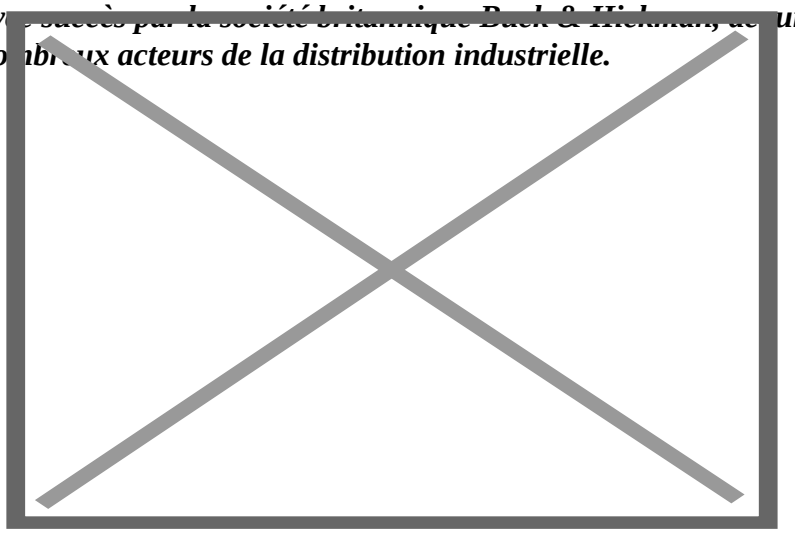
mars 2013

Brammer

Le concept Invend™

Fin janvier, sur le salon Sepem de Douai, le distributeur de fournitures industrielles Brammer a présenté en avant-première européenne son concept de vente Invend™, solution de gestion déportée déjà utilisée avec succès par la société britannique Buck & Hickman, depuis 2011, et aux Etats-Unis par de nombreux acteurs de la distribution industrielle.



Développant depuis quelques années son offre produits qui comporte désormais de nombreuses références à fortes rotations dans les consommables, l'outillage et la maintenance générale, la société Brammer cherche à limiter les coûts d'acquisition de ces produits pour ses clients, comme elle le fait pour le reste de ses gammes de négoce technique. Dans ce cadre de diminution des coûts, le concept de machine distributrice en libre-service élaboré par la société Buck & Hickman a permis de développer l'Industrial Vending System, ou Brammer Invend™, solution qui permet aux clients de gérer leur propre consommation en toute transparence.

Trois machines distributrices

Dans son principe, le système de vente Brammer Invend™ est d'une grande simplicité puisqu'il prend la forme d'un distributeur automatique dans lequel sont stockés les articles qui seront utilisés par le client industriel. Les personnels, identifiés par un mot de passe, choisissent le matériel dont ils ont besoin, lequel leur est délivré immédiatement. Cet approvisionnement est enregistré et facturé à la société, le stock présent dans la machine étant propriété de Brammer. C'est donc simple, transparent et disponible 24 h sur 24.

Derrière cette apparente simplicité se cache bien sûr un gros travail de préparation, nécessaire au bon fonctionnement du système. Concrètement, Brammer établit en premier lieu un profil initial de la consommation de son client, en se basant sur l'historique des ventes, profil qui déterminera d'une part le ou les types de machines à installer et l'assortiment inclus dans la ou les machines ainsi que son organisation. En effet, Brammer propose trois types de distributeurs dédiés à des utilisations spécifiques.

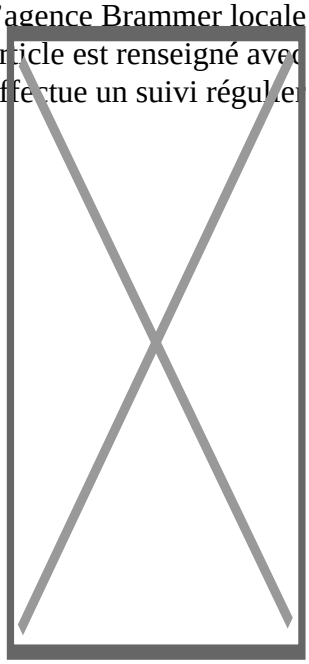
Pour les produits à très fortes rotations, la solution la plus efficace est la machine à hélice. Ce meuble contient 60 lignes de stockage pour lesquelles la rotation d'une hélice assure le déplacement des produits. Elle permet ainsi de proposer jusqu'à 60 articles différents (des lignes peuvent être dédoublées) en grandes

quantités. La seconde machine est un carrousel pour les produits à moins forte rotation. Il prend la forme de stockages circulaires constitués de casiers de taille modulable, chaque casier ne comportant qu'un seul produit. Lors de la commande, le carrousel tourne et le casier sélectionné s'ouvre pour donner accès au produit choisi. Un maximum de 560 emplacements est disponible sur cette machine, soit 560 produits à l'unité. Enfin, la dernière machine donne accès à des casiers de grande dimension pour les produits volumineux ou les articles conditionnés en vrac.

Une communication en temps réel

Une fois ce premier travail de configuration effectué avec le client industriel, la ou les machines sont installées et paramétrées et le personnel est formé à son utilisation. Parmi ces collaborateurs, une ou deux personnes seront des super utilisateurs, en charge de former les autres employés (nouveaux venus, intérimaires…), de gérer la liste des utilisateurs et de générer un rapport d'activité. Chaque employé reçoit son mode de passe personnel et pourra ensuite retirer les matériels dont il aura besoin dans la machine distributrice par l'intermédiaire d'un écran tactile.

En termes de gestion, le stock de la machine Brammer Invend™ est tenu en temps réel et communiqué à l'agence Brammer locale qui assurera son réapprovisionnement hebdomadaire. Le comportement de chaque article est renseigné avec une traçabilité totale et immédiate (consommateurs et consommations) et Brammer effectue un suivi régulier avec le client pour déterminer l'évolution de l'assortiment de la machine.



Réduction des coûts

Cette solution offre de nombreux avantages au client. Ce dernier, qui s'engage pour un an, possède un stock à disposition de ses équipes qui peut être installé et dédoublé dans n'importe quel endroit de son site, à proximité des lieux de production pour éviter les déplacements inutiles, et sans magasinier affecté à sa gestion. Ce stock est en outre quantitativement contrôlé pour une traçabilité totale des consommations, accessible 7 jours sur 7, 24h sur 24 et comme il est mentionné plus haut, automatiquement réapprovisionné par Brammer. Le client industriel n'a de plus aucun coût à sa charge si ce n'est l'alimentation électrique de l'installation, ce qui n'est pas excessif, et la licence informatique du logiciel d'exploitation des distributeurs en libre-service.

Cette démarche Invend™ s'inscrit pleinement dans la démarche Brammer qui tend à prendre en compte toute la démarche de l'acte d'achat, depuis la prise de commande jusqu'à la livraison, pour en réduire les coûts pour ses clients.

Des camions de démonstration

Pour promouvoir son Invend™, Brammer a décidé d'avoir une démarche volontariste et d'en faire la démonstration directement chez ses clients, sur leur parking, avec un camion spécialement aménagé à cette intention afin de pouvoir toucher toutes les personnes concernées par les processus d'approvisionnement. Comme le souligne, Bruno Carrier, directeur marketing et développement de Brammer, « plus que de répondre à une attente, nous allons au devant de nos clients pour proposer une démarche novatrice ».
Par ailleurs, le camion, par son volume et sa mobilité, est un excellent moyen pour montrer l'outil Invend™. Il contient les trois machines hélice, carrousel et casier en état de marche, un écran sur lequel les visiteurs peuvent visualiser une vidéo où Ian Fraser, CIO de Brammer, fait la promotion du concept, et bien sûr une table de travail avec machine à café attenante. Dans ce lieu consacré à l'Invend™, qui rappelons-le concerne les produits de maintenance à forte rotation et non les produits stratégiques (le stock consignation est dans ce cas préférable), le concept est expliqué et les avantages qu'il recèle mis en évidence avec en point central la diminution globale des coûts – les machines installées aux Etats-Unis montrent un recul des dépenses de l'ordre de 20 à 40%.

La France pays pilote

Aujourd'hui, la France est un pays pilote dans le déploiement du Brammer Invend™, solution déployée en premier lieu en Grande-Bretagne et aujourd'hui sur notre sol ainsi qu'en Allemagne, en Espagne et en Pologne, avec au total douze camions de démonstration sillonnant ces pays. L'effort consenti est important car le potentiel est réel, sachant que plusieurs milliers de machines de ce type sont déjà installées aux Etats-Unis et que Brammer dispose d'une base de 100 000 clients en Europe, même si tous n'ont pas besoin d'un stock en machine libre-service.

En France, il y aura à terme une structure dédiée Invend™ par région, soit cinq structures. La première région qui travaille à la promotion et à l'installation des distributeurs automatiques est celle regroupant les quatre agences de Rouen, Le Mans, Lens et Nozay, d'où la présence en avant-première du camion de démonstration sur le salon Sepem de Douai. Le déploiement se fera progressivement sur le reste du territoire.

Frédéric Bassigny

Premier catalogue MRO Brammer

Le groupe Brammer vient d'éditer son premier catalogue outillage et maintenance générale, initiative qui met en relief l'évolution forte de l'offre du distributeur britannique et européen qui propose aujourd'hui une gamme de 17 000 références de produits de MRO à ses clients industriels. Ce catalogue d'un millier de pages, également consultable sur internet, rassemble une cinquantaine de marques de premier plan dans treize familles de produits allant de l'outillage à main à la propreté et hygiène, en passant par les outils pneumatiques, les outils électriques, la coupe et le perçage, les adhésifs et mastics, les EPI, etc. Au global, ce document va être diffusé avec un contenu identique à 66 000 exemplaires dans l'Europe entière, dont 15 000 exemplaires uniquement pour la France.

