

De nombreuses sociétés proposent des services en logistique. Certaines se distinguent par la taille, d'autres par leur stratégie ou la nature de leurs prestations. Plutôt que d'établir un classement par chiffres d'affaires, « *Supply Chain Magazine* » vous propose une sélection de sociétés parmi les plus dynamiques du secteur. Créatrices de valeur, elles participent à la croissance et génèrent des emplois. Coup de projecteurs sur ces 3PL, dont vous pourrez retrouver la présentation complète sur notre site « SupplyChainMagazine.fr ».

Les prestataires qui font bouger la logistique

48

Une grande partie de nos concitoyens n'ont de la logistique qu'une vision superficielle et déformée.

Ils n'imaginent pas, en voyant les grands bâtiments qui bordent les autoroutes, qu'ils régulent des flux, créent de la valeur, génèrent des emplois, bref qu'ils sont des éléments indispensables à la vie économique du pays. Dans une période fortement marquée par la délocalisation des sites de production, la logistique occupe un rôle d'autant plus important qu'elle délivre des prestations à valeur ajoutée et permet non seulement d'organiser le départ et l'arrivée des produits, mais aussi de les préparer, de les stocker, de les transformer, de les assembler, de les emballer... Sans véritablement compenser les pertes d'emplois induites par les délocalisations industrielles, elle représente pour de nombreuses régions un atout incontestable pour le



développement économique et le maintien du travail sur les bassins d'emplois.

Ces quelques réflexions peuvent paraître évidentes aux professionnels aguerris qui nous lisent chaque mois. Mais pour ce grand public qui ne voit que les effets indésirables de la distribution et du transport, il serait sans doute salutaire de lui apprendre que la logistique est une richesse inestimable. Combien de pays parmi ceux que l'on dit émergents tardent précisément à se développer faute de bénéficier de toutes les infrastructures nécessaires ? Pourquoi produire serait une activité

noble et distribuer une tâche subalterne génératrice de désagréments ? Ne serait-il pas temps de considérer la logistique pour ce qu'elle est, à savoir une étape décisive dans le processus d'un produit lui permettant d'arriver au bon moment, au bon endroit et tout cela bien entendu, au meilleur coût ?

Des acteurs de tout premier plan

Heureusement ces dernières années, certains prestataires logistiques se sont attachés à industrialiser cette activité et peuvent désormais faire état d'un bilan extrêmement positif.

30 000

personnes

...un seul

objectif

Partout en Europe, les collaborateurs de Wincanton, leader en solutions logistiques, partagent les mêmes valeurs d'innovation et d'excellence opérationnelle. Orientés vers une écoute approfondie du client, ils interviennent quotidiennement sur l'ensemble de la Supply Chain et conçoivent des solutions qui permettent aux entreprises de se recentrer sur leur cœur de métier.



Ces entreprises contribuent par leur dynamisme, à la croissance du pays mais tirent également l'image de la logistique vers le haut. La visite de quelques plates-formes suffirait à démontrer l'intérêt de ce métier particulièrement riche et cependant relativement nouveau. En effet, très longtemps, les magasins généraux ont été des surfaces d'entrepôts mises à la disposition des industriels et des distributeurs. Et il a fallu attendre la fin du XX^e siècle pour assister à l'émergence de quelques « prestataires » qui ne se contentaient plus de louer des

surfaces, mais proposaient des prestations à valeur ajoutée. En France, les plus gros dépassaient rarement les 500 collaborateurs. Parmi ces pionniers, on peut citer FDS, Tailleur Industrie, Stockalliance, Calberson, Danzas, Dubois, Faure et Machet... Très artisanales à leurs débuts, ces entreprises ont réussi à séduire les industriels comme les distributeurs. L'externalisation a connu en 10 ans une croissance exceptionnelle, entraînant une recomposition du paysage à travers le renforcement de certains acteurs, le regroupement de plusieurs

et la disparition de nombreux autres. Pendant cette période, le marché s'est segmenté en trois : celui des grands acteurs mondiaux multi activités, celui des petits acteurs locaux ou régionaux et celui des spécialistes métiers. Dans cet espace dominé par des groupes de taille planétaire, mais aussi par des Niche Players régionaux hyper spécialisés, les généralistes de taille moyenne résistent difficilement. Le panel que nous avons sélectionné pour vous est particulièrement représentatif de cette dichotomie.

JPG

Portrait de 10 entreprises exemplaires

Parmi les leaders du marché, une dizaine de groupes ont particulièrement marqué le secteur de la logistique. Rapide tour d'horizon de ces acteurs qui occupent désormais une place de tout premier plan sur le marché français, et parfois sur la scène internationale.

1 GEODIS

Fortement implanté en France avec des marques phares comme Calberson ou Bourgey Montreuil, le groupe Geodis s'attache depuis des années à acquérir une taille internationale. Mais, lorsqu'au début des années 2000, Pierre Blayau prend la direction de l'entreprise, celle-ci est confrontée à un lourd endettement qui freine sa volonté d'expansion. Après avoir coupé les branches mortes, résorbé les foyers de pertes et assaini les finances, le PDG abandonne l'organisation « par branches » au profit d'une organisation transversale multi métiers capable de répondre à toute demande exprimée par un chargeur. Cette approche très « Supply Chain » est séduisante mais ne donne pas les résultats commerciaux escomptés.

Blayau revient donc à une organisation par « divisions » dans laquelle on trouve la route, l'overseas, la messagerie et la logistique. Dans un même temps, le groupe réalise un coup d'éclat en reprenant la division Freight Forwarding de TNT. Cette opération éclair, menée de main de maître par Jean-Louis Demeulenaere, conduit Geodis à se positionner fortement sur les flux internationaux. Dès lors, il semble probable que le prestataire recentre progressivement sa stratégie autour de ces activités. Dans ce nouveau contexte, la SNCF, toujours au capital, aura-t-elle vocation à rester longtemps ? ♦



Jean-Louis Demeulenaere

Sans doute la composante « messagerie », qui représente les plus gros bataillons du groupe, donne-t-elle à cette organisation (notamment à la tête des régions) une coloration transport qui empêche les autres activités de se développer aussi vite que le voudrait la direction. 18 mois après sa mise en œuvre, Pierre

2 KUEHNE + NAGEL

La grande spécificité de ce groupe suisse est d'être la seule entreprise de cette taille détenue majoritairement par un actionariat familial. Loin d'être anecdotique, cette singularité lui confère une place toute particulière et une stratégie qui ne l'est pas moins. En effet, très marquée par ses activités d'origine (le transport international), elle s'inscrit résolument dans une démarche patrimoniale et pérenne. Ce qui la démarque de groupes financiers ou publics dont les stratégies varient au gré



Aux Pays-Bas, la logistique tire l'emploi

Selon notre confrère hollandais Nederland Distributieland, le nombre d'emplois lié à la logistique aurait fait un bond de 10% au cours de l'année écoulée aux Pays-Bas. Détail intéressant, cette progression s'effectue à une période où le nombre d'implantations est plutôt en régression. Dans ce contexte, il apparaît que DHL Exel Supply Chain et Rijke sont très largement contributeurs d'emplois nouveaux. Les néerlandais Vos Logistics et Ceva Logistics sont également des éléments moteurs de cette dynamique. Dans le Top 10 des employeurs, on trouve également UPS Supply Chain Services, DSV, K+N, Wim Bosman Groep, Timi Logistics et GLS Netherlands.

des dirigeants du moment. Assez largement minoritaire, l'activité logistique a connu sur le continent européen une accélération brutale fin 2005 avec le rachat d'ACR.

Aujourd'hui, l'entreprise est une des rares à pouvoir offrir au niveau international autant de prestations intégrées. Disposant d'une solide capacité financière, elle pourrait encore réaliser des acquisitions spectaculaires, y compris en France. C'est ce qu'ont laissé entendre à plusieurs reprises les dirigeants qui ont évoqué à mots à peine voilés leur intention de racheter une entreprise de messagerie pour compléter leur réseau. Mais les indépendants ne sont plus légion et le groupe helvétique aura peut-être du mal à trouver la perle qu'il recherche. Quoi qu'il en soit, K+N peut être considéré au plan opérationnel et financier comme une valeur sûre, disposant encore d'un énorme potentiel de développement. ♦

3 DHL EXEL SUPPLY CHAIN

Puissant parmi les puissants, le groupe DHL occupe une position de leader sur le marché de la Supply Chain. Plusieurs rachats successifs, d'abord Danzas, puis le géant britannique Exel, ont permis à l'entreprise de se doter d'une formidable machine de guerre, présente sur pratiquement toutes les grandes zones de la planète avec une



palette de prestations extrêmement large. La difficulté pour ce groupe tentaculaire pourrait être justement de perdre la proximité de ses clients. De la même manière, certaines entreprises, en particulier les plus petites, pourraient se sentir perdues dans le gigantisme de ce 3PL. Or, pour éviter cette dérive, le groupe a créé des pôles d'expertises qui sont autant d'entités à taille humaine. C'est ainsi que DHL Fashion propose aux professionnels de la mode des prestations qui leur sont complètement dédiées. Les pôles d'expertises concernent des domaines aussi divers que le Retail ou l'Aerospace. Cette organisation permet au prestataire de valoriser une expertise de « spécialiste », tout en bénéficiant de l'implantation mondiale la plus complète du marché. ♦

4 GEFCO

Cette filiale de PSA est sans doute le groupe logistique français le plus complet tant par ses implantations géographiques que par la nature de ses prestations. Le mérite en revient pour une bonne part à son actionnaire de référence qui fait systématiquement appel à ses services pour gérer sa logistique partout où il installe ses usines et ses centres de pièces détachées : Espagne, Pays de l'est, Chine, Amérique du sud... Et naturellement, une fois sur place, Gefco peut également proposer ses prestations logistiques et transport aux fournisseurs de PSA. Le grand avantage de Gefco est sans doute de travailler pour l'automobile, secteur pointu et particulièrement exigeant. Mais peut-être est-ce également un inconvénient. Car être très présent sur un secteur d'activité fait courir le risque d'être étiqueté, voire assimilé, à ce domaine. Gefco n'échappe pas à cet écueil, qui du reste, ne doit pas être considéré comme une fatalité. Après de gros efforts fournis pour refondre ses systèmes d'information, ce prestataire aura pour volonté de valoriser au maximum son savoir faire dans les domaines où il excelle, comme le montage sur chaîne, le Just in Time ou la gestion des flux synchrones. Ce qui pourrait le conduire tout naturellement à élargir son offre en direction de secteurs industriels proches de l'automobile. Parions que cet effort de diversification sera le premier gros chantier du nouveau président, Yves Fargues, qui a pris ses fonctions voici quelques semaines. ♦

5 NORBERT DENTRESSANGLE

C'est un parcours sans faute que réalise depuis des années cette société issue du transport routier. Connue pour ses beaux camions rouges, Norbert s'est imposé dans l'univers de la logistique avec une farouche détermination et un sens aigu du commerce. Rempportant de beaux succès dans la Grande Distribution, mais égale-



ment dans de nombreux secteurs industriels, cet acteur joue adroitement la complémentarité entre ses deux grandes activités. Les yeux rivés sur le cours de bourse, l'entreprise a toujours veillé à respecter un équilibre subtil entre la route et l'entrepôt. Les investissements et les acquisitions ont été nombreux, mais toujours bien pensés. Aujourd'hui ce groupe, qui a connu une croissance importante au cours des 10 dernières années, dispose d'une présence forte notamment en France et en Europe Centrale. Pour autant, ND n'a sûrement pas dit son dernier mot. Certains analystes estiment qu'il aurait les moyens de ré-a-liser une grosse opération pour se positionner d'une manière plus conséquente au plan international. Nous verrons bien ! ♦

52

6 FM LOGISTIC

FM Logistic est peut-être la plus belle Success Story du secteur. Lorsque Claude Faure signe dans les années 1980 son premier contrat avec le groupe Mars,



Claude Faure et Jacky Gervis

cet ancien transporteur de bois ne se doute pas qu'il vient de jeter les bases d'un véritable empire. Car après la plateforme de Brumath (une des plus belles réalisations pour l'époque), il enchaîne avec Lieusaint, puis Crépy en Valois et ainsi de suite. Aujourd'hui, présent dans toute l'Europe, premier prestataire en Russie, FM a su imposer avec intelligence un vrai standard de qualité, accordant une grande importance aux ressources humaines et au choix de ses collaborateurs. FM a souvent été à l'avant-garde en matière de systèmes d'information. A présent, le groupe travaille sur les techniques de mutualisation (pooling) pour permettre aux industriels de réaliser des économies d'échelle au niveau du transport et de l'entreposage. La grande lucidité de Claude Faure a été d'anticiper sa succession en mettant en place très tôt le management qui allait progressivement le remplacer aux commandes. L'entreprise s'est aussi désengagée d'une partie de son parc immobilier et s'est donnée les moyens de conquérir de nouveaux territoires. Une superbe entreprise qui a connu un développement organique exceptionnel, a créé des milliers d'emplois et porte avec panache nos couleurs dans toute l'Europe, de la péninsule Ibérique à l'Oural. ♦

7 DAHER

Société à capitaux familiaux, Daher s'impose depuis quelques années dans le domaine de l'aéronautique et de la défense. Parcours étonnant pour ce transitaire de Marseille, qui s'est d'abord spécialisé dans le transfert industriel, avant de racheter dans les années 90 Lhotellier Montrichard, une société d'emballage très présente dans les équipements pour avions. Devenu prestataire incontournable chez les équipementiers et motoristes de l'aviation civile et militaire, Daher connaît une croissance spectaculaire sur un marché à forte valeur ajoutée. Là encore, on ne peut que souligner le rôle décisif de l'actionnariat familial qui a permis d'inscrire le développement de cette entreprise dans la durée. Une belle réussite. ♦



8 WINCANTON

Avec ses 2,8 millions de m² et ses 2,56 milliards d'euros de chiffre d'affaires, le prestataire britannique Wincanton s'est fixé comme terrain de chasse l'Europe ; toute l'Europe mais rien que l'Europe ! C'est avec le spectaculaire rachat des activités françaises de Premium (ex Giraud) que le groupe anglais s'est installé

voici quelques années sur le territoire national. La confrontation des deux cultures n'a sans doute pas manqué d'intérêt, d'autant que la réputation internationale de Wincanton s'appuie en grande partie sur des valeurs fortes et imprescriptibles. Lors d'une récente « Table Ronde », Gérard Connel, Directeur financier du groupe nous confiait que chaque grand donneur d'ordre est parrainé par un membre du comité exécutif. Ce qui donne une idée de l'importance accordée au client. Par ailleurs, le prestataire ne manque jamais une occasion de rappeler son attachement à l'environnement et au développement durable, une



©Wincanton

orientation qui fait également partie intégrante de ses principes essentiels. Aujourd'hui, le groupe anglais consolide ses positions fraîchement acquises à l'intérieur de l'Hexagone. Mais les déclarations des principaux dirigeants laissent à penser que leur volonté de croître par acquisitions n'est pas éteinte. ♦

9 ID LOGISTICS

Créée de toute pièce voici 5 ans par Eric Hémar, la société ID Logistics s'est développée sur un concept original : proposer à ses clients un service standard quelles que soient leurs implantations dans le monde. Bénéficiant de la confiance de quelques Grands Distributeurs, la jeune société s'est d'abord développée en France, puis a accompagné certains de ses clients jusqu'en Asie et en Amérique du Sud. A présent, une bonne partie du portefeuille d'ID Logistics est constitué par les grandes enseignes de la grande distribution et de la distribution spécialisée. S'appuyant sur un management rompu aux exigences de la distribution et un système d'information non moins expérimenté (la suite Infolog Solutions), ID Logistics connaît l'une des plus fortes croissances du marché. Ce n'est sans doute pas l'entreprise la plus communicante du secteur,



©DR

mais dans la petite communauté logistique, les réputations (bonnes ou mauvaises) se répandent à la vitesse de la poudre. De toute évidence, ID Logistics bénéficie d'une bouche à oreille extrêmement favorable. ♦

10 CEPL

Parmi les incontournables du marché, CEPL est sûrement l'une des sociétés les plus atypiques à bien des égards. Ce prestataire spécialisé dans la préparation de commandes automatisée connaît depuis sa création une croissance qui oscille entre 20 et 40 %. Ce succès repose en grande partie sur la personnalité de son PDG, Thierry Ortman, un redoutable homme d'affaires qui a acquis, du temps où il dirigeait Savoye, une parfaite maîtrise des techniques de l'emballage et de la préparation mécanisée, en même



Thierry Ortman

temps qu'une incomparable connaissance du marché. Mais ce n'est pas tout. Thierry Ortman a instauré un système participatif qui associe les cadres dirigeants aux résultats de leurs efforts. Pour ce faire, chaque site est filialisé de manière à ce que l'intéressement des cadres soit directement corrélé au bénéfice de la filiale (et non du groupe). Cette forme d'organisation n'est sans doute pas étrangère au dynamisme de l'ensemble. Le champ d'action de CEPL est constitué de toutes les sociétés qui ont pour obligation de livrer plusieurs références dans un même colis à de nombreux destinataires et souhaitent externaliser ces opérations. Il peut s'agir de créateurs de parfums qui expédient des commandes unitaires à une multitude de parfumeurs. Mais la problématique est la même pour des fabricants d'articles de sport, de produits de luxe, de CD, etc. Dès lors, Thierry Ortman se pose en reprenneur de l'activité et dans la plupart des cas, reprend également le personnel qu'il intègre à son organisation. Autant dire que le créneau très spécialisé de CEPL ne l'empêche nullement de bénéficier d'un important potentiel de développement, tant en France qu'à l'étranger. Soulignons enfin que l'entreprise s'appuie sur des process très largement éprouvés ainsi que sur des partenaires de longue date, Savoye, A-Sis, sans oublier naturellement Prodex, qui assure avec ses racks dynamiques, le stockage en bord de ligne. ♦

MGF, un généraliste flexible



Jean Margerie

Nicolas Rousselet

Depuis 1997, MGF a quitté le statut d'entrepôt pour devenir un authentique prestataire logistique. Disposant d'une impressionnante surface d'entrepôt acquise par rachats successifs, l'entreprise se positionne désormais comme un généraliste, tout en conservant son approche artisanale. Son appartenance au groupe G7 lui confère une puissance financière et une crédibilité supplémentaire, comme nous l'a confié son président.

Supply Chain Magazine : Comment une entreprise comme MGF Logistique se positionne face aux grands acteurs du marché ?

Nicolas Rousselet, Président : Le positionnement de MGF est clair. Nous sommes un généraliste flexible. Cela signifie que nous ne nous interdisons rien en terme de marché. Néanmoins, nous voulons conserver une proximité avec le terrain et bâtir de solides relations de partenariat avec nos clients. Par ailleurs, nous mettons en avant un savoir-faire particulier dans une niche d'activité qui est celle des produits classés. Nous avons depuis longtemps une réelle connaissance de ce métier et une véritable motivation pour le développer.

Supply Chain Magazine : Est-ce qu'en changeant de dimension comme vous l'avez fait sur une période très courte, vous ne risquez pas justement de perdre cette souplesse ?

Jean Margerie, Directeur général : Il est vrai qu'avec 35 M€ de C.A., nous avons la taille d'un groupe. Mais nous tenons également à conserver la flexibilité d'un artisan et nous fai-

sons tout pour cela. Par exemple, nous avons mis en place une hiérarchie très plate avec très peu de niveaux entre les opérations et la direction générale. Et dès qu'il y a une décision importante à prendre, l'actionnaire est tout de suite présent. La réactivité est extrêmement forte et il existe une réelle implication du groupe G7 Entreprise dans la stratégie de MGF Logistique.

Supply Chain Magazine : Est-ce que l'ancienne image des « magasins généraux » ne continue pas à vous desservir ?

Nicolas Rousselet : En fait, MGF a changé de métier en 97 avec l'acquisition de la Spad. Il est vrai qu'avant cette date, nous possédions des silos à grain et des entrepôts qui étaient loués à des entreprises sans aucune autre valeur ajoutée. De loueur de mètres carrés que nous étions, MGF est devenu un prestataire logistique à part entière. C'est un saut considérable qui a nécessité des ressources humaines et une révision complète de la culture d'entreprise. Depuis, nous avons racheté plusieurs sociétés, dont les activités d'ABX logistique, la logistique de TDG et aujourd'hui, par le biais de ces acquisitions nous atteignons près de 800.000 m². Un chiffre qui nous place, en superficie de stockage, dans le peloton de tête des prestataires. De toute évidence l'entreprise n'a plus grand-chose à voir avec ce qu'elle était auparavant. Ce qui ne l'empêche pas de continuer à évoluer en fonction des attentes du marché.

Propos recueillis par Jean-Philippe Guillaume

Liste des sociétés sélectionnées

- ◆ CEPL
- ◆ Daher
- ◆ DHL Exel Supply Chain
- ◆ DSV
- ◆ Eurodislog
- ◆ FM Logistic
- ◆ Gefco
- ◆ Geodis
- ◆ Gols
- ◆ GT Logistique
- ◆ ID Logistics
- ◆ Kuehne + Nagel
- ◆ Leroy Logistique
- ◆ Logista
- ◆ MGF Logistique
- ◆ Norbert Dentressangle
- ◆ SDV Logistique
- ◆ SED Logistique
- ◆ Sernam
- ◆ Staci
- ◆ Stef-Tfe
- ◆ Wincanton

Le « best of » des prestataires logistiques

Afin de vous permettre d'avoir une vision précise du marché de la logistique, *Supply Chain Magazine* vous propose une liste non exhaustive des principaux acteurs. Vous pourrez découvrir des fiches détaillées comprenant pour chacune des sociétés concernées, les chiffres d'affaires, le nombre de collaborateurs, les principales prestations proposées, les références clients, les perspectives de développement.

Pour retrouver l'ensemble de ces fiches
www.SupplyChainMagazine.fr
 rubrique
 « Pour vos appels d'offres ».