

► Middle market

Plus d'options pour les moyennes entreprises

Les acteurs de taille intermédiaire ont tous une recette pour gérer leurs flux B to C. Ils mettent en place process, systèmes et stratégies en rapport avec leurs moyens et leurs volumes. Illustration avec trois exemples caractéristiques.

Groupe CSP : focus sur l'expédition

La logistique du groupe Coiffure Service Plus est assez typique du middle market. Le B to C, en croissance de 100 % par an depuis trois ans (www.bleulibellule.com), vient s'ajouter aux trois flux traditionnels dirigés vers les grossistes, les salons de coiffure et les 170 magasins du groupe, qui assure par ailleurs la logistique des 11 enseignes et des 2 700 salons du groupe Provalliance, entré à son capital en 2011. Le tout est géré à Gallargues-le-Montueux (Gard), sur un entrepôt employant 60 personnes, stockant 15 000 références et traitant 4 500 colis par jour sur 13 000 m². « L'e-commerce représente environ 500 commandes par jour, avec des pics à 600-700 le lundi », précise Jérémy Jouan, directeur supply-chain du groupe. Et ce segment e-commerce nécessite déjà de l'organisation : les préparateurs effectuent des ramasses globales pour en traiter 120 d'un coup. Avec trois lignes par commande, la ramasse approche les 400 lignes d'une commande magasin. Les articles sont répartis manuellement dans les alvéoles d'un mur de tri. Les commandes sont ensuite étiquetées et disposées sur convoyeurs. Trois à six personnes travaillent à la préparation et l'emballage. Pour le reste, le process est indifférencié, et le flux B to C ne se distingue que par la plus petite des deux tailles de colis expédiés.



CSP vient justement d'investir dans une ligne d'expédition commune à presque tous ses flux, en fonctionnement depuis février et incluant deux formeuses, un tunnel de rétractation, des machines de dépose des flyers et des bons de livraison, deux machines d'emballage pour l'ajustement des cartons et la pose de coiffes (aux couleurs de l'enseigne ayant pris la commande), une paire d'étiqueteuses et enfin un convoyeur (Boa Concept) desservant 10 gares associées à ses différents transporteurs. Le choix d'un convoyeur modulaire s'inscrit dans la dynamique de croissance, mais aussi en prévision d'un changement d'entrepôt dans les 18 mois. « La solution était moins onéreuse que celles des autres sociétés consultées. Le délai de disponibilité des machines et la rapidité de déploiement ont été déterminants. Une matinée de réglages a suffi pour que chaque colis sorte au bon endroit : un simple scan détermine leur parcours. Le projet a été acté en septembre et tout a été finalisé en janvier », détaille Jérémy Jouan. Le système pourra être redéployé sur le nouveau site de CSP, dans le cadre d'un projet logistique plus ambitieux : « Nous allons fonctionner avec des mezzanines et passer d'une préparation avec chariots à une préparation à pied. Le convoyage couvrira tout le process, de la réception à l'expédition ». En attendant une prochaine consultation, « l'installation est loin d'être exploitée à sa pleine capacité » de 14 000 colis par jour. Mais tout peut aller vite : CSP n'en traitait que 800 par an il y a 4 ans...