

FERPLAST

Pas bête le transport



“Il faut 12 jours pour faire naître un oiseau. Il faut 40 ans d’expérience pour faire en sorte qu’il se sente bien.” C’est avec ces mots que la société italienne Ferplast définit son engagement dans le secteur des produits animaliers - hors alimentaire. Depuis 1966, l’activité de l’entreprise familiale s’est développée et Ferplast exporte désormais dans 80 pays. Pour assurer l’acheminement de ses niches, aquariums et autres cages à oiseaux, Ferplast travaille avec Norbert Dentressangle depuis presque 12 ans.



Carlo Vaccari,
Président Directeur Général
de Ferplast

En 1966, Carlo Vaccari commence à fabriquer de petites cages à oiseaux dans son sous-sol de Castelgomberto (Vicence). Rapidement, il met en place un processus de développement qui lui permet de dominer ce secteur de marché. Présentant les potentialités de développement du monde du Pet Care, Carlo Vaccari élargit sa gamme en introduisant de nouvelles catégories de produits, répondant aux besoins de chaque animal domestique, avec récemment les aquariums et... terrariums.



D'un entresol de province vers le monde entier

En plus de 40 ans d'histoire, Ferplast a connu de grands changements. De l'entreprise d'origine il ne reste que la localité (Castelgomberto-Vicence) et le fondateur, secondé par sa sœur, ses deux fils et une équipe de managers. Les petites cages à oiseaux, qui autrefois étaient le symbole de la marque, représentent 25 % du chiffre d'affaires. Ferplast couvre désormais la gamme complète des accessoires de confort pour chiens, chats, canaris, lapins, reptiles, amphibiens, poissons... Avec plus de 1 000 employés et trois usines en Italie, en Ukraine et en Slovaquie, Ferplast fabrique 90 % de ses produits, transformant chaque année environ 400 tonnes de métal et 600 tonnes de matières plastiques, ainsi que des peaux et des tissus. La société possède des filiales commerciales dans 10 pays et plus de 8 000 clients en Europe. Son chiffre d'affaires annuel est de plus de 90 millions d'euros.

Quarante ans plus tard, Ferplast compte 3 sites de production et 11 filiales commerciales. Plus de 200 000 m³ de marchandises sont traitées par an. Les fleurons de la marque sont les aquariums "Star" réalisés sur mesure et la ligne Risto Dog, un distributeur automatique d'aliments pour chiens.

Solutions spécifiques pour clients exigeants

Pour être toujours plus compétitive, Ferplast concentre son attention sur le transport et la logistique, secteur extrêmement important pour une entreprise qui, chaque mois, livre dans le monde en moyenne 55 containers et 168 camions de produits.

"Nos clients représentent un large panel, des petits commerçants, qui demandent parfois la livraison d'une seule palette pour approvisionner leurs animaleries, aux chaînes de magasins spécialisés et à la grande distribution, auxquelles sont destinés des camions entiers," explique Carlo Vaccari, Président Directeur Général de Ferplast. *"Et chacun a des exigences personnalisées : respect des délais, livraison sur rendez-vous, etc."* Au sein de cette activité de transport organisée en fonction des exigences de ses clients, Ferplast a confié au Groupe Norbert Dentressangle ses livraisons dans plusieurs pays. C'est le cas du Royaume-Uni où, explique Carlo Vaccari, *"nous livrons sur rendez-vous avec le client. La ponctualité et l'image du transporteur sont donc essentielles afin de renforcer l'image de Ferplast"*.

Pour cela, le professionnalisme du Groupe et la qualité de son parc de véhicules, renouvelé tous les trois ans, se sont révélés très précieux.

Éthique et performance

Depuis 1966, Ferplast investit 8 % de son chiffre d'affaires dans les technologies et la recherche, se concentrant actuellement sur les matériaux non toxiques et recy-

clables. De nouveaux systèmes d'emballage sont aussi à l'étude afin de réduire l'encombrement et le gaspillage de ressources, *"une question non seulement commerciale, mais aussi éthique et écologique"*, souligne Carlo Vaccari. Côté logistique, Ferplast évalue *"la possibilité d'optimiser le centre de tri névralgique de Castelgomberto en en confiant l'exploitation à un professionnel tel que Norbert Dentressangle"*, explique M. Vaccari. *"Cela pourrait nous garantir une grande qualité de services associée à une limitation des coûts, que seules l'expérience et les économies d'échelle peuvent garantir"*.

