

Interview

Franck Grimonprez, PDG, fondateur de **Log'S**

« Notre chiffre d'affaires correspond à 100 % à de la logistique »

Créé en 2002 dans le nord de la France sous le nom de Logistique Grimonprez, le prestataire Log'S a aujourd'hui des ambitions nationales et internationales. Son fondateur, Franck Grimonprez, nous dévoile sa feuille de route.



Supply Chain Magazine : Qu'est-ce qui distingue Log'S des autres prestataires ?

F. G. : Notre entreprise emploie 1 730 collaborateurs pour plus de 700 000 m² exploités. Log'S a 15 ans. Il s'agit d'une entreprise jeune avec les qualités associées recherchées par les clients aujourd'hui, l'agilité en particulier qui fait partie de notre ADN. On ne passe pas de 26 collaborateurs en 2002 à plus de 1 700 début 2018 en n'étant pas en phase avec le marché. Notre réactivité et notre écoute nous distinguent des autres entreprises de logistique vieillissantes. Je tiens à souligner que notre CA correspond à 100 % à de la logistique et n'intègre pas d'activité de transport. Nous sommes très peu de *pure players* de la logistique sur le marché.

S.C. Mag : Vous avez réalisé un chiffre d'affaires de 100 M€ en 2017 et prévoyez de doubler ce chiffre à un horizon de 5 ans. De quelle façon ?

F. G. : Nous sommes n° 1 au nord de Paris. Notre premier objectif est de continuer à gagner des parts de marché sur cette zone géographique. Le deuxième levier est d'accompagner nos clients où que ce soit, le terrain de jeu étant devenu planétaire. La mobilité est inscrite dans nos gènes. Nous avons ouvert des entrepôts à Bordeaux, à Clermont-Ferrand et à Dieppe. Sans oublier le développement dans d'autres pays. Nous venons de démarrer les activités au Maroc, à Tanger Med. Cette ouverture s'inscrit dans une logique « axe Nord-Sud Afrique de l'Ouest ». Il y a quinze jours, j'étais moi-même à Johannesburg, en Afrique du Sud... Le Maroc marque donc le début de notre développement en Afrique. Nous y allons d'ailleurs « *from scratch* » sans y accompagner un client.



S.C. Mag : Au-delà de cette croissance organique, envisagez-vous de réaliser des acquisitions ?

F. G. : Nous réfléchissons actuellement à des opportunités de croissance externe à l'étranger. Je rappelle que nous avons un partenariat important avec le Crédit Agricole et le CIC, susceptibles de jouer le rôle de facilitateurs dans des opérations de croissance externe. Nous sommes en cours de discussions avec deux acteurs en Asie, un en Chine et un autre en Asie du Sud-Est.

S.C. Mag : D'autres axes de développement ?

F. G. : Pour produire de la logistique, il faut des mètres carrés couverts. Aujourd'hui, dans les Hauts-de-France, nous disposons de près de 100 hectares de foncier à construire, soit une capacité de presque 500 000 m² couverts. Nous avons d'ores et déjà entrepris les démarches de dépôt de permis de construire et d'enquêtes publiques pour plus de 300 000 m² qui devraient voir le jour d'ici 2020. Nous

faisons plus que les investisseurs immobiliers dont c'est le métier ! Sur ces 300 000 m², 100 000 m² sont situés dans une zone embranchée canal Seine-Nord Europe, ferroviaire, utilisable sans rupture de charge, et 110 000 m² dans la métropole lilloise.

Nous percevons le bâtiment et la maîtrise du foncier comme un élément clef et différenciant. Ces mètres carrés supplémentaires généreront environ un millier d'emplois. La somme de ces leviers de développement nous permettra d'atteindre les 200 M€ de CA à l'horizon 2022.

S.C. Mag : Vous êtes particulièrement présents dans les secteurs du e-commerce, du retail et de l'industrie automobile, envisagez-vous de vous diversifier dans d'autres secteurs ?

F. G. : Nous souhaitons prioritairement rester dans nos métiers. L'e-commerce représente 44 % de notre CA (soit 44 M€) et correspond à un vrai savoir-faire de préparation à la pièce que nous maîtrisons. Nous traitons entre 90 et 100 millions de pièces par jour. Nous sommes le prestataire idéal pour les e-commerçants qui réalisent entre 300 et 500 commandes par jour et que nous pouvons accompagner dans leur croissance. Il y a déjà un vrai potentiel avec les métiers que l'on pratique. Par ailleurs, je considère que le grand marché, aujourd'hui, est celui du commerce avec un grand C. D'une manière générale, je crois que le marché de la prestation va revenir à une segmentation par grand secteur : le commerce, l'industrie automobile, l'industrie de la santé, l'agroalimentaire...



S.C. Mag : Quels sont les investissements sur le périmètre existant que vous prévoyez d'intensifier ?

F. G. : Nous investissons de plus en plus en IT, en mécanisation et en automatisation. Nous testons tout ce qui fait de mieux. Pour ce faire, nous avons recruté des jeunes talents ainsi que des plus expérimentés dans le domaine de la transitique. Nous disposons d'un service dédié à l'innovation constitué de trois personnes. Nous travaillons également, avec nos partenaires spécialisés, dans l'automatisation et l'IT, ainsi qu'avec des incubateurs d'innovation de notre région. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR JULIA FUSTIER

PUB