mai 2013

France Sécurité

Accueil / BBI / Distribution / Spécialiste EPI

De nouveaux outils de croissance

France Sécurité, le spécialiste de la distribution d'équipements de protection individuelle, vient d'inaugurer la plus importante plate-forme logistique entièrement consacrée aux EPI. Intégrant un centre national de contrôle et de maintenance des EPI de classe 3 multimarques, elle se présente comme un outil unique sur le marché français.

C'est une première sur le marché français. Avec ses 12 000 m2, la nouvelle plate-forme logistique de France Sécurité, entreprise spécialisée dans la distribution d'équipements de protection individuelle, est la plus importante qui soit sur le marché des EPI auquel elle est entièrement dédiée. Implantée à à Grandchamp-des-Fontaines, à 25 kilomètres de Nantes, cet entrepôt – qui a été inauguré le 5 avril dernier – a exigé un investissement de 7,2 millions d'euros. *« L'objectif est d'accélérer les flux de marchandises pour satisfaire le client* » explique Pierre-Yves Hélias, directeur de France Sécurité. « *Le marché des EPI comprend de nombreuses références, des produits spécifiques et à fort volume dont la logique n'est pas la même. L'accélération des flux ne peut se faire qu'à partir du moment où l'on stocke le produit* ». L'enjeu est de poids pour le distributeur qui affiche un chiffre d'affaires de 124 millions d'euros (2011), en réalisant les trois quarts de son activité avec les produits standards, proposés en catalogue (environ 1 700 produits). Le reste des ventes est constitué par les produits à la demande. Visant un taux d'occupation de 70% à la fin de l'année, ce centre logistique donne donc aussi à France Sécurité les ressources pour poursuivre son développement.

Centralisation des flux

Jusqu'alors, la filiale du groupe anglais Bunzl, leader mondial dans la distribution de produits consommables en hygiène, emballage, restauration collective et sécurité avec un chiffre d'affaires de six milliards d'euros (2011), s'appuyait sur une plate-forme externalisée, située à Rennes, et sur quatre plates-formes régionales : Nantes Saint-Herblain (2 000 m2), Metz (4 500 m2), Bordeaux (4 500 m2) et Brest (2 000 m2). Il fallait optimiser cette organisation car, comme l'indique Pierre-Yves Hélias « *Avec les sites régionaux, le même produit est stocké plusieurs fois, ce qui limite la capacité totale de stockage. Par ailleurs, les plate-formes régionales n'ont pas toujours la capacité d'accueillir les gros volumes* ». Le nouvel entrepôt est tout à fait taillé pour cette tâche avec ses 10 quais de chargement, ses 24â€¯allées (48 racks), sa capacité de 12â€¯000 palettes et ses 30â€¯000 emplacements de picking. Il est en mesure d'accueillir 260 containers par an.
Ce nouveau site logistique permet ainsi au distributeur de centraliser la gestion de ses flux sur l'ensemble du territoire grâce à des connexions avec les trois autres plates-formes de la société, après la fermeture du site de Saint-Herblain et la fin du partenariat avec le logisticien de Rennes. Il donne aussi à France Sécurité les moyens de mutualiser les petits volumes, notamment les EPI de Classe 3 (protection contre les risques mortels ou invalidants). « *En intégrant sur la plate-forme petits et gros volumes, nous devenons plus compétitifs* ».

De plus, l'organisation du centre logistique suit les principe du lean management afin de réduire de manière optimale les gaspillages notamment en matière de surstocks, de transports inutiles ou de surprocess. A titre d'exemple, toute la préparation des commandes se fait à hauteur d'homme pour éviter le gaspillage en temps et en énergie des employés. Il emploie une trentaine de personnes, dont une dizaine issue de l'ancienne plate-forme de Saint-Herblain.

Proximité géographique

Si le distributeur joue la carte de la centralisation logistique, la proximité est privilégiée sur le plan commercial, à travers notamment onze directeurs des ventes répartis dans l'hexagone. « *Mais la proximité géographique, c'est aussi la capacité à livrer au plus vite le client. Depuis nos quatre plates-formes, nous avons la capacité à livrer la totalité de la France sous deux jours* » précise Pierre-Yves Hélias.

D'ailleurs, compte-tenu de la structure du portefeuille clients, les agences ne jouent plus un rôle stratégique au sein de l'entreprise au point que le distributeur ne dispose plus que de cinq agences ayant un rôle commercial mineur. La moitié du chiffre d'affaires de France Sécurité passe aujourd'hui par les grands comptes, l'autre moitié reposant sur des moyennes entreprises de plus de vingt salariés. « *Un distributeur ne peut être attractif sur tous les univers. Nous ne faisons pas de cash and carry pour l'artisan. Nous nous adressons au client qui veut être assuré que la qualité des EPI qu'il achète se retrouvera partout sur ses sites et qui mesure toute la valeur ajoutée du transport. Notre cible, c'est donc de livrer directement le client et de déployer les services* » souligne-t-il. « *En revanche, la force commerciale doit jouer un rôle de proximité géographique. Nous devons donc avoir des bureaux commerciaux sur l'ensemble de la France pour qu'un commercial puisse dans la journée intervenir chez un client. Leur rôle est d'apporter toute leur expertise technique aux clients sur le plan local et de valoriser les service*s ».

Le service pour se différencier

En termes de services, France Sécurité propose notamment un Espace Client Web donnant accès aux conditions commerciales, à la validation des commandes, à la disponibilité des articles ou encore au suivi des commandes et des livraisons sur le site. Fin 2012, il a également développé le logiciel Gontran, l'assistant, qui assure la personnalisation des EPI et la confection de paquetages pour chaque salarié. Fruit de l'expérience du distributeur en matière de personnalisation et de confection de paquetages, ce programme définit et suit en ligne les besoins des salariés, de la prise des tailles jusqu'à l'acheminement des dotations. Dix mille dotations ont déjà été réalisées avec l'objectif de cinquante mille à la fin de l'année. « *La distribution d'EPI est partagée entre des généralistes et les spécialistes. Nous sommes des spécialistes. Nous devons donc développer en permanence notre niveau de prestation* ».

Une station EPI unique

Pour renforcer sa démarche de services, source de création de valeur pour les clients, le spécialiste a intégré au sein de sa plate-forme un centre national de contrôle et de maintenance des EPI de classe 3 multimarques. Ce centre d'une surface de 600 m2 est doté d'un ensemble complet d'équipements à la pointe. La station comprend cinq espaces : laboratoire détection gaz, laboratoire respiratoire, laboratoire contrôle et réparation antichute, zone gonflage air respirable haute-pression et zone lavage et désinfection. Elle est donc en mesure de laver, désinfecter, de faire le contrôle d'étanchéité et la réparation des protections respiratoires, le contrôle, la maintenance et la réparation du matériel antichute, l'étalonnage et la réparation des détecteurs de gaz, le contrôle et la réparation des appareils respiratoires isolants, des chariots d'air respirable, l'adduction d'air et le contrôle et l'entretien des gilets de sauvetage, quelle que soit la marque. Soit France Sécurité est agréé par le fabricant, soit il traite avec des services agréés.

« *Avant, nous vendions un équipement. Ensuite, le client était confronté à deux options. Avec la solution monomarque, le contrôle et la maintenance étaient effectués par les fabricants eux-mêmes, ce qui implique une dispersion des EPI chez les fabricants et une complexité pour les entreprises. Avec la solution locale, le contrôle et la maintenance des EPI sont effectués par des structures de proximité mais pas toujours en mesure de procéder au suivi des parcs entiers d'EPI au niveau national* » explique Christophe Voyez, directeur de La Station EPI. « *En tant que spécialiste, nous devons aller au-delà du conseil et nous apportons à nos clients avec notre contrôle national de la visibilité sur la traçabilité de leurs équipements* ».

Traçabilité

Dédié au parc d'EPI de Classe 3, le logiciel web Vision est accessible au client et lui permet de suivre l'état de maintenance de son parc EPI à chaque étape de la vie du produit : suivi en direct de l'état de chaque EPI, alertes pour l'entretien à J-30 puis J-15, historique complet des maintenances, dates et commentaires sur les prochaines étapes programmées, informations sur le matériel de remplacement et édition des documents réglementaires (certificats, fiches de vie...). « *Le logiciel de traçabilité apporte un vrai plus à nos clients car nombreux sont ceux qui doivent tenir un registre de maintenance à jour pour le présenter aux autorités référentes. Le cœur de France Sécurité étant la distribution, nos techniciens sont en lien direct avec les services commerciaux et peuvent entrer la référence produit dans le logiciel dès l'acte d'achat. Ce service rendu à nos clients leur confère un gain d'efficacité dans le management de leur parc EPI* » ajoute Christophe Voyez.

Afin de répondre au plus près aux besoins des dirigeants et de leurs équipes, un blog a été créé pour communiquer sur les risques et informer les clients. « *Le métier a considérablement évolué ces dernières années. Les exigences en matière d'EPI se sont accrues, tant au niveau de la qualité et de la technicité des produits que de la logistique,* conclut Pierre-Yves Hélias. *Le marché des EPI aujourd'hui, ce n'est plus simplement déplacer un produit dans les meilleures conditions mais disposer de l'expertise pour le préconiser en amont, apporter conseil et formation pour son utilisation, et exploiter tous les outils en aval pour offrir le plus de confort au client tout en restant compétitif : c'est cette réponse globale, du conseil au contrôle des équipements, que nous apportons à nos clients sur l'ensemble du territoire* ».

AR