

**Bernard Lespagnol,**  
 Directeur des opérations logistiques (à gauche) et  
**Philippe Berlingen,**  
 Responsable des approvisionnements de Radiospares.



© CC

# Electrocomponents

## Un réseau de stocks paneuropéen optimisé

38

Grâce à des systèmes d'information partagés qui leur donnent une visibilité sur l'ensemble des stocks et à des process communs, Radiospares et les autres filiales européennes du groupe britannique Electrocomponents, spécialisé dans la distribution de composants électroniques et industriels, optimisent leurs stocks de centaines de milliers de références et leurs délais de livraison partout en Europe. Le secret : un meilleur pilotage des flux.

**E**lectrocomponents, groupe britannique de vente par correspondance de composants électroniques et de fournitures industrielles, compte onze filiales européennes, dont la société française Radiospares. Via divers projets, sa Supply Chain s'est structurée depuis une quinzaine d'années pour atteindre un niveau d'optimisation important. La VPC nécessitant d'être particulièrement réactif de la commande à la livraison, la gestion des stocks est fondamentale pour cette activité.

Première étape, dès 1996, l'organisation Supply Chain des filiales, jusque-là décentralisée dans chaque pays, devient matricielle. Aujourd'hui, elle a été affinée : le Directeur Supply Chain-Logistique groupe, à Oxford où siège le groupe, chapeaute ainsi deux directeurs : le Directeur logistique opérationnelle « global logistics », en lien avec un Responsable par pays, et le Directeur Supply Chain planning, qui gère des Responsables Supply Chain/approvisionnement dans chaque pays.

# Variabilisez vos coûts et payez la logistique que vous consommez avec **WMS On Demand**

by **generix**  
group

La meilleure solution  
de pilotage et de gestion  
d'entrepôt du marché,  
en mode locatif.



2100 entreprises ont choisi les solutions On Demand  
de Generix Group pour leur développement

Avec WMS On Demand, vous n'achetez pas de licence de logiciel pour gérer vos stocks et piloter votre entrepôt : vous souscrivez un abonnement mensuel en fonction de l'utilisation.

L'abonnement Generix Group est basé sur le nombre de lignes de commandes préparées par mois et le nombre d'utilisateurs.

- Maintenance incluse
- Hébergement inclus
- Support utilisateurs inclus

Avec WMS On Demand, vous gagnez en productivité et réduisez le coût de vos stocks sereinement.

[www.generixgroup.com](http://www.generixgroup.com)

**generix**  
group

69/71, rue Beaubourg  
75003 Paris - France  
Tél. : +33 (0)1 77 45 41 80  
contact@generixgroup.com

Seconde mise en œuvre, l'outil de planification et de gestion des approvisionnements Manugistics (acquis en 2006 par JDA) a été déployé dans tous les pays entre 1996 et 2000, sans lien entre les systèmes des différents pays au début.

Par ailleurs, le « Cross Border Fulfillment » a été mis en œuvre à partir de 1999 : tous les produits ne sont pas stockés dans chaque pays : les produits à faible rotation sont centralisés au Royaume-Uni, avec livraison en J+1 ou J+2 garantie pour le client non britannique.

### Un ERP commun à l'Europe

En 2000, le groupe décide de consolider les systèmes d'information par la mise en place de l'ERP SAP dans tous les pays européens. La France sert de pilote à ce projet qui permet de réviser les modes opératoires. Différents modules sont déployés en juin 2003 : comptabilité, CRM, achats (relié à Manugistics) et gestion d'entrepôt, interfacé avec le système Siemens d'automatisation de la préparation de commandes par convoyeur. L'entrepôt national de Beauvais d'une surface de 15.000 m<sup>2</sup>, où Radiospares stocke 100.000 références du catalogue de produits de classe A et B, et en partie C, passe en système radiofréquence relié à SAP. Bernard Lespagnol, Directeur des opérations logistiques de Radiospares, reconnaît : « *Il a fallu un an pour revenir au niveau de qualité précédent. Mais à productivité et qualité égale, on gagne en précision d'information. Le vrai bénéfice a été retiré lors de la mise en réseau de SAP sur les sites européens.* »

En janvier 2006, le Royaume-Uni passe sous SAP, avant l'Italie et l'Allemagne. A présent, l'ensemble des filiales européennes fonctionnent avec le même système d'information. Ce dernier a notamment facilité la mise en place du « transfer order », ou transfert de stocks, qui remplace la commande d'achat d'une filiale pour réassort. L'ordre de réapprovisionnement est découplé de la livraison. « *Cela permet de fluidifier la réception, d'accélérer le temps de traitement, et donc de traiter plus de lignes de commande par jour*, indique M. Lespagnol. *En expédition, je traite 15.000 lignes de commande d'autres filiales européennes par mois. IL faut savoir que l'entrepôt prépare 18.000 lignes de commande quotidiennes.* »

Les commandes sont transférées d'un pays à l'autre si nécessaire. En cas d'indisponibilité



Les références qui ont une rotation plus faible sont stockées en grande hauteur.

de la pièce dans la filiale à qui elle est commandée, cette dernière la reçoit depuis le pays où elle est disponible pour la traiter en cross docking ; c'est transparent pour le client, qui est livré dans les délais impartis. Quatre pays – le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne et l'Italie – sont considérés comme des « Reserve Stock Location » depuis 1999, afin d'optimiser les « Supply Routes ». Par exemple, l'entrepôt de Beauvais est le lieu de stockage principal des produits Schneider pour le groupe.

Les transferts de stock via SAP approvisionnent la filiale demandeuse. Ceci a permis de recomposer l'offre et de renforcer la partie dite offre groupe de références stockées dans les filiales et d'en accélérer les délais de livraison.

### Fini le phénomène d'amplification de la demande amont

En avril 2006, les outils Manugistics des différents pays européens ont été réunis en un seul système. Il a apporté transparence et visibilité sur les stocks et la demande. Les prévisions de vente sont réalisées sur un an glissant à partir d'un historique de 24 mois maximum

### Eurocomponents en chiffres

	Groupe Electrocomponents	Radiospares (filiale française)
Date de création	1937	1990 (acquisition de Verospeed, créée en 1986)
Taille du groupe	26 filiales sur les cinq continents	NA
Chiffre d'affaires avril 2008/mars 2009	974,6 M€ (1,14 Md€)	155 M€
Nombre de clients	1,6 million	72.000
Nombre de salariés	5.700	550
Nombre de références	450.000	440.000
Nombre de plates-formes de distribution	16	1
Nombre de colis expédiés par jour	40.000	6.500

Source : Eurocomponents, Radiospares

et de plusieurs paramètres (cycle de vie du produit, gestion des promotions...). Elles sont révisées mensuellement. Philippe Berlingen, Responsable des approvisionnements de Radiospares, précise : « *Les prévisions de ventes sont d'autant plus fiables que le produit est à forte rotation : leur fiabilité dépasse les 70 à 75 % pour les produits de classe A. Elles sont incrémentées dans le plan d'approvisionnement.* » Les commandes d'approvisionnement sont lissées en fonction du stock de sécurité. Chaque référence est traitée de façon automatisée ; l'approvisionneur travaille à l'exception, générée en cas de risque de rupture ou de surstock. « *Chaque approvisionneur peut gérer un stock n'importe où ailleurs,* souligne Bernard Lespagnol. *Ceci permet d'arrêter de dupliquer les stocks de sécurité. Auparavant, quand mon client commandait cinq, je commandais sept à mon entreprise sœur, qui elle-même reconstruisait un stock de sécurité*



©CC  
Système de convoyeur pour la préparation de commandes dans l'entrepôt de Beauvais.

*de 15. C'en est fini de ce phénomène d'amplification de la demande, classique dans un système de gestion de stocks non intégré.* »

## Un lancement de nouveautés en continu

A l'avenir, le groupe envisage la livraison directe depuis la filiale où le produit est disponible jusqu'au client. Au niveau européen, l'acheminement de l'entrepôt au client est assuré par trois transporteurs express : DHL,

## Le drugstore de l'industrie

« **P**ar la largeur de sa gamme de produits, Radiospares se présente comme un « one stop shop », le drugstore de l'industrie, indique Bernard Lespagnol, Directeur des opérations logistiques de Radiospares. *Nos concurrents se positionnent sur une partie de la gamme, mais pas sur l'ensemble.* » En termes de volume, Radiospares est spécialisé dans la livraison de petits et moyens volumes, pour des besoins de prototypes en recherche et développement, de maintenance et besoins de pré et petites séries. Pour les gros volumes, les clients s'adressent directement aux fabricants. Radiospares compte 72.000 clients actifs (au moins une commande dans l'année), de la grande à la petite entreprise. Il réalise 80 % de son CA avec 20 % d'entre eux. « *Nous avons un peu souffert de la crise, avec un chiffre d'affaires en baisse de 6 % par rapport à l'année dernière,* explique Bernard Lespagnol. *Mais si les clients les plus récurrents commandent un peu moins, nous avons plus de clients occasionnels qui savent que malgré la crise, ils auront chez nous des produits disponibles rapidement.* » A des spécificités locales près, les filiales du groupe Electrocomponents proposent les mêmes produits. Radiospares est la troisième plus grande filiale du groupe, après les sociétés



britannique et américaine, et devant l'Allemagne et le Japon.

En France, Radiospares offre 440.000 références de 1.200 marques, dont la marque propre du groupe RS, qui représente près de 20 % des ventes du groupe. D'ici deux ans, le nombre de références devrait dépasser 500.000. Trois types d'offres :

- ◆ **catalogue** : 140.000 références livrées en express sous un à deux jours ;
- ◆ **groupe** : 150.000 références complémentaires stockées dans les filiales du groupe, disponibles en exclusivité sur Internet et livrées dans les deux à cinq jours ouvrés ;
- ◆ **fabricant** : 150.000 références supplémentaires stockées chez les fabricants, disponibles en exclusivité sur Internet, livrées sous cinq à dix jours, selon les délais fabricants.

Deux types de produits et 18 segments :

- ◆ **offre électronique** : actifs, passifs, connecteurs électroniques, électromécanique, optoélectronique et afficheurs, câbles, énergie, boîtiers, ventilateurs, wireless.
- ◆ **offre industrielle** : composants d'automatisme et de process, installation électrique, connecteurs industriels, test et mesure, fourniture industrielle, consommable et équipement d'atelier, EPI et sécurité, outillage, informatique et bureautique. **CC**



Zone de contrôle et de préparation des colis.

TNT et GLS. En France, c'est TNT qui est chargé de la livraison, en exclusivité depuis juillet 2009. Le coût de l'expédition est inclus dans le prix de vente.

Depuis avril 2008, le système s'affine, par une centralisation de la gestion des stocks. Chaque fournisseur, dans une filiale, est responsable de plusieurs segments de produits et de leurs stocks partout en Europe. Comme les processus d'approvisionnement sont identiques, les ressources humaines sont plus

flexibles : selon sa charge, un approvisionneur sera affecté à plus ou moins de comptes fournisseurs. Le site de Beauvais compte douze approvisionneurs et trois coordinateurs qui assurent la liaison des opérations spéciales en termes de délai ou de quantité.

Tous ces projets mis ensemble donnent un réseau paneuropéen disposant d'un système de gestion des stocks intégré et optimisé. Ainsi, le taux de rotation des stocks de Radiospares est passé de 3,2 en 2006 à 4,8 aujourd'hui. « Chaque entité a optimisé son niveau de stock à service égal ou amélioré. Il y a moins d'effet catalogue : la sortie du catalogue en octobre qui coïncidait avec l'introduction de nouveaux produits a laissé place au lancement de nouveautés en continu via l'outil Internet impactant beaucoup moins le taux de disponibilité global du stock. »

**Christine Calais**



Préparation de commandes dans une zone de produits à forte rotation.



Service Supply Chain/ approvisionnement de Radiospares.

## Service sur mesure et e-commerce

L'évolution de l'offre et des canaux de distribution a un impact sur les processus Supply Chain. Depuis avril 2008, Radiospares propose, suite à une enquête auprès des clients, un service de conditionnement de production. Les clients peuvent commander des quantités de produits sur mesure, conditionnés en bobines, tubes, plateaux et bandes, pour les intégrer directement sur les machines de production. Cette offre concerne 40.000 produits des gammes semi conducteurs, passifs, connecteurs et électronique. Le processus logistique associé est une préparation de commande sur un site anglais du groupe, Corby. Le site livre ensuite la filiale ad

hoc qui, en cross docking, livre le client. La Supply Chain vient également en support de la stratégie de développement du e-commerce du groupe. En France, la croissance des ventes électroniques a été particulièrement forte : elles sont passées de 24 % du total en janvier 2006 à 52 % en juin 2009. Radiospares prévoit que l'e-commerce va représenter 65 % de son CA d'ici deux ans. 70 % des commandes en e-commerce se font via le site Internet de la société, ouvert depuis 1998, et 30 %, via des solutions dédiées d'e-procurement ou d'achat en ligne au moyen du logiciel de gestion Purchasing Manager mis à disposition par Radiospares. CC