



## LA GRANDE DISTRIBUTION

# La grande **roue** de la consommation

*De l'alimentaire au non alimentaire, la grande distribution généraliste propose une grande diversité de produits, touchant ainsi une immense partie des ménages. Le succès de ces produits à forte, voire très forte rotation et la faible possibilité de stockage qu'offrent les points de vente expliquent la nécessité d'identifier au mieux les problématiques du secteur, notamment en termes de transport et de logistique.*

**C**onfrontée à une demande de plus en plus versatile, la grande distribution doit faire face à de nombreuses contraintes pour satisfaire ses clients. Les saisons, la météo ou l'humeur des consommateurs peuvent faire fluctuer de manière significative le volume des ventes de marchandises d'une journée à l'autre. En outre, "la disponibilité en magasin est l'un des soucis principaux de la grande distribution. Il faut avoir la bonne quantité au bon moment", explique Thierry Ranson, Directeur de la Région Parisienne du Pôle Logistique de Norbert Dentressangle. Si l'on ajoute l'ouverture des magasins 6 jours sur 7, on comprend que le transport et la logistique sont des enjeux stratégiques pour ce secteur, très réactif.

#### **La technologie au service des délais de livraison**

Comment livrer ses marchandises à temps lorsque l'on fait face à une problématique de circulation difficile,

comme c'est le cas en région parisienne ? Le Groupe Norbert Dentressangle a trouvé la solution pour Auchan : l'entrepôt d'Épône (Yvelines) fonctionne en flux tendus 7 jours sur 7, le chargement de ses 379 000 palettes annuelles s'effectuant à midi, et la livraison des marchandises la nuit. *“Les commandes sont récupérées et traitées en automatique tôt le matin”,* explique Thierry Dartiailh, Responsable logistique alimentaire pour Auchan Ile-de-France. *“Ayant à cœur d'améliorer la qualité de préparation de nos commandes, nous avons introduit, en partenariat avec le Groupe Norbert Dentressangle, un nouvel outil : la préparation vocale”,* continue Thierry Dartiailh. Le préparateur de commandes reçoit les ordres en direct grâce à son casque, et l'appareil qui fonctionne par radiofréquence lui indique où se trouvent le lot et le nombre de colis. *“Les préparateurs gagnent du temps de déplacement et sont plus concernés par ce qu'ils font. Ils cadencent eux-mêmes, explique Thierry Dartiailh. Et avec moins de temps morts, la productivité et la fiabilité augmentent.”*

### Disponibilité linéaire, la vraie performance

Numéro 1 de la grande distribution en Europe, Carrefour vise l'excellence de service. *“L'objectif majeur de la supply chain est la disponibilité des produits en linéaire”,* explique Jean-François Caillaud, Directeur Logistique Carrefour Groupe. Pour Carrefour, c'est le rayon qui commande la chaîne. Il s'agit de tout mettre en œuvre pour que les conditions de livraison des marchandises soient adaptées aux besoins du rayon en termes de fréquence, fiabilité et de conditionnement, *“mais pas à n'importe quel coût”,* continue Jean-François Caillaud. D'où la nécessité de mettre en place des solutions d'approvisionnement adaptées aux produits, aux rotations et évolutions des demandes.

*“Le cross-docking sur les entrepôts Norbert Dentressangle constitue un gain de temps en ce qui concerne l'approvisionnement des produits frais, explique Jean-François Caillaud. “Cette solution fait que le coût d'approvisionnement du fournisseur au rayon d'un colis en frais est moins cher qu'en sec (moins de ruptures de charge) pour un délai moyen sur toute la chaîne (du fournisseur au rayon) de 7 jours, comparé à 100 jours pour les produits secs stockés”. L'extension de ce process aux produits secs constitue donc un levier majeur de*



baisse du coût et du délai d'approvisionnement.

### Des pics d'activité anticipés

Premier groupe privé du Portugal, Sonae est présent dans de multiples secteurs, dont la grande distribution. Sa “sub-holding” Sonae Distribuição est le leader national de la distribution alimentaire.

Pour approvisionner ses points de vente au départ de deux plateformes logistiques, Sonae doit répondre à un enjeu clé : la gestion des pics d'activité, en juillet et en août. À cette période, les Portugais migrent vers l'Algarve (côte sud), où les ventes de produits de base se multiplient alors par 2 ou par 3.

*“Le Groupe Norbert Dentressangle sait gérer ces pics, tout en proposant des solutions pour affiner au plus près le calendrier de livraison, déclare Raul Magalhães, Directeur Transport de Sonae Distribuição. Pour nous, ce prestataire de qualité aime prendre des risques, relever des défis et repousser les limites !”*

## Chiffres-Clés

### AUCHAN

- 1 089 hypermarchés et supermarchés dans 12 pays.
- 1,17 million de m<sup>2</sup> de surface de vente.
- 170 000 collaborateurs.
- Chiffre d'affaires hors taxe consolidé en 2006 : 35 milliards d'euros.

### CARREFOUR

- 12 547 hypermarchés, supermarchés et magasins de maxi discount et de proximité dans 29 pays.
- 15 000 000 m<sup>2</sup> de surface commerciale.
- 456 000 collaborateurs.
- Chiffre d'affaires TTC sous enseignes en 2006 : 97,24 milliards d'euros.