

Logistique : de gros contrats pour SNTL Supply Chain à Mohammédia

- Samsung, Toyota du Maroc, Ikea, Renault, DMM ou encore Leoni Cables y ont loué des entrepôts.
- Le gérant propose une offre intégrée comprenant des espaces de stockage et des services à valeur ajoutée.

Le modèle de la plateforme logistique de la Société nationale de transport et de logistique (SNTL) à Mohammédia pourrait-il servir d'exemple pour la commercialisation de la zone logistique de Zénata qui est développée par la même SNTL ? Cela pourrait être le cas. En effet, alors que la seconde peine à trouver des locataires pour ses entrepôts (www.lavieeco.com), la première semble avoir atteint un niveau de maturité qui lui permet d'attirer de gros clients. Preuve en est ces multiples contrats que vient de conclure SNTL Supply Chain, quelques mois à peine après sa restructuration. Samsung, Toyota du Maroc, Ikea, Renault, DMM ou encore Leoni Cables sont désormais clients de cette plateforme à travers la filiale de la SNTL, nous apprend Mohamed Ben Ouda, directeur général de SNTL Supply Chain.

Les contrats signés avec ces opérateurs ont une durée al-

lant d'un à cinq ans et entrent dans le cadre de la stratégie de ces entreprises dédiée à l'importation de produits en vue de l'approvisionnement du marché local, mais aussi leur acheminement vers d'autres pays, notamment en Afrique. C'est principalement le business modèle adopté par la filiale de la SNTL depuis sa restructuration qui a permis un tel rush sur cette plateforme.

SNTL, un fournisseur de solutions logistiques

Jusqu'alors, SNTL Supply Chain était une joint-venture entre SNTL et Damco, dénommée SNTL Damco Logistics, qui était déficitaire de plusieurs millions de DH. Après le rachat par la SNTL des parts de son partenaire en mai dernier, une opération de restructuration a été enclenchée. La dénomination de la filiale a été changée et la nouvelle entité est complètement opérationnelle depuis juillet dernier. Cette



dernière, qui elle-même loue des entrepôts auprès de sa maison mère, propose à ses clients une offre intégrée comprenant des espaces de stockage et des services à valeur ajoutée comme la gestion de stocks, des solutions de suivi et de performance, le conseil en logistique... En d'autres termes, SNTL Supply Chain est davantage un fournisseur de solutions logistiques qu'un simple loueur d'espaces de stockage.

C'est ce modèle qui semble aujourd'hui séduire les clients, surtout quand ceux-ci sont de grands groupes internationaux comme Samsung ou Léoni.

Certes, le top management de SNTL Supply Chain préfère faire valoir l'agressivité commerciale dont la société a fait preuve ces derniers mois, la politique RH qui a permis de faire ressortir des équipes le meilleur d'eux, ou encore le sérieux dans sa relation avec les clients comme raison du succès que l'entreprise connaît et la culture anglo-saxonne qu'elle adopte.

Zénata boudée à cause des prix

Cependant, force est de reconnaître que c'est surtout la capacité de l'entreprise à proposer des offres customisées aux clients intégrant tous les volets de la chaîne logistique, y compris le consulting ou autres besoins du client, qui fait réellement la différence. Cela veut-il dire pour autant que l'appel à locataires et le modèle de la zone de Zénata manquaient d'atouts semblables ? Peut-être pas à ce point. L'espoir des initiateurs du projet de Zénata était jus-

tement de pouvoir attirer des entreprises en offrant des solutions intégrées comme celles proposées aujourd'hui par SNTL Supply Chain. C'est d'ailleurs là l'un des défis majeurs qu'espèrent relever les pouvoirs publics à travers la stratégie de développement de la compétitivité logistique. A ce jour, la zone de Zénata n'a pas encore atteint cet objectif, pour des raisons inattendues. Au lieu de miser sur la qualité de service, les opérateurs attendus dans la plateforme ont préféré jouer la carte du prix de location. Celui-ci, ayant été fixé à 45 DH le mètre, a semble-t-il été décourageant. C'est du moins la version des opérateurs. Mais à voir le succès qu'est en train de connaître la plateforme de Mohammédia qui, selon nos sources, est commercialisée à des prix comparables à ceux de la zone de Zénata, il n'est pas exclu que les opérateurs les plus réticents finissent par céder, et ce, peut-être même à court terme ■

v.t.