



Naissance du leader français de la logistique

Des produits à enjeux et de la livraison sous protocole

Sommaire

1. La logique du rapprochement de 2 PME de même taille, complémentaires et volontaires, dans une stratégie de convergence pour donner la naissance au leader sur son marché : un exemple dans le contexte de crise du secteur des Transports et de la Logistique

- **GCI** – Spécialiste de la livraison spécialisée B2B de produits à enjeux basé sur une stratégie de différenciation et d'innovation
- **SLS** – 1^{er} réseau National intégré de Livraison spécialisée à deux (LV2) au domicile des particuliers, et parfaitement adapté à l'évolution du commerce sur **Internet**
- Naissance du leader français de la livraison sous protocole : le nouveau groupe devient le Leader Français sur le segment de la livraison spécialisée et intègre le TOP 50 des transporteurs Français

2. La stratégie de différenciation du nouveau Groupe SLS-GCI : Nous véhiculons vos Valeurs, le spécialiste de la livraison sous protocole

- Positionnement et différenciation : quels leviers dans un secteur qualifié de « Traditionnel » ?
- L'ambition du Groupe : être le «Réfèrent» du secteur sur ce segment
- Une identité corporative nouvelle : le trèfle SLS-GCI
- Moyens & partenaires : solidité financière et ouverture du Capital
- Marchés et références : complémentarité et Contractualisation

3. Le nouveau Concept PROMIUM de SLS-GCI, innovation & industrialisation de la gamme de services

- Fondement du Concept Promium et de la politique commerciale
- La gamme de services Promium : Analyse de la valeur et complémentarités des services
- Les réseaux et le principe de pilotage H2IP
- L'engagement en faveur d'un développement durable
- Son club de fidélité Promium

4. Fiche technique

- SLS-GCI en quelques chiffres
- Coordonnées



1. La logique du rapprochement de 2 PME de même taille, complémentaires et volontaires, dans une stratégie de convergence pour donner la naissance au leader sur son marché : un exemple dans le contexte de crise du secteur des Transports et de la Logistique

- **GCI** – Spécialiste de la livraison spécialisée B2B de produits à enjeux basé sur une stratégie de différenciation et d'innovation



Acteur **majeur sur l'axe Sud-Ouest – Nord de l'Europe**, le Groupe Commagnac Industries est devenu au fil des ans une **marque reconnue par ses clients à l'échelle nationale**, constitué en unités spécialisées et autonomes. Les transports Commagnac proposent ainsi des **solutions globales** sur le marché du transport et de la logistique, pour ses clients industriels BtoB.

Créés en 1985 à Périgueux et repris par Quasard Management, dirigé par **Jean-Christophe Rey**, en 2003, GCI conjugue **développement durable, industrialisation et innovation** pour se positionner sur la chaîne logistique des produits à enjeux (délais définis, haute valeur, dangereux et sensibles).

En multipliant son chiffre d'affaires de 400 % en 5 ans, passant ainsi de 8 millions d'€ à **36 millions d'€**, GCI continue à se démarquer sur un marché demandant une grande compétence et une ingénierie spécifique. Le groupe dispose ainsi du soutien de **Perfectis Private Equity** depuis novembre 2007 et **d'OSEO ANVAR** depuis 2006 pour le développement de ses services innovants (2 % de son CA étant consacrés à la R&D). Avec une politique de protection de ses savoir-faire, GCI est également titulaire de **2 brevets**.

Elu transporteur de l'année en 2009, **22^{ème} entreprise française au Palmarès des PME performantes** (Le Figaro), GCI a pour **maître-mots Qualité et Innovation**. Son management et sa démarche responsable vont toujours davantage de l'avant. C'est pourquoi le concept **H2IP** a été créé : Hommes (compétences et professionnalisme), Immobilier (maillage et sûreté de l'immobilier sur la zone de chalandise), Information (réseaux et systèmes internes, externes fixes et roulants) et Parc (flexibilité et sécurité de la flotte) . Le Groupe a également signé **en 2009 la charte de l'engagement volontaire de réduction de CO²**. Cette dernière permet au groupe d'économiser l'équivalent des émissions de CO² de **1 500 Clio réalisant 10 000 kms par an soit 1 600 tonnes de CO²**.

GCI en quelques chiffres : Un chiffre d'affaires de **36 millions d'€**, **370 salariées**, **8 sites en région**, **30.000 m² de surface de stockage et de montage**, **250 livreurs**, **500 véhicules** et **300 000 livraisons par an**.

- **SLS – 1^{er} réseau National intégré de Livraison spécialisée à deux (LV2) au domicile des particuliers, et parfaitement adapté à l'évolution du commerce sur Internet**



SLS, créé en **1985 par Hervé Toscano**, est spécialisée dans la **livraison de mobiliers et produits bruns et blancs aux particuliers**. L'offre de services comprend la livraison à deux personnes dans la pièce d'utilisation du client avec les options : montage des meubles, mise en service pour l'électroménager, reprise de produits, échange et DEEE (Directive Européenne du 27 janvier 2003 relative aux Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques). En 1999, afin d'étendre ses services proposés à l'origine sur la région parisienne, SLS s'est doté d'un réseau en propre qui lui a dès lors permis d'offrir à ses donneurs d'ordre et clients une couverture complète du **territoire national**. En octobre 1999, l'entreprise s'est **associée** à un grand transporteur national, le **groupe Mory**.

L'activité de SLS est composé **de 9 savoir-faire et de leurs experts**, qui constituent la clé de la réussite de l'entreprise : gestion de l'arrivée des colis, le stockage, la prise de rendez-vous, l'atelier montage, la mise en tournée (livraison & installation), le retour de tournée, le reconditionnement des reprises, les reprises et échanges et enfin la traçabilité.

SLS a développé un service dédié à la **livraison à 2 personnes voire à 4** pour les particuliers. S'appuyant sur une organisation composée d'un réseau maillé d'agences de proximité, la gamme LV2 offre **un service de distribution sans faille et au délai convenu**. Des équipes formées, dédiées à ce type de marchandises, utilisant des moyens adaptés accompagnent chaque livraison. De la réception des articles à la livraison en passant par le contrôle, le stockage, la prise de rendez-vous... LV2 offre un **accompagnement personnalisé**.

Par la qualité de ses prestations et la maîtrise d'une stratégie équilibrée fondée sur son cœur de métier, SLS a su développer **une croissance forte** grâce à l'augmentation continue de son volume d'activité ; et grâce à son professionnalisme et son savoir-faire reconnus par de nombreux donneurs d'ordre (vendeurs en ligne ou par correspondance, distributeurs d'ameublement et d'électroménager), SLS s'est **ainsi imposé sur le marché complexe de la livraison aux particuliers**.

C'est ainsi que le chiffre d'affaires de SLS se répartit de la façon suivante : **50 %** est réalisé via des **sites de commerce en ligne** tandis que **34 % provient de la vente depuis des magasins physiques et 16 % de la VPC**. Ce business model permet à SLS de bénéficier totalement du développement soutenu du commerce en ligne.

SLS en quelques chiffres : un chiffre d'affaires de **43 millions d'€**, **380 salariés**, **10 agences**, **170 000 m² de surface de stockage et de montage**, **5 800 appels par jour**, **600 livreurs**, **300 véhicules et 900 000 livraisons par an**. SLS est un acteur incontournable et le leader français de la livraison à domicile.



Contact presse : Agence 5ⁱ Conseil
40, rue Blanche – 75009 Paris
Tél. : + 33 (1) 49 70 65 26 – contact@5conseil.fr

- Naissance du leader français de la livraison sous protocole : le nouveau groupe devient le Leader Français sur le segment de la livraison spécialisée et intègre le TOP 50 des transporteurs Français



Désireux de se distinguer par une approche innovante du marché, le groupe **Commagnac Industries se rapproche aujourd'hui de la société SLS** donnant ainsi naissance au **leader Français sur le segment de la livraison spécialisée.**

Avec un chiffre **d'affaires de 79 millions d'€** pour un effectif de **750 salariés**, le nouveau groupe se positionne dans les **50 premières entreprises françaises de transport. 200 000 m² d'entrepôts répartis sur 18 sites en France**, un nouveau siège de **1 600 m² à Treliassac (Dordogne)** formalise le rapprochement avec un objectif : **se positionner comme label sur le marché du transport et de la logistique.**

Ces deux entreprises de même taille avec des positionnements, des marchés et des moyens complémentaires font face aux difficultés du contexte économique général en proposant une **gamme de services complète et cohérente, avec des engagements clients fortement contractualisés.**

Ainsi, **GCI** qui intervient jusqu'ici dans le grand Sud-Ouest et à Paris apporte sa **flotte de 350 véhicules (500 cartes grises)** et son **savoir-faire dans le transport sécurisé et la livraison sous protocole de produits lourds.** De son côté, **SLS**, basé à Villabé en région parisienne, présent au niveau national est compétente dans la **livraison de mobiliers et de produits blancs et bruns aux particuliers.** SLS partage ses connaissances dans le **pilotage de réseaux et le commerce électronique.**

La mise en commun des moyens et des expertises de GCI et de SLS va permettre de dégager de nouvelles synergies tant au niveau **fonctionnel** (administratifs, locaux, informatique...) que **commercial** (présence géographique au niveau national, internalisation d'une partie de la sous-traitance du groupe, renforcement de la marque...). SLS-GCI continue également à renforcer son **management et sa Recherche & Développement.** Une R&D qui s'est déjà traduite par le dépôt de **2 brevets sur les livraisons sécurisées et une politique de marques.**

Souhaitant mettre en commun le savoir-faire et la complémentarité des deux entités, le nouveau groupe SLS-GCI met en place une stratégie innovante basée sur des offres de services uniques : c'est le **projet ESSOR 2012. 4 grandes gammes : transport, distribution, logistique et sûreté** permettent de couvrir le marché global de la distribution de produits à enjeux.



2. La stratégie de différenciation du nouveau Groupe SLS-GCI : Nous véhiculons vos Valeurs, le spécialiste de la livraison sous protocole

- Positionnement et différenciation : quels leviers dans un secteur qualifié de « Traditionnel » ?

Plus qu'un simple transporteur de marchandises, le groupe se donne les moyens de devenir un véritable groupe de services ; il est le spécialiste de la distribution de produits à enjeux : sensibles, volumineux, à haute valeur, fragile ou dangereux... Du transport au transfert industriel en passant par la livraison spécialisée à 2 avec prise de rendez-vous, le groupe se positionne sur le segment de la **distribution classique ainsi que sur celui de l'Internet commercial et communautaire**.

Le groupe SLS-GCI va profiter du rapprochement des deux sociétés pour légitimer sa place sur le marché et conjuguer naturellement du transport des flux de distribution traditionnelle vers la distribution via l'**Internet** en forte croissance.

- L'ambition du Groupe : être le «Référént» du secteur sur ce segment



Avec **18 entrepôts répartis stratégiquement, 15 sites d'exploitation et 3 hubs complétés de 25 points relais...** le groupe SLS-GCI dispose d'une implantation géographique nationale. L'ensemble des sites du groupe représente une surface de **200 000 m²**. Face à un marché en sorti de crise, le nouveau groupe capitalise sur une offre innovante et organise sa sortie des transports longues distances pour se concentrer sur une livraison à haute valeur ajoutée.

Le groupe SLS-GCI est de facto le **leader national, spécialiste de la chaîne logistique des produits à enjeux et de la livraison sous protocole** : délais convenus, haute valeur, volumineux & sensibles. Plus de **750 collaborateurs** vont participer quotidiennement au développement du groupe : qu'ils soient chauffeurs, caristes ou encore chefs d'agences, les femmes et les hommes du groupe sont présents sur l'ensemble du territoire national et en Europe.

Le groupe assure ainsi une présence opérationnelle 365/7/24. Organisateur de transports, SLS-GCI est amené à effectuer **quotidiennement plus de 4 000 opérations de transport** à l'aide de moyens techniques adaptés.

Avec son maillage complet du territoire, le groupe sera en mesure d'assurer un large panel de marchés : **la livraison B to B, la livraison B to C, la livraison C to C et les DEEE** proposant ainsi une **prestation complète en matière de transport et de logistique**. A la fois organisateur de flux transport et prestataire global de la chaîne logistique, SLS-GCI fait bénéficier à ses clients **plus de 25 ans d'expérience**. ESSOR 2012, traduction du projet d'entreprise, se positionne sur **deux axes** : métiers et innovations. **8 projets stratégiques, 9 projets tactiques, 23 plans d'actions** permettront de conjuguer l'opérationnel et le stratégique avec pour objectif : rentrer dans le **TOP 40 des transporteurs français**, augmenter son chiffre d'affaires de **30 % par an avec l'objectif 100 millions d'€ à fin 2012**.

- Une identité corporative nouvelle : le trèfle SLS-GCI

Un **trèfle à 4 feuilles** symbolisant les métiers du transport, de la distribution, de la logistique et de la sureté représente désormais le nouveau groupe SLS-GCI.

SLS bénéficie d'une notoriété forte et GCI d'une très bonne image. Le co-branding des 2 marques allié au trèfle illustrant les 4 métiers et à la signature forte du groupe « **nous véhiculons vos valeurs** » confère au groupe une nouvelle identité forte.

L'ensemble des entrepôts, camions et du personnel seront aux couleurs du groupe dans les 18 mois à venir.



- Moyens & partenaires : solidité financière et ouverture du Capital

A l'écoute des attentes de ses clients et en innovation constante, le groupe SLS-GCI a su s'entourer des meilleures entreprises de transport et de la logistique, offrant ainsi un **niveau de performance élevée** dans un **univers à la pointe de la modernité**. La confiance des investisseurs confère de la crédibilité au projet global et une solidité financière pour assurer le développement du groupe : **40 % du capital** est apporté par le fond d'investissement **Perfectis**, **60 %** sont détenus par **les dirigeants** et les cadres du nouveau groupe.

- Marchés et références : complémentarité et Contractualisation

Le nouveau groupe SLS-GCI contrôle dorénavant **la livraison du distributeur au particulier en temps maîtrisé via les plates-formes du groupe** mais également **la chaîne logistique de produits à enjeux** (délais définis, haute valeur, dangereux et sensibles). Cette double compétence et expertise permet au groupe d'initier l'industrialisation de son réseau, de devenir **un acteur fédérateur** sur ces deux marchés et de compter des clients, leader sur leur marché, comme par d'exemple :

Auchan.fr
Carrefour.fr
Conforama.fr
Darty
Office Dépôt
Viking Direct

JM Bruneau
Vente-unique.com
Amazon.com
Mistergooddeal.com
Ebay.fr
Ubaldi.fr

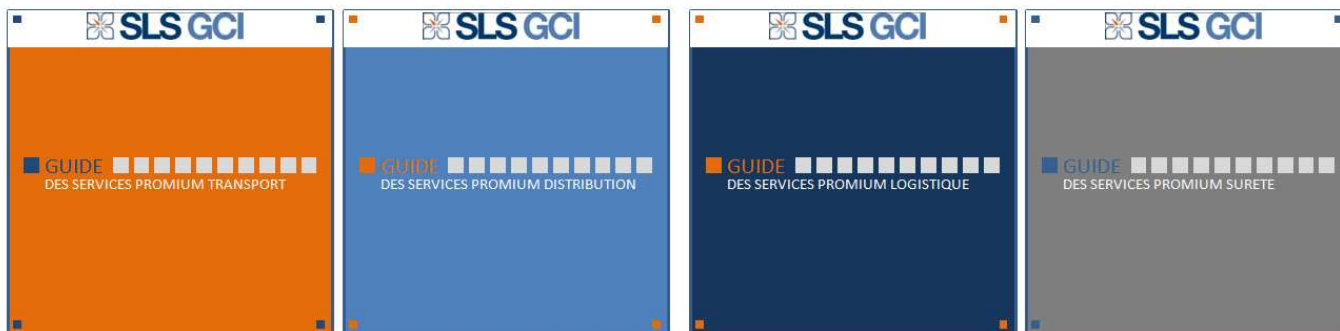
EDF GDF
Hellin
Imprimerie des
timbres et valeurs
fiduciaires
Altadis...

3. Le nouveau Concept PROMIUM de SLS-GCI, innovation & industrialisation de la gamme de services

- Fondement du concept Promium et de la politique commerciale

Pour répondre aux attentes des clients dans les meilleurs délais et en toute sécurité, le groupe est capable de créer très rapidement une organisation de transport et de logistique adaptée aux spécificités des produits et du secteur d'activité. SLS-GCI a ainsi imaginé une offre unique sur le marché : **le concept Promium**, né de l'Industrialisation des principes du Yield Management et du pilotage de réseau, Transposé des modèles du Transport Aérien entre autres.

Synthèse du savoir-faire du groupe, la **gamme de services Promium** matérialise les différentes propositions en matière de transport, de distribution et de logistique. **Adapté à chaque besoin et à la nature du produit** : sensibles, volumineux, à haute valeur, fragile ou dangereux haute valeur, délais convenus (prise de rdv), **la gamme Promium construit la solution transport de chaque client.**



Du service économique au sur-mesure, sur un département, en France ou sur l'ensemble de l'Europe, Promium s'étend de **la liaison quotidienne planifiée sous contrat au transport ponctuel en extrême urgence**. Prenant en compte les contraintes techniques liées aux enjeux du transport, SLS-GCI propose une palette de services adaptés avec un tarif étudié. Opérateur global sur l'ensemble de la supply chain, le groupe dispose d'un **outil opérationnel structuré autour de filiales spécialisées, lignes planifiées, transport à la demande, course extrême**.

La gamme Promium permet de répondre aux besoins fondamentaux mais également à des solutions complexes et dédiées en combinant **métiers, niveaux de services et options**.

- La gamme de services Promium : analyse de la valeur et complémentarités des services



En tant qu'expert de la logistique, le groupe SLS-GCI offre une large gamme de prestations de services pour traiter la logistique de stockage, de distribution, de préparation, de suivi de commandes...

Le groupe a multiplié par **150 le nombre de m² d'entrepôts** et par **11 le nombre de ces sites** offrant ainsi une couverture nationale.

Le groupe SLS-GCI a conçu une gamme complète de services de transport, de l'économique au sur-mesure, complété par de nombreuses options pensées pour offrir une **prestation unique** tant au niveau du prix que grâce au réseau d'agences, aux équipes spécialement formées et à la **gamme Promium très complète** : Promium Distribution (Promium Spécial, Express, Régulier, Eco, Loc, Point à Point et Ligne) & Promium Transports (Promium LV2 Speed, LV2 eco, LV1, Image et Relay).

- Les réseaux et le principe de pilotage H2IP

Toute l'organisation du groupe repose sur le **concept H2IP** (Hommes, Immobilier, Information, Parc). Il offre ainsi le meilleur niveau de service au meilleur coût. Parce que les hommes et les femmes du groupe sont au cœur de la stratégie, chaque manager est jugé sur sa performance : développement commercial, qualité, maîtrise des coûts, émissions de CO2 et dispose de délégations locales.



Hommes : fidélisation du personnel & développement des compétences

Misant sur la fidélité de ses collaborateurs et l'implication de l'ensemble du personnel, le groupe dispose de son **propre centre de formation**. Conducteurs, exploitants, service après-vente, encadrant... bénéficient d'un programme complet basé sur la législation, la formation réglementaire, les produits dangereux, le comportement en clientèle. Pour se différencier au sein d'un marché européen ouvert, le groupe forme également ses agents de protocoles, **clé de voûte d'une bonne gestion, et garants de la continuité qualitative chez nos clients**.

Immobilier : création d'un réseau cohérent d'agences offrant un accès à moins de 30 minutes (points relais) pour 90 % de la population française

Avec un maillage national, le transport et la logistique de produits à enjeux, le groupe optimise sa sécurité et la sûreté de l'immobilier avec pas moins de **3 hubs et 15 sites de proximité**. Avec **200 000 m²** sécurisés sous vidéo surveillance, le groupe **garantit l'intégrité des biens et des personnes**.

Information : la meilleure technologie

Toujours soucieux de la performance de ses systèmes d'informations, le groupe investit dans l'information et consacre **0,5 % en R&D** avec notamment **son centre de développement soutenu par Oseo Anvar**. A la pointe des technologies, le groupe capitalise sur **4 axes** de développement IT :

1. Informatique de Gestion : ERP - Work Flow - Serveur EDI
2. Informatique de Production : ITEM - Syneris (TMS) - Infolog (WMS)
3. Informatique Embarquée : Transics - Elocom - Orange
4. Informatique de Communication : TOIP – VPN - Satellite

Au service de ses clients, de **nombreux systèmes d'informations sont mis en place tous les jours** : traçabilité, reporting, fiabilisation des transmissions, gestion en temps réel des expéditions et de leurs statuts, Sécurisation du Fret, respect des normes et de la législation, contrôle des émissions de CO².

Parc : flexibilité et développement durable



Modernité, flexibilité, sécurité de la flotte : la gestion du parc véhicules dans cette industrie est une dimension stratégique, elle doit garantir **les meilleurs niveaux de services, aux meilleurs coûts avec une flexibilité optimale** afin de répondre aux demandes des exploitants en interne et aux exigences des clients dans le cadre de la Gamme Promium.

SLS-GCI a ainsi opté pour **une logique de rotation rapide de ses actifs roulants**, garantissant le **meilleur niveau de technologie** et remplissant le contrat suivant : faible consommation, faible taux de panne, et converger autour de la valeur citoyenne de faible niveau de pollution (Normes Euro 4, 5, 6).

Disposant de **deux réseaux de maintenance**, l'un intégré sur chaque dépôt pour les véhicules de la gamme Promium Distribution, l'autre externalisé auprès des constructeurs pour la gamme transport, SLS-GCI offre une homogénéité de services et de maintenance, **24h sur 24, 365 jours sur 365 et ce, sur l'ensemble de l'Europe et sous 4h pour la première intervention**.

- **L'engagement en faveur d'un développement durable**

Le groupe SLS-GCI a été le premier de son secteur, et la 27^{ème} entreprise française à signer la charte CO² de l'Ademe en juillet 2009.

L'arrivée de **3 porteurs Iveco de 12 tonnes fonctionnant au GNV** marque le début du renouvellement de sa flotte propre. Les efforts du groupe portent sur des véhicules moins polluants - les moteurs GNV émettent **environ 15 % de CO² de moins** que les modèles diesels – mais aussi sur la gestion de flotte en temps réel, l'optimisation des trajets, l'éco-conduite, l'optimisation des coefficients de chargement et des itinéraires...



Contact presse : Agence 5ⁱ Conseil
40, rue Blanche – 75009 Paris
Tél. : + 33 (1) 49 70 65 26 – contact@5iconseil.fr

- Son club de fidélité Promium



Service à la carte, authentique **marque déposée**, la gamme Promium permet aux clients du groupe de **composer le niveau de service qu'ils souhaitent en fonction de leurs besoins**. A l'instar des programmes des compagnies aériennes qui permettent d'accumuler des points échangeables contre des prestations de transport gratuites, **le club Promium** fidélise ses clients avec de nombreux avantages et un site Internet dédié : www.club.promium.fr

4. Fiche technique

- SLS-GCI en quelques chiffres

11 sites en France

500 cartes grises (250 PL, 150 remorques et 100 VL)

24h/24 : la présence opérationnelle du groupe auprès de ces clients

8 sociétés au sein du groupe

200 000 m² de surface de stockage et de montage

79 millions d'€ de Chiffre d'Affaires

4 000 opérations de transport / jour au niveau national et international

Le groupe SLS-GCI se classe dans le TOP 50 des transporteurs français

750 collaborateurs

Le groupe SLS-GCI se classe dans le TOP 30 des prestataires logistiques

A sa direction :

- Jean-Christophe Rey : Président Directeur Général – *Porte-parole*
- Christèle Rey-Villerabel : Directrice Générale - DRH
- Jean-Luc Filangi : Secrétaire Général
- Emmanuel Archidec : Directeur Marketing et Service Client
- Anthony Prince : Directeur des Opérations
- Thierry Beaufils : Directeur Commercial

- Coordonnées

Sud-Ouest :

SLS-GCI
Avenue Michel Grandou
24750 Trélissac
Tél. : 05 53 03 96 00 – Fax : 05 53 04 36 04

Ile-de-France :

SLS-GCI
ZAC des Brateaux - Bât. F
Rue des 44 Arpents
91100 Villabé
Tél. : 01 60 76 13 50 – Fax : 01 60 76 13 07