

**La société GOLLS,
50 personnes, entend
traiter toutes les
problématiques d'ex-
ternalisation de la
supply chain. Scindée
en trois branches,
GOLLS Opérations,
GOLLS Solutions et
GOLLS Consulting,
l'entreprise de Jean-
Marie Laine affronte
sans crainte les
grands prestataires
logistiques.**

■ **LE JOURNAL DE LA LOGISTIQUE :**
Comment a débuté l'aventure GOLLS ?

■ **JEAN-MARIE LAINE :** J'ai pris la décision en 1993 de quitter le prestataire logistique SGL pour créer mon entreprise. Il était hors de question de reproduire un nouveau « prestataire stockeur conventionnel », et ce pour deux raisons. A l'époque je traitais essentiellement avec des clients de renom et ils ne m'auraient pas suivi sur une petite entité. Ensuite je n'en avais pas les moyens financiers. C'est pourquoi j'ai eu l'idée de proposer des solutions logistiques pour le traitement de la PLV (publicité sur lieu de vente), tout en offrant mes services de prestations logistiques diverses et variées : des opérations de transport, d'affrètement, de stockage ou de distribution un peu spécialisées.

■ **JDL :** GOLLS se positionne comme « spécialiste des opérations logistiques complexes à forte valeur ajoutée ». Qu'est ce que vous entendez par là ?

■ **JEAN-MARIE LAINE :** Nous sommes partenaires de directions logistiques du monde de la distribution, de l'industrie et de l'agroalimentaire. Nous avons comme clients des grands comptes. Nous répondons à toutes leurs problématiques d'externalisation de la supply chain et de recentrage sur le cœur de métier. Soit pour assurer la gestion de leurs flux d'informations logistiques, comme un véritable prestataire logistique, soit pour assurer le traitement de leur produit finis en terme de stockage, de préparation de commandes ou de distribution nationale voire européenne.

■ **JDL :** Il s'agit d'un positionnement unique ?



■ **JEAN-MARIE LAINE :** Pas du tout, nos concurrents sont connus mais ce sont essentiellement des grands groupes, qui proposent des solutions aussi complètes que les nôtres.

■ **JDL :** Dix ans ont passé. Le succès est-il au rendez-vous ?

■ **JEAN-MARIE LAINE :** Aujourd'hui, GOLLS dégage 10 millions d'euros de chiffre d'affaires. Notre développement est exponentiel puisque nous prévoyons une forte croissance pour 2006, qui pourrait être de l'ordre de 100 à 110% dans le cas où l'ensemble de nos dossiers en cours se réaliserait. Pour accompagner le

développement, j'ai nommé l'an dernier un directeur général, Daniel Paravicini.

■ **JDL :** Votre taille relativement modeste ne vous défavorise-t-elle pas ?

■ **JEAN-MARIE LAINE :** De moins en moins. L'intérêt de GOLLS est qu'il apporte des solutions globales avec un savoir-faire réel et sérieux avec une antériorité prouvée sur une large palette d'activités. Nous avons classé cela en trois métiers : le consulting, l'activité dédiée aux pilotages des flux d'information logistiques avec la solution logicielle « Logique », et le métier consacré à la gestion des flux physiques. Malgré notre taille modeste, nous sommes un prestataire qui répond présent quelle que soit l'activité concernée.

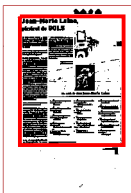
■ **JDL :** L'activité de GOLLS semble bondir depuis deux ans. Que s'est-il passé ?

■ **JEAN-MARIE LAINE :** Nous communiquons et nous présentons davantage notre savoir-faire. Pendant les dix premières années de l'entreprise, j'ai répondu aux besoins de mes clients et assuré la prestation la meilleure possible. Aujourd'hui nous répondons à des appels d'offres, notamment sur Montpellier où nous venons de réaliser une très grosse opération dans les cosmétiques. D'ailleurs nous venons récemment de créer l'entité GOLLS Méditerranée. Quant à GOLLS Solutions, nous en saurons plus à la fin de l'année, les réponses aux appels d'offres étant en cours de réalisation.

■ **JDL :** Pourquoi avoir créé une filiale GOLLS Méditerranée ?

■ **JEAN-MARIE LAINE :** Nous avons la chance à la fois d'avoir des experts sur place et d'avoir pu débiter avec trois clients. Nous avons saisi l'opportunité d'effectuer des opérations de *co-packing*.

■ **JDL :** Quelle est la part de chacune de vos trois branches dans votre C.A ?



Jean-Marie Laine, général de GOLS



■ **JEAN-MARIE LAINE** : GOLS Opérations représente 65%, GOLS Solutions 15%, et GOLS Consulting le reste. Mais comme je vous l'ai dit, les rapports vont évoluer au cours de l'année.

■ **JDL** : GOLS Solutions semble à part. Quelle intérêt présente votre suite logicielle « Logique » ?

■ **JEAN-MARIE LAINE** : J'ai créé ce produit voilà dix ans. Il a depuis évolué et Daniel Paravicini s'occupe de le développer. L'objectif était de proposer et d'héberger les solutions de communication de l'ensemble de la chaîne logistique de nos clients. GOLS reçoit l'intégralité des commandes du client et les redistribue à l'intégralité de ses prestataires logistiques, y compris les usines, les services clients, marketing ou vente. L'intégralité des destinataires nous remonte cette information, que ce soit un co-packer, un transporteur ou un stockeur, afin d'établir une traçabilité totale des ordres. L'objectif est de réaliser des alertes en cas de risque de non distribution des ordres. Depuis, un certain nombre de produits sont venus se greffer autour de l'offre. (GPA, GMA, Cellule organisation transport)

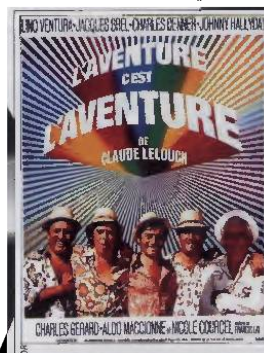
■ **JDL** : Où se situent les prochains gisements de croissance ?

■ **JEAN-MARIE LAINE** : Nous voulons promouvoir le pôle Consulting et accroître l'impact de la solution « Logique ». Nous souhaitons également mettre en place toutes les opérations marketing communication afin d'ouvrir de nouveaux marchés dans les secteurs de la distribution et de l'agroalimentaire. Par ailleurs, GOLS réalise des opérations de co-packing de plus en plus sophistiquées qui vont jusqu'au co-manufacturing. Nous sommes devenus par exemple les prestataires logistiques de la Fédération française de cardiologie, des opérations logistiques très fines.

■ **JDL** : A votre avis le phénomène d'externalisation va encore s'intensifier ?

■ **JEAN-MARIE LAINE** : Dans l'agroalimentaire, tout est quasiment effectué. Dans l'industrie, il reste énormément de choses à faire. Nous allons y apporter ce qui a été fait pour l'agroalimentaire. Les prestataires logistiques sont en mesure de proposer des solutions intéressantes à un grand nombre d'industriels qui fonctionnent encore en moyens propres ou ne sont pas très organisés. Voilà l'enjeu futur.

Propos recueillis
par Xavier Mesme



Du côté de chez Jean-Marie Laine

■ La qualité que vous préférez chez une femme ?

L'humour

■ La qualité que vous préférez chez un homme ?

Le courage

■ La faute pour laquelle vous avez le plus d'indulgence ?

L'infidélité

■ Le talent que vous aimeriez avoir ?

Musicien (même mauvais)

■ Ce que vous détestez par dessus tout ?

Le manque de courage

■ La chanson que vous sifflez sous votre douche ?

« What a wonderful »
(Armstrong)

■ Votre principal trait de caractère ?

Battant

■ Votre principal défaut ?

L'impatience

■ Votre livre de chevet ?
« Les particules élémentaires » (Houellebecq)

■ Votre film culte ?
L'aventure c'est l'aventure

■ La musique que vous écoutez ?
Jazz et rock

■ Qui auriez-vous aimé être ?
Un sportif de haut niveau

■ A part votre métier, quelle est votre occupation favorite ?
Le sport varié et soft

■ Votre plus grande peur ?
La perte de mes proches

■ Le bonheur parfait selon vous ?
Je cherche encore

■ Au paradis, vos premiers mots à Die ?
Où est papa ?