

news #18

LA LETTRE D'INFORMATION DU GROUPE SICA ATLANTIQUE  AUTOMNE-HIVER 2018

**Bilans
et perspectives
avec nos
meilleurs
vœux pour
2019**





LOUIS TERCINIER
PRÉSIDENT
DE SICA ATLANTIQUE



VINCENT PODEVIGNE
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DU GROUPE SICA ATLANTIQUE

DIVERSIFICATION, INVESTISSEMENTS, AGILITÉ ET RÉSILIENCE... LES ATOUS STRATÉGIQUES DU GROUPE SICA ATLANTIQUE

.....

Des outils et des équipes sur les starting-blocks mais une campagne céréalière qui ne se lance pas ! La campagne céréalière tarde cette année encore à démarrer. Cette configuration de campagne devient une donnée récurrente, nous allons devoir nous adapter et évoluer pour y faire face.

Les filiales quant à elles confirment leur dynamisme et performant en 2018 comme elles l'ont fait l'an dernier. De nouveaux investissements sont sortis de terre et sont maintenant opérationnels pour EVA et pour ATENA sur l'Anse Saint Marc.

Les sociétés de service arrivent à leur maturité après des années de croissance, de structuration et de consolidation, elles donnent pleinement satisfaction.

SICA ATLANTIQUE se doit de rester une société agile et résiliente. Les réflexions sont lancées pour repenser le modèle « SICA » et ainsi maintenir les qualités de service et de prestations que nos sociétaires et clients attendent de leur logisticien portuaire.



**Au nom du Conseil d'administration
et de l'ensemble des équipes,
nous vous adressons tous
nos meilleurs vœux pour 2019**



Une récolte correcte, mais toujours pas de marché au rendez-vous

SIMON AIMAR
DIRECTEUR ACTIVITÉ CÉRÉALES



2018 LE GRAIN SAIT ATTENDRE

Rien ne s'est passé comme escompté en 2018. Les mois d'Avril et Mai statistiquement les moins chargés et donc retenus pour les travaux du nouveau Grainoduc, ont été les plus actifs de la seconde partie de campagne mobilisant un important brouettage de remplacement. La logistique en approche par fer quant à elle a souffert de la grève SNCF. « La conjonction de ces deux facteurs a fortement compliqué notre activité en termes d'exécution, dans un contexte, morose qui plus est, que le marché après les moissons n'a pas fait évoluer. Il est resté atone comme en 2017 en raison de la concurrence des départs Mer Noire. »

Quantités et qualités des blés et orges étaient satisfaisantes pour répondre aux attentes des opérateurs sans pour autant déclencher un courant d'affaires soutenu sur le second semestre. « Résultante de cet état de fait : nos silos sont pleins depuis octobre et notre logistique aux ordres... »

2019 CHANGER DE PARADIGME

Pour 2019, le mot d'ordre est clair. « Nous sommes prêts à charger à 2 500 t/heure et la ressource est là. Reste le marché. Il va falloir se battre pour que les produits de notre hinterland séduisent nos clients à l'export, avec l'objectif de conserver une activité importante face à un schéma mondial qui évolue. Il est plus que jamais nécessaire de s'adapter à un marché qui devient de plus en plus opportuniste sur le rapport qualité/prix. Mettre l'accent sur le marketing et l'écoute client, poursuivre l'accompagnement et les démarches terrain, seront les enjeux majeurs de cette seconde partie de campagne. » Un premier signe encourageant éclaire cependant les perspectives : le frémissement positif des deux derniers mois de 2018, qui ont vu les clients d'Afrique de l'Ouest enclins à refaire des volumes au départ de La Pallice et à poursuivre dans cette orientation pour 2019.



La concrétisation du dynamisme de notre activité

FRANCIS GRIMAUD
DIRECTEUR DE EVA



La formation, levier d'ajustement des compétences aux exigences de notre secteur

SÉBASTIEN HAMON
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE ATENA



2018 INVESTIR, L'ATOUT DÉVELOPPEMENT

« Avec un trafic supérieur à 500 000 tonnes, pour la seconde année consécutive, cet exercice conforte notre activité stratégiquement positionnée sur les matières premières pour l'industrie et l'alimentation animale. » Avec la progression des volumes pour Eqiom et la présence confirmée de Lafarge, les produits cimentiers affichent une forte croissance, dépassant les 30 %. Les livraisons de carbonate de soude pour les industries du verre restent à un niveau équivalent à 2017. Les tourteaux de soja et de tournesol destinés à l'alimentation animale enregistrent une baisse importante cette année, liée à la fois au manque de disponibilité de matières premières et à la réduction de capacités de stockage le temps de la réorganisation des espaces d'EVA. « L'événement marquant de l'automne est la livraison du nouveau bâtiment St Marin de 50 000 t de capacité relié au quai par tapis, convoyeur et modulable pour ségréger les produits. Avec les 5 stockages rapatriés de La Repentie, nous finalisons ainsi notre plan d'investissement sur St Marc 1. »

2019 L'INCONTOURNABLE ENJEU DU SERVICE CLIENT

2019 devrait s'inscrire dans la lignée des années précédentes avec des volumes globalement en hausse. « Nous allons valoriser nos nouveaux bâtiments pour les tourteaux en mettant l'accent sur la traçabilité, la sécurité alimentaire et la qualité du service sur tout le cycle déchargement, stockage et rechargement camions, ces prestations devant faire l'objet d'une certification GMP + dans les mois à venir. Avec la reprise de la construction, le trafic de clinker et de laitier pour les cimentiers offre de bonnes perspectives, les installations du broyeur de clinker de notre client rochelais ne tournant encore qu'à 50 % de leur potentiel. » Dans une démarche globale de fidélisation, EVA va s'axer sur la valorisation de ses investissements au service de ses clients tous secteurs confondus, avec un objectif central : conforter sa place au cœur de trafics porteurs et poursuivre son développement avec la perspective de nouveaux investissements matériels dans les années à venir.

2018 LES STOCKS FONT LE RECORD !

« Le volume total importé et réceptionné en 2018 est proche de notre record de l'année dernière avec un profil pourtant très atypique. En effet, fin octobre, nous étions à un même niveau d'activité qu'un an plus tôt, les déchargements et le stockage se sont poursuivis à une cadence soutenue mais avec très peu de sorties. » Les stocks d'engrais solides ont atteint les 75 000 tonnes de capacité permanente puis les déchargements se sont poursuivis jusqu'à atteindre 115 000 t par la mobilisation de hangars complémentaires. C'est maintenant la relance des ordres de livraison qui est attendue pour revenir à une situation plus habituelle. » Notre niveau d'activité qui se confirme année après année nécessite une organisation repensée. L'effectif va passer à 23 personnes, réparties entre exécution et exploitation, pour mieux répondre à ce type de pics avec des personnels formés à nos métiers. »

2019 LA PERFORMANCE PAR LE MATÉRIEL

Le parc de matériel de manutention va monter en puissance en 2019 pour suivre le rythme des déchargements aux quais de La Pallice. « Nous investissons dans un nouvel ensemble de déchargement des camions benne avec tapis et sauterelle. C'est une nécessité car la mise en place du nouveau line-up, premier navire annoncé /premier servi, est très bien acceptée maintenant et fluidifie les plannings de déchargement. » La manutention doit suivre et ce matériel va y contribuer. Il va permettre d'accélérer les déchargements, de limiter les décalages éventuels dus au risque de pluie et donc optimiser les temps à quai pour servir au mieux les besoins du monde agricole. « Dans la même logique, nous allons lancer une étude pour concevoir des solutions afin d'améliorer les cadences d'ensachage et être encore plus performants aux deux bouts de la chaîne. »



Deux nouveaux trafics prometteurs au palmarès

MARIO RINALDI
DIRECTEUR DE DÉPÔTS SISP



Nous optimisons nos rendements et nos frais fixes dans un marché sous tension

SÉVERIN MATHIEU
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE ENVIROCAT ATLANTIQUE



2018 ACTIVITÉ & ECO-RESPONSABILITÉ EN PHASE

L'activité « lessive de soude » a démarré fort dès avril, le rythme des livraisons s'est accéléré, présageant de belles perspectives de volumes. « Les approvisionnements sont réguliers et rapprochés, et nous étudions avec le client des éventuelles capacités supplémentaires. » Lancé aussi en 2018, le trafic de kérosène a démarré plus lentement face à la nécessité pour notre client de mobiliser les wagons citernes spécifiques pour ce carburant destiné à l'aéronautique. Le fer est en effet privilégié bien que les installations dédiées comprennent 2 lignes de rechargement (train et camion-citerne). « Notre démarche éco-responsable reste stratégique. Le passage au gaz pour maintenir en température les huiles minérales apporte les gains escomptés tant économiques qu'environnementaux et notre système de raclage, désormais poussé à l'azote, permet de supprimer une part importante de déchets. Un plus pour nos clients... et la planète. »

2018 SÉCURITÉ ET RENTABILITÉ, UNE MÊME EXIGENCE

« Un exercice de plus sans incident ou accident dans les installations pour la 5ème année consécutive, c'est pour nous une grande satisfaction. La sécurité est au cœur de notre stratégie industrielle avec une dynamique d'information participative des opérateurs et des outils qui leur permettent d'être partie prenante sur les indicateurs de productivité et de sécurité. » Cette année, les volumes vont être en baisse. Pour des raisons conjoncturelles : face à la hausse des droits de douane US, les producteurs argentins de biodiesel ont réorienté leurs volumes vers l'Europe. Ensuite par manque de disponibilité du sodium nécessaire à la production, face à l'augmentation de la demande pour cette matière première. « Pourtant, dans ce contexte tendu, nous préservons notre résultat financier, notamment car notre maintenance préventive efficace permet de maintenir nos frais fixes à un niveau faible. »

2019 DIVERSITÉ DES TRAFICS, LA MARQUE DE FABRIQUE SISP

Une nouvelle perspective de développement est prévue en 2019, articulant au cycle classique réception-chargement, la création sur site d'une unité de production de solution aqueuse. « Avec le process maîtrisé par notre client, cette unité exploitée par SISP produira un additif destinés aux catalyseurs des véhicules diesel. Il déclenche une réaction qui convertit les gaz toxiques en azote et vapeur d'eau sans danger pour l'environnement. D'abord approvisionnée par route, la matière première serait livrée ensuite par la mer et La Rochelle deviendrait le hub alimentant les autres unités de production de l'arc Atlantique. Cette nouvelle activité viendrait ainsi renforcer notre développement en complétant la gamme déjà large des trafics récurrents : huiles minérales, méthanol, pétrole lampant, engrais liquides, kérosène et lessive de soude. »

2019 MAINTENIR LE CAP DES PRODUITS DE NICHE

2019 devrait globalement se situer dans la même lignée, soit un maintien des volumes produits à 80 % environ de la capacité maximum de production de l'usine, la demande en sodium limitant les volumes disponibles pour la production de méthylate de sodium. « Nous allons privilégier les aspects prix sur les aspects quantitatifs, particulièrement en renforçant notre position sur notre qualité filtrée à forte valeur ajoutée pour les industries pharmaceutiques et la cosmétique. Nous allons aussi poursuivre nos démarches internes pour contenir nos charges fixes à un faible niveau, ce qui est positif en termes de résultat. » En mobilisant des ressources en R&D, 2019 sera l'occasion de donner un nouvel élan au projet de récupération de l'hydrogène issu de la réaction chimique réalisée dans les installations. L'objectif est maintenu pour récupérer cette source d'énergie propre qui intéressent les collectivités locales.



Initiatives tous azimuts, résultats à la clé !

KEVIN EDELIN
DIRECTEUR DE ALLFAST-SHIPPING



2018 TANK ET DRY, EN AVANT TOUTE !

« Nous avons multiplié nos initiatives pour entretenir notre réseau de clients et développer de nouveaux contacts : événement à Paris en parallèle des Rencontres biennuelles de notre Chambre syndicale, présence renforcée sur des salons Shipping à Istanbul et Hambourg, Bourses aux grains, salons sectoriels sur la logistique pour la pétrochimie à Vienne. Si les liens de cause à effet ne sont pas toujours immédiats, cette présence accrue ne saurait être étrangère à notre progression d'activité en 2018 ».

Pour le Dry, secteur porteur depuis plusieurs exercices, après un départ un peu poussif, une forte reprise s'est confirmée dès juin, grâce notamment à de nouveaux trafics en phosphates, engrais et tourteaux qui ont plus que compensé le manque de dynamisme en céréales. Pour le Tank, l'exercice est très positif avec des clients réguliers pour qui les affrètements se multiplient et un trafic phare : le bio-diesel. D'où une progression de 25 % projetée pour le tank en 2018.

2019 OPTIMISER NOTRE POTENTIEL AU SEIN DU GROUPE

2019 est à marquer d'une pierre blanche : ce seront les 25 ans de la création d'Allfast Shipping et les 10 ans du lancement de l'activité Dry. « Ces anniversaires traduisent notre investissement au quotidien pour valoriser, promouvoir et développer nos activités d'affrètement dans la durée. Nous sommes présents sur des trafics très différents qui nous permettent de progresser malgré des marchés de matières premières souvent fluctuants et une concurrence accrue entre courtiers ».

Un contexte qui nécessitera encore plus de réactivité pour saisir les opportunités, à commencer par celles offertes par le potentiel des différentes activités du Groupe, tant à l'import qu'à l'export. « Nous avons là un gisement d'activité sur lequel il nous faut davantage capitaliser et nous sommes prêts à renforcer nos équipes pour répondre à la demande tout en restant attentifs à l'évolution des marchés concernés. »



La Pallice et Tonny-Charente, nos 2 points d'ancrage

HENRI CHOTARD
DIRECTEUR DE L'AGENCE MARITIME THOMAS



2018 AFFIRMER NOTRE POSITION

La performance d'une agence de consignation maritime s'apprécie au nombre de consignations assurées et aussi au tonnage moyen des navires, deux critères positifs pour AMT en 2018. « A la fin de l'année, nous aurons consigné le même nombre de bateaux qu'en 2017 mais leur taille monte à 20 000 tonnes en moyenne contre 10 000 précédemment. C'est la conséquence de notre positionnement sur des transports vracs de plus en plus massifiés en raison soit de provenances éloignées : Pays tiers et ensemble du bassin méditerranéen pour les engrais solides et les tourteaux, soit des destinations pour les céréales à l'export. »

Pour les chargements de céréales, les consignations se sont bien réparties entre La Pallice pour les Panamax et Tonny-Charente pour les caboteurs à destination de l'Europe du nord et du Portugal. « Une activité lissée grâce à ces trafics variés qui nous permet d'être toujours leader sur les ports charentais. »

2019 DIVERSIFIER POUR PROGRESSER

« Comme toute la filière céréale, nous escomptons une reprise des exportations en début d'année et donc une accélération des consignations après une fin 2018 en demi-teinte. » Une part d'activité croissante au service de navires dédiés à d'autres trafics moins sensibles à des aléas de marchés comme les engrais, les tourteaux ou les vracs liquides est le fruit d'une diversification porteuse. Un choix qui s'affirme encore avec la perspective d'une ouverture complémentaire sur d'autres marchés de matières premières au programme pour 2019.

« Ce projet s'articule d'une part avec le renforcement de notre place en région et d'autre part, avec notre stratégie de développement de l'activité sur les places portuaires de la façade atlantique. »



La logistique au cœur de notre développement !

SÉBASTIEN HAMON
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE ATOL



Capitaliser sur les marchés dynamiques

LOYS DE TARRAGON
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE DELPECH MARITIME



2018 LE PARTENARIAT, CLÉ D'UNE OFFRE LOGISTIQUE PERFORMANTE

« Nous sommes dans une filière de service où les moyens humains manquent pour répondre à des flux en aller simple. Nous avons donc mis en place un partenariat renforcé avec nos transporteurs en portefeuille pour proposer à nos clients une prestation logistique clé en mains aller et retour, de la sortie du magasin à la livraison, à l'import comme à l'export. »

Cette offre spécifique génère une augmentation de 30 % des transports route en 2018. Couplée à la progression du brouettage portuaire des céréales lié aux contraintes des travaux sur le circuit de chargement, Atol confirme sa place dans le monde des logisticiens pour assurer tous types de transports solides ou liquides, en vrac ou conditionnés, centrés majoritairement mais non exclusivement sur les activités agricoles.

2019 RENFORCER LES RESSOURCES HUMAINES... ET MATÉRIELLES

Pour faire face au développement de l'activité et continuer à progresser, l'équipe d'Atol va se renforcer. L'effectif passe à cinq personnes avec l'arrivée d'un nouveau collaborateur doté d'une longue expérience de transporteur.

« Avec son réseau et son antériorité dans le métier, nous allons disposer de trafics potentiels supplémentaires pour structurer encore davantage les solutions logistiques que nous proposons à nos clients avec le concours de nos transporteurs partenaires, en parallèle à un élargissement de notre hinterland. » Des perspectives porteuses qui valident également la poursuite des travaux de développement d'un logiciel propriétaire pour un extranet partagé de suivi transporteur/client.

2018 ENSACHAGE DES PELLETS, ÇA CHAUFFE !

Comme toute prestation de service, le volume d'activité de Delpech maritime est tributaire de celui de ses clients. Et s'il fallait caractériser 2018 en la matière, 2 secteurs ont mobilisés le plus de main d'œuvre portuaire : les vracs agricoles et les pellets de bois. Côté agriculture, le rythme des déchargements a été soutenu au fil des mois pour les filiales spécialisées en tourteaux et engrais solides. Quant aux céréales, les heures de manutention aux portiques ont baissé dans les mêmes proportions que le marché export.

Pour les pellets destinés au chauffage domestique, le contexte national est porteur. La demande progresse alors que les capacités de production françaises arrivent à saturation. « La place prise par les importations se traduit par des tonnages en progression à décharger, stocker, ensacher, expédier et nous prévoyons une progression de 50 % cette année. »

2019 ANTICIPER POUR RÉPONDRE AUX MARCHÉS

De marché en devenir, l'activité pellets devient un marché en fort développement dans un contexte porteur d'évolution des consommations énergétiques des particuliers. « Nous allons consolider notre croissance en saisissant les opportunités du marché national. Des investissements seront décidés en 2019 dans les manutentions d'ensilage du magasin de stockage vrac et en développement des surfaces de stockage de produits ensachés. » L'objectif est d'améliorer les cadences et de lisser la production sur l'année afin de mobiliser les volumes supérieurs que demande le marché tout en fluidifiant l'approvisionnement des distributeurs.

La manutention céréales avec le nouveau Grainoduc et la nouvelle organisation de la conduite des portiques de chargement sont pleinement en phase pour assurer l'augmentation des cadences et charger les navires dans les meilleurs délais.



Cinéma, musiques actuelles, arts plastiques... au travers de nombreux partenariats, le Groupe Sica Atlantique s'est toujours affirmé comme soutien aux démarches artistiques et culturelles de sa région. Dans le cadre d'un programme d'animation en direction des jeunes du quartier de Laleu, il s'est rapproché cette année de la Ville de La Rochelle, du centre social et culturel Vent des Îles et de l'association Le Barrio pour initier la création d'une œuvre murale originale. S'inscrivant dans une démarche globale de valorisation du territoire et de renforcement des interfaces entre la ville et l'environnement industriel portuaire, la fresque, intégralement imaginée et réalisée par les jeunes du quartier, couvre désormais 7 mètres du mur d'enceinte du Groupe situé avenue Denfert Rochereau.



Groupe Sica Atlantique

*logistique
entre terre
et mer*

