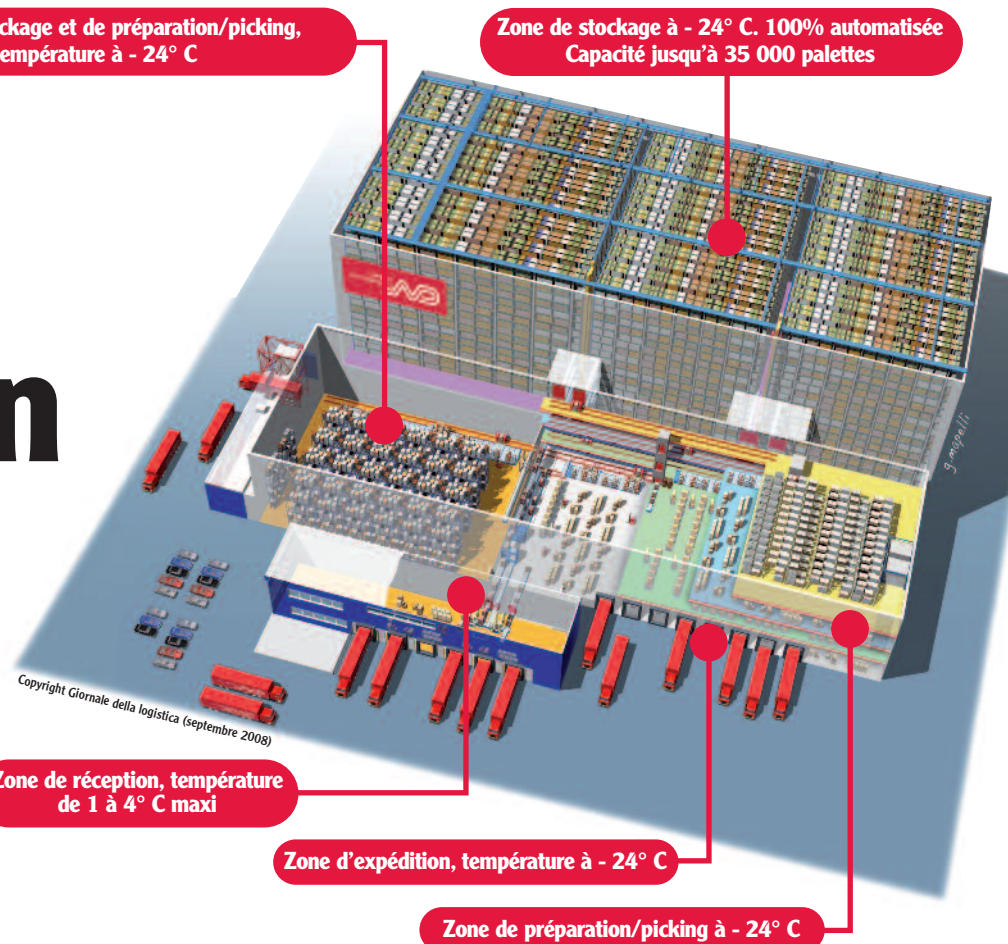


Toute la supply chain sous le même toit

Premier distributeur alimentaire néerlandais, Albert Heijn demande à son partenaire logistique d'être capable de gérer l'ensemble de la supply chain du froid. C'est précisément la prestation qu'assure Norbert Dentressangle sur son site high-tech de Tilburg (sud-est des Pays-Bas), renforcé par un deuxième site situé à Hoogeveen (au nord du pays). Le Groupe assure le transport des marchandises depuis les usines des fournisseurs à l'entrepôt où elles sont stockées à - 24° C. L'équipe logistique réalise ensuite les opérations de préparation / expédition des commandes vers plus de 500 magasins Albert Heijn. Le suivi pratiquement en temps réel de chaque point de vente

permet ainsi d'optimiser la gestion des stocks de chaque industriel. L'ensemble de ces prestations est effectué sous le même toit. Le Groupe Norbert Dentressangle joue donc le rôle d'interface unique entre Albert Heijn et ses différents fournisseurs de produits surgelés. Cette solution à coûts partagés, qui optimise la supply chain,

permet au distributeur et à ses fournisseurs de combiner disponibilité élevée des produits et faibles niveaux de stocks. Elle permet également de répondre rapidement et avec précision aux variations de la demande des consommateurs tout en garantissant une visibilité opérationnelle de bout en bout.



Albert Heijn

L'écoute du client, avant tout

De 2005 à 2007, Albert Heijn, leader de la distribution alimentaire aux Pays-Bas avec plus de 800 magasins et 30 % de parts de marché, a révolutionné son dispositif de réassort. Pour remplacer le système de prise de commandes basé sur les données fournies par chaque magasin, Albert Heijn a mis au point un système centralisé, gérant automatiquement toutes les données des magasins (ventes des produits, dimensions des linéaires...). *“Le comportement des consommateurs devenant de plus en plus difficile à prévoir, nous avons souhaité optimiser la commande des marchandises en mettant en place un système de réassort complètement intégré. De cette façon, nos équipes peuvent s'occuper davantage des*

clients, précise Peter van Kralingen, Vice-President Replenishment & Central Transport. Le Groupe Norbert Dentressangle a su nous proposer les bonnes équipes avec le bon état d'esprit pour effectuer ce changement.”

Dans le cadre de leur collaboration, Albert Heijn demande à son partenaire logistique une gestion sans faille des niveaux de stocks, ainsi qu'une préparation de commandes zéro défaut et des livraisons à l'heure, dans des véhicules au remplissage optimisé. Le process est très serré : livrer avec seulement 2 heures de retard peut provoquer une rupture de stock. *“L'équipe Norbert Dentressangle a travaillé dur et a réalisé de bons résultats opérationnels en 2008, relevant le défi d'une croissance*

à deux chiffres pour les produits surgelés. Nous comptons sur la même performance en 2009, pour accompagner notre progression continue !”

Albert Heijn

- Créé en 1887.
- Premier distributeur alimentaire aux Pays-Bas.
- Chiffre d'affaires : 8 milliards d'euros environ.
- Plus de 800 points de vente.
- Plus de 62 000 collaborateurs.