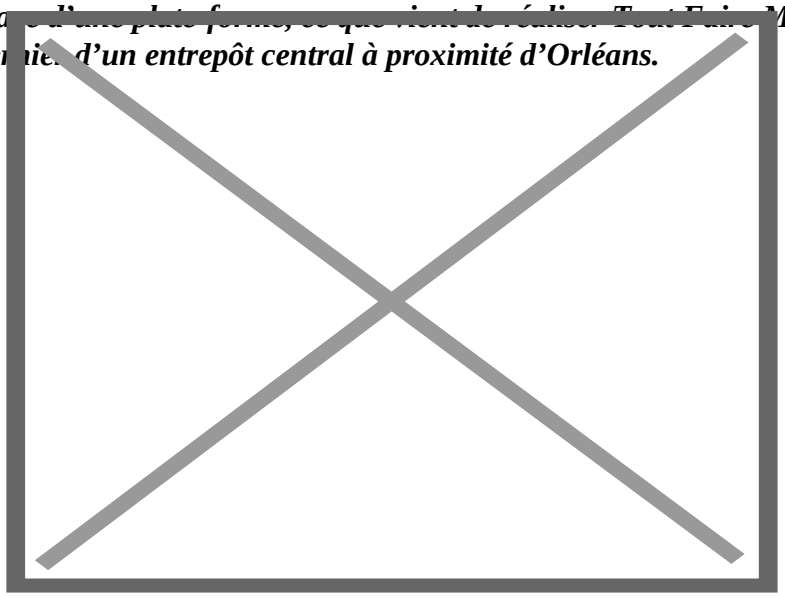
avril 2015

Tout Faire Matériaux

Les premiers pas de la plate-forme Tout Faire

La logistique est un élément primordial du commerce moderne et les grandes enseignes n'ont de cesse de structurer leur organisation en la matière. Cette montée en puissance passe nécessairement par la mise en place d'une plate-forme, ce que vient de réaliser Tout Faire Matériaux avec l'ouverture le 22 septembre dernier d'un entrepôt central à proximité d'Orléans.



Même si les avantages d'une logistique centralisée ne sont plus à démontrer pour des groupes de distribution nationaux, construire une première plate-forme commune dans un groupement d'indépendants reste une œuvre de longue haleine. L'enseigne Tout Faire Matériaux a ainsi commencé à étudier la faisabilité d'un projet de plate-forme dès 2009, projet qui a été validé par son conseil d'administration et ses adhérents en 2012. Cette longue période d'approche s'est poursuivie sur l'année suivante par la signature des contrats d'adhésion à la plate-forme, pour 85% des adhérents, puis par le recrutement d'une équipe dédiée au projet. Ensuite, les écueils juridiques et comptables levés, tout s'est accéléré et en un an la plate-forme a été bâtie et mise en exploitation.

10 000 références stockées à terme

Tout Faire Matériaux a choisi d'implanter sa plate-forme à Baule, près d'Orléans, sur une zone logistique majeure située à peu près au centre de son réseau. Occupant 21â€¯000â€¯m2 d'un bâtiment de 35â€¯000â€¯m2 (300 de large x 115â€¯m de profondeur) dont le deuxième locataire est le fabricant de matériels blancs et bruns LG, l'enseigne y sous-traite sa logistique auprès de la société Norbert Dentressangle, choisie pour sa double compétence logistique et transport et sa capacité à gérer des produits variés tant en termes de poids que de volumes.

Cet entrepôt permet dès maintenant de livrer en 24/48 heures, avec un franco de 400â€¯e, les quelque 400 points de vente des adhérents travaillant avec la plate-forme – pour la Corse, un intervenant transitaire rallonge légèrement ce délai – d'abord dans les gammes menuiserie, carrelage et bois panneaux, puis depuis mars 2015 pour la partie libre-service ; la vingtaine de magasins belges commenceront à être livrés au cours

du deuxième trimestre. Effectuées une fois par semaine, hors express demandé, ces livraisons sont toujours directes, sans passage à quai ni dispatching afin d'assurer la rapidité et continuité totale des expéditions, notamment pour les produits fragiles.

L'assortiment stocké initial fut de 2 000 références provenant de 30 fournisseurs, chiffre qui devrait être multiplié par cinq à l'horizon 2018 sachant que la partie libre-service à elle seule va rajouter d'ici la fin de cette année entre 5 000 et 7 000 références issues de plus d'une cinquantaine de fournisseurs référencés. La valeur du stock, de 5,5 millions d'euros en phase de démarrage devrait dans le même temps passer à 12 millions d'euros.

Des gains commerciaux pour les adhérents

Pour l'adhérent du réseau, ce service de plate-forme centrale apporte les avantages classiques de cette prestation. Elle permet d'avoir accès à de nombreuses références autrement difficiles à approvisionner, d'alléger sa trésorerie en stockant moins sur place, d'accéder à un franco commun qui permet de diversifier ses achats en ayant la possibilité de commander de petites quantités. A titre d'exemple concernant la diversité des produits disponibles, Tout Faire Matériaux stocke sur sa plate-forme 80 coloris de revêtements de sol, 400 références de carrelages, 250 de blocs-portes, 250 de fenêtres de toit, etc. autant d'articles qu'un négociant seul ne peut conserver dans ses locaux.

Concernant la mutualisation des coûts d'expédition, l'adhérent Tout Faire peut désormais bénéficier des produits LS à l'unité au prix du franco et dans le même ordre d'idée se positionner sans surcoût sur le colis, plutôt que la palette, et sur la palette, plutôt que sur le camion. Il faut bien sûr que cela soit utile et des produits telle la laine de verre n'ont pas vocation à transiter par la plate-forme. Au contraire, « ce service devrait toucher de façon préférentielle les produits à forte valeur ajoutée », comme l'indique Eric Dreyer, directeur général de Tout Faire Matériaux « pour que les agences puissent changer leur plan d'offre, voire aller sur d'autres segments de marché. C'est un outil de développement du commerce dans une optique plus multispécialiste que généraliste. » Ajoutons ici que Tout Faire a lancé un mini-site internet, exploitable sur tablette et smartphone, qui permet à ses clients de vérifier si un produit et stocké ou non sur la plate-forme.

Zones de travail LS et showroom

La plate-forme accueille également un espace de travail libre-service. L'enseigne a déployé 40 mètres linéaires avec 32 mètres réservés aux fournisseurs qui viennent implanter leurs produits et 8 mètres pour la centrale où, segment de marché par segment de marché, des implantations types sont réalisées pour sélectionner les références qui seront stockées sur plate-forme. Ce travail qui s'appuie sur l'historique des ventes des fournisseurs, des statistiques et études de marché, a débuté avec les offres maçon et plaquiste et devrait être achevé d'ici la fin du premier semestre. L'assortiment s'appuiera essentiellement sur les marques avec une offre déclinée en haut de gamme, moyen de gamme et voire entrée de gamme dans certains rayons.

A côté de cette zone LS, un showroom carrelage a été aménagé pour montrer l'offre Tout Faire aux adhérents, ces derniers pouvant bénéficier des panneaux de présentation de leur choix.

FB

15 millions d'investissements

La plate-forme est détenue par la SA Tout Faire et par les adhérents signataires (85% des adhérents), tout nouvel entrant dans l'enseigne pouvant devenir actionnaire. Les investissements consentis pour son édification se sont élevés à 15 millions d'euros, avec 4 millions provenant des adhérents sous la forme d'actions venant en échange de remises de fin d'année, 3 millions de la SA Tout Faire et 8 millions d'emprunts. Ces montants comprennent le coût d'établissement du site dont l'équilibre est prévu au bout de

quatre années d'exploitation et le financement du stock, les marchandises appartenant à la plate-forme et étant facturées aux adhérents. L'objectif de la plate-forme à 5 ans est réaliser un chiffre d'affaires de 74 millions d'euros.