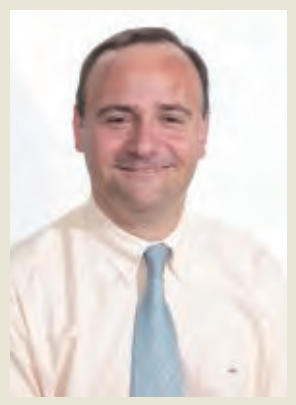


UNE SUPPLY-CHAIN AU SERVICE DE VOS AMBITIONS



Patrick Foillard
Fondateur et Président
Directeur Général

Pouvez-vous présenter brièvement Optilog ?

Le cœur de métier d'Optilog est de cibler les clients qui ont des besoins transverses dans les domaines de la logistique marketing, télécom, BtoB, BtoC, retail et l'e-commerce, l'idée étant de gérer l'ensemble de ces segments : approvisionnement des points de vente en matériel marketing (affiches, catalogues, contrats), mais aussi en matériel et accessoires, gestion des boutiques en ligne, des ventes privées, de l'évènementiel, etc.

Comment êtes-vous parvenu à conquérir des marchés sectoriels si différents ?

Notre premier métier est la logistique marketing, en particulier PLV. Dans ce segment, il n'est pas rare que le prix d'une offre de lancement se décide au dernier moment. *In fine*, nous avons 72 h pour déployer les supports publicitaires sur l'ensemble des points de vente. L'ADN d'Optilog est donc marqué du sceau de la réactivité.

Après, qu'est-ce qui fait que l'on gagne d'autres marchés sectoriels très différents jusqu'à être capable d'en traiter plusieurs pour un même client ? En regroupant les flux, en mutualisant les besoins et en diffusant les bonnes pratiques acquises sur un segment vers d'autres, créant ainsi un cercle vertueux. Il peut s'agir de lissage

des saisonnalités, des heures de travail, de mise en commun de surfaces et de la mutualisation des volumes, entre autres.

Pouvez-vous donner un exemple précis de process ainsi développé ?

Nous avons constamment innové, en inventant des techniques de préparation s'adaptant à la croissance de nos clients. Car, ce qu'il faut comprendre est que le logisticien est le dernier maillon d'une chaîne où s'accumulent tous les retards de livraison des autres prestataires (fournisseurs affiches, de catalogues, chevaliers...).

Nous avons donc mis en place un système de pré-affectation d'emplacements de stockage par destinataire et ce, avant même que soit arrivé le premier produit. Ainsi, au fur et à mesure de l'arrivée des produits composant le colis final d'un destinataire, la répartition des quantités se fait directement, évitant toute désorganisation du service en cas de retard d'un fournisseur. Ce système permet également de gagner en vitesse et d'éviter les erreurs.

Que peut-on vous souhaiter pour 2015 et les années à venir ?

De poursuivre notre développement en matière de services connexes : gestion propre des approvisionnements clients, maintenance des appareils, gestion des boutiques en lignes grâce à notre vision très nette des flux sortants. D'ailleurs, nous travaillons actuellement sur trois innovations pour nous y aider :

- le remplacement des code-barres par la reconnaissance d'images ;

- le lancement d'une filiale permettant l'acheminement à moindre coût des commandes e-commerce vers et au départ des DOM TOM ;
- la création d'une communauté « voisins relais » permettant de faciliter les livraisons entre 19 h et 21 h. ■



OPTILOG EN CHIFFRES

- CA 13 M€ (total groupe)
- 18 000 m² d'entrepôts
- 100 collaborateurs permanents, dont 15 sur l'île de la Réunion
- 780 000 expéditions/an
- Call center (6 positions) : 600 appels/jour

