

# Logistique : de gros investissements dans les plateformes d'éclatement

- Le but est d'optimiser au maximum la gestion des intrants pour augmenter la compétitivité.
- BD Morocco, prestataire de Nike, Decathlon, Dislog et la Compagnie commerciale charbonnière et maritime ont déjà déboursé 400 MDH.

Le paysage logistique marocain change de configuration. Pour faire face à l'augmentation des flux des échanges, à la diversité des biens et à la nécessité de maîtriser les coûts et le temps d'acheminement, l'on voit apparaître au Maroc l'émergence de plateformes logistiques, sectorielles ou globales. C'est vrai pour les importations/exportations au niveau national, tout comme pour les postures stratégiques adoptées par des entreprises de distribution, telles que Decathlon, Dislog, Nike ou la Compagnie commerciale charbonnière et maritime (CCCM), qui ont adapté cette technique pour améliorer leur propre compétitivité.

En effet, l'application au niveau micro du concept de plateformes logistiques a donné lieu à des réorganisations stratégiques, effectuées par des entreprises spécialisées dans la distribution.

## Dislog a construit une plateforme d'une capacité de 25 000 positions palettes

C'est le cas de BD Morocco, filiale de BD International, qui détient l'exclusivité sur la distribution des produits Nike au Maroc et dans le monde. En effet, l'enseigne américaine d'articles de sport a confié la distribution de tous ses produits à BD International, qui adopte une organisation favorisant une optimisation logistique particu-



lière. «*Dès leur sortie d'usine, les produits Nike destinés aux marchés d'Afrique du Nord sont récupérés et acheminés vers un centre de distribution basé à Malte. Et c'est à partir de cette plateforme que seront alimentés les pays de la région, dont les entrepôts de la filiale marocaine, à qui incombe la diffusion desdits produits au Maroc*», explique le management de BD Morocco, qui précise que l'organisation par plateforme de concentration et d'éclatement présente des avantages logistiques importants qui non seulement permettent à Nike de se positionner efficacement dans le pays, mais ouvrent la voie à des développements potentiels

L'APPLICATION AU NIVEAU MICRO DU CONCEPT DE PLATEFORMES LOGISTIQUES A DONNÉ LIEU À DES RÉORGANISATIONS STRATÉGIQUES, EFFECTUÉES PAR DES ENTREPRISES SPÉCIALISÉES DANS LA DISTRIBUTION

sur l'ensemble du continent africain.

De même, certains distributeurs favorisent davantage de proximité dans leur approche. C'est le cas de Dislog. Fortement positionné sur le secteur de la grande distribution, elle a adopté un mode de gestion des flux par plateforme d'éclatement. Mehdi Bouamrani, son directeur général, confie que «*pour avoir une logistique efficace, il faut l'adapter à la nature des flux. Si ces derniers sont tendus, les marchandises arrivent et repartent assez rapidement, d'où la nécessité de s'organiser en conséquence, et prévoir un processus de dépalettage et de repalettage adéquat. Une fois ce travail effectué, il devient possible d'opérer l'éclatement de la marchandise reçue, et alimenter efficacement les points de distribution*». Dislog a investi 100 MDH dans sa plateforme logistique, pour la doter d'une capacité de 25 000 positions palettes.

## Quatre jours de délais de réapprovisionnement éconômisés par Decathlon

Autre exemple probant : Decathlon. Marquant un retour fracassant au Maroc,

la référence française des articles de sport a dépassé la simple filiation et s'est engagée dans une posture stratégique basée sur la mise en place d'un réseau de magasins particulièrement dense (26 magasins au Maroc à l'horizon 2020), fournis à partir d'une plateforme d'éclatement dédiée, appelée plateforme de sourcing local, avec comme objectif d'exporter vers l'étranger et approvisionner les magasins locaux.

Basée à Tanger Med, la plateforme de Decathlon s'étale sur 25 000 m<sup>2</sup> et a nécessité un investissement de 100 MDH financés par TMSA, en plus de 2 millions d'euros mobilisés par le groupe pour couvrir les frais d'équipement. Ce site permet désormais à l'enseigne d'économiser 4 jours de délais de réapprovisionnement, un avantage compétitif de taille, a fortiori lorsque 15% des articles importés sont réexportés à destination des marchés africains.

Enfin, c'était au tour de la CCCM, filiale du groupe Safari, d'adopter la nouvelle réorganisation, et ce par l'ouverture d'une plateforme logistique à Casablanca, étalée sur 27 000 m<sup>2</sup> pour un investissement de 55 MDH. Une deuxième plateforme a été ouverte, à Tanger cette fois, au sein de Tanger Free Zone (TFZ), pour un investissement de 45 MDH, couvrant une surface de 10 400 m<sup>2</sup> dont 4 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts. Ces deux plateformes permettent désormais à la CCCM d'optimiser les coûts logistiques sur les composantes produites, et gagner ainsi un important avantage concurrentiel sur toute la chaîne logistique.

Ces différents sites ont mobilisé un investissement de près de 400 MDH et c'est loin d'être fini, compte tenu des contraintes de rationalisation de la distribution ■

MEHDI MOUTTALIB

## Pourquoi une plateforme logistique ?

Les plateformes logistiques servent à organiser les flux de marchandises acheminée vers le Maroc ou à destination du marché international. Elles permettent la canalisation et la concentration des flux pour en faciliter la gestion logistique, aussi bien au niveau national (import/export) qu'au niveau interne (réseaux de distribution). Elles impactent directement les coûts de revient des producteurs, en

maintenant les coûts d'acheminement à des niveaux maîtrisables, ce qui octroie aux entreprises un surcroît de compétitivité suffisamment important pour leur permettre d'exporter. D'un point de vue macroéconomique, la multiplication des plateformes logistiques, ainsi que le développement de leur connectivité, permet la réduction de l'impact des coûts logistiques sur le PIB ■