

La Ruche : la logistique 5PL à dimension humaine



Depuis 2014, La Ruche est bien plus qu'un prestataire logistique pour ses 2 000 clients. Avec Magali Zeller, directrice du groupe La Ruche, le ton est donné : « *Nous sommes des partenaires de confiance, en quête d'un objectif commun : faire progresser le chiffre d'affaires de nos clients et renforcer leur croissance* ». Son levier de compétitivité face aux grands groupes ? Allier l'agilité d'un 3PL au développement d'une plateforme servicielle 5PL, intégrée et innovante, tout en conservant sa dimension humaine.

Une croissance forte et maîtrisée

Organisé, pour l'instant, autour de deux activités, Logistique (stockage des produits, préparation, expédition) et Viticolis (expédition de 4 millions de bouteilles de vins et champagnes en 2024, pour le compte de vignerons, cavistes, négociants, etc.), le groupe affiche un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros en 2024 et emploie aujourd'hui plus de 60 salariés dans son entrepôt de 6000 m² à Pouilly-en-Auxois.

Chaque jour, la quarantaine d'opérateurs logistiques, de back office, ... – tous en CDI – gère entre 2 000 et 4 000 colis, de leur préparation au conseil, tout en privilégiant un relationnel de proximité avec chacun des clients : une logique à contre-courant de l'industrialisation standardisée pratiquée par de grands 3PL. « *Chez La Ruche, nous croyons en une logistique à taille humaine, où chaque client bénéficie d'un accompagnement personnalisé, avec, par exemple, un onboarding de six mois avec le même interlocuteur. Nous traitons chaque projet comme si c'était le nôtre* », souligne Magali Zeller. Parmi ses clients, La Ruche Logistique accompagne e-commerçants et start-up comme Fluid Market et Oma & Me et



Magali Zeller,
directrice du groupe La Ruche

se distingue dans la gestion de produits de petits formats.

Du 3PL au 5 PL : une vision pour les 10 prochaines années

Ambitieuse et désireuse de suivre la même stratégie de développement que ses clients, La Ruche Logistique conçoit des solutions sur mesure, y compris pour des activités de niche comme le paiement contre remboursement ou la gestion de flux atypiques.

« *Là où les leaders du secteur imposent souvent des process plus rigides, nous développons nos propres outils digitaux (ERP, WMS, TMS, API), basés sur des IA prédictives maison, pour connaître en temps réel l'état des stocks et optimiser les flux* ». Ces solutions digitales assurent ainsi la rentabilité des clients et illustrent bel et bien la démarche d'innovation collaborative par laquelle se démarque l'entreprise. En plus d'exécuter les tâches logistiques, La Ruche Logistique entend aller beaucoup plus loin en anticipant les besoins, se rapprochant du modèle 5PL qui englobe toute la chaîne de valeur.

« *Alors que nous sommes établis comme un 3PL depuis notre création, notre*

positionnement actuel et notre capacité à offrir des services à forte valeur ajoutée sur l'ensemble de la supply chain nous conduisent à envisager d'être reconnus comme un 5PL dans les 10 années à venir ! », conclut Magali Zeller.

Pour rester agile, le groupe mise aussi sur une RSE pragmatique intégrant à la fois des engagements sociaux (parité, prévention de la pénibilité, tapis anti-fatigue, postes ergonomiques, entrepôt chauffé en hiver par une pompe à chaleur) et environnementaux (récupération des eaux de pluie, recyclage du carton, etc.). Il collabore également avec des transporteurs qui s'investissent dans la réduction de l'empreinte carbone.

Avec cet ADN d'agilité, cette proximité client et des investissements technologiques ciblés, La Ruche Logistique illustre une autre voie possible dans un marché dominé par de grands acteurs : celle d'un partenaire logistique misant sur la personnalisation et la responsabilité pour mieux accompagner la transformation des chaînes d'approvisionnement. ■

Vous avez un projet ou vous souhaitez en savoir plus, contactez-nous :
contact@laruche-logistique.fr

