



► Sol's

Des achats maritimes optimisés

Figurant parmi les leaders européens sur le marché promotionnel et événementiel du textile, des accessoires et de la bagagerie, Sol's réceptionne jusqu'à 5 conteneurs d'import par jour dans son entrepôt du Havre. Un rythme soutenu, dont le pilotage est géré de façon collaborative avec ses commissionnaires.

Pour tenir une promesse de livraison J+1 avant 13 heures en France et dans les meilleurs délais auprès de ses filiales et distributeurs dans 60 pays, Sol's a centralisé son stock au Havre. « À proximité des installations portuaires, sa gestion est confiée à XP Log, filiale du groupe Challenge, dans un entrepôt de 32 000 m² qui compte jusqu'à 34 millions d'articles sous 14 000 références », déclare Christophe de Sachy, directeur supply-chain. « Au croisement de nos importations et de notre distribution, cette localisation est stratégique. Elle soutient notre croissance de 10 à 15 % par an, avec la vente l'an passé de 60 millions d'articles pour un chiffre d'affaires de 117 M€. »

2 000 EVP en 2017

Depuis des usines situées au Bangladesh, où l'entreprise est implantée en propre, pour notamment



L'entrepôt Sol's de 32 000 m² au Havre, presté à XP Log.

contrôler le respect de sa charte éthique, en Chine et au Pakistan, les produits sont consolidés sur des plateformes proches des ports d'expédition. « À partir de cette étape, Sol's pilote sa chaîne d'approvisionnement avec le concours de Challenge, Bolloré Logistics et Debeaux, qui exploitent des capacités de stockage locales et assurent l'emportage des conteneurs. » Plus de 99 % des produits sont transportés par mer avec des transit times jusqu'au Havre de 28 à 33 jours. « Par rapport aux autres modes et compte tenu de nos volumes, le maritime est le mieux adapté et de loin

le plus compétitif, sachant que nos articles sont de faible valeur. » Également en augmentation de 10 à 15 % par an, Sol's déclare le transport de 2 000 EVP en 2017, soit la réception quotidienne de 10 EVP sur sa plateforme normande.

Taux de fret mensuels

Pour l'achat de ses prestations maritimes, l'entreprise s'appuie sur ses commissionnaires. « Ils nous soumettent les propositions des compagnies et Sol's les sélectionne en fonction de leurs taux de fret et transit time aux validités d'un mois. Sur cette période, nos com-

missionnaires peuvent nous faire profiter d'évolutions tarifaires uniquement à la baisse ». Sur ce principe, 4 transporteurs maritimes ont été retenus : CMA CGM, MSC, Maersk et Evergreen. Chaque mois, les grilles tarifaires parviennent au service import de Sol's qui les étudie manuellement. « Une partie de nos flux vers l'Espagne et l'Italie, où nous disposons de filiales et capacités de stockage, fait l'objet de cross-trade. Ces importations directes représentent 5 % de nos volumes et sont appelées à se développer », confie Christophe de Sachy. Sur le gros des flux passant par Le Havre, XP Log s'engage à mettre en stock les produits sous 7 jours après le débarquement des conteneurs. « L'arrivée estimée des conteneurs est contrôlée et actualisée chaque jour, nous donnons à XP Log des priorités de réception selon nos commandes. » Pour l'heure, Sol's pilote ses activités maritimes sans TMS, s'adossant sur les outils et les remontées d'informations de ses commissionnaires, tandis que l'entrepôt est géré sous WMS Bext d'Infflux, interfacé à l'ERP M3 d'Infor de l'entreprise. ■



« Les commissionnaires nous soumettent les propositions des compagnies, et Sol's les sélectionne en fonction de leurs taux de fret et transit time aux validités d'un mois. Sur cette période, nos commissionnaires peuvent nous faire profiter d'évolutions tarifaires uniquement à la baisse. »

Christophe de Sachy, directeur supply-chain de Sol's.

Erick Demangeon