

# interview

de M. Bursachi, fondateur de STRATLOG.



**> M. Bursachi, vous nous avez dit avoir été «rattrapé» par la Logistique, qu'entendez vous par là ?**

*Tout simplement que je n'avais, à priori, rien à voir avec ce secteur : de formation ingénieur, c'est par hasard que j'ai eu à me frotter à la logistique. Réaliser des essais en mer de torpilles avec l'armée française ou installer des systèmes de mesure de houle, cela vous apprend très vite que l'important est de bien synchroniser les opérations et les approvisionnements.*

**> Que s'est il passé ensuite ?**

*Une rencontre, comme toujours dans la vie !*

*Celle de M. Fernand Huts, extraordinaire patron de Katoen Natie NV, opérateur logistique flamand, leader mondial de son secteur. M. Huts cherchait des profils hors norme, à la fois ingénieur, entrepreneur et «cow-boy» (je le cite) pour créer et diriger de nouveaux sites à l'international. J'ai été approché et séduit par l'homme et la culture de son entreprise. Et voilà comment on se retrouve à apprendre le métier sur le tas pendant dix-huit mois à Anvers !*

**> Une formation de dix huit mois pour un patron de site ?**

*Absolument ! Du nettoyage d'entrepôt, au déchargement de conteneurs, en passant par la préparation de commandes, j'ai pratiqué tous les métiers qui composent une chaîne logistique. Cette formation s'est achevée avec la direction d'un entrepôt grand import. Le tout en néerlandais, s'il vous plait !*

**> Une fois la formation terminée, où avez-vous été «parachuté» ?**

*Tout d'abord en Italie, à Plaisance pour un projet de 100 000 m<sup>2</sup>, et tout de suite après en Espagne, à Tarragone (Barcelone). J'y étais Responsable Pays et j'avais pour mission d'y implanter et de développer un grand pôle logistique.*

*Ainsi, en moins de cinq ans, mon équipe et moi-même avons eu le plaisir de voir grandir un beau bébé : 30 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts, 25 silos de stockage vrac, une station de lavage de citernes et un accès partagé de ferroutage nous reliant au port de Barcelone.*

*C'est au cours de ces années que j'ai pu me constituer une expérience terrain et la confronter aux théories logistiques en vogue.*



**> Vous étiez donc prestataire logistique ?**

*C'est exact. Pour des clients aussi différents que Leroy Merlin ou EXXON. Nous gérons l'ensemble de leur logistique externalisée. Et quand je dis gérer, cela prend tout son sens lorsque l'on sait qu'un prestataire vit avec une marge extrêmement faible. Si vous ne savez pas optimiser votre fonctionnement, c'est le bouillon garanti !*

**> Comment passe t'on d'un rôle de prestataire à celui de conseil en logistique ?**

*Le conseil est une évolution naturelle lorsque l'on souhaite prendre du recul et apporter à d'autres le fruit de son expérience. Et puis, j'avais commis au fil des ans à peu près toutes les erreurs que l'on peut imaginer en logistique, alors je ne craignais plus grand chose !*

*Et surtout, j'avais le souhait d'un conseil accès terrain, d'un conseil 100% opérationnel, sans blabla.*

**> Aujourd'hui, que diriez-vous de la réussite de Stratlog ?**

*Que tout reste à faire et que nous sommes fiers des premiers pas accomplis, tout simplement ! Cette réussite est le fruit de beaucoup de travail et d'humilité, et elle est le meilleur remerciement que nous puissions exprimer aux clients qui nous ont fait, nous font, et nous feront confiance.*

**> S'il y avait une ou deux idées fortes qui fondent votre approche de la logistique et du conseil, quelles seraient-elles ?**

*Pour ce qui est de la logistique, ce serait la phrase qui est en exergue sur l'accueil de notre site web et de notre plaquette : "La logistique est un métier de petits bras où la magie et les grandes théories n'ont pas leur place."*

*Pour avoir lu et entendu tant d'énormités proférées par de «grands logisticiens», je puis vous assurer qu'il est temps de mettre en pratique un classique de la culture managériale : «back to basics», revenons aux fondamentaux !*

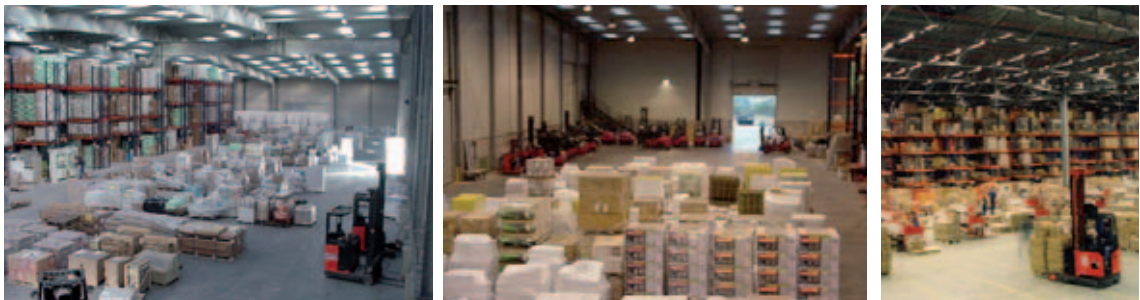
*Pour ce qui est du conseil, je crois aujourd'hui que l'essentiel est de savoir dire «non» :*

*Dire «non» à une mission qui sort de votre domaine d'excellence.*

*Dire «non» à un client que l'on accompagne et qui ne joue pas le jeu.*

*Dire «non» enfin à toute forme d'ego et de jargon, les deux plaies des conseils et consultants de tout poil.*

*Vous voyez, au fond, faire du Conseil Opérationnel en Logistique, c'est simple : 50 % d'expérience, 45 % de bon sens et 5 % d'intelligence... et encore, je suis généreux avec le troisième !*



*Photos extraites des archives personnelles de M. Bursachi*