

AD Poids Lourd : FPLS dope sa logistique

jeudi, 30 septembre 2021

FPLS, filiale d'AD Poids Lourd, a inauguré hier une plateforme PR flambant neuve pour rayonner sur les douze départements de Bretagne et des Pays de Loire où le groupe est implanté. Objectif : augmenter la qualité de service et atteindre 35 M€ d'ici deux ans...



Le distributeur FPLS (Freinage Poids Lourds Services), racheté par Autodistribution en 2012, a inauguré le 30 septembre sa toute nouvelle plateforme logistique à Saint-Jacques-de-la-Lande, près de Rennes. Si elle est en fait opérationnelle depuis le 16 mars 2020, FLPS a attendu la sortie de crise sanitaire pour convier clients et fournisseurs à une inauguration en bonne et due forme, avec une visite de l'outil logistique et l'organisation d'un mini-salon où 28 partenaires équipementiers et fabricants de matériels de garage ont répondu présent. Un dîner a clôturé la journée en réunissant quelque 300 inscrits.

Ce site est la plus importante plateforme régionale dans le schéma logistique PL que le groupe Autodistribution met en place depuis 5 ans (voir encadré). Il réunit en fait les stocks que le distributeur possédait au travers de son maillage de 16 ateliers VI, chacun disposant d'un petit stock en local. Désormais rassemblé sur un seul et même site de 1 900 m², le stock avance désormais 12 000 références PL et VU contre 9 000 précédemment.

Performance et qualité de service

La plateforme de Rennes doit permettre à la filiale d'Autodistribution de passer à la vitesse supérieure dans un marché où les notions de disponibilité et de qualité de service passent avant le prix. Et si l'entreprise réalise aujourd'hui un CA de 31 M€ (55% au travers de ses ateliers et 45% via le négoce de

pièces, l'objectif étant de parvenir à l'équilibre), elle surfe sur la bonne dynamique du marché et enregistre ainsi *«une hausse de son CA de 12% entre septembre 2021 et septembre 2019»*, se félicite Jean-Pierre Lecroc, dirigeant de FPLS, preuve que le distributeur a non seulement retrouvé un niveau d'activité d'avant crise, mais l'a même significativement dépassé. *«Nous ambitionnons de monter encore en puissance et d'atteindre une croissance de 30% sur les prochains exercices»*, poursuit le dirigeant. Et de passer le CAP des 35 M€ à l'horizon 2023...

Ses leviers ? Un stock certes plus large, mais aussi une force de vente de quelque 13 collaborateurs ou encore deux livraisons quotidiennement assurées (dont une partie internalisée, afin de maîtriser la qualité de service de A à Z), et jusqu'à trois pour les clients de l'agglomération rennaise.

En outre, un centre d'appel composé de 8 hotliners aux compétences pointues en matière d'identification de pièces accompagne les clients dans leur prise de commande. Il traite entre 250 et 300 appels et 200 à 300 mails par jour. Une fois la(les) pièce(s) identifiée(s), le bon de commande bascule directement au stock pour la préparation de la commande. La zone de stockage traite quotidiennement 1 800 à 2 000 lignes de commande, soit en moyenne 300 colis.

« Regrouper les compétences »

Depuis plusieurs années, Autodistribution travaille à un nouveau schéma logistique pour son activité PL. En toile de fond, le groupement de distribution souhaite optimiser la qualité de service en répondant à deux défis majeurs du marché : d'une part, solutionner les problèmes croissants d'identification de pièces ; d'autre part, assurer une logistique toujours plus performante pour les clients et réduire in fine l'immobilisation des véhicules des clients finaux.

Pour y parvenir, il a maillé le territoire avec dix plateformes régionales pour assurer une plus grande proximité avec les clients et *« regrouper les compétences en proposant, sur un seul et même site, des collections PR toujours plus larges et plus pertinentes, et d'y associer systématiquement un call center pour aider les clients dans l'identification de la pièce »*, précise Guillaume Faurès, directeur des activités PL du groupement Autodistribution. Chaque plateforme dispose ainsi d'un stock de 9 500 à 12 000 références. Et le schéma est quasi-terminé : en juin dernier, la plateforme d'Angoulême ouvrait ses portes ; la 10^e et dernière devrait voir le jour en décembre prochain ou en janvier 2022 à Blois.

Au-dessus, la plateforme nationale Bremstar de 10 000 m² stocke quant à elle actuellement quelque 22 000 références. Mais elle va aussi monter en puissance avec l'objectif d'accueillir 28 000 références dans les 24 prochains mois...