

# L'ATOUT ROBOTIQUE POUR RÉINVENTER L'INTRALOGISTIQUE

Compétitivité accrue, manque de visibilité sur les marchés et nécessité d'optimiser chaque mètre carré : l'intralogistique traverse une phase de profondes mutations. Dans ce contexte, CERATEC entend tirer parti de son savoir-faire industriel et de son expertise en automatisation pour accompagner les entreprises. Capable d'intégrer des systèmes flexibles, de répondre aux besoins spécifiques hors standard et de garantir un service après-vente de proximité, la société se positionne comme un acteur clé pour aider ses clients à transformer ces défis en leviers de performance durable.

**Informations Entreprise : Quels sont les principaux défis auxquels vos clients sont aujourd'hui confrontés dans le domaine de l'intralogistique ?**

**Loïc Delaître (Head of Business Development) :** Aujourd'hui, nos clients sont confrontés à deux grands défis : la compétitivité et l'incertitude. La compétitivité, car aucun acteur n'est seul sur son marché ; chacun doit trouver sa place dans un contexte de concurrence intense. L'incertitude, ensuite, liée à la conjoncture économique et internationale, qui freine la visibilité et donc les investissements.

Face à cela, nous observons trois comportements : certains choisissent de ralentir leurs projets, d'autres y voient au contraire une opportunité pour se différencier par l'automatisation, et d'autres encore préfèrent attendre et observer. Les marchés n'évoluent pas tous de la même manière : l'agroalimentaire continue de croître et constitue un levier fort de développement pour nous, alors que les biens de consommation connaissent un ralentissement. Dans ce contexte, CERATEC accompagne les 3PL et les industriels qui veulent franchir un cap et proposer des services plus fiables, premium et performants grâce à l'automatisation.

**Quels sont les enjeux liés à l'intégration de systèmes automatisés dans les entrepôts ?**

Le véritable défi de l'automatisation, c'est l'intégration. Elle suppose de repenser l'architecture globale, à la fois physique et opérationnelle. Pour réussir, il faut organiser une transition progressive, où l'ancien système et le

nouveau cohabitent temporairement, comme deux plantes que l'on cultive en parallèle avant de remplacer l'une par l'autre. Cela exige de l'espace, ce qui est souvent complexe en brownfield, lorsque les entrepôts existants sont déjà saturés.

À l'inverse, les projets greenfield offrent une flexibilité idéale : ils permettent de concevoir le bâtiment en fonction du processus, d'optimiser la verticalité, et même de négocier avec les collectivités pour gagner en hauteur et maximiser la rentabilité. C'est notre savoir-faire : accompagner nos clients dans la conception d'entrepôts adaptés à l'automatisation, en conciliant contraintes techniques, réglementaires et perspectives de performance.

**Comment vos clients abordent-ils généralement un projet d'automatisation : partent-ils d'une feuille blanche ou d'un cahier des charges déjà défini ?**

Nous rencontrons deux grands cas de figure dans la mise en place de projets d'automatisation. Dans le premier, le client ne sait pas encore précisément ce qu'il peut déployer. Nous travaillons alors main dans la main, à travers des ateliers et des réflexions partagées, pour définir ensemble ses besoins et bâtir la stratégie.

Dans le second cas, un consultant a déjà cadré le projet en amont, établi un cahier des charges et validé les orientations à partir des données. Notre rôle est alors de proposer la meilleure solution technique en fonction de ce cadre. Avec les 3PL, l'approche est différente : ils viennent directement nous consulter sans intermédiaire. Selon qu'ils

## Chiffres clés

- 1 interlocuteur unique pour des solutions intégrées
- 2 ateliers de production (électrique et mécanique) sur 20 000 m<sup>2</sup>
- 3 divisions spécialisées : Intralogistics Solutions - Handling & Clay Solutions - Electrical Installations
- Hotline 24/7
- 100 ingénieurs sur un total de 500 collaborateurs
- 160 M€ de chiffre d'affaires consolidé en 2024, dont 57 M€ réalisés en France
- Clients français : Alainé, Bouyer Leroux, Clarebout Potatoes, Conhexa, Daudruy, Ecofrost, Edilians, Inovafeed, Imerys, Newcold, Raja, Vandemoortele, ...
- Présence internationale, avec un ancrage fort en France et le Benelux.

répondent à un appel d'offres, qu'ils cherchent à renouveler un contrat ou à améliorer leur performance, nous agissons comme partenaires de réflexion. Forts de notre expérience, nous les aidons à identifier les opérations où l'automatisation apporte réellement de la valeur.

**Quels sont les atouts majeurs de CERATEC dans l'intégration et la mise en œuvre de projets d'automatisation ?**

Un challenge majeur est l'automatisation et l'intégration IT. Un projet n'a de valeur que s'il s'insère dans un écosystème informatique déjà en place, avec une interopérabilité totale. C'est précisément ce que nous avons développé chez CERATEC : une offre qui se connecte facilement aux systèmes existants, ce qui constitue un véritable avantage concurrentiel. Mais notre singularité ne s'arrête pas là.

Nous savons répondre aux standards du marché, qu'il s'agisse de colis 600x400 ou de palettes euro, tout en allant bien au-delà. Notre héritage industriel nous a appris à manipuler des charges lourdes, volumineuses ou atypiques, avec une grande précision. Cette expertise nous permet aujourd'hui d'automatiser des flux spécifiques, qu'il s'agisse de palettes box pour l'agroalimentaire, de meubles/

matelas ou de voitures. En standard comme en hors standard, nous offrons à nos clients des solutions robustes, adaptées et fiables, capables de faire la différence dans des environnements complexes.

### **Comment parvenez-vous à répondre aux contraintes de délai et de rentabilité imposées par les 3PL ?**

Notre force réside aussi dans notre réactivité. Dans le métier, généralement les délais de réponses peuvent aller jusqu'à plusieurs semaines, chez CERATEC, nous sommes capables de fournir une offre CAPEX et OPEX en quelques jours. Cette rapidité est essentielle pour les 3PL, qui doivent souvent répondre à des appels d'offres en seulement trois ou quatre semaines, avec une vue de l'investissement mais aussi avec l'identification des coûts récurrents d'entretien et d'énergie.

Leur délai ne nous laisse que quelques jours pour analyser, proposer et consolider une solution fiable. Grâce à notre flexibilité et à nos méthodologies éprouvées, nous relevons ce défi avec succès. Nous proposons des systèmes en adéquation avec le métier 3PL : des solutions de densification du stockage comme le pallet shuttle, des goods-to-person performants pour préparer des palettes hétérogènes, ainsi que des in-

tégrations AMR offrant une scalabilité indispensable. Densité, performance et rentabilité : c'est exactement ce que recherchent les 3PL, et c'est là que CERATEC se positionne comme un partenaire de confiance.

### **Quel rôle joue le service après-vente dans la réussite et la durabilité de vos projets d'automatisation ?**

Pour nous, le plus important n'est pas seulement d'installer une solution, mais de garantir sa pérennité et son niveau de performance dans le temps. Le service après-vente est donc une composante clé. Sans un SAV proche du client, parlant sa langue et connaissant ses spécificités, il est très difficile de maintenir une installation dans de bonnes conditions.

C'est pourquoi notre développement passe aussi par un accompagnement géographique. Lorsqu'un projet se déploie en UK, par exemple, nous mettons en place une équipe locale capable d'intervenir rapidement. Et lorsque le volume d'installations atteint une masse critique dans une région, nous allons plus loin en ouvrant un bureau. Aujourd'hui, nous réfléchissons à implanter un bureau aux États-Unis, car la demande de nos clients y est croissante et mérite un accompagnement durable et structuré.

### **Comment vos solutions Goods-to-Person appliquées aux palettes répondent-elles aux besoins croissants des 3PL en matière de performance et de flexibilité ?**

Nous sommes partenaires historiques de Movu pour le stockage de palettes et travaillons également avec Transtocker. Mais aujourd'hui, nous franchissons une nouvelle étape avec le développement de systèmes Goods-to-Person (GTP) appliqués aux palettes. Ces solutions, flexibles et évolutives, offrent des retours sur investissement particulièrement attractifs pour les 3PL. Concrètement, des robots AMR amènent les palettes jusqu'aux postes de préparation, où l'opérateur peut ventiler les articles sur plusieurs commandes en parallèle.

Grâce à nos algorithmes et à nos routines informatiques, nous dimensionnons chaque poste de travail de manière optimale afin que l'opérateur n'ait jamais à attendre. Nous proposons différentes configurations : alimentation manuelle, prise de couches complètes, ou encore préparation unitaire automatisée avec des robots équipés de préhenseurs développés en interne. Cette approche modulaire, issue de notre ADN de roboticien, permet d'adapter les systèmes à tous types de flux et d'atteindre des niveaux de performance importants.

