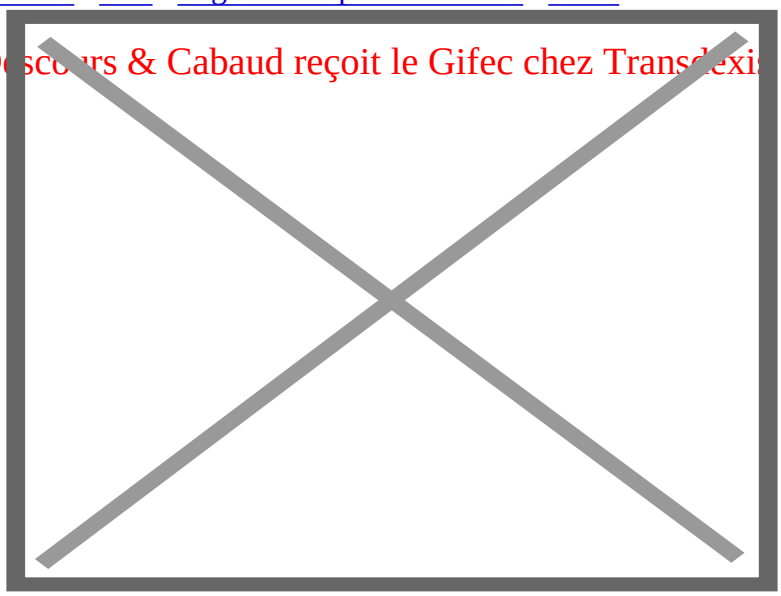
septembre 2011

Gifec

Descours & Cabaud reçoit le Gifec chez Transdexis



La première réunion du Gifec délocalisée chez un distributeur a été organisée le 5 juillet dernier sur la plate-forme logistique Transdexis dédiée au négoce technique de Descours & Cabaud. Cet événement, qualifié d'exceptionnel par Noël Guichard, le Président du Gifec, a été une expérience concluante au cours de laquelle le groupe Descours & Cabaud s'est un peu dévoilé.

Depuis quelques années, le groupement Gifec invite régulièrement lors de ses réunions des représentants de la filière industrielle, des consultants comme des acheteurs ou des responsables de groupe ou groupement de distribution, afin d'échanger avec eux et de confronter les points de vue. Le 5 juillet dernier, plus de 80 membres du Gifec (Groupement interprofessionnel de Fabricant pour l'Etude de la Commercialisation) en présence de leur Président, Noël Guichard, sont venu visiter la plate-forme Transdexis et participer à l'Abbaye de Royaumont à une réunion d'échange avec les dirigeants et les directeurs de région de Descours & Cabaud.

Les membres du Gifec ont ainsi pu appréhender d'une façon plus précise l'organisation de travail de ce distributeur majeur.

Une première chez Descours & Cabaud

Après la visite de la plate-forme Transdexis (cf. encadré), Nöel Guichard, Président du Gifec, a souhaité officiellement la bienvenue à tous les participants à cette journée de travail, laquelle a suscité un très grand intérêt chez les fournisseurs, très nombreux à avoir répondu présent à l'invitation pour cette première chez un distributeur : « C'est un événement rare et exceptionnel ».

Il a ensuite laissé la place à Thibaut de Grandry puis Alain Morvand, respectivement Président Directeur Général et Directeur Général de Descours & Cabaud pour la présentation du groupe. Nous n'allons pas ici reprendre l'exposé complet de ces interventions et vous pouvez vous référer à notre article paru dans notre dossier général sur la distribution quincailleries et fournitures industrielles paru en juillet dernier (BBI n°91)

pour prendre connaissance de l'évolution récente du groupe lyonnais. Toutefois, divers éléments intéressants peuvent être rajoutés pour compléter ce premier portrait.

Vision 2013 pour Dexis

Pour son enseigne de négoce technique Dexis, Descours & Cabaud a présenté sa vision 2013 avec comme mot d'ordre « La puissance en tête », présentation qui a permis à l'assistance de prendre la mesure des ambitions du groupe de distribution lyonnais sur le marché très concurrentiel du service aux industries. Plusieurs axes de progrès sont mis en oeuvre dans ce projet afin d'accroître la performance de l'enseigne Dexis. Ainsi, dans le domaine de la formation, 500 commerciaux sont formés sur l'année en cours, programme qui sera poursuivi en 2012 avec peut-être l'ajout de modes d'apprentissage supplémentaires comme le e-learning. Comme le souligne Alain Morvand, *« Aucun distributeur FI n'a réalisé un tel effort. Les collaborateurs de Dexis doivent être reconnus par les clients et les fournisseurs comme des spécialistes »* .

D'une façon plus générale chez Descours & Cabaud, l'investissement soutenu dans la logistique va être poursuivi afin d'atteindre un haut niveau de performance en termes de taux de service, grâce aux plates-formes nationales tout en conservant dans les agences la proximité avec les clients. La méthode « Impact », pour le développement commercial, est en cours de déploiement avec l'équipement des forces de vente en netbooks et en clés 3G (1 500 kits destinés aux commerciaux) et l'utilisation généralisée d'un logiciel GRC (gestion de la relation clientèle) afin d'optimiser les techniques de vente. Autre point, Descours & Cabaud déploie aujourd'hui chez Prolians, un tableau de bord de management (basé sur des indicateurs de commerce, logistique, ressources humaines, gestion…) qui fonctionne déjà depuis trois ans chez Dexis et permet de travailler par benchmark en mettant en lumière les meilleures pratiques en cours dans les filiales de Descours & Cabaud.

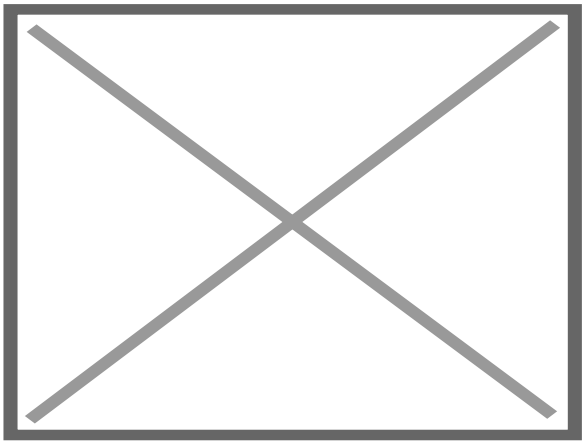
Apporter une véritable valeur ajoutée

La dernière partie de l'intervention a été consacrée à l'évocation du fournisseur idéal par Descours & Cabaud, évocation que le Gifec reprendra en miroir un peu plus tard lors de son temps de parole, après avoir présenté ses membres et sa mission. Mais nous ne reprendrons pas ici toutes les qualités dont doivent faire preuve d'une part les distributeurs et d'autres part les fournisseurs. Vous devez déjà les connaître et vous efforcer d'atteindre cet idéal. Ce que l'on peut dire est que le croisement entre les profils du fabricant idéal vu par Descours & Cabaud et du distributeur idéal vu par le Gifec démontre une même vision que l'on pourrait résumer par l'apport d'une véritable valeur ajoutée au client final

Cette demi-journée de travail s'est achevée sur un déjeuner, occasion privilégiée d'échanger entre confrères sur différents points n'ayant pas été abordés précédemment lors des présentations et au cours de la courte séance de questions réponses.

Frédéric Bassigny

La plate-forme Transdexis



Dédiée aux produits de négoce technique, la plate-forme logistique Transdexis de Descours & Cabaud est implantée à Louvres (95), dans un bâtiment comprenant 4 200 m2 de surface de stockage, surface qui peut être étendue
à 7 000 m2 avec les réserves foncières disponibles. Ce centre gère près de 25 000 références physiquement en stock dans un panel de fournisseurs référencés et expédie quotidiennement un millier de commandes, ce qui correspond peu ou prou à 1 100 colis
et 2 500 lignes de préparation.

La plate-forme Transdexis est organisée en trois secteurs avec les espaces de réception et d'expédition, la zone de stockage à proprement dite dont une partie est automatisée et enfin un atelier de découpe de courroies. Son fonctionnement a été optimisé et donne aujourd'hui satisfaction avec une montée en régime sans accroc – les volumes traités ont doublé depuis mai 2010. Comme l'a souligné Alain Morvand, Directeur Général de Descours & Cabaud, au cours de la visite : *« Transdexis a immédiatement eu un effet positif sur notre performance commerciale et celle de nos fournisseurs* ».

Logiciel de pilotage

Le processus logistique débute avec la réception des marchandises livrées. Dès leur arrivée, les produits listés sur le bon de livraison sont rapprochés de la commande Transdexis dans le système informatique de la plate-forme. Un bon d'arrivage avec codes barres est édité pour la réception physique des pièces et le matériel est ensuite orienté dans la zone de stockage.

C'est le logiciel de pilotage de la plate-forme qui optimise et fiabilise tous les mouvements de réception et de stockage (également de préparation et d'expédition) en utilisant la volumétrie précise de tous les produits et la cartographie de l'entrepôt. Ainsi, le stockage n'est pas totalement aléatoire car il prend en considération le taux de rotation des articles.

Sept gares automatisées

Pour la sortie des marchandises, les agences envoient les commandes des clients par EDI dans le système informatique de Transdexis qui génère la commande via le logiciel de pilotage. Le bon de livraison édité est déposé dans le premier colis à préparer pour la commande tandis que des étiquettes placées dans chaque colis contiennent un code barre permettant la circulation et l'orientation sur la chaîne, ainsi que l'adresse du destinataire et de l'expéditeur, pour le transporteur.

Chaque préparateur est affecté à une région de stockage de la plate-forme. Equipé d'un casque et d'un micro lui permettant de communiquer avec l'ordinateur central, il constitue sa préparation à partir des colis acheminés automatiquement jusqu'à son poste de travail. Dans chacune des sept gares de la chaîne, la préparation s'effectue ainsi au vocal en dialogue homme-machine.

Contrôle pondéral final

Le colis est complété en poursuivant son cheminement de gare en gare (une partie du trajet passe en mezzanine par l'atelier de découpe de courroies synchrones et le stock de courroies) jusqu'à parvenir au contrôle pondéral, vérification qui garantit la conformité totale du contenu du colis – chaque article et chacun des quatre emballages utilisés étant identifiés, leur poids et leur volume sont paramétrés dans la machine. Si le poids réel du colis est différent du poids théorique, il est rejeté et contrôlé par un opérateur avant validation et correction de l'erreur (poids, quantité, manquant déclaré).

Une fois le poids validé, le colis est conditionné et fermé puis orienté vers le mode de transport prédéterminé. La commande est prête à partir. Toute commande reçue avant 17h est livrée à J+1.

Taux de service de 99%

Le taux de service de Transdexis pour le matériel disponible est de 99%. Il est inférieur si l'on prend l'ensemble des commandes car tous les fournisseurs n'atteignent pas un taux de service aussi élevé. Pour aider ses fournisseurs à réduire les reliquats et atteindre un taux de 95%, Descours & Cabaud propose un certain nombre de pistes et mesures pour y parvenir.