



Castorama

Tout, tout de suite, tout le temps !

*Castorama est le spécialiste
du bricolage, du matériel
de construction,
de l'aménagement,
de la décoration,
de l'habitat et du jardin.*

*De l'outillage à l'abri
de jardin, de la décoration
au textile, l'enseigne ne
commercialise pas moins
de 50 000 références !*

*Le Groupe Norbert
Dentressangle
l'accompagne pour
répondre à son nouvel
enjeu : la disponibilité
produits dans les magasins.*

Castorama est une filiale du groupe britannique Kingfisher, présent dans onze pays, leader européen et numéro 3 mondial de la distribution de produits de bricolage. Avec 13 000 collaborateurs opérant dans plus de 100 magasins en France, Castorama a généré en 2004 un chiffre d'affaires de 2,3 milliards d'euros. Sa vocation : accompagner chaque famille dans ses projets d'aménagement et d'amélioration de son habitat. Depuis deux ans, l'enseigne développe son offre sur la décoration et l'aménagement intérieur. "Nous procédons pour cela à la "revitalisation" de nos magasins, précise Stéphane Lemonnier, directeur logistique France. Déplacements, ouvertures, agrandissements... D'ici la fin de l'année 2006, plus du tiers des magasins auront été mis au goût du jour". La féminisation de la cible n'est pas étrangère à cette évolution, puisque

Castorama tient compte des exigences des bricoleuses pour la présentation et le merchandising de ses produits.

Redéfinition des flux produits

En 2004, Castorama dispose d'une Supply Chain répondant aux nouveaux enjeux de distribution : les flux sont de plus en plus centralisés vers les entrepôts, les filières d'approvisionnement évoluent, avec notamment le développement du grand import, et les stocks tendent à une massification au niveau national. "Nous nous engageons dans le combat de la disponibilité produits en magasin", affirme Stéphane Lemonnier.

En matière de logistique, Castorama conjugue trois filières d'approvisionnement. "Nous avons la volonté stratégique de faire transiter nos flux à 80 % via des filières centralisées, la filière cross-docking, la filière entrepôts". Précisément, le cross-docking passe par 5 plates-formes d'éclatement : Lille,



Paris, Niort, Lyon, Saint-Martin-de-Crau. Depuis janvier 2006, Norbert Dentressangle gère le cross-dock sur le site de Saint-Martin-de-Crau.

avons mis en place à Saint-Martin-de-Crau un process pour le carrelage permettant de diminuer les stocks en magasin. À la prise de commande du

“Avec Norbert Dentressangle, nous réalisons des opérations de cross-docking sur notre entrepôt de Saint-Martin-de-Crau, où nous inaugurerons bientôt une plate-forme d’éclatement, ainsi qu’un système de reconnaissance vocale. Notre objectif commun : un service aux magasins optimal.”

Développement des commandes dédiées centralisées

Autre mode d’approvisionnement, la filière entrepôt. Au départ des pôles logistiques de Lille, de Saint-Martin-de-Crau (36 000 m² exploités par Norbert Dentressangle) et bientôt d’Ile-de-France, Castorama livre tous ses magasins sur un rythme bi-hebdomadaire, voire quotidien. 10 000 produits sont gérés par cette filière, dont une grande partie relève du grand import (Asie). “Avec Norbert Dentressangle, nous

client en magasin, le magasin peut visualiser le stock disponible sur l’entrepôt, passer commande et constituer une commande dédiée.” Le service de préparation des commandes à reconnaissance vocale est également à l’étude sur ce site. Autant de projets qui font dire à Stéphane Lemonnier : “Avec le Groupe Norbert Dentressangle, force de propositions et partenaire moteur, nous développons une relation gagnant-gagnant”.

L’entrepôt de Saint-Martin-de-Crau

- Expédition : 90 000 palettes.
- Produits : Carrelages, Bois/Bâti et Sanitaire.
- Distribution vers 110 points de vente en France.
- Surface : 36 000 m², dont 2 500 m² dédiés au cross-dock + 7 000 m² à l’extérieur.
- Effectif permanent : 45 personnes.
- 3 500 références produits.
- Cross-docking depuis janvier 2006. Livraison de 21 magasins dans le sud de la France.

