

La mutualisation souffle le chaud et le froid

Malgré tous les avantages qu'elle peut apporter aux industriels comme aux distributeurs, la mutualisation fait encore l'objet de méfiances, voire de craintes. Le choix d'un prestataire en la matière n'est en outre pas si simple, même si les offres et les projets commencent à se développer.



Sur le papier, la mutualisation dans le monde du transport et de la logistique de la température dirigée et du froid a aujourd'hui tout pour susciter l'intérêt des industriels et répondre à une partie de leurs attentes. Pour eux, qui surveillent comme le lait sur le feu le coût des transports en forte augmentation ces dernières années, c'est notamment un moyen de livrer plus fréquemment les sites de la grande distribution sans que leur budget transport ne s'envole. Sous couvert d'anonymat, un grand groupe agroalimentaire nous a indiqué qu'il réfléchissait très sérieusement à la mutualisation de ses flux de transport amont entre ses usines françaises et ses deux entrepôts prestés. *« Une mutualisation du transport amont avec d'autres industriels nous permettrait de faire face à la hausse du coût du transport qui est de plus en plus préoccupante. Sur les quatre dernières années, ce coût a augmenté de plus de 7 % »*

La mutualisation a donc le vent en poupe. *« Les distributeurs incitent les industriels à faire de la mutualisation, y compris dans le froid, fait aussi remarquer Maël Barraud, le président de l'éditeur Fluid-e, fournisseur de solutions collaboratives d'orchestration et de pilotage de flux logistiques fonctionnant en mode SaaS. Cela leur permet de bénéficier de livraisons multifournisseur par camions complets. »* L'ensemble des parties impliquées aurait donc tout à gagner avec cette mutualisation de la logistique et du transport, puisqu'elle entraîne logiquement une baisse des coûts de transport et de stockage. *« Quand la logistique de plusieurs industriels est mutualisée au sein d'un même entrepôt, les réductions de coûts se rencontrent surtout au niveau du transport amont pour ce qui est des produits surgelés, souligne Vincent Denis, Pdg du prestataire logistique Mutual Logistics. Ce sont généralement des envois de taille moyenne, et donc, dès lors qu'il y a de la massification, des gains peuvent être réalisés, ce qui est aussi vrai dans le cas de livraisons multi-enseigne. Il y a donc au final des gains*

Sommaire

- La mutualisation souffle le chaud et le froid **p.75**
- Trois grandes recettes pour mutualiser **p.78**
- Une multitude de projets et d'offres **p.80**



pour tous les acteurs de la filière impliquée. Les estimations que nous avons faites par le passé ont révélé que l'écart de coûts pour toute une filière entre une logistique dédiée et une logistique mutualisée pouvait aller jusqu'à 20 %.

Une évaluation largement partagée par l'organisme ECR (devenu depuis l'Institut du commerce), qui estimait que l'écart de coût entre une logistique dédiée et une logistique mutualisée pouvait aller jusqu'à 25 %, dans une étude prospective parue il y a quelques années sur les schémas logistiques multi-industriels et multidistributeurs. Même sentiment chez le numéro un français de la logistique

Le site Stef de Darvault est un entrepôt multiclient de 150 000 m³ dédié aux activités de réception, stockage, préparation de commandes, copacking et transport de produits frais d'industriels de l'agroalimentaire à destination de la grande distribution.

qui souhaiteraient se lancer ne pouvant pas remettre en question du jour au lendemain leurs schémas logistiques existants. Ensuite, dans le cas d'entrepôts existants externalisés mais dédiés, il faut aussi attendre la fin des contrats en cours avec les prestataires logistiques. « La difficulté principale est de faire évoluer les schémas pré-existants, estime Vincent Denis. Changer

la structure des réseaux de distribution se fait dans le temps. »

Par ailleurs, il faut aussi arriver à dépasser le climat de méfiance qui peut exister entre industriels et distributeurs en matière de mutualisation. Certains indus-

triels se sont vus en effet demander par le passé des remises supplémentaires de la part de leurs partenaires distributeurs dans la foulée de la mise en place d'un schéma de mutualisation, les distributeurs ayant bien sûr souhaité bénéficier de leur part du gâteau sur les gains

dégagés par les industriels. Cette situation n'a pas encore totalement disparu du paysage logistique français. Certains prestataires conseillent d'ailleurs aux industriels qui se lanceraient dans un projet de mutualisation logistique de rester discret avec les acheteurs de leurs partenaires distributeurs et de n'en parler qu'à leurs responsables supply chain, qui accueilleront favorablement cette démarche puisqu'elle contribue à baisser pour eux aussi leurs coûts d'exploitation logistiques. « Les relations restent quoi qu'il en soit tendues entre les distributeurs et les industriels du froid, surtout pour les plus petits d'entre eux », estime Maël Barraud. ■



« Les distributeurs incitent les industriels à faire de la mutualisation, y compris dans le froid »

Maël Barraud, président Fluid-e.

du froid, Stef. « Il y a toujours un différentiel de coût important, qui peut aller jusqu'à 20 %, entre un industriel qui gère sa logistique en propre et un autre qui la mutualise via un prestataire », souligne Bertrand Bompas, directeur général adjoint de Stef France.

Des difficultés à faire évoluer les schémas préexistants

Reste à savoir pourquoi la mutualisation en température dirigée n'est pas aussi développée que cela en ce qui concerne la logistique. D'abord, il semblerait qu'il y ait une certaine inertie dans ce secteur, les industriels

ARMINDO DIAS