

08/04/2024

Rapport de stage

Quelles sont les solutions possibles pour régler le problème d'entreposage des matériaux au sein d'IMS Chasseneuil-du-Poitou ?

IMS Chasseneuil-du-Poitou

26 avenue des temps moderne (86360)

Maitre de stage: Théo ROCHARD

BUT 2 Gestion des Entreprises et des
Administrations - GEMA 1

Année scolaire : 2023-2024

31/05/2024

I.REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à remercier l'agence IMS Chasseneuil-du-Poitou qui m'a accueilli durant ce stage, ainsi que toute la direction et l'ensemble des salariés qui ont su être à mon écoute durant les 8 semaines. L'accueil qui m'a été réservé aurait difficilement pu être meilleur.

Je remercie particulièrement Théo ROCHARD, mon maître de stage, Rémi PELLETIER qui m'a fait découvrir la gestion des transports, ainsi que Christophe BITAUDEAU, le directeur d'agence, sans qui ce stage n'aurait pas été possible.

Pour finir, je tiens à remercier l'ensemble des professeurs et de l'administration de l'IUT GEA de Poitiers, et plus particulièrement mon tuteur enseignant, M. SIAUDEAU Didier.

II. SOMMAIRE

I. REMERCIEMENTS	1
II. SOMMAIRE	2
III. INTRODUCTION	4
IV. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE	5
1) HISTORIQUE	5
2) FICHE D'IDENTITE	5
3) LA LOCALISATION	5
4) L'ACTIVITE	6
5) L'ORGANITION INTERNE.....	6
6) LE MARCHE ET LE CHIFFRE D'AFFAIRES.....	6
7) LE TYPE DE CLIENTELE	7
8) LA POLITIQUE DE COMMUNICATION.....	7
9) L'EFFECTIF.....	7
10) LA CONCURENCE	8
11) ORGANISATION ET MODE DE PRODUCTION :.....	8
12) LES STRATEGIES DE L'ENTREPRISE	8
13) LE FUTUR DE L'AGENCE.....	10
V. SERVICE GESTION DES FLUX/STOCKS.....	11
1) LES ACTIVITES DU SERVICE	11
2) LA PLACE DU SERVICE DANS L'ENTREPRISE	11
VI. MISSION PRINCIPALE.....	12
1) LE TRANSTOCKER ET LE REAGENCEMENT DES HALLS.....	12
2) LA GESTION DES CHUTES	16
VII. CONCLUSION.....	22
1) BILAN TECHNIQUE, THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE	22
2) BILAN HUMAIN.....	22

VIII. LEXIQUE.....	24
IX. ANNEXES.....	25
X. SOURCES.....	31



III. INTRODUCTION

Dans le cadre de mon stage de BUT 2 GEA option GEMA, j'ai intégré l'agence IMS Chasseneuil-du-Poitou, où j'ai travaillé au sein du service gestion des flux/stocks. Ce stage fut très enrichissant pour moi, car il m'a permis d'approfondir mes connaissances dans le domaine de la gestion des stocks. C'est d'autant plus pertinent pour moi, car je souhaite faire de ce domaine mon métier au sein de l'entreprise familiale Blanchard Equipements dans les années à venir.

Comme mentionné précédemment, j'ai réalisé mon stage au sein de l'entreprise IMS France, plus précisément dans l'agence de Chasseneuil-du-Poitou (86360). International Metal Service (IMS) est un distributeur d'aciers carbone, alliés, d'aciers inoxydables pour la mécanique et d'aciers à outils.

Pendant ces 8 semaines, j'ai eu l'opportunité de découvrir différents métiers au sein de l'agence, notamment ceux de gestionnaire de flux/transport, commercial et gestionnaire de flux/stocks. Cette immersion était essentielle pour moi, car elle m'a permis de comprendre l'organisation globale de l'agence et ainsi d'en saisir toutes les subtilités.

Annonce de plan

Dans un premier temps, je vous présenterai l'entreprise IMS France et plus particulièrement l'agence de Chasseneuil-du-Poitou. Ensuite, je décrirai le service gestion des flux et des stocks, et enfin, je partagerai les missions réalisées durant mon stage.

IV. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

1) HISTORIQUE

IMS a été fondée en 1977, regroupant les sociétés de distribution des aciers de Creusot-Loire. En 1987, IMS est cotée au second marché de la Bourse de Paris.

Entre 1996 et 2005, IMS s'étend dans de nombreux pays européens : Espagne, Italie, Pologne, Hongrie, République tchèque et Slovaquie.

Entre 2008 et 2012, Jacquet Metals entre au capital de IMS dans le cadre d'une fusion-absorption, faisant ainsi de IMS Jacquet Metal Service.

Les établissements Jacquet ont été créés à Lyon en 1962, et Éric Jacquet en est devenu actionnaire majoritaire en 1993. Par la suite, ils se sont implantés dans plusieurs pays européens, notamment les Pays-Bas, la Pologne, le Royaume-Uni, l'Italie et la Finlande.

Après la fusion-absorption de IMS, les établissements Jacquets ont acquis Finkenholl en 2013, ainsi que Schmolz et Bickenbach (Allemagne, Pays-Bas, Autriche).

2) FICHE D'IDENTITE

IMS France est une SASU (Société par Actions Simplifiée à associé Unique). Son numéro de SIREN est la n°524 450 749 et son code APE est n°4672Z : Commerce de gros (commerce interentreprises) de minerais et métaux.

3) LA LOCALISATION

Le siège social d'IMS France se trouve au 7 rue Michel Jacquet, à Saint-Priest (69800).

L'agence de Chasseneuil-du-Poitou est située au 26 avenue des Temps Modernes, à Chasseneuil-du-Poitou (86360).



4) L'ACTIVITE

IMS est spécialisé dans la distribution d'aciers spéciaux : aciers mécaniques, aciers inoxydables, aluminium et alliages, aciers calibrés, aciers à outils, tubes mécaniques et fonte.

L'entreprise a principalement une activité commerciale de stockage et de revente d'aciers. Cependant, elle peut réaliser des prestations de découpe à la demande pour ses clients.

IMS vend des produits de longueurs dites « standard » : des barres de 3000 mm et 6000 mm. L'entreprise peut cependant vendre des longueurs dites « fixes », qui sont des chutes dues à la découpe préalable des barres.

5) L'ORGANITION INTERNE

En termes de droit social, les opérateurs du dépôt sont divisés en deux équipes : une équipe du matin et une équipe du soir. Chaque semaine, les équipes échangent leurs horaires, travaillant ainsi de 7h à 14h ou de 14h à 21h. Les salariés travaillent 37,5 heures par semaine, avec 10 jours de RTT dans l'année. Ils ont également la possibilité de télétravailler lorsque la situation l'exige.

En ce qui concerne la politique de recrutement, l'agence de Chasseneuil n'a pas de service des ressources humaines, c'est donc le directeur d'agence qui s'occupe du recrutement. Pour ce faire, il fait intervenir, en amont du premier entretien, une entreprise extérieure pour effectuer un premier tri parmi les candidats. La difficulté du recrutement chez IMS réside dans la recherche de personnes motivées et désireuses de s'engager sur le long terme dans l'entreprise. Cela est essentiel car dans ces métiers, l'expérience est cruciale. Cependant, aujourd'hui, c'est une tâche complexe, notamment avec la nouvelle génération où, en moyenne, on change d'emploi entre 3 et 4 fois au cours de notre vie.

Les responsabilités au sein de l'agence sont réparties de manière graduée en fonction du poste occupé (voir annexe 1 : organigramme).

6) LE MARCHE ET LE CHIFFRE D'AFFAIRES

Le marché est international, mais IMS se positionne uniquement sur le marché européen. En ce qui concerne l'agence de Chasseneuil-du-Poitou, elle se concentre sur quelques

départements de l'ouest de la France (voir annexe 2 : Carte secteur IMS Chasseneuil-du-Poitou).

Le chiffre d'affaires d'IMS France en 2023 s'élevait à 130 millions d'euros, contre 82,8 millions d'euros en 2019, soit une augmentation d'environ 64% en 4 ans. Cependant, on constate une baisse significative du résultat, passant de 1,24 million d'euros en 2019 à -1,7 million d'euros en 2023. Les données de 2019 semblaient plus cohérentes, situées avant la COVID et la guerre en Ukraine, des événements qui ont grandement affecté l'activité.

7) LE TYPE DE CLIENTELE

La clientèle est principalement composée d'entreprises de l'industrie. On y retrouve des clients dans des secteurs tels que la défense, avec des entreprises comme Safran ou Naval, ainsi que dans la production d'équipements industriels, avec des noms tels que Parker Hannifin, Leroy-Sommer, Spirax, ou encore Blanchard Equipements. Cependant, les clients d'IMS proviennent de pratiquement tous les secteurs d'activité (voir annexe 3 : Clients/Marchés).

8) LA POLITIQUE DE COMMUNICATION

La politique de communication de l'agence de Chasseneuil-du-Poitou et d'IMS est dirigée par le service communication de Jacquet Metal Service, basé à Lyon. Pour communiquer, l'entreprise utilise plusieurs outils : un site internet et intranet, des cartes de visite, l'emailing, ainsi qu'une présence sur certains salons professionnels.

9) L'EFFECTIF

L'agence de Chasseneuil compte 27 salariés : 1 directeur d'agence, 1 responsable de production, 1 gestionnaire des transports, 1 gestionnaire des flux/stocks et 1 responsable commercial interne. En outre, il y a 1 chef d'équipe de production, 8 préparateurs pontiers, 6 commerciaux internes, 2 assistantes commerciales et 3 commerciaux externes.

10) LA CONCURRENCE

Les principaux concurrents de l'agence de Chasseneuil-du-Poitou sont SMA Interacciai et ThyssenKrupp, des distributeurs d'aciers spéciaux implantés dans la région de Chasseneuil et Poitiers.

En 2022, le chiffre d'affaires de SMA en France s'élevait à environ 31 millions d'euros, soit un peu plus de 4 fois moins que celui d'IMS. Quant à Thyssen, son chiffre d'affaires était d'environ 279 millions en 2020, soit un peu plus de 2 fois celui d'IMS.

Cependant, malgré cette concurrence, IMS demeure "leader dans la distribution et la transformation d'aciers pour la mécanique, d'aluminium, d'aciers inoxydables et d'aciers à outils pour le marché français et à l'export" (source : imsfrance.com).

11) ORGANISATION ET MODE DE PRODUCTION :

L'organisation de la production se fait en plusieurs étapes. Dans un premier temps, l'entreprise fait appel à des fournisseurs comme Riva Italie (Italie), Marcegaglia SPA (Italie) ou encore CMC (Pologne) qui leur livrent le produit fini ou semi-fini.

Le dépôt de Chasseneuil a donc deux façons de se faire livrer la matière : une livraison directe du fournisseur et une navette inter-dépôt qui provient la plupart du temps de Bruyères-sur-Oise ou de Nantes.

Ensuite, la marchandise est stockée sur le dépôt de Chasseneuil, qui se divise en quatre halls selon la matière, la forme et sa composition.

Pour finir, la matière part ensuite en sciage/négoce si le client le demande, soit envoyée telle quelle. La plupart de l'activité est donc commerciale, avec cependant une partie de production assez basique qui consiste simplement aux découpes des barres.

12) LES STRATEGIES DE L'ENTREPRISE

L'une des principales stratégies d'IMS France et donc de l'agence de Chasseneuil, c'est la qualité de ses produits. En effet, depuis 1995, IMS France détient une accréditation à la norme ISO 9001, une norme reconnue à l'international garantissant la qualité des produits et services proposés par le groupe.

La croissance externe est aujourd'hui le point clé stratégique de Jacquet Metal ; l'objectif est d'être un leader plus important sur le marché européen dans les années à venir.

L'agence de Chasseneuil, en étant généraliste (vente de tout type d'aciers), la rend plus solide. Elle vend tout type d'aciers spécialisés à presque tous les marchés possibles, notamment : nucléaire, nouvelles énergies (voile rigide pour les portes conteneurs), et énergie solaire suspendu (décarbonisation : pose de câbles pour panneaux solaires au-dessus des champs d'agriculture avec intégration de systèmes d'arrosage et de pesticides), cryogénie (aciers pour construire les cuves cryogéniques dans les gaziers), armement, aéronautique, etc.

Aujourd'hui, le modèle d'agence généraliste français plaît à la direction du groupe. Leur but est de développer ce concept aux autres agences en Europe, qui aujourd'hui sont spécialisées dans un seul type d'acier. Une stratégie de l'agence est également le développement des services. Depuis quelques années maintenant, l'agence investit dans de nouvelles machines de sciage. L'objectif est de continuer à développer ce service, pour à terme ne plus sous-traiter l'usinage mais le faire dans le dépôt de Chasseneuil. « Aujourd'hui, les clients ne veulent plus préparer les pièces usinées, c'est une perte de temps et d'argent pour eux », selon Christophe Bitauveau, directeur d'agence. De plus, ce service offre à l'agence un avantage concurrentiel car ce sont les seuls à le proposer dans le secteur.

Ces différentes stratégies ont néanmoins un point commun : l'écoute du client, ce qui a permis à l'agence de se tourner vers les marchés d'actualité et d'avenir. « Il y a 5 ou 6 ans, nos clients nous demandaient de l'aluminium que nous ne proposons pas à l'époque. Aujourd'hui, sans ce type de produit, nous serions en perte de vitesse, comme nos concurrents ! », selon Christophe Bitauveau, directeur d'agence.

Le gain de temps est également au cœur de la réflexion stratégique de l'agence. Aujourd'hui, le prix ne permet pas de se différencier de la concurrence, car il est similaire partout. Le gain de temps entre la commande et la livraison du produit est donc un point stratégique essentiel pour se différencier de la concurrence. Pour ce faire, le dépôt a investi dans un transtockeur pour avoir plus de références en stocks, et donc être plus rapide sur le délai. De plus, l'agence essaie peu à peu d'être plus autonome vis-à-vis du dépôt de Bruyères, qui représente aujourd'hui environ 50% des arrivages de matières.

L'agence de Chasseneuil a également rénové ses bureaux récemment. Le fait de rendre ses locaux plus agréables au travail permet une meilleure santé mentale des travailleurs et donc de les fidéliser à l'entreprise. C'est une réelle stratégie car aujourd'hui, il est compliqué de trouver du personnel qualifié. Pour IMS, c'est d'autant plus important car les produits vendus sont spécifiques, ce qui demande du temps pour former un nouveau salarié avant qu'il ne soit opérationnel. (Voir annexe 4 : 5 forces de Porter ; et annexe 5 : SWOT)

13) LE FUTUR DE L'AGENCE

Pour l'avenir de l'agence, Christophe Bitaudeau envisage la robotisation de la production ainsi que la possibilité de vendre d'autres types de métaux tels que le cuivre ou le bronze. Comme le reste de la stratégie de l'agence, Chasseneuil suivra la demande de ses clients pour conserver en permanence son avantage concurrentiel.

V. SERVICE GESTION DES FLUX/STOCKS

1) LES ACTIVITES DU SERVICE

Pendant ces 8 semaines, j'ai effectué mon stage au sein du service de gestion des flux/stocks. Théo ROCHARD, responsable du service, a été mon maître de stage pendant cette période.

Ce service occupe une place essentielle au sein de l'agence car il contrôle toute la marchandise qui arrive sur le dépôt ainsi que celle qui y est stockée. La gestion de la marchandise sortante relève du service des transports.

En plus de ma mission principale, j'ai été amené à effectuer plusieurs tâches qui font partie du quotidien du gestionnaire de stocks/flux. Les tâches quotidiennes du service comprennent : la réception de la marchandise, l'identification de la matière, la mise à jour des fiches de stock (modification informatique de l'emplacement réel des stocks), les ajustements d'inventaire (correction des différences entre l'inventaire physique et celui du logiciel JAC), la réception des retours de FNC (retour de la marchandise au dépôt car elle n'est pas conforme à la commande du client) et la gestion des chutes et des déchets (SCRAPS).

2) LA PLACE DU SERVICE DANS L'ENTREPRISE

Le service de gestion des flux/stocks est au cœur même de l'entreprise. Ce service permet d'optimiser l'espace de stockage et donc le nombre de références en stock. Un nombre élevé de références permet des délais réduits pour la livraison de la marchandise, ce qui constitue un réel avantage concurrentiel.

La bonne gestion des stocks entraîne un gain de temps significatif sur le dépôt, ce qui se traduit par une meilleure rentabilité. Au niveau fonctionnel, le service se situe à l'intersection des activités commerciales, de la production et des transports

VI. MISSION PRINCIPALE

Problématique : Quelles sont les solutions possibles pour régler le problème d'entreposage des matériaux au sein d'IMS Chasseneuil-du-Poitou ?

À cette problématique, deux solutions potentielles ont été envisagées pour améliorer la situation actuelle :

- L'installation d'un transtockeur ainsi qu'un réaménagement des halls.
- La gestion complète des chutes : élimination des chutes non conformes aux règles de découpe interne et installation de bacs à chutes.

1) LE TRANSTOCKER ET LE REAGENCEMENT DES HALLS

Le transtockeur est un système automatisé de rangement. Dans le dépôt d'IMS Chasseneuil-du-Poitou, il sert à stocker des barres de 3 à 6 mètres dans des casiers adaptés de manière automatisée.

Dans un souci d'optimisation de l'espace, l'agence de Chasseneuil a investi dans un transtockeur. Ce dernier était opérationnel seulement deux semaines avant mon arrivée. Cet outil est très utile à l'entreprise pour résoudre son problème de manque d'espace.

Le transtockeur a une capacité de 360 cassettes, chacune pouvant contenir jusqu'à 4 tonnes. Cela donne une capacité théorique maximale de stockage de 1440 tonnes. Cependant, aucune cassette n'est réellement remplie à 100%, car la probabilité que toutes les barres dans une cassette atteignent exactement 4 tonnes est très faible.

Ces éléments font que, selon le fournisseur du transtockeur, un taux de remplissage de l'outil de stockage à 70% est considéré comme très bon. On peut donc estimer un gain d'environ 1000 tonnes d'espace.

Actuellement, hors transtockeur, le dépôt de Chasseneuil-du-Poitou contient environ 2000 tonnes de matière. Sachant que le dépôt est pratiquement à pleine capacité, le transtockeur multiplie par environ 1,5 la capacité totale de stockage du dépôt de Chasseneuil.

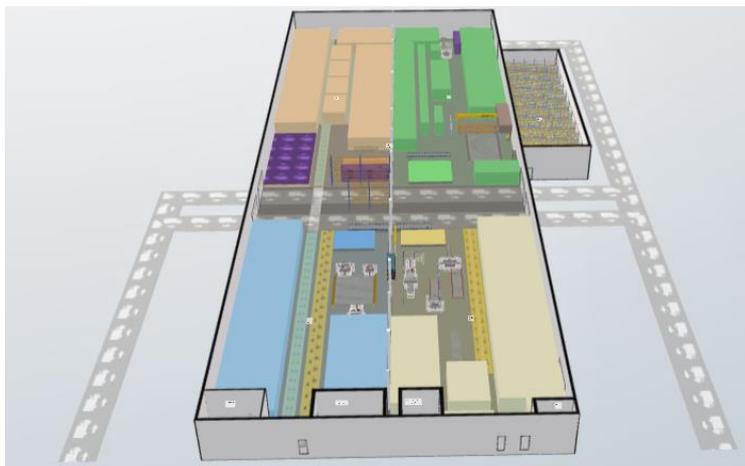
De plus, suite aux problèmes d'entreposage des matières sur le dépôt de Chasseneuil, l'entreprise s'est vue dans l'obligation de louer un autre entrepôt afin de stocker le surplus de matières, engendrant ainsi des coûts supplémentaires pour l'entreprise. L'enjeu de ma mission est donc crucial pour combler le manque à gagner pour IMS.

Comme mentionné précédemment, le transtocker est opérationnel depuis fin mars, soit environ 2 mois avant le début de ma mission. Au début de celle-ci, environ la moitié de la matière présente dans le hall 4 a été transférée dans le transtocker. Il fallait donc commencer à penser au futur (comment allons-nous agencer le futur Hall 4). Étant en stage avec le gestionnaire de stock, M. ROCHARD, il était logique que je m'occupe de cette tâche avec lui.

Mon rôle dans cette mission était donc de trouver des solutions pour régler le problème d'entreposage des matières. En amont de mon stage, une solution avait été trouvée : déplacer une grande partie de la matière présente dans le hall 4 vers le transtocker. Cependant, une fois la matière déplacée, comment allons-nous agencer le « nouveau » hall 4 ?

C'est là qu'intervient l'une de mes missions. Pour l'entreprise, cette tâche est cruciale. Il faut réaménager l'un des quatre halls du dépôt de manière à ce qu'il soit optimisé au mieux en termes d'espace et de praticité au quotidien, et ce, tant pour aujourd'hui que pour demain.

Plan 3D dépôt IMS Chasseneuil-du-Poitou (Mavimplan) :

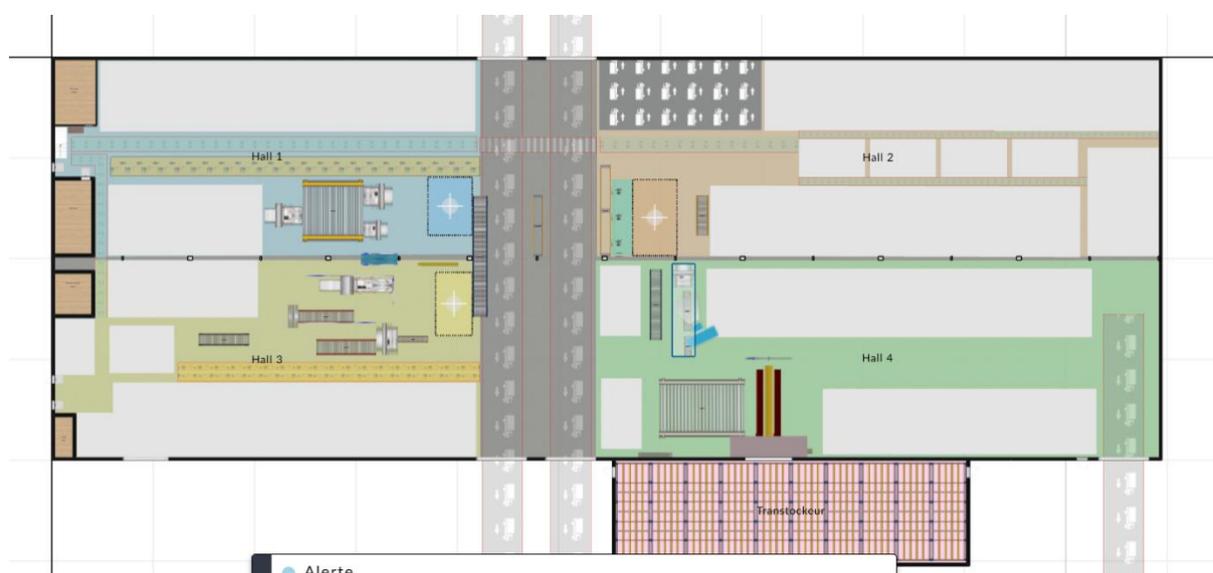


En vert, on voit le Hall 4 du dépôt de Chasseneuil. Sur sa droite, le rectangle qui dépasse de l'entrepôt principal est le transtocker. (Voir annexe 6 : Photo du transtocker IMS Chasseneuil-du-Poitou)

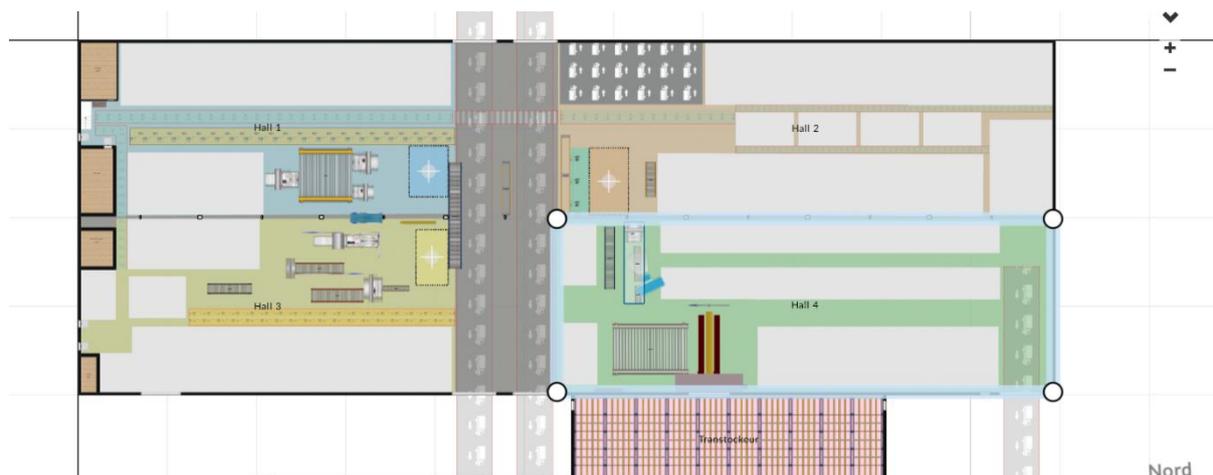
Précision : Le plan 3D représente le dépôt avant son réaménagement.

À partir d'un logiciel 3D utilisé par IMS, j'ai pu proposer plusieurs solutions pour réaménager les halls du dépôt, notamment les halls 3 et 4, et dans une moindre mesure le hall 2. Suite à l'arrivée du transtockeur, il a fallu réaménager le dépôt de Chasseneuil. Durant la fin de mon stage, j'ai réalisé 3 plans 3D concernant principalement le réaménagement du hall 4. De plus, il a fallu réfléchir à quelles matières iraient sur tel ou tel hall. La problématique était donc : Comment allons-nous réaménager le hall 4 et comment allons-nous disposer la matière à Chasseneuil ?

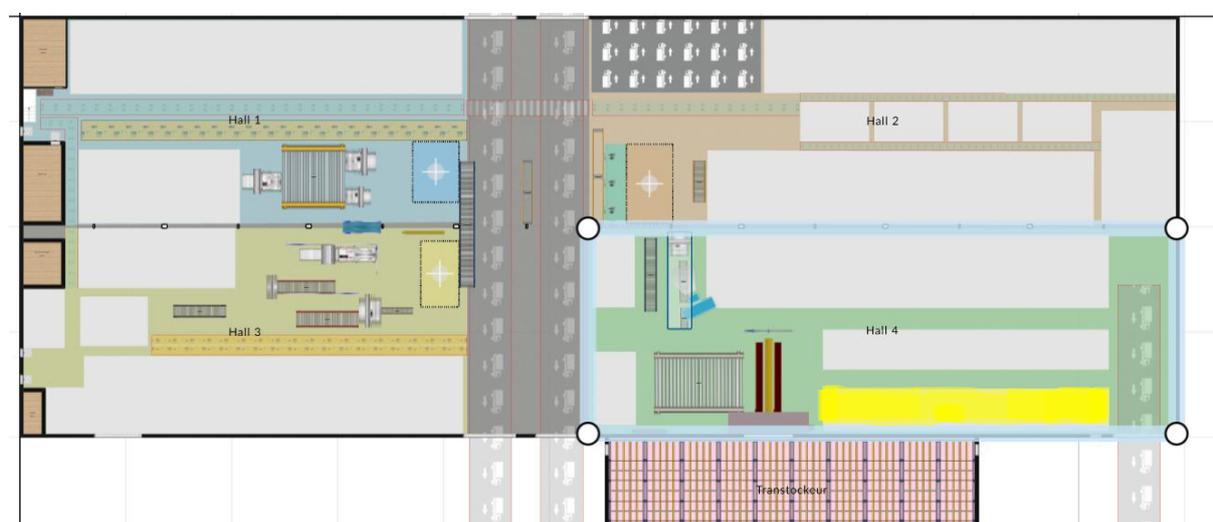
La première proposition a été ce plan. Les parties en blanc sont les zones de stockage. Les seules exceptions sont sur le hall 4 : les 2 rectangles sur la partie gauche du plan sont des zones temporaires. La grande zone blanche en bas du hall 4 est une zone de déchargement (Zone navette). La zone sur le haut du hall 4 est donc une zone de stockage de 7 m de largeur sur 38 m de longueur.



Ce plan est ma deuxième proposition. Il regroupe deux zones de stockage, où au lieu de stocker en largeur, on stocke les barres dans le sens de la longueur du dépôt. Il y aura donc deux zones de 38 mètres de long sur 3,6 mètres de large. Cette alternative est pour moi moins intéressante que la première, notamment car on perd en superficie de stockage. Pour être plus précis, avec la deuxième proposition, on perd 6 mètres en largeur de stockage, ce qui ne nous permet pas de stocker notre stock d'aluminium, contrairement au premier plan.



Pour finir, ma dernière proposition est celle-ci. La zone navette en bas du hall 4 est passée de 7 mètres à 4 mètres car les barres seront stockées en longueur et non plus en largeur. Cela ne pose pas de problème à première vue car la zone est grande et donc peut permettre ce type de disposition. Avec cette disposition, le hall serait composé de 38 mètres de largeur sur 7 mètres de longueur ainsi que 28 mètres de largeur sur 3,80 mètres de longueur. Cette disposition permet d'avoir une zone de stockage pour des barres de 3 mètres, ainsi qu'une zone de stockage pour les barres de 6 mètres.



À mon sens, la troisième solution semble être la meilleure, car elle offre la meilleure superficie de stockage tout en restant pratique et fonctionnelle. Il reste maintenant à connaître l'avis

des opérateurs du dépôt sur la solution qui leur semble la plus adaptée pour travailler au quotidien.

Avec ces plans, nous libérons de l'espace de stockage sur le hall 4, ce qui permet de stocker toute la matière déjà présente sur le hall, mais également une partie de la matière du hall 3. Après concertation avec des opérateurs présents sur le dépôt, nous avons décidé quelles matières seraient les plus intéressantes à déplacer sur le hall 4. Les scies de découpe se trouvant principalement sur le hall 3, il nous a semblé logique d'y laisser la matière régulièrement découpée. La plupart des matières ne nécessitant pas de découpe ont donc été transférées vers le hall 4. Les matières déplacées sont donc : les barres en dessous du diamètre 100 (20CMCRS, 42CRMO4) ainsi que l'inox en moins de 3 mètres de long. Le hall 4 contiendra également l'aluminium et les aciers rectifiés qui étaient déjà présents sur le hall 4.

Ces matières ne sont pas présentes dans le transtocker car elles ne sont pas aimantables. La manutention des barres se faisant avec un système d'aimant, seules les barres de petite section, se déplaçant à la main, sont entreposables dans le TSK.

La place libérée par ce transfert de matière permet de regrouper tout le stock client Parker qui était auparavant dispersé sur les halls 2 et 3. Le stock Parker est le plus gros stock client de l'agence et nécessite beaucoup de découpe. Il était donc également logique de le regrouper sur le hall 3, où se trouvent les machines de découpe.

Tous ces plans sont donc des propositions personnelles. Il faut maintenant qu'ils soient examinés et validés par le directeur d'agence, le gestionnaire de stock et les travailleurs du dépôt.

Cette tâche ayant été réalisée vers la fin de mon stage, je n'ai pas eu l'occasion de voir sa réalisation. Cela dit, elle a grandement aidé l'entreprise à envisager son réagencement de dépôt. Ce travail a également été très enrichissant pour moi, car j'ai dû trouver des solutions par moi-même, innover et oser pour obtenir le meilleur résultat possible. Cela me forge également une expérience précieuse dans la gestion des stocks pour ma future carrière.

2) LA GESTION DES CHUTES

Aujourd'hui, les chutes sont entreposées devant chaque "casier" correspondant à sa barre entière (voir annexe 7 : Photo chutes). Cela pose problème, car cela prend de la place au sol en plus d'être dangereux pour les opérateurs. En effet, comme vous pouvez le voir dans les

annexes, les chutes se trouvent juste devant les casiers, et les opérateurs doivent donc les enjamber ou marcher dessus pour y accéder...

Pour remédier à ce problème, nous avons proposé deux solutions :

Répertorier les chutes "non conformes" aux règles de découpe (une chute, en fonction de son matériau, de son diamètre, de sa longueur, etc., peut être jugée hors des règles de sciage. Voir Annexe 8 : Règles de gestion des chutes).

Un tiroir à chutes. L'idée serait de ranger toutes les chutes à un seul et même endroit dans des sortes de casiers à roulettes. Les chutes ne seraient donc plus au sol mais numérotées dans des casiers appropriés.

Ces idées permettent donc à la fois un gain de place, mais également d'améliorer la sécurité ainsi que la productivité. J'ai réalisé ces tâches car elles étaient essentielles pour le dépôt de Chasseneuil. L'agence ne pouvait plus conserver cette organisation qui était, rappelons-le, dangereuse et non optimale en termes de stockage. Dans un souci de gain de temps pour le gestionnaire de stocks, ce problème n'a pas pu être résolu avant mon arrivée. C'est pourquoi nous nous sommes penchés sur cette problématique.

1- Répertorié les chutes « non conforme » aux règles de chutes

Pour réaliser cette tâche, j'ai travaillé en collaboration avec mon tuteur de stage pour créer un tableur Excel qui, à partir des données extraites du logiciel JAC de l'entreprise, détermine si une chute doit être mise à la benne ou remise en stock. Ce tableur est conçu pour être réutilisable avec chaque nouvelle extraction de données JAC.

Pour commencer, nous avons répertorié toutes les références présentes sur le dépôt d'IMS Chasseneuil (Nuance) et les avons associées à un type de produit spécifique (barres mécaniques, tubes mécaniques, aciers à outils, inox, aluminium). Cette étape était nécessaire car les règles de gestion des chutes varient en fonction du type de produit (voir annexe 8 : Règles de gestion des chutes).

Ensuite, à partir de l'extraction des fiches de stocks provenant de JAC et importées dans Excel, nous avons effectué des tris pour déterminer si chaque produit était conforme ou non aux règles de sciage établies. Pour ce faire, nous avons filtré les produits selon plusieurs critères, tels que le type de produit (inox, aluminium, etc.), la longueur, la forme (tube, rond, carré, plat), les caractéristiques de fabrication (par exemple, transformation à froid), et d'autres filtres en fonction des spécificités du produit.

Nous avons créé ce tableau en utilisant principalement les formules suivantes : =SI(), =GAUCHE(), =DROITE(), =NB.SI() et =RECHERCHEV().

Fiche	Nuance	Type	Forme	Dimensions	Qté	Poids	Coulée	Statut	Casier	Client	attraction longueur	CNUM longueur	tiré (ouillon)	L (ouillon)	(ouillon) NBF et "	Section atriécouaté /aétiéaérem	Section laminé	Section	NB Caractères	Section	Colonne type	Chutes mini	X
STK #427E 20PNCFS+HH	Barres méca	NBF		70 FL 4730 mm	1	143 74465	Stock	3G320		2011003-PARKERHANNIFIN EMEA Sall	4730	4730	0	1	0		70	70	3	70	2	500	
STK #427E 100CR6	Tubes méca	MGRH		97.988.69 FL 4630 mm	1	145 424953	Stock	3G160			4630	4630	0	1	1						3		

Pour faire fonctionner le tableau, rien de plus simple ! Il suffit de coller l'extraction de JAC, qui comprend tous les stocks sur le dépôt. Ensuite, le tableau trie automatiquement les chutes dans deux tableaux différents : l'un répertoriant les chutes à mettre à la benne et l'autre à contrôler manuellement.

Fiche	Nuance	Type	Forme	Dimensions	Qté	Poids	Coulée	Statut	Casier	Client	X	Benne
STK #42078	S355J0	Barres méca	NBF	40/20/SB FL 1899 mm	26	311	38451	Stock	1ASOL	2011305-FENWICK LINDE OPERATIONS SAS	!	
STK #42077	S355J0	Barres méca	NBF	40/20/SB FL 1499 mm	78	735	38451	Stock	1ASOL	2011305-FENWICK LINDE OPERATIONS SAS	!	

Les chutes présentes dans la feuille « A contrôler » sont donc à vérifier manuellement. Dans cette feuille, on retrouve tous les produits de forme plate (NBF) ainsi que les produits avec une longueur qui comporte au moins une décimale après la virgule. Cela est notamment dû à la complexité de la mise en œuvre d'une telle formule (isolation de la section complexe). Ce tableau est donc très utile car il permet de recenser toutes les chutes non conformes aux règles de sciage du dépôt de Chasseneuil-du-Poitou.

Pour ce faire, nous avons rencontré quelques difficultés. La plupart d'entre elles se résument à l'écriture des formules Excel, qui étaient souvent longues avec plusieurs formules imbriquées les unes dans les autres. Les solutions pour résoudre le problème ont été de compartimenter les formules en plusieurs cellules afin d'avoir des formules plus courtes et donc plus simples d'utilisation. De plus, les cours d'Excel de l'IUT nous ont permis de réussir certaines formules où nous étions bloqués. Pour finir, la grande maîtrise d'Excel de la part de M. ROCHARD nous a permis de réaliser un tableau fonctionnel et simple d'utilisation.

Pour ce qui est des résultats, cela a été concluant. Plus de 5 tonnes de matières seront mises à la benne et donc revendues au prix de rachat du grossiste (environ 1285€ selon nos estimations). Cela a permis de se débarrasser des chutes qui prenaient de la place inutilement sur le dépôt et a par la même occasion permis de gagner en trésorerie avec des chutes qui n'auraient sans doute jamais été vendues. Les SCRAPs (chutes hors règles de sciage et copeaux de métaux) sont revalorisés et permettent donc un gain non négligeable. C'est un avantage pour IMS. Les déchets liés à l'activité procurent un gain, alors qu'en général, pour beaucoup d'entreprises, les déchets sont coûteux.

Enfin, ce tableur pourrait être intégré au niveau national chez IMS pour la gestion des chutes. Dans ce contexte, nous avons élaboré un tutoriel explicatif du processus d'environ 2 pages dans un document Word, récapitulant toutes les étapes nécessaires pour faire fonctionner le tableur. Il reste maintenant à déterminer où ranger les chutes conformes aux règles de sciage.

2- Les tiroirs à chutes

Pour éviter de laisser traîner les chutes devant les casiers, l'idée est de les ranger dans des tiroirs à chutes. Les chutes ne seraient donc plus au sol, mais identifiées dans des casiers appropriés. Pour mettre ces tiroirs en place, nous avons effectué des recherches sur ce qui se faisait dans ce style. Après quelques recherches, nous avons trouvé 2 outils de stockage qui pourraient éventuellement convenir aux besoins du dépôt :

1-Stockage pour tubes avec extraction longitudinale (source : [Stockage de tubes, rack à cassettes pour barres, rack à cassettes extractibles, bac stockage barres | Segema](#))



2- Stockage de barres en alvéoles (sources : [rack stockage tubes | Segema](#))



Après réunion avec le gestionnaire de stock et le directeur d'agence, nous avons décidé d'un autre type de rangement. Il est dans l'idée semblable aux propositions ci-dessus, mais sera plus adapté au dépôt.

Exemple de tiroir : tiroir stock3P (source : [Technologie tiroir - Stock3P - Stockage industriel tiroir à palette rayonnage tiroir](#))



Suite à cela, un devis a été formulé pour des casiers similaires aux dessins. Encore une fois, je n'ai pas eu l'occasion de voir la fin du projet. Cependant, il ne fait aucun doute que le projet verra le jour et qu'il sera mené à bien jusqu'à la fin.

VII. CONCLUSION

1) BILAN TECHNIQUE, THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE

J'ai pu effectuer mon stage dans le service gestion des flux/stock. J'ai réalisé ce stage dans ce service car c'est un métier qui m'intéresse beaucoup. Je voulais donc en apprendre plus sur le métier et les missions quotidiennes.

Durant ce stage, j'ai pu utiliser des connaissances acquises au cours des deux années de BUT GEA. Si je devais distinguer une matière qui m'a servi plus que les autres, je dirais Excel, car la plupart des tâches et missions que j'ai dû réaliser nécessitaient l'utilisation partielle ou totale d'Excel. Ensuite, le contrôle de gestion m'a permis d'avoir certaines bases en gestion des stocks. Pour l'écriture de différents mails au cours de mon stage, l'expression communication m'a également beaucoup servi. Pour finir, la gestion de production du S3 m'a été utile à la réalisation de certaines missions.

Pour ce qui est de l'apprentissage de nouvelles connaissances, elles sont nombreuses : notamment sur comment gérer les stocks d'une entreprise, les étapes à suivre, les processus, etc.

Enfin, ma méthode de travail a changé et cela m'a permis de réaliser un travail de manière plus efficace et indépendante. Je me suis imprégné des méthodes de travail de l'entreprise et les aient adaptées à moi pour rendre des travaux de bonne qualité et les réaliser en autonomie. Mon travail est donc aujourd'hui plus organisé, rigoureux et réfléchi.

Ce stage a donc été utile à l'entreprise. Les projets que j'ai menés durant ces huit semaines vont se poursuivre dans le futur. Le tableur à chutes pourrait être utilisé dans tous les IMS de France, des tiroirs à chutes seront installés et les halls seront réagencés, ce qui permettra de gagner de la place qui manque cruellement au dépôt de Chasseneuil.

2) BILAN HUMAIN

En ce qui me concerne, ce stage m'a beaucoup apporté. J'ai pu découvrir une nouvelle entreprise, un nouveau mode de fonctionnement et des connaissances utiles pour la suite de ma carrière.

Pour ce qui est du cadre du stage, cela aurait pu difficilement être mieux. J'ai été plus que bien accueilli. Je me suis senti comme n'importe quel collègue de travail. La relation entretenue était presque amicale que ce soit les opérateurs, les commerciaux, les gestionnaires de flux ainsi que le directeur d'agence.

Je dirais également que ce stage m'a conforté sur le choix de continuer ces études en BUT 3. J'adore le monde de l'entreprise, et quoi de mieux qu'une alternance pour continuer sur cette voie ?

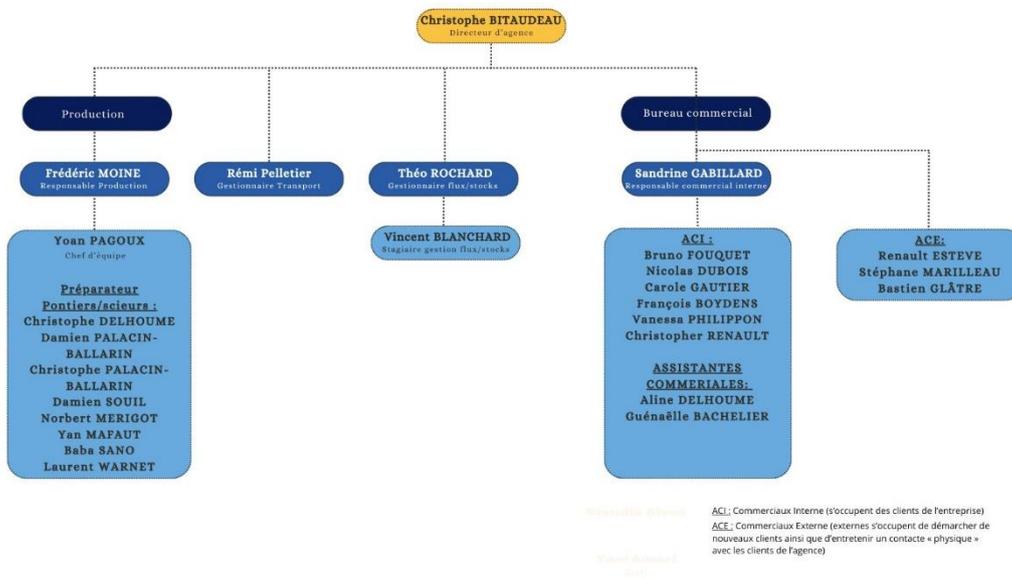
VIII. LEXIQUE

Stock client : Stock entreposé dans le dépôt d'achat qui est réservé pour un seul et même client.

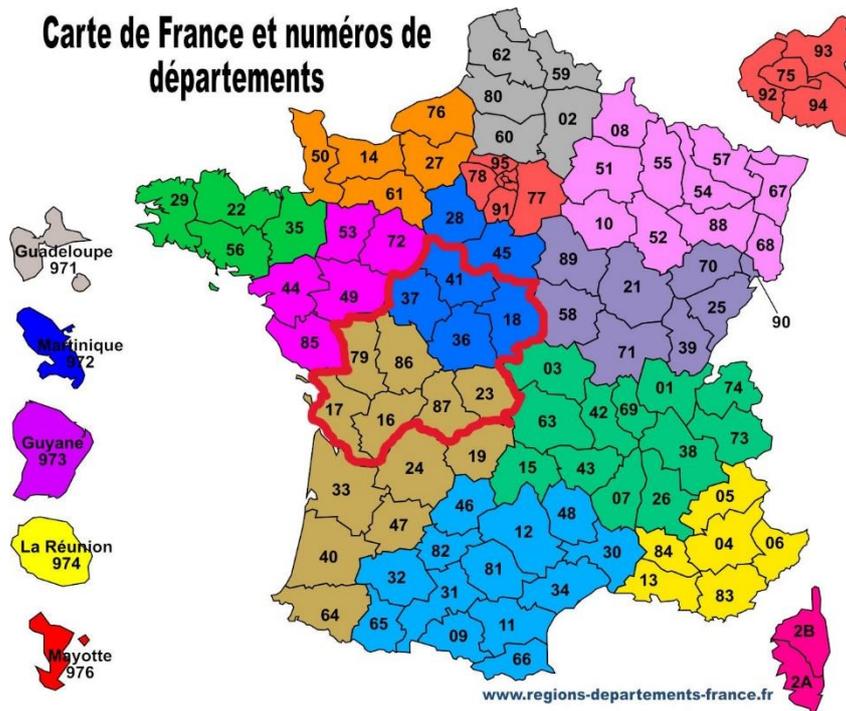
Transtocker : « Le transtockeur est un système de stockage automatisé de palettes ou colis offrant un gain de place sur la hauteur, avec des allées plus réduites. Il se déplace de manière automatisée, gère les marchandises et produits dans les rayonnages. Muni d'un mât, il se déplace sur un rail le long d'un rayonnage et son système de préhension permet de stocker des produits de part et d'autre de l'allée. » ([Transtockeurs : définition & usages - MTKSA](#))

IX. ANNEXES

ANNEXE 1 : Organigramme

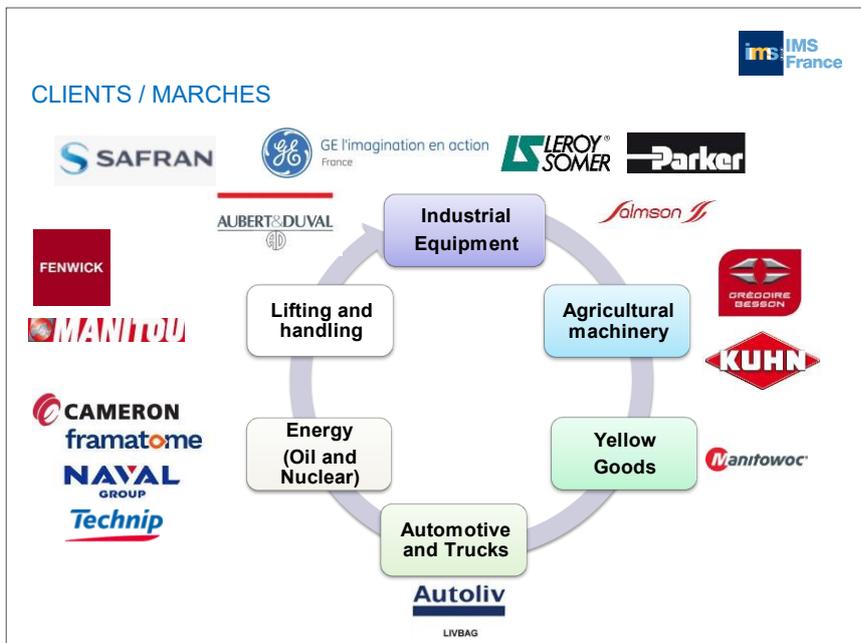


ANNEXE 2 : Carte secteur IMS Chasseneuil-du-Poitou



Source : Google image + modifications personnelles.

ANNEXE 3 : Clients/Marchés



ANNEXE 4 : 5 forces de Porter



ANNEXE 5 : SWOT

SWOT ANALYSIS

IMS CHASSENEUIL-DU-POITOU

S
Strengths

- Un service développer
- Qualité du conseil
- Soutien financier solide du groupe Jacquet Metals
- Réseau de distribution

W
Weaknesses

- Concurrence accrue
- Dépendance aux conditions économiques (Guerres, Covid, etc...)
- Dépendance à certains dépôts

O
Opportunities

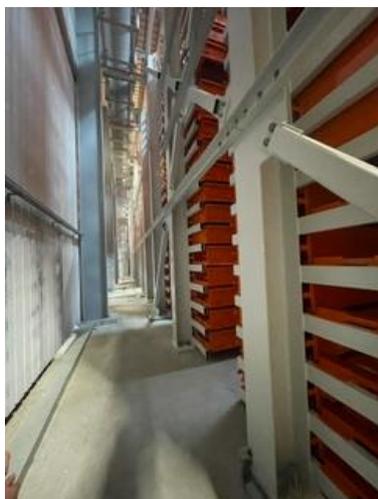
- Conquête de nouveaux marchés
- Diversification des produits
- Développement technologique (Robotisation de la chaîne de production)

T
Threats/Risk

- Instabilité économique
- Incertitude politique
- Départ des jeunes talents (faible rémunération)
- Futur Normes environnementales

ANNEXE 6 : Photos transtocker IMS Chasseneuil-du-Poitou





ANNEXE 7 : Photo chutes



ANNEXE 8 : Règles de gestion des chutes

ANNEXE
REGLES DE GESTION DES CHUTES

Barres Méca	Ronds laminés et forgés, carrés laminés		
	Diamètre	0 --->	Longueur en mm --->
	Ø ≤ 50 mm	Pas de chutes, facturation du poids mis en oeuvre	
	de 51 à 100 mm	Ferrailage	500
	de 101 à 170 mm		400
de 171 à 310 mm	300		
sup à 310 mm		150	
			Remise en stock

Tubes Méca	Nuances: E470 & E355		
	Diamètre	0 --->	Longueur en mm --->
	Ø < 60	Pas de chutes, facturation du poids mis en oeuvre	
	de 60 à 101,6 mm	Ferrailage	700
	de 105 à 203 mm		500
de 210 à 250 mm	300		
sup à 250 mm		250	
			Remise en stock

Aciers à Outils	Ronds laminés et forgés		
	Diamètre	0 --->	Longueur en mm --->
	Ø ≤ 50 mm	Pas de chutes, facturation du poids mis en oeuvre	
	de 51 à 100 mm	Ferrailage	300
	de 105 à 200 mm		250
de 210 à 300 mm	200		
sup à 310 mm		150	
			Remise en stock

Inox	Ronds laminés et forgés		
	Diamètre	0 --->	Longueur en mm --->
	Ø ≤ 50 mm	Pas de chutes, facturation du poids mis en oeuvre	
	de 51 à 100 mm	Ferrailage	300
	de 105 à 200 mm		250
de 210 à 300 mm	200		
sup à 310 mm		150	
			Remise en stock

Alu	Ronds filés et étirés, carrés filés et étirés			
	Diamètre	0 --->	Longueur en mm --->	
	Ø ≤ 50 mm	Ferrailage	200	
	de 51 à 100 mm	Ferrailage	100	
	> 100 mm		50	
				Remise en stock
	tôles			
	Épaisseur	0 --->	Longueur en mm --->	
	4 à 6 mm carrées ≤	Ferrailage	400	
	8 à 15 mm carrées ≤	Ferrailage	300	
16 à 100 mm carrées ≤	Ferrailage	200		
100 mm carrées ≤	Ferrailage	100		
Toutes les bandes ≤ 80 mm	Ferrailage			
			Remise en stock	

Transformés à froid (Mécanique, Inox, Alu)

Carrés, Plats, Hexagones, Cornières : barres entières facturation du poids mis en oeuvre

Ronds < 120 mm : barres entières facturation du poids mis en oeuvre

Ronds > 120 mm : règle de coupe identique à celle des ronds laminés

Plats laminés

1/2 périmètre < 80 mm : barres entières facturation du poids mis en oeuvre

1/2 périmètre > 80 mm : au-dessous de 500 mm de long : ferrailage, ≥ 500 mm de long = remise en stock

Tôles (Mécanique, Aciers à Outils, Aluminium)

largeur 25 mm minimum

Rédacteur : Charles BRASSART

Date de rédaction : 27/10/2023

v01

X. SOURCES

- Thémis (site internet où sont regroupées les informations importantes internes au groupe IMS), (consulté en ligne le 21/05/2024)
- Théo ROCHARD, Christophe BITAUDEAU
- « La marque IMS group », imsfrance.com, (consulté en ligne le 21/05/2024)
- Divers documents internes : Théo ROCHARD, « TUTOS » ; Charles BRASSART, « REGLES DE GESTION DES CHUTES », 27/10/2023.

Stage 2024 IMS

BUT 2

Découvrez les coulisses de mon immersion passionnante chez IMS France à Chasseneuil-du-Poitou à travers ce rapport de stage. Pendant huit semaines, j'ai eu le privilège de travailler au service gestion des flux/stocks, sous la guidance bienveillante de Théo ROCHARD.

Découvrez les défis auxquels l'entreprise est confrontée et les solutions créatives que nous avons développées pour optimiser l'espace de stockage. Des initiatives telles que le réagencement du dépôt et l'organisation ingénieuse des chutes ont été au cœur de notre parcours.

Ce rapport reflète mon expérience immersive, mettant en lumière les projets excitants réalisés et les compétences acquises dans le domaine dynamique de la logistique.

In my internship report, I share my enriching immersion at IMS France in Chasseneuil-du-Poitou, where I worked within the flux/stocks management department under the supervision of Théo ROCHARD.

Over eight weeks, I explored the challenges and imaginative solutions related to stock management. By analyzing material storage issues, I proposed practical solutions for depot rearrangement and tools for more efficient waste management. Through a methodical approach and the use of computer tools, I contributed to optimizing operational processes while gaining valuable experience in stock management.