novembre 2014

Lyreco

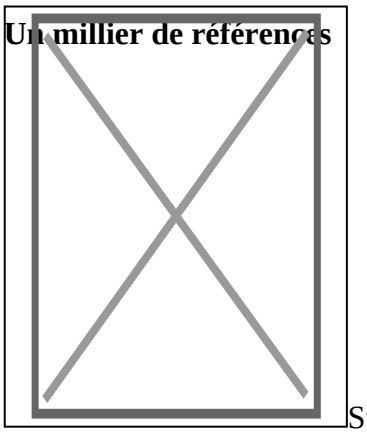
Montée en puissance de l'EPI

Présente depuis moins de deux ans dans le catalogue du spécialiste de la fourniture de bureau Lyreco, l'offre en EPI de ce distributeur implanté dans plus de 40 pays connaît une progression régulière et fera très prochainement l'objet d'un catalogue spécifique de l'enseigne.

Lyreco est un groupe de distribution familial spécialisé depuis sa création en 1926 dans la fourniture du bureau. Après sa région d'origine, le Nord de la France, l'entreprise a étendu son activité à l'ensemble du pays puis est partie à la conquête des marchés extérieurs à partir du milieu des années 1980.

Aujourd'hui implanté dans plus de quarante pays à travers des opérations de croissance externe, la création de start-up ou encore l'établissement de partenariats dans certaines régions du monde, le groupe Lyreco réalise hors de France les trois-quarts d'un chiffre d'affaires qui s'élève à 2 milliards d'euros. Ayant jusqu'à une période très récente basé son développement sur sa spécialité historique et des familles connexes à la fourniture de bureau (hygiène et nettoyage, manutention…), le distributeur réalisait une véritable révolution stratégique en prenant la décision il y a un peu plus de deux ans de se positionner sur des familles de produits et des marchés totalement nouveaux pour lui, son choix se portant en premier lieu sur l'EPI.

Un millier de références



Sur les 9 000 articles du catalogue général de Lyreco, tous présents en stock, un millier environ relève aujourd'hui de l'EPI. Commercialisée exclusivement sous des marques de fournisseurs, cette offre portant sur l'ensemble de la protection de l'individu au travail, de la tête au pied , « a augmenté en nombre de références de 20 à 30% au cours de l'année écoulée et généré un chiffre d'affaires en croissance de 70% entre septembre 2013 et septembre 2014 » précise Franck Suhit, le responsable marketing de Lyreco, qui signale la volonté du distributeur d'étendre son partenariat à d'autres fournisseurs de ce marché et de poursuivre le développement de son offre en EPI « pour proposer à ses clients une offre complète et cohérente leur permettant d'avoir un seul et même prestataire pour répondre à l'ensemble de leurs besoins dans ce domaine. »

Livraison à J+ 1

« Nos clients sont conscients de la valeur ajoutée que Lyreco peut leur apporter sur le marché de l'EPI, et notamment en matière de logistique, un domaine dans lequel l'attente est très forte ». Et de fait, l'outil logistique développé par l'enseigne est très performant. Deux plates-formes implantées près du Mans et dans

la région de Dijon stockent en permanence l'intégralité de l'offre sur une superficie de 90 000 m². Quelque 11 000 commandes représentant plus de 50 000 colis, dont une moitié environ est passée sur la boutique intégrée du site de vente en ligne www.lyreco.fr lancée début 2014, y sont traitées quotidiennement avec un taux de service supérieur à 99%.

Ayant une maîtrise complète de l'ensemble de la chaîne logistique lui permettant d'assurer la livraison des commandes à J+1 partout en France, Lyreco dispose d'un outil comprenant également 42 centres d'éclatement répartis sur toute la France d'où partent les quatre cents chauffeurs maison livrant les commandes à leurs destinataires. La proximité établie par l'enseigne avec ses clients grâce à une force commerciale de plus de huit cents personnes en France et à une plate-forme d'appels où travaillent deux cents personnes compte aussi parmi les raisons de la croissance de l'EPI chez Lyreco, laquelle va se concrétiser notamment par le lancement prévu en février 2015 d'un catalogue entièrement dédié à l'EPI.

DT