



MOBILTRON

Argentré-du-Plessis - 35

LE RÉEMPLOI COMME AXE DE CROISSANCE

Le logisticien Mobiltron jongle avec les flux : gestion des stocks, expéditions, retours, circulation des informations... Mais pour faire la différence, il propose aussi de nombreux services, notamment dans le secteur des télécoms où il mise sur la logistique du recyclage.



Stéphane Jamin est directeur de Mobiltron, qui a été rachetée en 2020 par Cordon Group et deux associés, dont il fait partie.

Mobiltron est un spécialiste de la logistique à valeur ajoutée. « Nous apportons du service et de la gestion de la supply chain », présente Stéphane Jamin, le directeur. L'entreprise a deux métiers principaux : la logistique des produits de télécommunication dont une part importante de produits de seconde main (40 % du chiffre d'affaires, de 10 millions d'euros en 2021) ; et le e-commerce (50 %). Mobiltron, filiale de Cordon Group depuis 2020, connaît une croissance de 10 % par rapport à 2020, qui était déjà une belle année.

Côté télécoms, le logisticien travaille avec les recycleurs, qui rachètent les téléphones aux particuliers. Ceux-ci sont alors triés par Mobiltron, qualifiés, testés, un effacement certifié des données personnelles est effectué. « Le créneau de la récupération et de la seconde main explose, souligne Stéphane Jamin. Et dans le domaine des télécoms, nous sommes un acteur clé. Nous sommes passés de 30 000 pièces par an à près d'un million aujourd'hui. » Mobiltron propose aussi ses services pour les tablettes, consoles de jeux... et a des projets pour se développer dans le reconditionnement et le réemploi des produits.

Spécialiste des ventes événementielles

Côté e-commerce, là aussi, Mobiltron est un prestataire de logistique, pour le marché B to C. La société travaille avec une cinquantaine de clients permanents, gros donneurs d'ordres et petits fabricants, dont l'activité a connu une forte progression avec la pandémie. Pour eux, elle stocke les produits (cartables, jeux de société, bijoux, vêtements...), reçoit les commandes, les prépare, les remet aux transporteurs et s'assure du suivi jusqu'à la livraison au client final. Mobiltron gère aussi la logistique retour. « Nous pouvons avoir des clients à quelques dizaines de commandes par jour et d'autres à plus



LE CRÉNEAU DE LA RÉCUPÉRATION ET DE LA SECONDE MAIN EXPLOSE

Sur le segment du recyclage des téléphones, en pleine croissance, Mobiltron propose tout un panel de services.

de 10 000 en période de pointe », souligne le directeur. Les effectifs, à 85 % féminins dans l'atelier, fluctuent aussi, d'une centaine d'équivalents temps plein (intérimaires compris) en vitesse de croisière à 140 en décembre. Pour le stockage, Mobiltron dispose de 20 000 m² dans trois entrepôts, deux à Argentré-du-Plessis et un à Vitré. « Pour nous développer, il nous faut des surfaces de stockage supplémentaires. Nous avons des projets en cours », glisse le dirigeant.

« Nous ne pouvons pas concurrencer les géants du secteur comme Amazon, mais ce qu'on attend de nous, c'est la fiabilité et une très forte réactivité », pointe Stéphane Jamin. Si bien que Mobiltron est devenu un spécialiste des ventes événementielles, type ventes privées. « Nous sommes en capacité d'intégrer des clients éphémères sur des périodes de trois semaines, ce qui demande beaucoup d'agilité. »

Certifié Iso 14001

Pour une supply chain efficace, la circulation des informations est un point crucial. « Nous avons quatre développeurs qui s'occupent des systèmes d'information. » Mobiltron dispose d'un EDI (système d'échange électronique de données) pour communiquer avec les clients. Ceux-ci ont également accès aux stocks, commandes et retours via un extranet. « Les outils informatiques permettent à nos clients d'agir sur le flux d'informations », souligne le directeur.

Enfin, les clients sont de plus en plus attentifs à l'aspect environnemental de leur logistique. Mobiltron est d'ailleurs certifié Iso 14001 depuis le 1^{er} janvier. Cela influe sur la politique d'emballage : éviter le plastique, adapter la taille des colis... Certains clients demandent aussi des transports moins polluants. Sachant que dans ce secteur hyperconcurrentiel, le prix reste central. « Grâce à notre capacité d'expédition, nous pouvons négocier de bons prix pour le transport. Mais nous devons surtout proposer la bonne solution, en fonction du coût, du délai, du besoin d'assurance ou non... » Du sur-mesure, toujours. ■



CONTACTS Mobiltron

20 rue Pierre et Marie Curie
ZA La Blière
35370 Argentré-du-Plessis
Tél. 02 99 75 71 00
Courriel : commercial@mobiltron.fr
Site : www.mobiltron.fr