



- Éditeur de logiciels de gestion des stocks et du transport pour la supply chain
- Marchés :
 - Santé (KLS Group équipe 40 % des centres hospitaliers français)
 - Luxe
 - E-commerce
 - Industrie et divers
- 40 personnes
- Meylan
- CA 2017 : 3,7 M€ (+ 12 %)
- Prévisionnel CA 2018 : 4,5 M€

© J.-M. Blache

Grégoire et Gilbert Garcia, avec les lunettes connectées mises au point pour la gestion des entrepôts.

KLS Group :

la French logistique joue et gagne

L'éditeur de logiciels pour la logistique, créé en 1986, a franchi une étape décisive en janvier 2017. Il s'est structuré en un groupe centré sur deux métiers : la gestion d'entrepôt et des stocks, l'optimisation du transport et des tournées. Un virage stratégique pour répondre, selon son fondateur Gilbert Garcia, "à la révolution numérique de la French logistique". Interview.

La logistique a connu une révolution depuis les années quatre-vingt. Comment l'avez-vous accompagnée ?

Gilbert Garcia : J'ai créé la société à 24 ans, en 1986, après des études d'ingénieur, au département informatique de l'Insa. Ce n'était pas encore l'heure des start-up, mais la Zirst de Meylan, déjà, offrait un terrain de jeu prometteur pour la création d'entreprise. La logistique était alors celle de grand-papa : elle était avant tout commandée par la production en amont et les contraintes industrielles. Notre première installation de logiciel, en 1989, chez une filiale du groupe Vilmorin, a jeté les prémices d'un produit dont nous développons aujourd'hui la 4e génération. Il a signé le passage d'une logistique de production à une logistique de distribution. Cette innovation nous a donné un magnifique élan pour affronter les mutations en cours.

Les changements s'accroissent encore avec le numérique...

Gilbert Garcia : Si le monde de la supply chain a connu des changements perpétuels en 30 ans, il n'a jamais été aussi innovant que maintenant ! L'arrivée de géants comme Amazon dans

De 1990 à 1999, nous avons fait partie d'un groupe suisse allemand qui nous a apporté rigueur, sens de la fiabilité et culture internationale

le commerce, et de bien d'autres acteurs de l'e-commerce, illustre ces transformations de fond. Et la France ne dépare pas dans cet ensemble. Savez-vous que sur 2 600 drive de supermarchés en Europe, 2 500 sont situés dans l'Hexagone. Cela fait 20 ans que nous répondons en France à des cahiers des charges parmi les plus exigeants et complexes au monde, pour la santé, le luxe, la distribution, l'industrie. Et de

nouveau, la révolution de la chaîne digitale et des smart data vient nous impacter directement. Avec toute une logistique urbaine à repenser...

Une logistique urbaine qui exerce ses effets sur le transport. Est-ce la raison de la création d'un deuxième pôle d'activité chez KLS Group ?

Gilbert Garcia : Exactement, à l'initiative de mon fils Grégoire, qui a rejoint la société en 2016.

Grégoire Garcia : Le transport a longtemps été la face cachée de l'iceberg. Or, pour tous les acteurs de la distribution, et c'est encore plus vrai pour l'e-commerce, la logistique du dernier

kilomètre est une question essentielle. Nous avons donc voulu adresser ce marché et être force de proposition pour cette cible. C'est d'autant plus stratégique que les entrepôts sont maintenant hautement mécanisés, et que le défi principal porte sur la livraison. Pour être légitimes et arriver sur ce terrain avec une solution mature, nous avons réalisé une croissance externe en 2017, en faisant l'acquisition de la société Logtimum. Elle permet de réaliser le choix du meilleur transporteur, celui qui assure un service de bonne qualité au meilleur coût à un instant t, grâce au paramétrage et à l'automatisation des remontées clients, des suivis d'information de livraison, des grilles tarifaires de chacun. Nous apportons ainsi un véritable outil d'information et d'aide à la décision pour les logisticiens.

Comment s'est déroulée l'intégration de cette société ?

Grégoire Garcia : Les équipes de sept personnes sont implantées à Rive-de-Gier, et l'ancien dirigeant demeure directeur technique. Nous avons la volonté de conserver les deux structures, l'une à Meylan, l'autre dans la Loire, car si les deux solutions s'interfacent, les métiers restent différents et Logtimum dispose d'une vraie maturité sur son produit. Cette synergie a d'autant plus de sens qu'un tiers de nos prospects sont communs ! La solution de gestion de tournées est efficace, en réduisant les distances accomplies par les clients de 15 à 20 %.

Vous venez de présenter au salon du transport et de la logistique des lunettes connectées destinées à la préparation de commandes. Quels sont ses objectifs ?

Gilbert Garcia : Dans nos métiers, il faut sans cesse continuer à se projeter. Or, l'étape d'après, c'est la libération de la main de l'opérateur dans les entrepôts logistique. Les lunettes connectées évitent de porter un terminal, et permettent à un salarié de disposer de toutes les données dans son champ oculaire. Nous en sommes déjà au troisième prototype.

Quelles sont vos projections pour l'avenir ?

Gilbert Garcia : À l'orée des années 2000, on pouvait penser avoir fait le tour des innovations dans la supply chain. Or c'est tout l'inverse qui se produit. Beaucoup de challenges restent à accomplir, qui poussent la croissance du secteur. Nous connaissons peu de turn-over et menons des projets de R&D au niveau européen, ou avec des grandes écoles. En 2018, nous projetons d'intégrer dix nouvelles personnes, tout en continuant à privilégier un management en réseau, basé sur l'autonomie, la prise de responsabilité, la montée en compétences.

E.allery