

CASTORAMA

Un même Reflex pour tous les sites



De gauche à droite : Gwenael Baetens, Véronique Malard et Jimmy Ketelers de Castorama

L'enseigne de bricolage Castorama a décidé de mettre en place le WMS Reflex de l'éditeur Hardis pour harmoniser les modes opératoires de l'ensemble de ses sites logistiques pour ses magasins. Un moyen d'avoir une vision globale de sa logistique afin de mieux l'optimiser.

« Jusqu'à-là, nous utilisions les logiciels de gestion d'entrepôt des prestataires logistiques avec les nôtres : Geode pour les stocks, Logistar pour le cross-docking, Infolog de notre prestataire ID Logistics à Châtres et Reflex de Norbert Dentressangle, énumère Jimmy Ketelers de la Direction R&D, Domaine Supply Chain de Castorama. Nous avons décidé d'opter pour un WMS unique en vue d'homogénéiser les pratiques de l'ensemble des sites logistiques pour nos magasins. » Difficile en effet d'avoir une vision globale fiable des flux inter sites, sachant que pour des raisons de coûts, des interfaces n'ont pas été développées entre les différents systèmes, d'où de nécessaires ressaisies. Sans oublier la diversité d'étiquettes, générées par chaque système, arrivant dans les magasins.

Le choix d'Hardis

C'est en mars 2008 qu'est lancé l'appel d'offre en vue pour trouver un logiciel de gestion d'entrepôt commun à tous les sites de Castorama. L'enseigne de bricolage du Groupe Kingfisher dispose en effet de sept sites de stockage en fonction des types de produits (deux à Lesquin (59), un à Châtres (77), trois à Saint Martin de Crau et un en Arles (13)) et de quatre plates-formes de cross-docking (à Châtres, Corbas (69), Niort (79) et Saint Martin de Crau). En



plus du stockage et du cross-docking, le site de Châtres héberge aussi une activité de e-commerce. « Le WMS recherché devait couvrir ces trois activités », précise Jimmy Ketelers, en plus des transferts inter sites et du pilotage des flux (faire des simulations des volumes à charger pour créer des camions théoriques et en connaître ainsi le nombre pour affréter au mieux et lancer les préparations en fonction des disponibilités transport).

L'appel d'offre a été envoyé à Aldata Solutions, Generix, Hardis, Manhattan et Red Prairie. Et trois mois plus tard, Hardis l'a emporté. « Pour Hardis, nous étions un client important, ce qui était d'autant plus appréciable que la gestion du cross-docking requerrait un développement spécifique », indique Jimmy Ketelers

Tout se passe bien

L'ordre de démarrage des sites a été défini en fonction des échéances de contrat de location des WMS (les sites en propre figurant donc en dernier). Ainsi, le déploiement a débuté en janvier 2009 par la plate-forme de cross-docking de Châtres, le contrat de Logistar arrivant à échéance à la fin de ce mois. « Nous avons tenu le planning, en prolongeant de deux mois le contrat de Logistar, avec l'accord de DSIA. La période d'apprentissage après passage en production a été courte. Nous n'avons pas eu d'in-

cident visible en magasin », observe Jimmy Ketelers. Le démarrage du site de stockage de Lesquin, prévu en juin 2009, a été décalé. Ensuite ont été planifiés le site e-commerce de Châtres en septembre 2009, puis la partie stockage de ce même site en octobre, tous les sites devant être déployés pour octobre 2010. Compte tenu des délais courts, l'enseigne de bricolage a opté pour l'infogérance. « *Monter rapidement une infrastructure technique était compliqué, au regard de notre planning de déploiement et des échéances contractuelles que nous avons avec les prestataires* », justifie Jimmy Ketelers, qui a préféré s'appuyer sur la structure d'Hardis. Côté Castorama sont impliqués Gwenaël Baetens, Véronique Malard et Sébastien Michalowski, en tant que chefs de projets Maîtrise d'ouvrage, Stéphane Villain et Eric Fontaine, en tant que chefs de projets Maîtrise d'œuvre. Ils ont aussi été épaulés par trois Business Analysts du KITS (Kingfisher IT Services) : Raphaël Ledieu, Vincent Dujardin et Laurent Cosson. « *Les relations avec Hardis sont plutôt bonnes, même s'il y a de la pression par rapport au timing. Je suis agréablement surpris par leur réactivité assez forte. Ils ont plutôt une bonne organisation chez eux qui nous aide bien, ainsi qu'une capacité d'adaptation assez importante. Ils nous donnent aussi leur avis par rapport à notre vision et les retours d'expérience de leurs consultants sont constructifs* », estime Jimmy Ketelers. Et d'ajouter : « *Tout se passe bien et c'est d'autant mieux que c'est un de nos projets les plus importants en termes de charge de travail et de durée. C'est aussi un sujet sensible parce qu'il touche le transit de marchandises en magasin.* »

De premiers retours magasins positifs

Les premiers résultats portent sur l'optimisation du transport. Il y a en effet une interdépendance entre les stocks et le cross-docking, car dès qu'un camion n'est pas complet, un co-chargement pour un même destinataire est envisagé en cross-docking. « *Les volumes sont divisés par deux lorsqu'on passe en hiver, en période basse, d'où des consolidations plus nombreuses* », complète Jimmy Ketelers. La meilleure visibilité facilite les regroupements. « *La maîtrise de l'information est stratégique. Nous devons travailler sur l'optimisation des process si nous voulons réduire nos coûts de transport*, insiste-il. Et de poursuivre : *Nous*

avons une vision verticale pour déterminer le meilleur chemin de l'industriel au magasin. Le prestataire, lui, n'a qu'une vision parcellaire : il n'est pas en relation avec l'industriel et n'a pas le retour des magasins. De plus, son niveau d'exigence est lié à son périmètre et pas à la vision du process Supply Chain. » D'où la nécessité effectivement pour Castorama de reprendre la main sur les S.I. et sur leur pilotage. « *Avec la mise en place de Reflex, nous aurons une meilleure traçabilité. A présent, le site de Saint Martin de Crau, qui connaît les départs de marchandises, n'a plus à vérifier qu'elles ont bien été saisies sur le site destinataire. De même, avant, le numéro du support d'origine n'était pas repris. A présent, l'étiquette du numéro de palette est conservée en entrée sur le nouveau site. Tout est mis en mode radiofréquence. Sur la liste de colisage apparaît maintenant le reste à quai, de sorte que les magasins n'ont plus à aller les consulter sur notre Intranet* », détaille encore notre interlocuteur. Il est aussi plus facile de répondre à un magasin pour lui dire où en est un de ses flux. « *A terme, l'harmonisation en amont des avis d'expédition, des BL et des étiquettes permettra d'harmoniser l'aval et d'optimiser les réceptions en bout de course par le scan des étiquettes en magasin* ». De quoi conforter les premiers retours magasins plutôt positifs !

Cathy Polge



© Castorama

Le groupe Kingfisher en bref (chiffres au 1/08/2009)

- ◆ 1^{er} distributeur européen de produits d'aménagement de la maison et 3^e mondial avec plus de 824 magasins dans huit pays en Europe et en Chine.
- ◆ C.A. de 10 Md£ (11 Md€)
- ◆ 5.192.000 m² d'espace de vente
- ◆ 66.780 collaborateurs équivalent plein temps
- ◆ Enseignes : B&Q, Castorama, Brico Dépôt, ScrewFix, Koçtas
- ◆ Répartition du C.A. par pays : Royaume Uni (42,7 %), France (38,8 %)



© Castorama

Castorama en bref (chiffres au 1/08/2009)

- ◆ Enseigne du groupe britannique Kingfisher
- ◆ C.A. d'environ 3 Md€
- ◆ 22.644 employés équivalent plein temps (dont 12.437 en France)
- ◆ 156 magasins (dont 101 en France)
- ◆ 1.468.000 m² de surface de vente (dont 1.011.000 m² en France)
- ◆ 50.000 références en France
- ◆ Présent aussi en Pologne (47 magasins) et en Russie (8 magasins)



© Castorama