



Communiqué de Presse  
Novembre 2020

La maîtrise des flux logistiques est depuis toujours l'un des éléments clés de la réussite du métier de grossiste. RibéGroupe l'a bien compris et vient de mettre à terme deux investissements capitaux dans la structuration du Groupe, un système de navettes intersites repensé et le déploiement du pro logiciel logistique HubOne®.

### TOUS LES SITES RELIÉS EN A POUR A'

« C'est l'aboutissement d'une réflexion et d'un travail commun au long cours qui a su mobiliser toutes nos équipes, aussi bien les fonctions opérationnelles que supports » se félicite Jérôme LAVAIRE, Président de RibéGroupe. Depuis le 02 Novembre dernier, l'ensemble des sites RibéGroupe sont reliés entre eux en A pour A' par un système de navette internes entièrement repensé. « Nous sommes ainsi capables, pour tous les produits disponibles sur un site, de les vendre et les distribuer sur n'importe quel client du Groupe dès le lendemain matin » rajoute Jérôme LAVAIRE.



# RIBÉGROUPE RÉVOLUTIONNE SA LOGISTIQUE

## LA LOGISTIQUE DU BON SENS

Un investissement stratégique de plus de 450k€ qui a vocation à encore plus consolider les ancrages territoriaux des sites de distribution du Groupe et qui fait de RibéPrim le point central de croisement des flux logistiques en provenance de chacune des implantations du Groupe (Normandie, Nord, Picardie, Ile de France, Champagne, Ardennes), mais aussi au plus près de terroirs de production et des lieux d'implantation des industriels partenaires.

Une logistique simple, qui a du sens et qui doit permettre un « Zéro rupture » marchandise, puisque tous les dépôts peuvent bénéficier des stocks de l'intégralité des autres dépôts du Groupe, avec des disponibilités le jour même sur site et mise à disposition en quasi direct des informations via une intégration à l'ERP actuel.

## PARTAGE DE GAMME POUR TOUS LES CLIENTS

« Cette révolution s'inscrit aussi dans notre volonté d'évolution du mix client à l'échelle du Groupe » détaille Thomas

VALLENET, Directeur Commercial F&L RibéGroupe, « avec un partage et une mise à disposition plus accrue des gammes clés pour la GMS, la Restauration Collective ou Commerciale ». Cela permet, en outre, pour un certain nombre de produits à faible rotation (Fleurs comestibles, fruits secs, ...) de ne gérer qu'un seul stock pour le Groupe et donc de massifier et de partager plus facilement des produits plus compliqué à travailler sans gros volume de vente.

## RÉACTIVITÉ LOGISTIQUE QUASI INSTANTANÉE

Les navettes intersites poursuivent la modernisation logistique du Groupe entamée il y a plus d'un an avec le déploiement progressif sur l'ensemble du Groupe du dispositif HubOne®. A terme, les 80 chauffeurs RibéGroupe retrouveront l'ensemble de leur tournée dans un PDA avec GPS qui les guideront d'un point de livraison à un autre avec la possibilité de déclarer des anomalies en direct et de faire signer les bons de livraison électroniquement, participant ainsi à la dématérialisation d'un processus actuellement peu en phase avec les nouvelles

attentes écologiques. L'application sécurise aussi la traçabilité des colis entre le départ de l'entrepôt et la réception client finale, et remonte à fréquence définie les coordonnées GPS des terminaux pour suivre l'état d'avancement des tournées. Cette géolocalisation permet ainsi de mieux planifier les itinéraires, d'adapter en temps réel le planning aux imprévus tout en réduisant le nombre de kilomètres parcourus et en informant quasi instantanément les clients sur les retards ou avances de livraison via la partage de l'application « en live » par les services logistiques et commerciaux.



LA RÉVOLUTION LOGISTIQUE  
EN QUELQUES MOTS

### L'ENSEMBLE DES SITES RELIÉS EN A POUR A'

Gammes Partagées  
Gammes Massifiées  
Zéro Rupture  
+ de Régularité

### DÉPLOIEMENT HUBONE

PDA avec GPS pour tous les chauffeurs  
Suivi en live des Livraisons  
Dématérialisation documents



Acteur historique de la distribution de produits frais, le grossiste RibéGroupe décline ses activités en trois filières spécialisées, les Fruits & Légumes (Les Vergers d'Emma), les Produits de la Mer (Promer Océan) et la Crèmerie-Charcuterie-Volaille (Sidélis). Leader sur ces segments de marché, RibéGroupe dessert actuellement le grand quart nord de la France via ses filiales en proximité des clients de la Grande Distribution ainsi que de la Restauration Hors-Domicile. Le Groupe livre ainsi 22 départements dans 4 régions sur près de 4 000 clients depuis ses 6 dépôts et emploie actuellement 280 collaborateurs.

[www.ribegroupe.com](http://www.ribegroupe.com) | RibéGroupe

### Contacts Presse



Thomas VALLENET  
Directeur Commercial F&L RibéGroupe  
[thomas.vallenet@ribegroupe.com](mailto:thomas.vallenet@ribegroupe.com)  
03 44 96 39 65