



La nouvelle plateforme frigorifique multiclient de XPO Logistics, à Sainghin-en-Mélantois près de Lille, vise à la fois les distributeurs et les industriels de la GMS.

© XPO Logistics

# Une multitude de projets et d'offres

La mutualisation de la logistique en température dirigée fait l'objet d'un développement chez plusieurs prestataires logistiques, qu'ils soient spécialisés ou issus de l'industrie agroalimentaire.

**A**grandissement de sites, accueil de nouveaux clients, lancement d'offres plus ciblées, construction de nouvelles plateformes de massification ou encore développement de prestations de transport aval. Tels sont les projets liés à la mutualisation en température dirigée sur lesquels travaille aujourd'hui, outre le numéro un français Stef, un certain nombre de prestataires logistiques.

C'est le cas de Sofrilog, qui revendique en France un réseau de 42 entrepôts grand froid en France. Son site de Marne-la-Vallée, en Seine-et-Marne, fait ainsi l'objet



Iris Logistique réfléchit à la mise en place d'une offre mutualisée de transport en amont de son site de Villeroy. Il bénéficiera par ailleurs d'une nouvelle infrastructure de massification d'ici à la fin de l'année sur la commune de La Crèche (Deux-Sèvres).

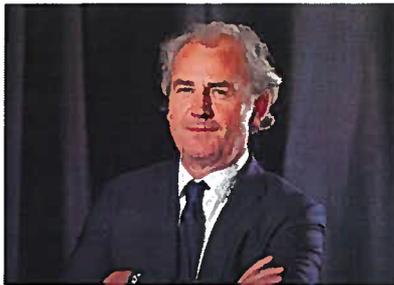
© Iris Logistique-Eural

nous avons surtout fait du groupage en ligne avec des volumes moindres », souligne Sébastien Bossard, directeur commercial du réseau Sofrilog.

### Ouvertures d'entrepôts multiclients

D'ici à la fin du premier trimestre, il sera encore question de mutualisation sur un autre site Sofrilog, celui d'Orly Gel, sa filiale spécialisée dans les prestations logistiques grand froid en Ile-de-France : Monoprix doit y rejoindre sur la période les enseignes Franprix et Leader Price, toutes trois appartenant au groupe Casino. « Le groupe de distribution souhaite y mutualiser ses opérations de transport et de logistique, car elles entraînent des gains au niveau des achats, des stocks et de la distribution, grâce à une optimisation des fréquences de livraison et du nombre de palettes en stock », explique Sébastien Bossard. De son côté, XPO Logistics commence aussi à proposer des plateformes frigorifiques multiclient, comme celle de Sainghin-en-Mélantois près de Lille, qui vise à la fois les distributeurs et les industriels dont les marques sont distribuées en GMS.

Il y a de nombreux avantages à rassembler les deux types de clientèle sous le même toit d'un entrepôt



« L'accroissement de notre flotte pourra s'effectuer aussi bien par des investissements que par des opérations de croissance externe »

DR Vincent Denis, Pdg de Mutual Logistics.

grande hauteur. Les zones de stockage sont complémentaires, la grande distribution suit une logique de flux, avec un picking au sol et jusqu'aux racks de niveau +2, alors que l'industrie est davantage dans une logique stockage (racks supérieurs, de +3 à +5). Par ailleurs, le fait que le stock des industriels soit déjà sur place peut faire gagner 24 heures au distributeur sur l'exécution de leurs commandes. Et si les produits industriels concernent plusieurs distributeurs sur le site, alors les réapprovisionnements amont peuvent se faire en camions complets.

### La carte de la proximité

De son côté, Stef continue de développer plus avant son offre de logistique mutualisée de proximité, qu'il a lancée courant 2017. Ciblant les petits industriels de

Avec sa plateforme d'Attignat, ouverte en 2009, Mutual Logistics dispose d'un centre de distribution de produits surgelés multidistributeur et multi-industriel qui livre un millier de magasins dans le centre-est de la France.

© Frédéric Boulant / Mutual Logistics





**Franck Maso**,  
directeur général  
délégué aux  
opérations de STG.

## STG mutualise avec les industriels qui livrent la GMS

Groupe breton spécialisé dans le transport et la logistique sous température dirigée, STG travaille majoritairement en mode mutualisation pour ses clients industriels dont les produits sont livrés

sur les plateformes de la GMS. Ces bases ont besoin d'être régulièrement approvisionnées et STG dispose sur le territoire de 25 plateformes, de 1 000 à 6 000 m<sup>2</sup>, dont 5 en tritempérature. « Grâce à la massification des volumes sur ces différents sites, les clients peuvent profiter de la mutualisation des moyens, explique Franck Maso, directeur général délégué aux opérations de STG. Ils y ont intérêt à la fois sur un plan économique et un plan environnemental. » Sur le plan économique, le seul fait de permettre à un prestataire de remplir ses camions via la mutualisation entraîne de fait pour le client une diminution de sa facture à l'unité transportée, avec en outre l'opportunité de pouvoir livrer plus fréquemment les plateformes de la GMS (en frais, elles sont souvent approvisionnées de 5 à 6 fois par

semaine). « L'une des choses importantes dans cette démarche, c'est que les clients industriels nous fournissent de manière régulière des volumes relativement constants. Car ce sont ces volumes qui nous permettent d'établir les meilleurs plans de transport possibles », poursuit Franck Maso. Quand les volumes sont suffisamment conséquents avec un seul industriel, le prestataire peut aussi organiser des départs directs usine vers les plateformes de la GMS.

Avant la fin de l'année, STG prévoit d'ouvrir une nouvelle plateforme de 2 000 m<sup>2</sup> à 3 000 m<sup>2</sup> au nord de la capitale, qui viendra en complément de celle dont il dispose déjà au sud. « Nous devons nous adapter aux nouvelles formes de distribution urbaine ainsi qu'au développement de l'e-commerce par l'apport d'une offre technique plus globale qui permet de construire des partenariats long terme », explique le directeur général. ■ **AD**



Le site STG d'Orly.

région, elle s'appuie sur des entrepôts de 1 000 à 3 000 m<sup>2</sup> (déployés aussi bien pour le frais que le surgelé, ils sont susceptibles d'héberger de deux à une trentaine d'industriels). « Nous en comptons une dizaine dans nos sept régions et nous souhaitons continuer à mailler le territoire avec ce type d'infrastructures, indique Bertrand Bompas. Nous faisons toujours en sorte d'identifier des solutions qui permettent de créer de la valeur pour nos clients, quelle que soit leur taille. » Du côté de Mutual Logistics, c'est notamment au développement de son offre de transport qu'il faut s'attendre, en particulier en aval de ses plateformes (Attignat, Le Mans, Orléans et Lyon). Le prestataire a en effet l'intention de développer ses services de distribution au départ de ses sites, en particulier depuis sa plateforme lyonnaise de dégroupage en température dirigée, qui permet de faire de la livraison de proximité (le site comprend 6 000 m<sup>2</sup> en secs et 2 000 m<sup>2</sup> en température dirigée). L'entreprise va donc logiquement chercher à étoffer sa propre flotte de livraison, même si le développement de son offre de transport pourra aussi passer par le recours à des prestataires. « Cet accroissement de flotte pourra s'effectuer aussi bien par des investissements que par des opérations de croissance

externe, précise Vincent Denis. À ce jour, nous avons une vingtaine de véhicules en propre et nous souhaitons atteindre les 50 ou 60. »

### Une offre transport aval

Autre prestataire intéressé par un développement de son offre transport, mais ici via une création de service pure et simple destinée à fonctionner en amont de son unique site actuel de mutualisation : Iris Logistique. « En plus du transport aval, nous réfléchissons aussi à proposer à nos clients une offre de transport entre leurs usines et notre site de Villeroy », confirme Denis Perillier. Le prestataire a en outre déjà décidé d'ouvrir cette année une nouvelle plateforme de massification, sur la commune de La Crèche, près de Niort (Deux-Sèvres). Elle remplacera trois petits sites existants, avec une superficie d'environ 20 000 m<sup>2</sup>, et démarrera ses activités d'ici fin 2019-début 2020. « Elle devrait couvrir dans un premier temps l'intégralité de nos activités beurre et fromage, pour livrer l'ensemble des plateformes de nos clients distributeurs », précise Denis Perillier. Et cette nouvelle infrastructure aura aussi vocation à accueillir des produits de clients extérieurs au groupe Agrial. ■ **AD**