. « On confirme pour sa part Vincent Froehlicher, directeur de l'Agence de développement d'Alsace (Adira), à Mulhouse. Comme les consultants en immobilier, ce dernier note que ce boom est essentiellement tiré par la logistique industrielle (entrepôt de matières premières et de produits finis) et la logistique de la grande distribution.

Les acteurs du commerce électronique contribuent également à la dynamique alsacienne. Delticom n'est pas le seul exemple. À Wissembourg, l'entreprise familiale Eurofulfill a construit puis ouvert, en avril dernier, un nouvel entrepôt de 2 200 m² dédié au stockage de produits vendus en ligne. « On a rentré deux nouveaux clients », explique Emmanuel Lengenfelder, le directeur d'exploitation. « Le premier, le strasbourgeois Basket 4 Players, est le numéro deux français des articles de basket en ligne. Le second est une société parisienne qui revend sur les places de marché électroniques des chaussures de sport déstockées. »

Sollicitée par d'autres acteurs du commerce électronique ligne, Eurofulfill projette de louer des surfaces de stockage à proximité de Strasbourg. « On travaille déjà depuis trois ans avec des sociétés de ce secteur. Outre l'entrepôt, on effectue pour eux les préparations de commande et l'expédition via les sociétés de messagerie », précise Emmanuel Lengenfelder.

Côté emploi, le nouvel entrepôt d'Eurofulfill a généré la création de six postes de préparateurs de commande. « Le ratio d'emplois

créés est plus intéressant dans la logistique de l'e-commerce que dans la logistique industrielle », souligne Vincent Froehlicher pour qui « ces postes sont également plus accessibles aux personnes éloignées de l'emploi ».

Au carrefour de deux corridors européens

Pour les entreprises extérieures à la région, la situation géographique de l'Alsace, au carrefour des corridors de transport européens nord-sud et est-ouest, à proximité des frontières suisse et allemande, reste également un facteur d'attraction. « 20 % de la richesse européenne est produite à moins d'une demi-journée de transport routier », aime à rappeler l'ORTL.

Delticom en a visiblement tenu compte, puisque son futur site d'Ensisheim est destiné à desservir l'Espagne, l'Italie, la Suisse, la France et le Sud de l'Allemagne. C'est également le cas de Paredes, entreprise lyonnaise spécialisée dans l'hygiène et la protection professionnelle. Son nouveau site logistique de 6 000 m² inauguré en mai dernier à Ensisheim, lui permet de livrer, dans des conditions optimales, ses clients du Grand Est, en attendant de se développer également en Allemagne, en Suisse et au Luxembourg. ■

PAREDES



Bruno Perrin, 49 ans, a été nommé directeur Supply Chain du groupe Paredes. Il aura pour principale mission d'accélérer

le développement du schéma logistique de l'entreprise basée à Genas, défini dans le cadre du plan stratégique #DEFI2022. Bruno Perrin, qui bénéficiera du support des 150 collaborateurs de l'équipe logistique, a occupé des fonctions similaires au sein de Logagro, France Boissons ou encore Grand Frais.



Martijn VAN HEUMEN

4 novembre 2019 Heppner HaCas

Heppner annonce la nomination de Martijn Van Heumen au poste de directeur d'Heppner HaCas , sa filiale hollandaise. Spécialiste du groupage et du lot entre les Pays-Bas et la France, elle comprend 35 salariés et connaît une croissance forte. Martijn Van Heumen aura pour mission de développer les flux de transports terrestres entre les Pays-Bas et la France, en renforçant les synergies opérationnelles entre les différentes filiales du groupe. Ayant débuté sa carrière en 1997, Martijn Van Heumen affiche plus de vingt ans d'expérience au sein d'entreprises de logistique à dimension internationale dans lesquelles il a occupé différents postes opérationnels et de direction. Il a rejoint Heppner HaCas en tant qu'operations manager en mars 2019.

25 octobre 2019 Natali COOPER

Gazeley annonce l'arrivée de Natali Cooper au poste de responsable du portefeuille et de la gestion d'actifs en Europe . Sous la responsabilité de Nick Cook, directeur général de Gazeley, elle supervise le portefeuille et la gestion d'actifs et mettra en œuvre des stratégies visant l'optimisation des rendements pour les investisseurs et du service clients. Natali Cooper affiche deux décennies d'expérience dans l'immobilier en Europe. Après avoir été responsable de la gestion d'actifs chez Klepierre en Europe centrale et orientale, elle est devenue gestionnaire d'un fonds logistique et industriel puis retail chez Aviva Investors pendant neuf ans avant d'être nommée directrice générale de CBRE Global Investors (CBRE GI), avec la responsabilité des stratégies d'investissement et de gestion d'actifs pour leur fonds paneuropéens, déployant plus de 2 milliards d'euros d'investissements. Suite à trois années chez CBRE GI, elle rejoint finalement Gazeley en octobre 2019.

17 octobre 2019 Sébastien DELMOTTE

Heppner annonce la nomination de Sébastien Delmotte au poste de directeur du réseau Overseas . Celui-ci a débuté sa carrière en tant que chargé des opérations import chez Geodis de 1996 à 2000, puis comme responsable export aérien de 2000 à 2003 chez Panalpina. Après avoir été responsable des opérations de 2003 à 2005 chez Daher puis directeur régional Paris Nord pour Expeditors International pendant huit ans, il rejoint Heppner, en 2013 au poste de directeur du service Overseas de Lille. Sébastien Delmotte prend aujourd'hui la direction du réseau Overseas du groupe. Il aura pour mission de piloter la relation avec l'ensemble des partenaires, d'optimiser la couverture mondiale du réseau tout en déterminant les synergies commerciales, en matière de produits et d'achats.

14 octobre 2019 Edoardo PODESTÁ Dachser Air & Sea Logistics

Edoardo Podestá prend la tête des activités de fret aérien et maritime de Dachser dans le monde avec sa nomination en tant que chief operations officer (COO) de l'activité Dachser Air & Sea Logistics , en remplacement de Jochen Müller. Âgé de 57 ans, Edoardo Podestá a intégré le groupe il y a plus de 15 ans, en tant que dirigeant de la joint-venture Züst Ambrosetti Far East Ltd., société reprise par Dachser en 2003. En 2014, après avoir dirigé avec succès les activités de fret aérien et maritime dans la région Asie, il devient président de la business unit Asia Pacific. En tant que COO Air & Sea Logistics, il continuera de développer le réseau de fret aérien et maritime tout en le reliant au réseau européen de transport terrestre.

8 octobre 2019 Jean-Marc ABELOUS

Jean-Marc Abelous est nommé chief marketing officer de Sightness. Cet expert en marketing et stratégie de marques a réalisé ses études à Sciences-Po Bordeaux, au Celsa et à l'ESCP Europe, avant d'entrer en tant qu'analyste marketing chez Air France à la direction régionale Europe du Sud pour la division fret basée à Milan. Il se tourne en 2001 vers le secteur du conseil en intégrant d'abord PWC puis plusieurs agences de stratégie de marque (dont Havas). Il se retrouve ensuite, en 2006, à la tête de la direction marketing du cabinet de conseil en supply chain Diagma et de l'éditeur de logiciel de planification avancée Azap. Il intègre Sightness avec la mission de

structurer le pôle marketing, de développer la nouvelle image de marque en France et à l'international et de mettre en place une stratégie digitale de génération de leads (inbound marketing) et de contenus premiums, autour des problématiques transport, data et IA.

8 octobre 2019 Arthur AUCLAIR

Arthur Auclair est nommé vice president of sales de Sightness. Après avoir travaillé comme analyste pour la branche d'investissement tech Edmond de Rothschild à Hong Kong, Arthur Auclair a été consultant en stratégie chez A.T. Kearney à Istanbul parallèlement à ses études menées à l'Esade et au CEMS. Il évolue ensuite, entre 2015 et 2017, auprès de plusieurs start-ups, notamment incubées par Rocket Internet, afin de développer de nouvelles BUs ou ventures, avant de rejoindre en 2017 la plateforme allemande de digitalisation du transport de marchandises Sennder au poste de general manager France. En tant que VP sales de Sightness, il est en charge de son expansion internationale, avec pour mission de constituer une équipe commerciale performante.

7 octobre 2019 Tim BEAUDIN P3 Logistic Parks

L'investisseur, propriétaire, développeur et gestionnaire d'actifs de biens logistiques européens P3 Logistic Parks annonce la nomination de Tim Beaudin au poste de PDG en l'accompagnant de la mise en place d'une nouvelle équipe de direction. Jusqu'alors président du conseil d'administration de P3 depuis mars 2018, Tim Beaudin est remplacé à ce poste, à compter du 1er octobre 2019, par Goh Kok Huat, précédemment COO de GIC. « (...) Mon rôle est vraiment simple, j'accompagnerai l'équipe de direction de P3 dans les projets d'expansion du marché et je m'assurerai du bon positionnement de l'entreprise pour sa croissance future », a commenté Tim Beaudin.

24 septembre 2019 François REGNIER FM Logistic France

FM Logistic annonce la nomination de François Regnier au poste de directeur des opérations France. À ce poste, il jouera un rôle central dans l'impulsion et la dynamisation des démarches engagées d'excellence et d'amélioration continue, ainsi que dans la sécurisation des activités de l'entreprise afin de soutenir sa croissance. Ingénieur diplômé de l'université technologique de Compiègne, François Regnier avait déjà été directeur de plateforme chez FM Logistic de 2001 à 2012. Entre temps, il était passé également chez ID Logistics (directeur des opérations Ile-de-France de 2012 à 2015) puis chez Kuehne+Nagel (directeur des opérations région Est / Sud-Est de 2015 à 2019).

17 septembre 2019 Lars BRZOSKA Jungheinrich AG

Lars Brzoska est nommé président du directoire de Jungheinrich AG. Âgé de 46 ans, ce chef d'entreprise était membre du directoire depuis 2014 où il était chargé du marketing et des ventes jusqu'à l'été 2018, avant de diriger l'ingénierie. Une fonction qu'il occupera encore jusqu'à ce que Sabine Neuß ne le remplace le 1er janvier 2020.

11 septembre 2019 Bruno PERRIN

Paredes, spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelle, nomme Bruno Perrin directeur supply chain. Il devient également membre du comité de direction de l'entreprise. Fort de 15 années d'expérience dans la logistique et titulaire d'un DUT en génie mécanique et productique, il a notamment occupé la fonction de directeur logistique chez France Boissons et Logagro, principalement pour l'enseigne Grand Frais. Sa principale mission econsistera à accélérer le développement du schéma logistique de **Paredes**. Il devra également définir et mettre en place des standards logistiques pour les neuf sites de distribution du groupe en France tout en gérant l'approvisionnement global de l'entreprise.

11 septembre 2019 Matthieu SARRAT GT Solutions

Matthieu Sarrat devient le nouveau directeur général de GT Solutions. Il prend la place de son père, Michel Sarrat, qui lui laisse son poste après 40 années à la tête de l'entreprise. Diplômé d'HEC et de Sciences Po Paris, Matthieu Sarrat a débuté sa carrière au sein du cabinet de conseil Oliver Wyman, avant de rejoindre il y a quatre ans GT Solutions. Il a d'abord été responsable de



Delphine Doré prend la direction marketing et achat de l'ETI lyonnaise, Paredes



Parades, société lyonnaise n°2 français du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, vient de nommer Delphine Doré au poste de Directrice de l'Offre Produits et Services (Marketing et Achat) du Groupe.

Elle dépendra directement de **François Thuilleur**, directeur général du Groupe. Delphine Doré devient de facto également membre du comité de direction de l'ETI lyonnaise, dont le siège est basé à Genas.

« Elle aura pour principales missions de piloter le marketing stratégique et opérationnel du Groupe, d'assurer la rentabilité des offres produits et services, de renforcer leur visibilité ainsi que d'accélérer l'innovation au sein de **Paredes** selon les axes définis dans le cadre du plan stratégique #DEFI2022 de l'entreprise », explique la direction du groupe .

Delphine Doré a sous sa responsabilité une équipe de 17 personnes pour l'accompagner dans la réalisation de ses missions. Elle soutiendra également les équipes de la force de vente de **Paredes** .

Présente en France et en Italie, **Paredes** compte 25 000 clients et 650 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 190 millions d'euros.

Forte de vingt années d'expérience acquises au sein de grands groupes, Delphine Doré a, au cours de sa carrière, participé à la définition et la mise en œuvre de stratégies marketing et business développement au sein d'entreprises industrielles telles que Legrand, Somfy , Sonepar France ou encore Johnson Controls Hitachi Air Conditioning Europe.

La nouvelle directrice marketing de Parades est diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce de la Rochelle. Elle est sortie major de promotion d'un DESS/Master 2 Gestion de la technologie et de l'innovation de l'UTC de Compiègne.

Elle est aussi titulaire du certificat DUA (Diriger une activité) d'EM Lyon Business School.

FACILITY MANAGEMENT**GRUPE PAREDES**

Delphine Doré est nommée directrice de l'offre produits et services (marketing et achat) et membre du comité de direction du groupe. Elle reporte à François Thuilleur, directeur général du groupe.

Née en 1972, ESC la Rochelle, DESS gestion de la technologie et de l'innovation de l'UTC de Compiègne (major de promotion), certificat DUA (diriger une activité)

de l'EM Lyon, elle a participé à la définition et la mise en oeuvre de stratégies marketing et business développement au sein d'entreprises industrielles telles que Legrand, Somfy, Sonepar France ou encore Johnson Controls Hitachi Air Conditioning Europe.

www.executives.fr/a.asp?a=155089



GRUPE PAREDES

Alban Razia /

Paredes, la société de Genas spécialisée dans l'hygiène et la protection professionnelles, annonce la nomination de Jean-François Cammarata au poste de directeur industriel du groupe. Diplômé de l'Ecole des Mines de Saint-Etienne comme ingénieur en génie industriel (et intervenant aujourd'hui lui-même dans cette école), Jean-François Cammarata est un spécialiste de l'industrie chimique, pharmaceutique et agroalimentaire. Il possède 25 années d'expérience acquises au sein de grands groupes industriels. Chez Paredes, il aura pour principale mission d'accélérer la montée en puissance de « SFC Panadayle »,

l'usine située à Genas et filiale du groupe, chargée de la transformation de produits à base de ouate, pour faire face à la croissance des ventes prévue dans le cadre du plan stratégique #DEFI2022. Il aura aussi comme priorité de renforcer les synergies et les échanges de bonnes pratiques entre l'usine « SFC Panadayle » de Genas et « Panadayle Mapedo », l'autre site industriel de transformation de ouate que possède le groupe à Lucca en Italie. ■



Paredes en mode RSE

le 08 novembre 2019 - Caroline THERMOZ-LIAUDY - Économie



La RSE (responsabilité sociétale des entreprises) est au cœur de la stratégie de **Paredes**. L'ETI lyonnaise, spécialisée dans les produits d'hygiène et de protection professionnelle, vient ainsi d'obtenir la certification Gold d'Ecovadis pour cet engagement responsable.

L'entreprise familiale possède 100 000 m² de bâtiments industriels et logistiques. Si son site de stockage de Saint-Quentin-Fallavier est flambant neuf, d'autres méritaient quelques travaux afin d'être moins énergivores.

« Nous avons équipé notre entrepôt de Genas de 8 000 m² d'éclairage Led. Nous avons dépensé 30 000 €, mais le retour sur investissement sera rapide. Dans deux ou trois ans, nos huit autres bâtiments logistiques seront tous équipés de Led », affirme **François Thuilleur**, directeur général.

Au siège social, à Genas, des travaux ont été réalisés sur la climatisation et du double vitrage a été installé. Mais c'est surtout grâce à la pédagogie que les résultats sont au rendez-vous. « Les avancées technologiques pour moins consommer, c'est une chose, mais la sensibilisation reste essentielle. Nous avons un "Monsieur RSE" et nous nous appuyons sur le management pour délivrer des messages auprès de nos salariés », explique **François Thuilleur**. Couper le chauffage et éteindre les lumières en fin de journée sont des gestes simples et de bon sens qui ont permis, en cinq ans, de diminuer de 20 % les consommations d'électricité et de 55 % les consommations d'eau par salarié.

L'entreprise a également réduit son empreinte énergétique en baissant le nombre de photocopieurs et en digitalisant la facturation. « Nous avons un programme Zéro Papier et avons déjà divisé par quatre la consommation de ramettes de papier par collaborateur depuis cinq ans », annonce le directeur, qui étudie aujourd'hui l'installation de panneaux photovoltaïques sur les toits des bâtiments. Un premier projet devrait se concrétiser prochainement sur la plateforme de Rousset, dans les Bouches-du-Rhône.

Jacques Donnay

PAREDES EN MODE RSE

Jacques Donnay

La RSE (responsabilité sociétale des entreprises) est au coeur de la stratégie de Paredes. L'ETI lyonnaise, spécialisée dans les produits d'hygiène et de protection professionnelle, vient ainsi d'obtenir la certification Gold d'Ecovadis pour cet engagement responsable. L'entreprise familiale possède 100 000 m² de bâtiments industriels et logistiques. Si son site de stockage de Saint-Quentin-Fallavier est flambant neuf, d'autres méritaient quelques travaux afin d'être moins énergivores.

« Nous avons équipé notre entrepôt de Genas de 8 000 m² d'éclairage Led. Nous avons dépensé 30 000 €, mais le retour sur investissement sera rapide. Dans deux ou trois ans, nos huit autres bâtiments logistiques seront tous équipés de Led », affirme François Thuilleur, directeur général. Au siège social, à Genas, des travaux ont été réalisés sur la climatisation et du double vitrage a été installé. Mais c'est surtout grâce à la pédagogie que les résultats sont au rendez-vous. « Les avancées technologiques pour moins consommer, c'est une chose, mais la sensibilisation reste essentielle. Nous avons un « Monsieur RSE » et nous nous appuyons sur le management pour délivrer des messages auprès de nos salariés »,

explique François Thuilleur. Couper le chauffage et éteindre les lumières en fin de journée sont des gestes simples et de bon sens qui ont permis, en cinq ans, de diminuer de 20 % les consommations d'électricité et de 55 % les consommations d'eau par salarié. L'entreprise a également réduit son empreinte énergétique en baissant le nombre de photocopieurs et en digitalisant la facturation. « Nous avons un programme Zéro Papier et avons déjà divisé par quatre la consommation de ramettes de papier par collaborateur depuis cinq ans », annonce le directeur, qui étudie aujourd'hui l'installation de panneaux photovoltaïques sur les toits des bâtiments. Un premier projet devrait se concrétiser prochainement sur la plateforme de Rousset, dans les Bouches-du-Rhône. Stock central de Paredes à Saint-Quentin-Fallavier ■

Delphine Doré, nouvelle directrice marketing et achat du groupe Paredes

Deux mois après avoir renforcé la direction logistique, le spécialiste du marché de l'hygiène et de la protection professionnelle Paredes (DG : François Thuilleur / CA 2018 : 190 M€ / 650 salariés) renforce sa direction marketing en accueillant Delphine Doré au poste de directrice de l'Offre Produits et Service du groupe. Ses missions principales seront de piloter la stratégie marketing et de développer l'offre de produits et services. En charge d'une équipe de 17 personnes, elle intègre également le comité de direction de l'entreprise de Genas (Rhône). ■

**69 / HYGIENE: Paredes mise sur la RSE**

Le groupe **PAREDES** / T : 04.72.47.47.47 (siège à Genas), spécialisé dans l'hygiène professionnelle, est positionnée dans une stratégie liée à la responsabilité sociétale des entreprises. Elle a obtenu récemment la certification Gold d'Ecovadis. La société compte 100.000 m² de bâtiments, industriels et logistiques. Le site de Saint Quentin Fallavier est neuf et d'autres ont profité d'améliorations pour devenir moins gourmands en énergies. C'est le cas du site de Genas, qui a été équipé d'éclairage led. 30.000 € ont été investis. Les 8 autres bâtiments logistiques seront équipés dans les 3 années à venir. La climatisation a été modifiée et le double vitrage installé au siège. Une personne est présente en interne pour le RSE afin de faire de la pédagogie auprès des salariés. La facturation a été digitalisée et le nombre de copieurs diminué. www.paredes.fr



Fernando MORALES BAEZA

4 novembre 2019 Martijn VAN HEUMEN Heppner HaCas

Heppner annonce la nomination de Martijn Van Heumen au poste de directeur d'Heppner HaCas , sa filiale hollandaise. Spécialiste du groupage et du lot entre les Pays-Bas et la France, elle comprend 35 salariés et connaît une croissance forte. Martijn Van Heumen aura pour mission de développer les flux de transports terrestres entre les Pays-Bas et la France, en renforçant les synergies opérationnelles entre les différentes filiales du groupe. Ayant débuté sa carrière en 1997, Martijn Van Heumen affiche plus de vingt ans d'expérience au sein d'entreprises de logistique à dimension internationale dans lesquelles il a occupé différents postes opérationnels et de direction. Il a rejoint Heppner HaCas en tant qu'operations manager en mars 2019.

30 octobre 2019 Groupe Beaumanoir

Le groupe Beaumanoir annonce la nomination de Fernando Morales Baeza au poste de directeur supply Chain et IT officer Asie . Âgé de 41 ans, il a suivi un double cursus en ingénierie et gestion Internationale à l'université polytechnique de Madrid. Il entame sa carrière au poste d'ingénieur des achats chez Socoin. En 2005, il intègre comme ingénieur des achats la filière espagnole du groupe d'ingénierie Loesche Latinoamericana, avant de rejoindre en 2006 le groupe L'Oréal Espagne, en tant que responsable approvisionnement. Il travaille ensuite pour le groupe Kiabi, évoluant à différents postes à responsabilité en Espagne puis en France, pour devenir, en 2015, directeur des opérations supply chain. En 2016, il rejoint le groupe Promod au poste de directeur de la supply chain. Ses nouvelles fonctions au sein du groupe Beaumanoir l'amènent à encadrer les directions logistique, stocks, entrepôts, produits et technologie de l'information du groupe sur le continent asiatique.

25 octobre 2019 Natali COOPER

Gazeley annonce l'arrivée de Natali Cooper au poste de responsable du portefeuille et de la gestion d'actifs en Europe . Sous la responsabilité de Nick Cook, directeur général de Gazeley, elle supervise le portefeuille et la gestion d'actifs et mettra en œuvre des stratégies visant l'optimisation des rendements pour les investisseurs et du service clients. Natali Cooper affiche deux décennies d'expérience dans l'immobilier en Europe. Après avoir été responsable de la gestion d'actifs chez Klepierre en Europe centrale et orientale, elle est devenue gestionnaire d'un fonds logistique et industriel puis retail chez Aviva Investors pendant neuf ans avant d'être nommée directrice générale de CBRE Global Investors (CBRE GI), avec la responsabilité des stratégies d'investissement et de gestion d'actifs pour leur fonds paneuropéens, déployant plus de 2 milliards d'euros d'investissements. Suite à trois années chez CBRE GI, elle rejoint finalement Gazeley en octobre 2019.

17 octobre 2019 Sébastien DELMOTTE

Heppner annonce la nomination de Sébastien Delmotte au poste de directeur du réseau Overseas . Celui-ci a débuté sa carrière en tant que chargé des opérations import chez Geodis de 1996 à 2000, puis comme responsable export aérien de 2000 à 2003 chez Panalpina. Après avoir été responsable des opérations de 2003 à 2005 chez Daher puis directeur régional Paris Nord pour Expeditors International pendant huit ans, il rejoint Heppner, en 2013 au poste de directeur du service Overseas de Lille. Sébastien Delmotte prend aujourd'hui la direction du réseau Overseas du groupe. Il aura pour mission de piloter la relation avec l'ensemble des partenaires, d'optimiser la couverture mondiale du réseau tout en déterminant les synergies commerciales, en matière de produits et d'achats.

14 octobre 2019 Edoardo PODESTÁ Dachser Air & Sea Logistics

Edoardo Podestá prend la tête des activités de fret aérien et maritime de Dachser dans le monde avec sa nomination en tant que chief operations officer (COO) de l'activité Dachser Air & Sea Logistics , en remplacement de Jochen Müller. Âgé de 57 ans, Edoardo Podestá a intégré le groupe il y a plus de 15 ans, en tant que dirigeant de la joint-venture Züst Ambrosetti Far East

Ltd., société reprise par Dachser en 2003. En 2014, après avoir dirigé avec succès les activités de fret aérien et maritime dans la région Asie, il devient président de la business unit Asia Pacific. En tant que COO Air & Sea Logistics, il continuera de développer le réseau de fret aérien et maritime tout en le reliant au réseau européen de transport terrestre.

8 octobre 2019 Jean-Marc ABELOUS

Jean-Marc Abelous est nommé chief marketing officer de Sightness. Cet expert en marketing et stratégie de marques a réalisé ses études à Sciences-Po Bordeaux, au Celsa et à l'ESCP Europe, avant d'entrer en tant qu'analyste marketing chez Air France à la direction régionale Europe du Sud pour la division fret basée à Milan. Il se tourne en 2001 vers le secteur du conseil en intégrant d'abord PWC puis plusieurs agences de stratégie de marque (dont Havas). Il se retrouve ensuite, en 2006, à la tête de la direction marketing du cabinet de conseil en supply chain Diagma et de l'éditeur de logiciel de planification avancée Azap. Il intègre Sightness avec la mission de structurer le pôle marketing, de développer la nouvelle image de marque en France et à l'international et de mettre en place une stratégie digitale de génération de leads (inbound marketing) et de contenus premiums, autour des problématiques transport, data et IA.

8 octobre 2019 Arthur AUCLAIR

Arthur Auclair est nommé vice president of sales de Sightness. Après avoir travaillé comme analyste pour la branche d'investissement tech Edmond de Rothschild à Hong Kong, Arthur Auclair a été consultant en stratégie chez A.T. Kearney à Istanbul parallèlement à ses études menées à l'Esade et au CEMS. Il évolue ensuite, entre 2015 et 2017, auprès de plusieurs start-ups, notamment incubées par Rocket Internet, afin de développer de nouvelles BUs ou ventures, avant de rejoindre en 2017 la plateforme allemande de digitalisation du transport de marchandises Sennder au poste de general manager France. En tant que VP sales de Sightness, il est en charge de son expansion internationale, avec pour mission de constituer une équipe commerciale performante.

7 octobre 2019 Tim BEAUDIN P3 Logistic Parks

L'investisseur, propriétaire, développeur et gestionnaire d'actifs de biens logistiques européens P3 Logistic Parks annonce la nomination de Tim Beaudin au poste de PDG en l'accompagnant de la mise en place d'une nouvelle équipe de direction. Jusqu'alors président du conseil d'administration de P3 depuis mars 2018, Tim Beaudin est remplacé à ce poste, à compter du 1er octobre 2019, par Goh Kok Huat, précédemment COO de GIC. « (...) Mon rôle est vraiment simple, j'accompagnerai l'équipe de direction de P3 dans les projets d'expansion du marché et je m'assurerai du bon positionnement de l'entreprise pour sa croissance future », a commenté Tim Beaudin.

24 septembre 2019 François REGNIER FM Logistic France

FM Logistic annonce la nomination de François Regnier au poste de directeur des opérations France. À ce poste, il jouera un rôle central dans l'impulsion et la dynamisation des démarches engagées d'excellence et d'amélioration continue, ainsi que dans la sécurisation des activités de l'entreprise afin de soutenir sa croissance. Ingénieur diplômé de l'université technologique de Compiègne, François Regnier avait déjà été directeur de plateforme chez FM Logistic de 2001 à 2012. Entre temps, il était passé également chez ID Logistics (directeur des opérations Ile-de-France de 2012 à 2015) puis chez Kuehne+Nagel (directeur des opérations région Est / Sud-Est de 2015 à 2019).

17 septembre 2019 Lars BRZOSKA Jungheinrich AG

Lars Brzoska est nommé président du directoire de Jungheinrich AG. Âgé de 46 ans, ce chef d'entreprise était membre du directoire depuis 2014 où il était chargé du marketing et des ventes jusqu'à l'été 2018, avant de diriger l'ingénierie. Une fonction qu'il occupera encore jusqu'à ce que Sabine Neuß ne le remplace le 1er janvier 2020.

11 septembre 2019 Bruno PERRIN

Paredes, spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelle, nomme Bruno Perrin

directeur supply chain . Il devient également membre du comité de direction de l'entreprise. Fort de 15 années d'expérience dans la logistique et titulaire d'un DUT en génie mécanique et productique, il a notamment occupé la fonction de directeur logistique chez France Boissons et Logagro, principalement pour l'enseigne Grand Frais. Sa principale mission econsistera a accélérer le développement du schéma logistique de **Paredes**. Il devra également définir et mettre en place des standards logistiques pour les neuf sites de distribution du groupe en France tout en gérant l'approvisionnement global de l'entreprise.

11 septembre 2019 Matthieu SARRAT GT Solutions

Matthieu Sarrat devient le nouveau directeur général de GT Solutions. Il prend la place de son père, Michel Sarrat, qui lui laisse son poste après 40 années à la tête de l'entreprise. Diplômé d'HEC et de Sciences Po Paris, Matthieu Sarrat a débuté sa carrière au sein du cabinet de conseil Oliver Wyman, avant de rejoindre il y a quatre ans GT Solutions. Il a d'abord été responsable de la filiale GT Centre Ouest, puis de la direction commerciale de l'entreprise, avant de piloter le rachat de Fret Industrie. Pour la première fois dans l'histoire de l'entreprise, la gouvernance sera partagée entre le père et le fils, Michel Sarrat restant président du conseil d'administration.

10 septembre 2019 Agathe BOIDIN

Log's annonce la nomination d'Agathe Boidin au poste de directrice générale . Elle rejoint le prestataire logistique au moment où celui-ci s'est lancé dans un grand plan de développement avec l'objectif d'atteindre un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros. Diplômée de l'école de commerce ESLSCA Business School (Paris), Agathe Boidin a fait ses débuts dans l'audit chez PwC puis dans le groupe Sara Lee. Elle rejoint Orchestra en 2000 au poste de directrice administrative et financière. Après un passage dans la holding financière Mestre en tant que directrice générale en 2007, elle retourne chez Orchestra en 2010 en tant que directrice générale déléguée des opérations puis directrice générale du groupe en 2012. Elle quitte Orchestra en 2018 et lance Business Beyond Borders qui accompagne les entreprises françaises à s'implanter aux États-Unis.

2 septembre 2019 Jean CABANES

Accenture nomme Jean Cabanes au poste de responsable monde de ses activités de conseil dédiées au groupe sectoriel « Industrie » , incluant les domaines de l'équipement industriel, du fret et de la logistique. Âgé de 52 ans, il jouit d'une longue expérience chez Accenture qu'il a rejoint dès 1992. Diplômé de l'Essec en 1989, Jean Cabanes est titulaire d'un DEA de marketing et stratégie de l'Université Paris-Dauphine (1990). Après avoir été promu directeur exécutif d'Accenture en 2002, il est nommé, en 2010, responsable pour la France et le Benelux des activités de conseil de l'entreprise pour les secteurs de l'automobile, de l'équipement industriel, des infrastructures de transport et du tourisme. En 2014, il prend la direction de la région Europe, Afrique et Amérique Latine.

LES PLUS LUS Actualité Actualité Actualité Actualité Actualité “Face à l'évolution de la réglementation et pour répondre à nos grands objectifs autour de la logistique urbaine, il faudra une multitude de modèles.” — Thomas Quéro, conseiller métropolitain et adjoint au maire de Nantes en charge de la logistique urbaine SUIVEZ-NOUS NEWSLETTER Pour rester informé chaque semaine



Nominations chez Paredes

Le groupe **Paredes** a procédé à deux nouvelles nominations: Jean-François Cammarat au poste de directeur industriel et Delphine Doré en tant que directrice marketing et achat. Basé à Genas (Rhône), **Paredes** a annoncé le 4 novembre la nomination de Delphine Doré au poste de directrice de l'offre produits et services (marketing et achat) du groupe. Elle aura pour principales missions de piloter le marketing stratégique et opérationnel, d'assurer la rentabilité des offres produits et services, de renforcer leur visibilité, ainsi que d'accélérer l'innovation au sein de **Paredes** selon le plan stratégique #Defi2022. Elle sera accompagnée par une équipe de 17 personnes et soutiendra également la force de vente de **Paredes**.

Forte de vingt années d'expérience Delphine Doré a participé à la définition et la mise en œuvre de stratégies marketing et business développement au sein d'entreprises industrielles telles que Legrand, Somfy, Sonepar France ou encore Johnson Controls Hitachi Air Conditioning Europe. Diplômée de l'École supérieure de commerce de La Rochelle, elle est sortie major de promotion d'un DESS/Master 2 Gestion de la technologie et de l'innovation de l'UTC de Compiègne.

Accélérer la montée en puissance

En octobre, **Paredes** avait aussi nommé Jean-François Cammarata au poste de directeur industriel. Son objectif principal est d'accélérer la montée en puissance de SFC Panadayle (filiale de **Paredes**), l'usine basée à Genas en charge de la transformation de produits à base de ouate, pour faire face à la croissance des ventes prévue. Il aura aussi comme priorité de renforcer les synergies et les échanges de bonnes pratiques entre SFC Panadayle et Panadayle Mapedo, l'autre site industriel de transformation de ouate que possède le groupe à Lucca (Italie). Ce spécialiste de l'industrie chimique, pharmaceutique et agroalimentaire assurera la définition et le pilotage de la stratégie industrielle de l'entreprise. Diplômé de l'École des Mines de Saint-Étienne comme ingénieur en génie industriel, Jean-François Cammarata possède 25 années d'expériences acquises au sein de groupes industriels réputés.

Tous deux reporteront directement à **François Thuilleur**, directeur général du groupe, et font partie du comité de direction.

LAURÉAT SERVICE AUX ENTREPRISES (BTOB)

IPM déploie des bornes d'admission dans les établissements de santé

Spécialisée dans les bornes tactiles, IPM France (CA 2018 : 15 M€ ; 48 pers.) est une PME industrielle proposant des solutions globales et clés en main : conseil et accompagnement, bornes et logiciels, installation et déploiement, supervision et maintenance du parc, data et statistiques d'utilisation des bornes. Convaincue par la vague « Tech for good », la société de Romans-sur-Isère a créé des bornes d'admission patients pour l'accueil dans les établissements de santé. Ces dernières permettent une meilleure prise en charge du patient en facilitant son « parcours patient » et son « parcours de soins ». IPM a pris soin de concevoir un système accessible à tous les patients, quels que soient leurs connaissances en numérique, leur âge, leur statut social voire leur handicap pour utiliser facilement des services et des données administratives et médicales.

En favorisant l'autonomie des patients, ces appareils participent à désengorger l'accueil. Le personnel se trouve déchargé des tâches simples et répétitives et peut se concentrer sur des entretiens patients aux cas complexes. Le marché est très vaste. Il est constitué de tous les établissements de santé accueillant du public et devant faire face à un flux important de patients : hôpitaux publics et privés, centres de radiologie, laboratoires médicaux...

L'entreprise estime que les premières bornes installées en établissements apportent d'importants bénéfices : forte amélioration de la relation patient, meilleure orientation du flux patient, diminution des rendez-vous manqués, gain de temps (patients et agents d'accueil).

IPM France a vendu à ce jour une centaine de bornes et prévoit d'en commercialiser 200 en 2020. Elle déploie ses bornes en France, avec ses partenaires éditeurs de logiciels santé, et commence à étudier le marché européen, notamment espagnol.

Finaliste : PAREDES

(Genas/Rhône) Paredes a développé une application pour le suivi du bionettoyage des chambres dans les établissements de santé.

Finaliste : OROK

(Bourgoin-Jallieu/Isère) Orok développe un véhicule autonome pour le transport des bagages sur le tarmac des aéroports. ■

Delphine Doré



directrice de l'offre produits et services du groupe. Cette dernière est également membre du comité de direction de l'ETI lyonnaise basée à Genas. Forte de vingt ans d'expérience, cette ancienne de l'École supérieure de commerce de La Rochelle (où elle a fini major de promotion d'un Master 2 Gestion de la technologie et de l'innovation) a notamment travaillé chez Legrand, Somfy et Sonepar France. ■

Paredes, spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelle, nomme Delphine Doré au poste de



Des savons plus naturels et sans résidus

Restreints par la réglementation sur les biocides, les fournisseurs proposent des savons désinfectants aux formules plus naturelles et sans résidus, tout en mettant l'accent sur l'efficacité. Tour de l'offre.

SOLUTIONS La réglementation sur les biocides (UE 528/2012) encadre strictement l'innovation dans le domaine des savons désinfectants. Ce qui explique le faible taux d'innovation, les fournisseurs n'ayant pas le droit de commercialiser de nouvelles formules tant que les molécules biocides sont en cours d'évaluation. « Cela nous pousse à être nettement plus vigilants dans le choix des molécules, qui est plus restreint pour l'hygiène des mains que pour le nettoyage des surfaces », observe Laurent Compte, responsable portfolio de Diversey.

DES GAMMES COMPLÈTES

En sachant que dans le domaine de l'hygiène du personnel, la course à la nouveauté n'est pas l'enjeu majeur. « C'est l'efficacité qui prime », observe Laurie-Anne Espérance, responsable marketing et communication pour la France d'Ecolab. Suite à l'acquisition des Laboratoires Anios en 2017, le fournisseur a rationalisé sa gamme de produits dédiés à l'hygiène des mains. Outre le gel hydroalcoolique Aniosgel 85 NPC sur base éthanol et le savon doux Aniosafe Manuclear NPC, Ecolab met en avant le Dermanios Scrub

CG sur base alcool. « Ce produit apporte une continuité dans notre gamme. Il est doté d'une action bactéricide, levuricide et virucide », ajoute-t-elle.

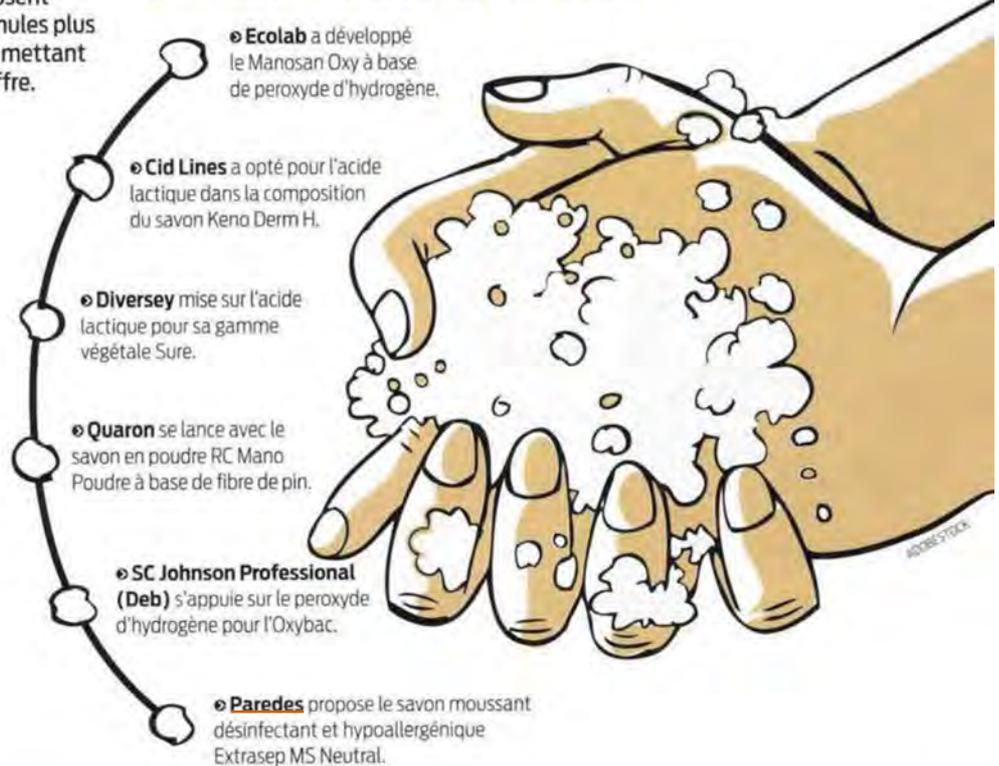
Profitant de son savoir-faire dans le domaine de la chimie, Quaron s'est lancé à son tour sur ce marché. Sa gamme rassemble aujourd'hui des gels hydroalcooliques ainsi que des savons doux, désinfectants et abrasifs, illustrés par la gamme RC Mano Billes. Destinée aux métiers de la maintenance, celle-ci permet de traiter les souillures plus difficiles à éliminer

grâce à la présence de billes qui vont renforcer l'effet mécanique du frottement sur les mains et venir décrocher les salissures tenaces. « Suite à l'interdiction des billes plas-

« Proposer des formules chimiques et végétales permet de s'adapter aux politiques RSE »

LAURENT COMPTE
RESPONSABLE PORTFOLIO DIVERSEY

LES SIX PRODUITS PHARES



tiques en polyéthylène, nous utilisons des billes naturelles produites à partir de noyaux d'olive et de fibres de bois », précise Cyril Cormier, chef produits et applications. Le fournisseur vient également de lancer une version poudre de ce savon (RC Mano Poudre) qui contient un abrasif végétal micronisé à partir de fibres de pin. « La solution est imbibée avec une lotion dédiée pour gratter les mains et enlever les saletés par action mécanique », commente Cyril Cormier

Le végétal est aussi une alternative sur laquelle



71
QUALITÉ
LE POINT SUR L'HYGIÈNE DES MAINS

mise Diversey Care. En complément de ses solutions chimiques à base d'alcool et de chlorhexidine (gamme SensiSept), le fournisseur a lancé il y a deux ans la gamme Sure. « Ces produits qui viennent d'être écolabellisés sont produits à partir d'extraits de plantes. Pour le savon désinfectant Sure Antibac Handwash, l'acide lactique est utilisé comme principe actif biocide », commente Laurent Compte, responsable portfolio pour la France. Une version moussante du savon disponible. « L'intérêt de proposer les deux gammes est de répondre aux demandes des entreprises en fonction de leur politique RSE », poursuit-il. L'acide lactique est également utilisé par le belge Cid Lines dans la gamme de savons désinfectants Keno Derm H.

SANS AMMONIUMS QUATERNAIRES

En parallèle, la demande pour le « sans résidus » s'accélère, en particulier la chasse aux ammoniums quaternaires. « Les professionnels de la filière laitière et de l'alimentation infantile stipulent clairement dans les cahiers des charges l'absence d'ammoniums quaternaires », souligne Bruno Guillaumin, responsable formulation et support technique de Diversey. « Ces molécules sont autorisées par la réglementation, mais les clients évitent les produits de lavage les contenant, car elles présentent pour une partie d'entre elles des difficultés de rinçage du fait de leur caractère hydrophobe », commente Jean-Yves Bastin, chef de marché industrie de Paredes, qui vient de mettre sur le marché le savon moussant Extrasep MS Neutral, sans ammonium quaternaire.

Sans parfum, cette solution moussante se caractérise par un pH proche de celui de la peau. « Ce qui en fait un produit hypoallergénique et non irritant », poursuit-il. Cid Lines a également banni la molécule de ses formulations. Et Quaron travaille à l'élaboration d'un savon désinfectant sans ammoniums quaternaires.

Pour réduire la présence de résidus, d'autres fournisseurs ont misé sur le peroxyde d'hydrogène. C'est le cas de SC Johnson Professional, qui a fait l'acquisition du groupe Deb en 2015, et qui propose la gamme Oxybac à base de peroxyde d'hydrogène. Cette molécule est multicible cellulaire, ce qui permet de réduire l'apparition de résistance bactérienne.

Le peroxyde d'hydrogène limite la présence de résidus après rinçage

De son côté, Ecolab a également choisi le peroxyde d'hydrogène pour sa gamme Manosan Oxy, lancée en 2017. La solution lavante bactéricide et levuricide est issue de la technologie brevetée Hi-speed H₂O₂. « Elle associe le peroxyde d'hydrogène à des composés spécifiques qui vont agir en synergie pour éliminer la présence de résidus », détaille Laurie-Anne Espérance.

Enfin, la marque Tork (groupe Essity) propose une gamme allant du lavage au séchage des mains, avec des savons doux et désinfectants, sans parfum et non irritants.

● Marjolaine Céro



Hygiène : la nouvelle dynamique des formations

À l'heure du big-bang de la formation, de nouvelles solutions plus engageantes et flexibles viennent enrichir la palette d'outils disponibles pour renouveler les actions de sensibilisation à l'hygiène.

MANAGEMENT Se servir du savon c'est bien, mais encore faut-il l'appliquer convenablement ! Après des années de pratique, la sensibilisation à l'hygiène demande sans cesse à être renouvelée... Avec une tendance de fond : les formations traditionnelles ont de moins en moins la cote et laissent place à des sessions visant à engager et à faire participer les stagiaires. Les managers qualité ont à leur disposition une palette de nouveaux outils de formation pour mobiliser le personnel et (ré) adopter

Les formations visent à engager et à faire participer les stagiaires

les bons réflexes. Une méthode reconnue est l'utilisation d'un produit qui, à l'aide de la lumière fluorescente, va révéler si l'opérateur a bien enlevé toutes les salissures. Ecolab utilise le caisson pédagogique de sa filiale Laboratoires Anios. « Un témoin fluorescent est ajouté dans le gel hydroalcoolique. L'utilisateur peut alors vérifier avec le formateur la qualité de la friction. Une caméra peut également être connectée pour une visualisation collective », explique Laurie-Anne Espérance, responsable marketing et communication d'Ecolab. La « Mallette de formation à l'hygiène des mains et des surfaces » de SC Johnson Professionnal (Deb) permet également de visualiser les contaminations et d'adopter les bons gestes. « Souvent ce

sont les pouces, les poignets et le dessous des doigts qui sont oubliés », commente Jean-Yves Bastin, chef de marché industrie de Paredes.

CRÉER DE L'INTERACTION

Pour favoriser les interactions, les jeux de plateau pédagogiques sont également privilégiés par les organismes de formation. Leur avantage : leur côté ludique et didactique. C'est le cas de Microsept ou d'AQMC, dont le jeu Kalissa, édité par la société Apigo, vient d'être enrichi d'une vingtaine de questions supplémentaires. « Un opérateur qui travaille dans le froid, constamment debout n'est pas capable de rester assis toute une journée devant un diaporama ! », observe de son côté Alexia Lafarge, consultante et formatrice à l'Isara, dont les étudiants imaginent de nouveaux concepts qui sont ensuite testés en entreprise. Le dernier en date, « Easy Hygiène », s'inspire du Trivial Pursuit. « Il y a différents niveaux de difficulté en fonction du public visé (opérateur, équipe qualité, intérimaire, etc.) », illustre-t-elle. L'Isaia propose aussi le Déday, un jeu de l'oie collaboratif et personnalisable. « Le but est d'être dans une dynamique au travers de questions ouvertes, QCM, jeux de rôle et repérage de situations non conformes. Chaque équipe repart avec un maximum de connaissances », commente Emmanuelle Gohier, responsable du pôle formation de Zoopôle Développement de l'Isaia. Un format plus long est proposé avec Perform'active, qui permet d'approfondir certaines thématiques et de réaliser des études de cas plus poussées. « Ces jeux demandent toutefois de s'adapter aux différents publics qui n'auront pas la même attirance envers les différentes méthodes pédagogiques », pointe Olivier Rondouin, dirigeant de Doceor.

De son côté, Adria Développement mise sur le digital avec le Jeu des 5M. « Ce jeu de plateau numérique créé de

QUAND SENSIBILISER ? 3 INDICATEURS À SURVEILLER

La sensibilisation aux bonnes pratiques d'hygiène du personnel, en particulier sur le lavage des mains, est à renouveler sans cesse. Le tout est de trouver la fréquence adéquate et optimale. La mise en place d'indicateurs permet de mieux cibler ces périodes sensibles. « Les indicateurs élaborés avec l'ensemble des collaborateurs seront les plus significatifs pour mesurer les progrès sur l'engagement du collectif à améliorer la "Culture de la sécurité sanitaire des aliments" », observe Olivier Rondouin de Doceor. Voici trois exemples d'indicateurs utiles pour identifier le besoin de sensibiliser à nouveau le personnel.

L'interaction en permettant à différentes équipes d'échanger sur leurs pratiques. L'idée est de traiter des sujets importants par le biais de questions qui sont personnalisables », explique Florian Jaouen, responsable de l'activité digitale et innovation pédagogique.

DÉVELOPPER L'E-LEARNING

En complément, le centre technique basé à Quimper propose des sessions d'e-learning grâce à sa plate-forme de formation. « Cela enrichit notre offre à distance avec des « blended learning », qui combinent formations sur site et à distance. Dans un contexte de refonte de la formation, le multimédia permet de toucher une population plus importante. Et cela apporte de la flexibilité aux



69

QUALITÉ

LE POINT SUR L'HYGIÈNE DES MAINS



1

SUIVI DE LA CONSOMMATION DES PRODUITS DE LAVAGE DES MAINS ET D'ESSUYAGE

La durée de vie d'un consommable reflète son taux d'utilisation et son application. Il est possible de comparer les durées de vie des produits entre ateliers.



2

PRENDRE EN COMPTE LE TURN-OVER

Les rotations de personnel sont l'occasion de faire une piqûre de rappel, tout comme l'arrivée de nouveaux collaborateurs ou d'une nouvelle vague d'intérimaires avant la saison.



3

RÉSULTATS DES CONTRÔLES SUR LES MAINS

Les contrôles réalisés à l'aide de bilames ou de boîtes permettent de s'assurer de l'élimination de la flore transitoire. L'intérêt est de cibler les coliformes.

managers dans le cadre de la gestion de la formation », souligne-t-il. Adria Développement travaille aussi à l'élaboration de classes virtuelles mais également au développement de Serious Game. « On peut imaginer plusieurs activités en lien avec l'hygiène des mains », indique Florian Jaouen. « L'e-learning est une bonne solution pour faire passer des messages courts, via des capsules pédagogiques par exemple, les jeunes générations étant habituées à des formats de type YouTube. Cela nécessite néanmoins des contenus de qualité », complète Olivier Rondouin.

D'autres fournisseurs misent aussi sur cette solution. Diversey a développé la plate-forme de formation en ligne « Hygiène Academy » dont l'une des sessions est consacrée aux bonnes pratiques de fabrication et à l'hygiène

du personnel. « Les clients peuvent créer leur espace et accéder aux cours qui les concernent. L'avantage est de former rapidement un nouveau collaborateur », indique Bruno Guillaumin, responsable formulation et support technique. La marque Tork (groupe Essity) a également lancé la plate-forme Tork Clean Care. « Nous mettons à disposition des outils rappelant les bonnes pratiques. Il y a également des conseils sur l'agencement des distributeurs de savon et des essuie-mains pour maximiser l'utilisation et limiter la perte de temps », commente Samy Ben Jazia, responsable de la communication. Une large palette d'outils plus didactiques et engageants à bien mettre en cohérence avec les objectifs pédagogiques !

● Marjolaine Cérou

Delphine Doré, nouvelle directrice marketing et achat du groupe Paredes

Deux mois après avoir renforcé la direction logistique, le spécialiste du marché de l'hygiène et de la protection professionnelle Paredes (DG : François Thuilleur ; CA 2018 : 190 M€ ; 650 salariés) renforce sa direction marketing en accueillant Delphine Doré au poste de directrice de l'Offre produits et service du groupe. Ses missions principales seront de piloter la stratégie marketing et de développer l'offre de produits et services. En charge d'une équipe de 17 personnes, elle intègre également le comité de direction de l'entreprise de Genas (Rhône).





VOXLOG
ON EN PARLE

EN VIDÉO



PAREDES CENTRALISE SA LOGISTIQUE POUR MIEUX SE DÉVELOPPER



Inauguré à la mi-2019, le nouveau stock central de Paredes a permis au spécialiste des solutions d'hygiène et de protection professionnelles de repenser profondément son organisation logistique au service de la satisfaction client, dans le cadre d'une stratégie de développement ambitieuse.

Numéro 2 sur le marché français de l'hygiène et de la protection professionnelles, le groupe Paredes affiche aujourd'hui 25000 clients et 650 collaborateurs dans l'Hexagone, avec un chiffre d'affaires annuel de 190 millions d'euros. Son offre est tournée principalement vers les professionnels de la santé, les collectivités, les entreprises de propreté et l'agroalimentaire. Afin de

répondre aux besoins de ses différents secteurs, l'activité logistique de Paredes s'organise autour de neuf centres de distribution situés dans différentes régions françaises. «Ce sont des sites de stockage et de préparation : tous les jours, on y expédie 130 à 140 commandes régionales, excepté à Genas (69), notre entrepôt historique, où le chiffre est plutôt de 300 commandes quotidiennes,

et où transitent 40% de nos volumes», explique Bruno Perrin, directeur supply chain de Paredes. Un réseau en évolution puisque la neuvième plateforme d'Ensisheim (68) a été inaugurée en juin 2019 et que des projets de déménagement vers des sites plus grands sont prévus pour les années à venir. Des mutations qui rentrent dans le cadre d'un grand plan stratégique nommé Défi



2022, lancé en 2017 par l'entreprise afin de poursuivre sa croissance «*Nous voulons être la référence absolue de la qualité de service dans notre secteur. Pour cela, nous avons fait travailler des équipes transverses afin de proposer des idées stratégiques pour le groupe. Du côté du commerce, nous avons créé des business units par marché. Et pour notre supply chain, nous avons décidé de nous équiper d'un bâtiment capable d'offrir à nos clients un avantage concurrentiel. Nous voulons être choisis pour notre logistique*», détaille [François Thuilleur](#), directeur général de [Paredes](#). Une réorganisation logistique d'autant plus nécessaire alors que [Paredes](#) a récemment remporté plusieurs appels d'offres ambitieux. En tête, celui de l'UniHA (Union des hôpitaux pour les achats).

D'un montant de 70 millions d'euros, il concerne 870 établissements en France pour la fourniture de 130 000 appareils distributeurs d'essuie-mains.

Un stock central aux multiples avantages

«*Dans le cadre de cette stratégie, nous avons monté un stock central à Saint-Quentin-Fallavier que nous occupons depuis avril 2019. Il propose une surface de 20 000 m², avec 22 000 emplacements palettes*, explique Bruno Perrin. *D'ici, nous livrons directement tous nos centres de distribution, de trois à quatre fois par semaine. Nous avons donc entre quatre et six départs par jour depuis le stock, via des prestataires de transport. On retrouve actuellement sur ce site un ensemble de 2 800 références,*

mais nous visons 4 000 produits d'ici fin 2020. Ce n'est pas l'intégralité de notre gamme car certains produits seront stockés directement sur nos sites de distribution – principalement les grandes rotations qui n'ont pas vocation à passer par le stock central. Un des points clés de notre stratégie est d'avoir un Otif [On time, in full, indicateur de performance basé sur la réception complète et en temps voulu des commandes par le client] de 95% à terme. Nous laissons donc désormais sur les sites de distribution les produits qui représentent 95% des lignes clients, le reste étant traité par le stock central». Pour ce projet, [Paredes](#) a emménagé dans un bâtiment dernière génération en location, dont il est le premier occupant et pour lequel l'entreprise a signé un bail de neuf ans. Une instal-



lation qui aura nécessité des investissements forts de la part de l'entreprise : «Le loyer du bâtiment est de 1,2 million d'euros par an. Nous avons également investi 15 millions d'euros de valeur de stock», détaille François Thuilleur. Dans ce nouveau stock central, Paredes souhaite mettre en place différentes stratégies pour sa supply chain. Tout d'abord, l'intégration de l'intégralité de ses flux import. «Cela représente 500 containers par an, qui seront traités directement ici depuis l'Asie plutôt que sur l'ensemble de nos sites en France», raconte Bruno Perrin. Autre avantage permis par le stock central : une massification des flux qui améliore les conditions d'achat des produits, avec des gains importants malgré les coûts supplémentaires en transport pour l'envoi vers les sites de distribution. Enfin, le stock central accueillera également les faibles rotations du groupe, afin qu'elles ne soient pas détenues sur les sites. «À terme, nous voulons les travailler en cross-docking sur les sites de distribution, qu'elles soient tirées depuis le stock directement par la demande client, afin d'éviter tout stockage intermédiaire», dévoile Bruno Perrin.

Une révolution logistique

Une mutation qui a dû être accompagnée. «C'était une petite révolution pour nous. Nous avons beaucoup travaillé avec nos fournisseurs pour définir les besoins en termes d'approvisionnement. Et les résultats sont là : nous avons des taux de rupture parmi les plus bas jamais enregistrés, et moins de stocks dormants sur les sites. Plus généralement, cela nous a permis de raisonner en tant que groupe», résume Bruno Perrin. La satisfaction client connaît aussi de beaux retours : «Une étude interroge mensuellement nos 25000 clients. Depuis la mise en place du stock central, nous avons des



retours extrêmement positifs. Notre objectif est d'atteindre en 2022 un total de 85% de clients totalement satisfaits. En septembre 2019, nous sommes en moyenne à 80,7%, avec trois régions qui atteignent déjà l'objectif», explique François Thuilleur. Dans le stock central, les activités de logistique ont été confiées à la société SPI Logistic, qui déploie une équipe d'une quinzaine de personnes sur place. Une externalisation qui est cependant une première pour le groupe, plutôt habitué à gérer sa logistique en interne. «Le stock central nécessite des équipes de purs logisticiens, capables de traiter des flux importants et précis, tandis que les sites de distribution sont beaucoup plus orientés clients», estime Bruno Perrin. «Il faut savoir se concentrer sur ses métiers pour rester bons. Ici, nous avons besoin d'équipes capables d'envoyer les produits à nos sites efficacement». Maintenant bien équipé pour l'avenir, le groupe Paredes poursuit ses développements. Tout d'abord dans la gestion de sa qualité de prévision avec la mise en place de processus S&OP entre les approvisionnements et le commerce. Du côté logistique, d'autres flux pourraient également venir se greffer au cœur du stock central, qui aujourd'hui ne fait que de l'inter-sites. «Parmi nos

projets futurs, nous souhaitons réfléchir à de la livraison directe pour de grands clients depuis le stock central afin d'éviter la rupture de charge. Cela ne sera possible que pour une dizaine de nos clients qui ont des volumes très importants, mais nous l'étudions actuellement, principalement du point de vue technique», détaille Bruno Perrin. Des projets qui passeront par un renforcement des effectifs de SPI Logistic sur le site. «Nous pensons doubler les équipes pour atteindre une trentaine de personnes». ■ É.V.

LE STOCK CENTRAL DE PAREDES

20 000 m² DE SURFACE

22 000 EMPLACEMENTS PALETTE
À DESTINATION DE **9 CENTRES**
DE DISTRIBUTION EN FRANCE

15 COLLABORATEURS DE SPI
LOGISTIC POUR LA PRESTATION
LOGISTIQUE

500 CONTAINERS
EN FLUX IMPORT

UN CENTRE CERTIFIÉ
BREEAM VERY GOOD



Produits et équipements d'hygiène. Un marché de 4 M€ pour Paredes dans la santé



Le groupe Ramsay Santé a choisi le fabricant et distributeur Paredes pour équiper et approvisionner une majorité de ses établissements.

Après avoir décroché le marché UniHA pour un montant de 70 M€ cet été, le groupe Paredes poursuit son développement dans l'univers de la santé en remportant l'appel d'offres lancé par un grand acteur privé de ce secteur. L'entreprise lyonnaise a en effet été sélectionnée par le groupe Ramsay Santé comme partenaire pour la fourniture de produits d'entretien, d'hygiène des mains et de récupération des déchets, notamment ceux à risques, au sein de certains de ses établissements d'hospitalisation privée. Ce nouveau contrat, d'un montant de 4 millions d'euros, porte sur la fourniture de produits d'hygiène et de protection professionnelles auprès de la majorité de ses établissements dans les métiers de la médecine/chirurgie/ obstétrique, des soins de suite et de réadaptation et de la santé mentale. Effectif depuis le 1er juin 2019, ce contrat se clôturera en 2023.

A lire également :

- Un marché UniHA de 70 M€ pour Paredes
- Paredes inaugure 7 000 m² à Ensisheim
- Paredes lance son défi 2022
- Elior Services signe pour 5 ans avec Ramsay Générale de santé

Delphine Doré



produits et services du groupe. Cette dernière est également membre du comité de direction de l'ETI lyonnaise basée à Genas. Forte de vingt ans d'expérience, cette ancienne de l'École supérieure de commerce de La Rochelle (où elle a fini major de promotion d'un Master 2 Gestion de la technologie et de l'innovation) a notamment travaillé chez Legrand, Somfy et Sonepar France. ■

En novembre, Paredes, spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelle, a nommé Delphine Doré au poste de directrice de l'offre