

Depuis qu'il a pris les rênes de SmartFlow Pooling, Olivier Pagès n'a qu'un seul objectif : faire bouger le monde de la location de palettes en créant de la valeur ajoutée. Un challenge difficile dans un marché où la palette bois règne en maître, les bleues de Chep, les rouges de LPR ou les brun-briques d'IPP Logipal. Dans un entretien accordé à *Supply Chain Magazine*, cet ancien dirigeant de LPR explique le business model qu'il est en train de mettre en place pour convaincre les industriels et les grands distributeurs de franchir le pas de la palette plastique.

SmartFlow L'empêcheur de « pooler » en rond

« *Le plastique c'est fantastique* », chantait le groupe nantais Elmer Food Beat il y a vingt ans. C'est également l'opinion d'Olivier Pagès, le Directeur général de SmartFlow Pooling, quoique dans un tout autre registre, celui de la location de palettes. La société toulousaine, qui effectue déjà 700.000 mouvements palettes par an pour le compte de Carrefour, a bien l'intention de jouer le trouble-fêtes sur le marché français des « pooleurs » de palettes bois, constitué du géant Chep et de ses deux challengers, LPR et IPP Logipal. Son créneau : la palette plastique. A première vue, celle-ci a toutes les qualités pour s'imposer par rapport au support bois : elle est plus légère (15 kg contre 25, voire 35 avec l'humidité), plus hygiénique, recyclable et mieux formatée (ce qui peut intéresser les industriels qui utilisent des convoyeurs industriels). A peu près toutes les qualités, sauf une. A résistance égale,

le coût à l'unité pour le support plastique est plus cher que le bois : 25 à 30 euros par palette contre 10 à 11 euros. « *Si j'ai bien appris une chose en huit ans passés aux côtés de la grande distribution, c'est que vous pouvez arriver avec la meilleure valeur ajoutée possible, si vous annoncez que vous êtes ne*

serait-ce que 10 % plus cher, on vous reconduit poliment vers la sortie en vous invitant à revenir le jour où vous aurez une proposition sérieuse », reconnaît Olivier Pagès non sans humour.

Un business model de rupture

Mais méfions-nous des apparences. Il en faut plus pour stopper la percée du Toulousain, qui fut d'ailleurs capitaine du quinze de HEC. Sa méthode ? Jouer la différenciation, ne pas attaquer en frontal, mais en contournant le pack des avants. « *C'est notre business model, dont l'objectif est de réduire au maximum la non valeur ajoutée logistique, qui nous a permis de développer une offre compétitive avec les palettes bois* ». Explication : il n'est pas logique de raisonner sur le coût à l'unité, puisque ce que fait payer un pooleur à ses clients, grands distributeurs ou industriels, ce ne sont pas des palettes statiques, mais des rotations de palettes. C'est-à-dire une prestation complète qui consiste à livrer les palettes chez l'industriel à partir du dépôt le plus proche, palettes qui une fois chargées seront ensuite acheminées vers un centre de distribution, puis vers des magasins, puis ramenées vers le centre de distribution, puis enfin récoltées et réacheminées par le pooleur vers un dépôt (qui peut être différent du premier) afin d'être triées, éventuellement réparées et reconditionnées. Avant de repartir pour une nouvelle rotation (il y en a quatre par an en moyenne dans la grande distribution). Mais ce qui est vrai pour le bois l'est moins pour le plastique. « *Dans un cas, 100 % des palettes doivent rentrer au dépôt à chaque rotation, car le taux de casse est de 20 à 30 %, alors qu'avec le plastique, ces taux*





**“Avoir à tout moment
un tracing de nos expéditions,
c’est majeur ! Non ?”**

Alain N. Directeur transport

UN PEU D'AIR © PhotoAlto

Améliorer la visibilité des commandes de bout en bout, réduire significativement les coûts de transport, gagner en productivité, qui peut aujourd’hui se passer de logiciels de TMS ? DDS Shipper, DDS Freight : nos clients chargeurs et prestataires sont la meilleure preuve de l’efficacité de nos solutions.
www.ddslogistics.com



Leader des progiciels de transport et de commerce international

« Si j'ai bien appris une chose en huit ans passés aux côtés de la grande distribution, c'est que vous pouvez arriver avec la meilleure valeur ajoutée possible, si vous annoncez que vous êtes ne serait-ce que 10 % plus cher, on vous reconduit poliment vers la sortie en vous invitant à revenir le jour où vous aurez une proposition sérieuse » Olivier Pagès, Directeur général de SmartFlow Pooling



L'histoire de SmartFlow Pooling remonte à 2003

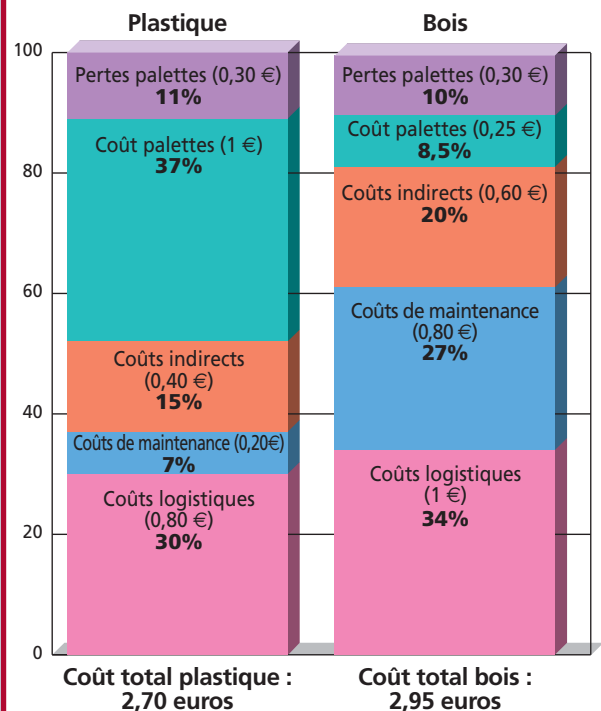
C'est à partir de janvier 2007 qu'Olivier Pagès (50 ans), Directeur général adjoint de LPR jusqu'en novembre 2005, constitue l'équipe (une dizaine de personnes) et bâtit le système d'information de SmartFlow Pooling. Cette filiale de SmartFlow Europe réalise aujourd'hui un C.A. de 1,6 M€ avec un client principal, Carrefour, qui lui loue ses palettes plastiques pour des opérations de préparation de commandes (sans RFID). Il possède un parc de 140.000 palettes et s'appuie sur 18 dépôts partenaires en France. Mais l'historique de la société remonte à 2003, lorsque les dirigeants de Mory, dont Alain Bréau, décident de créer SmartFlow, avec l'objectif de transformer la palette en élément de traçabilité grâce à la RFID. Le contrat avec Carrefour est signé en 2004. Puis, la société est revendue en 2006 à Wöpla (groupe belge Van de Wiele), pour devenir SmartFlow Europe, un fabricant de palettes et de bacs en plastique basé à Mouscron en Belgique. Jusqu'à fin 2006, le groupe Mory effectuait le ramassage des palettes pour le compte de la société. *JLR*

sont très faibles, ce que l'on observe depuis quelques années, c'est 0,3 ou 0,4 % », assène Olivier Pagès. Chez SmartFlow Pooling, le pooleur va livrer une première fois les palettes plastiques à l'industriel, mais comme la palette ne casse pas, dans 80 % des cas, elle reviendra directement du distributeur vers l'industriel, sans passer par la case « dépôt ». « Selon nos calculs, basés sur des données publiques et notre propre expérience chez SmartFlow, on s'aperçoit que le coût réel de la palette bois, amortie sur 10 ans, est de 40 euros car il y a obligation de trier, réparer, ramener la palette au dépôt. Pour être moins cher avec une palette plastique, dont la durée de vie est d'au moins sept ans, il faut être sous la barre des 30 euros, ce qui est tout à fait réaliste ».

Un espoir de voir baisser les tarifs de la location palettes

Mais la stratégie d'Olivier Pagès pour changer le regard des grands distributeurs et des industriels sur la palette plastique ne s'arrête pas là. Car la conséquence de ce faible taux de casse du plastique, c'est que la structure de coûts par rotation de palette 80/120 (voir schéma) est très différente, puisqu'une partie des coûts logistiques (livraison, collecte, relocalisation vers un autre dépôt), de maintenance (tri, réparation, destruction) et les coûts indirects n'a plus lieu d'être. Résultat, sur un coût total d'environ 3 euros par rotation dans un cas comme dans l'autre, 8,5 % seulement proviennent de la valeur de la palette bois, alors que cette valeur de l'actif est le poste le plus important de la structure de coût (37 %) dans le

Comparatif de la structure de coûts de la location palette bois/plastique (80/120)



cas de la rotation palette plastique. Un détail ? Pas sûr. Olivier Pagès y voit un système beaucoup plus vertueux et des trésors d'économies futures pour les industriels qui cherchent à obtenir de meilleurs tarifs. « Les palettes plastiques sont beaucoup plus sensibles à l'augmentation de la rotation, ce qui est dans l'air du temps, alors que chez les pooleurs de palettes bois, cela ne baisse pas sensiblement les prix, car 90 % de la structure de coûts reste incompressible ».

Quand les « pools » auront des « tags »

Cerise sur le gâteau, toutes les palettes de SmartFlow Pooling sont équipées de tags, d'étiquettes RFID, même si pour le moment, la majeure partie ne sont pas utilisés (un projet pilote est en cours avec Carrefour dans le cadre du programme européen Bridge). Une caractéristique due à l'histoire de la société (voir encadré), mais également à sa stratégie de création de valeur ajoutée par rapport à ses concurrents. Une base de données centralisée, créée en collaboration avec l'intégrateur RFIDea, est également mise à disposition des clients pour pouvoir échanger leurs données avec leurs partenaires tout au long de la Supply Chain. « Dans les cinq ans à venir, la RFID va augmenter sa pénétration dans le secteur de la Supply Chain Retail », déclare Olivier Pagès, tout en précisant que ce n'est pas ce seul argument qui va décider la grande distribution à franchir le pas vers les palettes en plastique. « Mais à terme, la RFID va sceller définitivement le sort des palettes bois ». A bon entendre... **Jean-Luc Rognon**