

Les pools entre industriels sont nés dans les années 2000. Efficaces mais contraignants à mettre en place, ils ont disparu des récentes innovations logistiques. Ils pourraient connaître un nouvel élan avec le boom de la logistique urbaine.

PAR JEAN-BERNARD GALLOIS

On compte sur les doigts d'une main les articles sur la mutualisation logistique ces derniers mois. Et elle n'apparaît dans aucune des 36 conférences organisées lors de la SITL 2019*. Et si le modèle était dépassé ? Pas du tout, rétorquent les pionniers qui poursuivent le déploiement de cas dans la massification amont (des usines, des entrepôts industriels jusqu'à ceux des distributeurs) et aval (au départ des entrepôts distributeurs jusqu'aux magasins). "Les avantages de la mutualisation sont connus pour les enseignes et leurs fournisseurs : une meilleure efficacité sur la chaîne d'approvisionnement et de transport, un taux de service supérieur, une diminution des



Les projets sont complexes et peu de sociétés y sont éligibles

stocks et une empreinte écologique maîtrisée", explique Gilles Béchet, directeur opérations et supply chain chez le cabinet Bartle. Des modes opératoires sont à suivre. "Le défi est toujours de réussir à synchroniser chaque enseigne et fournisseur, à faire avancer tout le monde

en même temps dans la mise en œuvre du projet de mutualisation", indique Vincent Denis, le fondateur du prestataire Mutual Logistics. "La limite est que ce sont des projets complexes avec peu de sociétés éligibles, et la nécessité d'avoir des organisations très solides et un organisateur en interne", ajoute Isabelle Badoc, responsable du marketing produit chez l'éditeur Generix group. Xavier Hua, directeur général de l'Institut du Commerce et bon observateur des pratiques depuis une quinzaine d'années signale qu'il faut "une société motivée pour piloter le projet et un sponsor très fort à la tête de cette société". Il voit dans le relatif silence sur ce sujet "une phase de maturité tranquille qui communique peu sur les réussites".

NOUVEAUX POOLS

Référence dans le domaine, le prestataire FM Logistic, dispose de cinq pools en France et va en ouvrir un sixième sur sa plateforme à L'Hébergement, en Vendée. Le démarrage se fera courant 2019 avec trois industriels, Europe Snacks et Petit Navire et un troisième →



© iStockphoto.com / MobyDuck

LEROY-MERLIN

Mut@Log : mutualisation des filières de produits dangereux

"Il ne s'agit pas seulement de collaboration mais d'un nouveau mode de fonctionnement", annonce Jacques-Antoine Gros. Le leader convergence supply chain chez Leroy-Merlin détaille le projet Mut@Log – qui a reçu un prix Sirius 2018, le nouveau trophée créé par l'Institut du Commerce – et dont le déploiement est finalisé ce mois. Le constat dressé il y a un an et demi : *"la qualité de service sur le rayon des peintures était assez mauvaise car ce sont des flux directs du fournisseur au magasin et il y avait trop d'interlocuteurs non synchronisés jusqu'au rayon, de trois à sept."* Rien ne garantissait l'unicité de l'information dans la chaîne et 40 % des livraisons n'arrivaient pas à l'heure avec un risque de rupture et de sur-stock. Le responsable a mis autour de la table des magasins, ses fournisseurs de la filière peinture, des

logisticiens, transporteurs et sociétés de l'économie numérique. L'objectif est d'instaurer un fonctionnement pour une qualité de service satisfaisante pour tous et à un coût absorbable. Le concept est testé par le Centre régional de consolidation de XPO Logistics de Roye, trois industriels (V33, Henkel et Brunel) et treize magasins Leroy-Merlin pour affiner les modes opératoires et quantifier les bénéfices. L'équipe Mut@Log a codéveloppé la plateforme web indispensable pour piloter les flux.

Pilotage opérationnel

Le déploiement industriel a commencé en mai 2018 avec 18 points de vente du Sud-Ouest puis 21 dans l'Ouest en septembre et aujourd'hui les 137 points de vente de l'enseigne. Mut@Log fédère 17 industriels et 3 prestataires logistiques via 7 plateformes régionales dédiées aux

flux de produits dangereux. Avec 180 000 palettes traitées chaque année sur la filière, la plateforme web fait du pilotage opérationnel (volume de palettes, jour des arrivées, gestion d'événements) et sert aussi à suivre l'activité de chaque prestataire. Cela évite aux prestataires de gérer les litiges avec chaque magasin. *"Nous devons toucher tous les magasins en J+1. Les flux sont calés avec des créneaux figés attribués pour chaque magasin, souligne Jacques-Antoine Gros. Là où nous avions 30 ou 40 % de retard, nous sommes désormais au-dessus de 97 % de taux de service. Le taux de remplissage des camions est amélioré, permettant une réduction des émissions de gaz à effet de serre de 10 %."* Le responsable supply chain envisage de mutualiser avec la colle, un autre produit dangereux et, pourquoi pas, à d'autres fournisseurs ou d'autres réseaux de distribution.

→ nom, encore "confidentiel", indique Denis Heitz, directeur transport France de FM Logistic. Le spécialiste va aussi accueillir un nouveau pool dans la région d'Orléans avec cinq industriels. Le profil de ces pools? "En général, il y a toujours un ou deux contributeurs importants avec de gros volumes qui s'entourent de plus petits industriels, soit au total jusqu'à sept partenaires dans un pool. Nous sommes sur des entrepôts XXL multi-clients avec une même typologie de produits: alimentaire, droguerie-parfumerie-hygiène ou cosmétique", poursuit-il.

Il faut que les trajets soient concrets et gérés par les responsables logistiques locaux



BENJAMIN PERRIN

responsable
du service client
chez Heineken
Enterprise

Autre spécialiste, Vincent Denis estime que le surgelé peut être mutualisé car l'assortiment n'est pas très large et il y a peu d'acteurs à coordonner (150 à 200). "En revanche, l'épicerie avec 10-15 000 références est plus compliquée", ajoute-t-il. Son entreprise exploite 75 000 m² et va ouvrir au premier trimestre 2020 un nouveau centre de distribution multi-industriels de 31 000 m² dont une cellule à température dirigée pour les industriels de l'épicerie.

Ce type de mutualisation, qui connaît une grosse cinquantaine de cas pratiques en France, profitera-t-elle de la digitalisation de l'économie? CRC Service, créée en 2015, s'est centrée sur la mutualisation. La société compte cinq Centres de Routage Collaboratifs et a développé des algorithmes d'optimisation de chargement et de tournées multi-clients avec le concours de l'Institut Mines-Telecom Atlantique. Une nécessité car il n'existe

pas sur le marché d'outils dédiés aux enjeux propres à la mutualisation des transports, selon Xavier Perraudin, le fondateur de CRC Services.

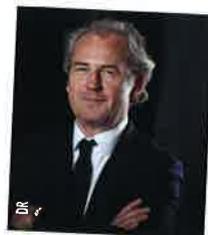
START-UPS À L'ASSAUT

Des start-ups veulent embrayer sur ce créneau et ont essayé depuis trois ans dans la logistique. Elles sont passées d'une centaine en 2010 à plus de 1 500 en 2018. Une dizaine mettent en relation des entreprises qui ont des surfaces ou des camions disponibles avec des demandeurs. "On est sur du réactif alors que les solutions de pool sont sur des contrats de trois ou six ans, poursuit Isabelle Badoc. Cela permet à de nombreuses sociétés rétives aux projets de massification organisée d'en être et de tester cette formule". Est-ce un avenir pour la mutualisation? Le mouvement s'intensifie, en tout cas. Un autre type de mutualisation, le



La plateforme d'Atignat (01), en froid négatif, est déployée par Mutual Logistics sur 21 000 m². Elle dessert près de 1 000 magasins dans le grand Est et Rhône-Alpes.

Le défi est toujours de réussir à synchroniser chaque enseigne et fournisseur



VINCENT DENIS
fondateur
du prestataire
Mutual Logistics

backhauling, soit le partage d'un camion entre un distributeur et un industriel, prend de nouvelles lettres de noblesse. Avec la pénurie de chauffeurs routiers (plus de 50 000 manquent à l'appel), →

BACKHAULING

Heineken et les distributeurs rentabilisent leur transport

Tout part de la grève de la SNCF d'avril à juillet 2018. Ce mouvement a accru la pénurie de chauffeurs déjà à l'œuvre depuis plusieurs mois. "Nous avons entre 15 et 20 % de nos volumes qui passaient par le transport multi-modal, explique Benjamin Perrin, responsable du service client chez Heineken Entreprise. Pour faire face à cette crise, nous avons établi avec certains clients, un système de backhauling, de prime abord complexe à mettre en place, qui optimise l'utilisation des camions de nos distributeurs lors de leur trajet retour." Plutôt que de revenir à vide, le camion passe par la brasserie d'Heineken puis retourne à l'entrepôt de l'enseigne. "Nous le faisons de manière sporadique avec certains clients et sur certaines zones, cela s'est intensifié au printemps dernier, principalement

sur notre zone sud-est", indique Benjamin Perrin. Heineken était organisé en trois zones géographiques correspondant aux trois brasseries dont le brasseur dispose en France. Le responsable logistique indique que les solutions ne se préconisent pas au niveau national mais au niveau local et régional. "Notre brasserie de Marseille a ainsi pu ouvrir des créneaux spécifiques et prioritaires à certains distributeurs pour faire du backhauling, insiste Benjamin Perrin. Les collaborations sont efficaces si elles sont faites de logisticien à logisticien, sur le terrain". L'avantage commun est d'éviter les ruptures en magasin et, pour le distributeur, d'avoir un entrepôt moins saturé. Le brasseur va renouveler cette expérience lors de la prochaine saison et envisage d'industrialiser cette mutualisation à plus grande échelle.



OPTIMISATION DES FLUX

FretLink exploite les retours à vide des transporteurs

Près d'un camion sur quatre en Europe roule à vide. Pour enrayer ce phénomène, la start-up, fondée en 2015 a développé une plateforme d'intermédiation entre chargeurs et transporteurs routiers. Composée d'un logiciel SaaS et d'une application mobile à destination des chauffeurs, cette solution mutualise les envois et exploite les retours à vide pour le bénéfice de tous les acteurs. Les transporteurs renseignent leurs capacités de transport disponibles et reçoivent des ordres de transport au juste prix. Les expéditeurs renseignent les caractéristiques de leurs expéditions, ont accès à la cotation FretLink, sélectionnent le meilleur transporteur et suivent l'acheminement de leur marchandise en temps réel. Dans le secteur de

l'optimisation des flux de marchandises où les start-ups se multiplient, FretLink revendique 5000 sociétés de transport référencées. "Notre objectif est de sécuriser le pilotage des flux de manière centralisée et automatisée, d'exécuter le plan de transport au quotidien, explique Paul Guillemain, cofondateur de l'entreprise. Enfin, nous visons l'optimisation en digitalisant les flux de transports chez les chargeurs et les transporteurs." Le plus compliqué est d'aider les plus petits transporteurs régionaux car les outils utilisés sont assez archaïques. "Digitaliser les flux de transport nécessite de l'outillage et la formation des personnels", poursuit Paul Guillemain. Mais le marché est d'envergure, plus de 300 milliards d'euros par an en Europe.



→ les enseignes se montrent très intéressées. Mais quelques conditions sont nécessaires pour que la pratique soit efficace. "Il faut que les trajets soient très concrets et gérés par les responsables logistiques locaux car la géographie est un critère essentiel", souligne Benjamin Perrin, responsable du service client chez Heineken Entreprise, qui l'a mis en place dans le sud de la France. Système U a même affiché des objectifs chiffrés. Le groupement a réalisé 80 millions d'euros de chiffre d'affaires en retour plateforme l'an dernier et souhaite atteindre 120 millions à moyen terme.

DISTRIBUTION URBAINE

Les questions de mutualisation logistique devraient prendre un nouvel élan car elles sont aujourd'hui au cœur des réflexions des grandes agglomérations. Si l'on veut vraiment désencombrer les centres urbains, cela passera par de la mutualisation entre différents acteurs, ce qui impliquera de partager des informations et de passer par des plateformes logistiques urbaines,

Un des freins sera la question de la visibilité et du partage des données entre différents acteurs

périurbaines et collaboratives. "C'est la distribution urbaine qui arrive en tête lorsqu'on évoque la mutualisation dans des discussions avec nos clients et prospects. On parle de 25 % des flux mutualisés aujourd'hui et sans doute de 40 % demain", commente Denis Heitz, de FM Logistic. Avec les accès de plus en plus restreints aux centres-villes, la mutualisation inter-sociétés intéresse beaucoup. Les projets testés actuellement sont surtout l'œuvre des transporteurs. "Mais les outils d'optimisation du

remplissage des camions sur le dernier kilomètre (20 % des coûts de transport) atteignent leurs limites, les enseignes ont besoin d'aller plus loin dans la transparence pour franchir un cap", assure Gilles Béchet. Il préconise d'utiliser les camions sur des plages horaires plus étendues dans la journée, entre 5h du matin et 18h par exemple. Il faudra mettre en œuvre des solutions de tracking, de prise de rendez-vous voire un portail magasin. "Un des freins sera la question de la visibilité et du partage des données entre différents acteurs", estime Michel Waterschoot, directeur France et Europe du Sud de l'éditeur Descartes. Son souhait serait que des tiers de confiance interviennent pour apaiser les craintes. Le nerf de la guerre sera surtout la disponibilité de centres de distribution urbains en ville ou à leur périphérie. Quelle que soit la métropole régionale, ils coûtent cher et la réussite de projets tiendra aussi à l'implication des politiques. ■

*La Semaine de l'innovation transports et logistique se tient du 26 au 28 mars 2019 à Paris, Porte de Versailles.



DELAPLACE.PRO POUSSE LE STOCKAGE COLLABORATIF

Partant du constat que 20 % des surfaces sont sous-employées en France, la start-up met en relation les professionnels qui disposent d'espaces de stockage disponibles avec ceux qui en ont besoin. Ce peut être un besoin ponctuel comme un distributeur qui doit stocker un certain nombre de palettes ou des acteurs cherchant un prestataire logistique à plus long terme. La plateforme propose également des points de retraits ou des points de stockage tampons en lisière des villes. *"Notre promesse est de revenir vers le demandeur sous 72h et de trouver la solution logistique adaptée à ses besoins en*

lui fournissant trois offres", souligne Pierre-Arnaud Catimel, directeur des opérations chez Delaplace.pro. La jeune pousse affiche plus de 800 000 m² de surfaces disponibles et 500 partenaires, prestataires logistiques, transporteurs et toute autre entreprise disposant d'une surface de stockage disponible. Celles-ci vont de 100 m² jusqu'à des cellules de milliers de m² (une cellule d'entrepôt de 6 000 m²). Le seuil minimum est fixé à 80 m² ou 80 palettes et pour une durée minimale de deux mois. *"Nous proposons à nos utilisateurs de bénéficier, en plus du stockage, des services logistiques de certains de nos*

partenaires annonceurs : réception de marchandise, préparation de commandes, gestion des retours transport...", poursuit Pierre-Arnaud Catimel. Les différentes enseignes de distribution alimentaire et spécialisée (textile, bricolage, jardinage et

Notre promesse est de revenir vers le demandeur sous 72 h



PIERRE-ARNAUD CATIMEL
directeur des opérations chez Delaplace

meubles) représentent la moitié des clients de la plateforme. Elles choisissent une prestation logistique, comme pour la majorité de ses autres clients. *"La transparence est de mise et nos clients paient au nombre de palettes réceptionnées et stockées"*, ajoute le responsable qui indique qu'une trentaine de contrats sont actifs.