

« Nous possédons les outils qui nous permettent d'avoir une approche à la fois progiciels et solutions. »



**Jean-Christophe HENRY,**  
directeur général d'Influx

**Comment s'est passée l'année 2015 pour Influx ?**

La division supply chain du groupe CFD, dont fait partie Influx, a enregistré un chiffre d'affaires de 7,2 millions d'euros. L'année 2015 a été marquée par trois belles performances : la croissance du chiffre d'affaires d'Influx de 12 % qui corrobore le dynamisme sur notre marché, l'acquisition de Microtrans par la division supply chain du groupe CFD qui soutient la stratégie que nous avons mise en place et enfin, la conclusion de plusieurs contrats, notamment avec Vanderlande dans la distribution alimentaire avec un projet chez Socamaine pour l'équipement d'une plateforme automatisée.

**Vous parlez de « stratégie mise en place », pouvez-vous en dire plus ?**

Pour la division supply chain, il s'agit de parvenir à proposer une offre plus globale sur la partie « supply chain execution » en incorporant les catégories WMS-TMS. Le but est de construire une solution globale modulaire capable de rompre les silos entre les parties WMS et TMS afin de répondre aux évolutions du marché et aux besoins des clients. L'acquisition de Microtrans représente à ce sujet trois importants bénéfices : récupérer une forte expertise métier étant donné que cet éditeur compte plus de 25 ans d'expérience donc une connaissance

accrue dans le monde du transporteur-chargeur ; acquérir des références assez significatives comme L'Oréal, Sanofi... signées au cours de son existence ; et compléter notre offre afin de répondre tout autant aux besoins des industriels qu'à ceux de l'agroalimentaire ou encore des retailers. Notre objectif ? Ne pas travailler d'un côté sur l'optimisation de l'entrepôt et de l'autre sur celle du transport, mais donner la possibilité à nos clients de réaliser cette optimisation sur l'ensemble de la chaîne, en termes de gains mais aussi de proposition de valeur pour leurs propres clients.

**Influx cible aujourd'hui trois grands secteurs stratégiques : la distribution spécialisée, les prestataires logistiques et les secteurs à fortes contraintes réglementaires. En visez-vous d'autres ?**

Les problématiques sont déjà assez larges. Certains secteurs peuvent avoir des contraintes logistiques spécifiques mais il existe aussi un tronc commun permettant de faire bénéficier des bonnes pratiques d'un secteur vers un autre. Il s'agit donc de travailler davantage à l'enrichissement de nos offres et du portefeuille de nos produits en les incluant dans un écosystème plus large comprenant WMS et TMS mais aussi d'autres systèmes d'information comme des ERP, APS ou encore des

solutions technologiques plus terrain à l'image de la RFID, du vocal, de la robotisation...

**Pouvoir accompagner les PME-PMI via une approche progiciels et les grands groupes via une approche solutions, demeure l'une des bases de la philosophie d'Infflux ?**

Nous sommes davantage marqués par une approche méthodologique que par une segmentation produits. Notre approche de type « progiciels » va s'adresser plutôt aux clients PME-PMI qui attendent, avec nos 20 ans d'expérience, que nous les conseillons sur ce qui va être le mieux. Cela nous demande de déployer des projets avec des délais beaucoup plus courts pour leur permettre d'avoir des retours sur investissements rapides et ainsi de pouvoir régulièrement réinvestir pour améliorer leurs process. L'approche « solutions », requiert à l'inverse d'avoir de fortes capacités d'adaptation. Nous apportons aussi notre expertise métier et notre savoir-faire mais il s'agit également de garantir l'évolutivité des solutions mises en place, de ne pas être bloqués à cause de nouvelles adaptations fortes comme des enrichissements fonctionnels, des montées de version, etc. Donc oui, nous souhaitons continuer à adresser ces deux typologies de projets parce que nous possédons justement les outils qui nous permettent d'avoir cette approche à la fois progiciels et solutions.

**Le principal défi pour Infflux aujourd'hui est-il de répondre aux enjeux de traitement des flux omnicanal BtoB et BtoC ?**

Nous avons été confrontés à ces problématiques très tôt. Dès le début des années 2000, quelques-uns de nos clients évoluaient déjà dans l'omnicanal. Il s'agissait à l'époque de retailers qui avaient des catalogues et faisaient de la vente à distance mais en termes de typologie de commandes, les problématiques étaient les mêmes que celles que nous rencontrons maintenant. Le catalogue papier a seulement été remplacé par le catalogue électronique. Nous avons une bonne expertise sur ce sujet et nous considérons qu'il faut la renforcer, donc nous continuons à travailler dessus. Nous observons, d'autre part, des évolutions sur les besoins liés à l'apparition de nouvelles technologies, que ce soit au niveau du partage ou de la consolidation d'informations avec les suivis d'indicateurs, la gestion des événements et des alertes... ou sur des aspects terrain, avec, notamment la démocratisation de la robotisation dans les entrepôts.

**La France est souvent considérée en retard sur le marché de l'automatisation et de la robotisation par rapport à ses voisins européens. La situation est-elle en train d'évoluer ?**

Oui, je pense que le marché va croître sur une certaine catégorie de plateformes logistiques. On observe actuellement l'existence de beaucoup de projets dans la grande distribution avec la construction d'entrepôts dotés d'un niveau d'automatisation atteignant 80 à 90 % des flux. L'apparition de la robotisation apporte aussi l'opportunité pour les entreprises de plus petites tailles de réduire la pénibilité du travail des opérateurs et de gagner en productivité. Les robots vont venir en aide aux opérateurs et leur

“ Dans le cas d'acteurs en pleine évolution, mettre en place un convoyeur de systèmes automatisés peut devenir un frein à la poursuite de leur croissance [...] Mais aujourd'hui, on voit apparaître beaucoup de petites solutions intermédiaires. ”

apporter davantage de flexibilité que les systèmes d'automatisation, souvent considérés comme un frein en matière d'équipement pour ces entreprises. C'est notamment le cas pour les acteurs de l'e-commerce. Comme ils ont très peu de visibilité sur leurs flux, les grosses structures sont équipées immédiatement car elles possèdent déjà une assise et une production importante. Dans le cas d'acteurs en pleine évolution, mettre en place un convoyeur de systèmes automatisés peut devenir un frein à la poursuite de leur

croissance dans quelques années. Mais aujourd'hui, on voit apparaître beaucoup de petites solutions intermédiaires qui peuvent répondre à ces problématiques-là. Cette tendance va permettre d'adresser un marché qui n'allait pas vers ces solutions à cause des coûts d'investissements initiaux et à la rigidité que pouvait apporter la mise en place de systèmes automatisés dans l'entrepôt.

**Vous affichez une ambition de 15% de croissance sur 2016 pour Infflux. Êtes-vous pour l'instant en phase par rapport au tableau de marche prévu ?**

L'année 2016 a bien commencé grâce à nos projets liés à la grande distribution (l'un avec Vanderlande et le deuxième en cours) et à l'automatisation de plateformes. Ces projets pour la grande distribution ont l'intérêt de nous apporter de la visibilité via des contrats de deux ou trois ans, et donc de sécuriser un peu l'avenir. Nous sommes aujourd'hui légèrement en avance sur nos prévisions pour le premier trimestre et nous avons d'autres part finalisé un certain nombre de contrats avec des PME-PMI depuis le début de l'année. Nous comptons bien rester dynamique sur ce marché. ■ C.C.