

J2R

j2rauto.com

LE JOURNAL DE LA RECHARGE ET DE LA RÉPARATION

ENTRETIEN CROISÉ P.44

PHILIPPE BAUDIN,
EQUIP AUTO

SERGE GACHOT,
MONDIAL DE L'AUTO

"La Paris Automotive
Week est une première
mondiale!"



N°127 / OCTOBRE 2022

GROUPEMENT P.54

L'optimisation des stocks,
un enjeu capital

PIÈCES P.62

Comment l'inflation
bouscule le marché
du lubrifiant

DOSSIER P.48

EQUIP AUTO 2022, L'ÉDITION DE TOUTES LES TRANSITIONS

L'optimisation des stocks, un enjeu capital

Pour les groupements, le pilotage des stocks et la bonne organisation de la *supply chain* sont devenus essentiels. Pour y parvenir, tous s'équipent d'ERP et de WMS, des logiciels de gestion qui s'adaptent aux caractéristiques spécifiques du secteur de la pièce de rechange. Avec l'objectif d'atteindre le meilleur taux de service possible.

Par **Élodie Fereyre**  @J2R_Auto

Bien piloter son stock : c'est aujourd'hui, incontestablement, la préoccupation majeure des acteurs de la distribution de pièces automobiles. Et pour cause, ces derniers mois, dans un contexte inflationniste et de pénurie de matières premières, le taux de service des distributeurs a souvent été montré du doigt. Pourtant, chacun a conscience de l'enjeu, comme le souligne **Olivier Vejdovsky**, directeur de la *supply chain* chez Alliance Automotive Group (AAG) : *“C'est un point stratégique qui engage des dizaines de millions d'euros, voire, pour l'ensemble de nos plateformes et de nos filiales, une centaine de millions d'euros.”* Le groupement a d'ailleurs fortement investi pour améliorer ses performances, en mettant en place un pilotage centralisé de ses stocks. *“Depuis notre site Hexagone, près de Rennes, nous pilotons une très importante partie de nos stocks. Pas la totalité, puisque les plateformes nationales ont gardé une certaine autonomie pour des raisons opérationnelles, mais la majeure partie est gérée par une équipe de près de 50 collaborateurs. Toutes ces personnes veillent à l'harmonisation des méthodes, et s'assurent que nos plateformes régionales ainsi que nos filiales de distribution soient bien approvisionnées, qu'elles aient les stocks cohérents pour commercialiser vers l'ensemble de nos clients garages”,* poursuit-il. AAG a ainsi renforcé l'ensemble de ses tableaux de bord et de ses KPI (Key Performance Indicator), pour disposer d'une batterie d'indicateurs pour devenir le plus “fin” possible dans l'analyse de ses stocks. Le groupement a notamment équipé ses deux plateformes centrales du logiciel Slim4 de



Les ERP et WMS assurent aux groupements le pilotage le plus précis possible de leur stock pour garantir le meilleur taux de service.

Slimstock. Certaines plateformes régionales devraient bientôt en bénéficier également, dans le but de communiquer aux fournisseurs les prévisions et d'être plus réactives.

LES SPÉCIFICITÉS DE LA PIÈCE DE RECHANGE

Sur le papier, la promesse paraît simple. Pourtant, dans les faits, la gestion des stocks et de la logistique de la pièce de rechange est loin d'être aisée. Pour de nombreuses raisons, à commencer par la profondeur des gammes. *“Dans d'autres industries, on parle de 10000, 20000 ou 30000 références en stock. Alors que dans l'auto, nous sommes*

OLIVIER VEJDOVSKY,
DIRECTEUR
DE LA SUPPLY CHAIN
D'ALLIANCE
AUTOMOTIVE GROUP
(AAG)

**“NOUS AVONS
UN PILOTAGE
CENTRALISÉ
DES STOCKS”**

à minima autour de 50 000 références, et cela peut très vite monter à 200 000”, détaille **Jean-Michel Guarneri**, président de l'association France Supply Chain International. Un avis partagé par **Gilles Charpille**, ingénieur commercial grands comptes et **Jérôme Jennepin**, directeur commercial zone France du domaine d'expertise logiciels pour la *supply chain* de Savoye, un éditeur mais aussi un intégrateur de solutions technologiques pour l'intralogistique des entrepôts de distribution ou de production, qui travaille notamment avec PHE (maison mère d'Autodistribution). *“C'est un marché où il faut être réactif sur*

une profondeur importante de produits, avec jusqu'à 500 000 pièces différentes si l'on souhaite adresser toutes les voitures de toutes les gammes. Et même si, au niveau de l'entrepôt, le distributeur n'a pas les 500 000 pièces disponibles à l'instant T, il est capable de les trouver assez vite pour pouvoir distribuer ses clients à partir de fournisseurs internes", complètent-ils.

Ainsi, la distribution automobile fonctionne selon deux types d'attentes : d'un côté, les commandes de stock, c'est-à-dire les produits qui sont écoulés en quantité chaque mois par les garages, et de l'autre, les commandes urgentes/de dépannage, où le temps d'immobilisation du véhicule chez le réparateur doit être le plus court possible. En général, la promesse client est le J+1 depuis les plateformes nationales et le H+2 ou H+4 depuis les plateformes régionales vers les MRA. Enfin, une dernière difficulté s'ajoute : la grande disparité des produits, comme l'explique

Gilles Charpille : "Il y a les pièces mécaniques, le vitrage, la carrosserie, les pneumatiques etc. Bien évidemment, un colis contenant un joint ou un étrier de frein ne se prépare pas de la même manière, ce qui suppose des process logistiques différents."

ERP ET WMS : LES PROS DU PILOTAGE

Face à ces spécificités, les distributeurs de pièces s'équipent d'outils pour améliorer leur gestion. C'est le cas des ERP (Enterprise Resource Planning) et des WMS (Warehouse Management System). Complémentaires, ils permettent d'optimiser les stocks en travaillant sur la rotation.

Authentic Group distribue et intègre le logiciel Infor Cloud-Suite Distribution Enterprise de la société Infor, et s'est spécialisé depuis deux ans sur le secteur de la pièce de rechange automobile, avec son vertical ADS PR (Authentic Distribution Solution Pièces de Rechange). Cet ERP, qui ●●●

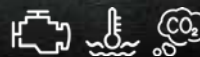
ALLIANCE AUTOMOTIVE PASSE À LA ROBOTISATION

Le groupement AAG a récemment annoncé avoir sélectionné le fournisseur de solutions robotiques Exotec pour sa future plateforme nationale de Saint-Fargeau-Ponthierry (77), et plus particulièrement sa solution "end-to-end" Skypod. L'objectif? Toujours améliorer le taux de service de ses clients et répondre au mieux aux attentes du marché des professionnels de l'automobile. Une cellule de la plateforme sera notamment automatisée pour s'adapter aux fluctuations de la demande, aux pics d'activité comme le lancement d'une nouvelle gamme de produits. Grâce à ces technologies, les capacités de production peuvent s'adapter en fonction des besoins tout en réduisant la surface de stockage. "La technologie Exotec répond à nos besoins et à notre ambition de transformer notre supply chain, pour la rendre plus moderne, flexible et modulable. L'efficacité opérationnelle et la capacité démultipliée à gérer nos flux logistiques offertes par cette solution a joué dans notre décision, explique **Éric Girot**, directeur général France d'AAG. Nous nous réjouissons, avec ce projet, d'être les premiers du secteur à pouvoir servir nos clients via ce choix technologique d'avant-garde et le niveau de service associé." La mise en service devrait avoir lieu au cours du premier semestre 2023.

TOUTE LA QUALITE QUE VOUS CHERCHEZ



DECOUVREZ LA VASTE GAMME DE THERMOSTATS ET DE SONDAS LAMBDA



75 ans d'expérience, plus de 4300 références, couverture de plus de 98% du parc automobile européen, plus de 1400 tests par an exécutés sur nos produits. La qualité ne s'improvise pas, c'est le résultat de notre approche du travail : des matières de haute qualité, des recherches approfondies au niveau des contrôles, la production et l'inspection avant livraison dans notre usine en Italie. Tout est soigné jusqu'au moindre détail parce que votre satisfaction est notre meilleur résultat.

FRANCELEC
ADE GROUPE

Visitez notre stand PDE A 013

EQUIP AUTO 2022
REINVENTER LES SERVICES À LA MOBILITÉ
18 - 22 OCTOBRE PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES PARIS

Parcourez notre catalogue :



www.facet.eu

MADE IN ITALY

FACET®
TECHNOLOGY IS A PART OF US

●●● assure toute la gestion de l'entreprise : planification, achats, prévisions, prise de commande, module de vente comptoir, finance, etc. intègre également un WMS pour piloter la logistique amont et aval. *“Pour gérer les stocks, notre outil permet de construire des modèles et des règles, permettant notamment de trouver le meilleur sourcing pour l'approvisionnement ou de définir le meilleur circuit de traitement de commandes, qui sera différent par exemple dans le cas d'une commande unique ou de gros volumes”*, indique **Magalie Labor**, architecte solution chez Authentic Group. Grâce à des analyses statistiques très précises, les logiciels permettent de connaître la consommation des références, de les catégoriser par jour, mois, et ainsi de pouvoir réorganiser la plateforme logistique en fonction des pièces qui “sortent le plus”. L'outil doit s'adapter à toutes les situations, comme une promotion sur une famille de produits, ou la saisonnalité, en prenant compte des pics de commandes de batteries avant l'hiver. Et ce d'autant plus dans un contexte de pénurie, comme l'explique **Baudouin de Martène**, consultant solution pour le déploiement du WMS Reflex, d'Hardis Group. *“Nous avons développé des fonctionnalités qui permettent, à réception d'une pièce, d'être alerté pour une commande et de préparer la pièce immédiatement sans faire de mise en stock. C'est ce que l'on appelle du cross-dock opportuniste, et cela représente un gain de temps précieux.”*

ET DEMAIN ?

Autre point d'attention : la gestion des retours. Un attribut essentiel dans l'automobile, quand on sait que ces derniers représentent environ 10 % des commandes. Pour Hardis Group, la fiabilisation du stock est essentielle : *“Auparavant, les retours étaient le parent pauvre de la gestion de stock. Or, il est impératif de les traiter rapidement, de pouvoir décider d'une remise en stock, ou encore de saupoudrer, c'est-à-dire de répartir équitablement les pièces entre plusieurs entités de distribution en attente, des plateformes régionales, par exemple”*, ajoute-t-il. D'autres pistes de réflexion



3 QUESTIONS À...

JEAN-MICHEL GUARNERI, PRÉSIDENT DE L'ASSOCIATION FRANCE SUPPLY CHAIN INTERNATIONAL

Comment se porte la logistique actuellement dans le secteur de la pièce de rechange ?

Nous sommes en retard par rapport à ce qui se pratique dans d'autres secteurs d'activité. Nous devons retravailler notre *supply chain* et nos organisations logistiques. À titre d'exemple, il serait souhaitable de mieux collaborer avec nos fournisseurs en leur produisant régulièrement des prévisions de commandes glissantes sur plusieurs mois pour avoir les bons stocks, au bon niveau et au bon moment. Par ailleurs, dans les entrepôts, je vois souvent des stocks rangés par famille de produits, et donc par couleurs. Or, pour être performant en préparation de commandes détail, la règle de l'art, c'est de ranger les stocks en fonction de leur taux de rotation : les *fast movers* devant, les *slow movers* derrière, et les encombrants stockés dans un lieu dédié, etc.

Quelles sont les différences de fonctionnalités entre un ERP et un WMS ?

L'objectif premier de l'ERP est de gérer les flux logiques de l'entreprise. Bien utilisé, il permet notamment un pilotage performant de la *supply chain* : de bien coordonner les approvisionnements avec les fournisseurs, d'avoir les bons niveaux de stocks et donc d'assurer un bon taux de service clients. Certains ERP proposent aussi la gestion des flux physiques des entrepôts mais avec des fonctionnalités basiques, à l'inverse du WMS qui sait appréhender la complexité des opérations de préparation de commandes détail. Par exemple, l'ERP sait rarement gérer le stockage d'une référence en multi-emplacements. Or en logistique de détail, l'optimisation des opérations nécessite impérativement de savoir stocker

une référence en multi-emplacements, fonctionnalité proposée en standard par le WMS. Une même référence peut se trouver en stock de masse (sur palette), un stock *picking* (en casiers), en zone retours, voire en stock déporté dans un autre entrepôt. Le WMS va également intégrer les données de poids, de volume et de rotation pour aider les opérateurs à mieux ranger les stocks en fonction des caractéristiques physiques des produits et de leur taux de rotation.

D'autres outils sont-ils également indispensables ?

Oui, pour le pilotage des entrepôts automatisés et robotisés et aussi pour le pilotage des opérations de transport complexes. Si l'entrepôt est automatisé/robotisé, le WMS reçoit les commandes à préparer de l'ERP et va ensuite transmettre les instructions de préparation aux machines et/ou robots. Dans ce cas, le WMS va converser avec un WCS (Warehouse Control System) qui a pour fonction de piloter et d'optimiser le travail des machines et des robots.

Pour la gestion des opérations d'expéditions et de transport, le TMS (Transport Management System) est de plus en plus incontournable. Il permet de *benchmarker* les grilles tarifaires des transporteurs et optimise les tournées des camions de livraison en fonction de la localisation des clients à servir. Il peut même organiser l'ordre de remplissage des camions afin que les colis livrés soient positionnés selon les séquences de livraison. Il assure enfin le tracking des camions et des colis. De mon point de vue, les TMS ne sont pas assez utilisés dans notre secteur, alors que le coût des livraisons est très élevé et qu'il mériterait d'être optimisé.

sont au cœur des stratégies des groupements. C'est le cas de la mécanisation/automatisation des entrepôts, qui séduit les acteurs, à l'instar d'AAG (*voir encadré p.55*). L'électrification des véhicules, avec la logistique de retour des batteries, sera un des enjeux de demain, tout comme l'intégration du *sourcing* des PIEC, et les consignes de plus en plus présentes sur certaines pièces pour des questions de recyclage et développement durable. Et l'IA (intelligence artificielle) dans tout cela ? C'est assurément l'avenir. Chez Authentic, c'est une

BAUDOUIN DE MARTÈNE,
CONSULTANT
HARDIS GROUP

**“FAIRE DU
CROSS-DOCK
OPPORTUNISTE
EST UN ATOUT
DANS UN CONTEXTE
DE PÉNURIE”**

réalité : *“Nous pouvons d'ores et déjà construire des modèles pour faire de l'analyse prédictive”*, annonce Magali Labor. Même son de cloche du côté de Savoye, qui a récemment intégré le *machine learning* dans son module dédié au “labour management”, la planification du travail des opérateurs. Demain, *“l'idéal serait de pouvoir coupler les analyses de stock à la météo, pour savoir quand la neige est annoncée, et donc quand les clients vont venir au garage acheter des pneus hiver”*, conclut Jérôme Jennepin. Une chose est sûre, la course est lancée! ●