

## BJ Partenaires mutualise sa logistique avec les distributeurs régionaux

Au sein de BJ Partenaires, groupe annécien de négoce et de fabrication en matériel électrique, depuis 2012, BJ Logistics prend en charge la réception et le stockage des marchandises, ainsi que la préparation et l'expédition des commandes. Sa plateforme logistique est une belle démonstration de son savoir-faire et de sa capacité à développer des services logistiques sur mesure. En mutualisant cette logistique avec des PME locales, BJ Partenaires est parvenu à accélérer sa croissance, mais aussi celle de ses clients.



De gauche à droite :  
William Duver, Franck Lora-Ronco, Didier Jacquier.

« Dans le business model d'Euro-Négoce, distributeur de matériel électrique du groupe BJ Partenaires, a été adopté le principe d'exploiter un dépôt centralisé unique chargé de la distribution nationale à destination des réseaux de distribution et des installateurs. » Telle est, selon **Didier Jacquier**, directeur général, la raison d'être de la logistique au sein de son groupe. Il a investi 6 M€ pour bâtir une plateforme logistique moderne de 6 000 m<sup>2</sup>. « Un savoir-faire logistique a été développé en interne, classique au début, mais qui a évolué au fil du temps vers les systèmes automatisés d'aujourd'hui... De sorte que toutes les commandes passées jusqu'à 17 heures partent le jour même et sont livrées partout en France le lendemain. » L'équipe informatique de BJ Partenaires a développé son propre système de gestion d'entreprise (ou ERP), ainsi que son propre système de gestion d'entrepôt (le WMS, Warehouse Management System), pour gérer les 10 000 références de produits Euro-Négoce (soit un stock propre de 5 M€) qui sont stockées ici, dont de 15 à 20 % en palettier, le reste étant rangé dans le transstockeur et dans des tours (des magasins rotatifs). Il en va jusqu'au système logistique adapté aux besoins de l'entreprise qui a également été développé en interne. « Nous offrons des services étendus, comme le copacking, l'assemblage mécanique en ligne (pendant la préparation de commandes) sur stock ou à la commande, comme la gestion des retours, indique Didier Jacquier.

### BJ Partenaires

Au sein du groupe BJ Partenaires, fondé par Philippe Bouvet-Maréchal et Didier Jacquier, figurent quatre sociétés opérationnelles (Euro-Négoce, Euroconcep, El Sacem, BJ Logistics) et une société de services (BJ Services). Parmi celles-ci, Euro-Négoce achète et distribue du matériel électrique de grandes marques : une boutique de vente en ligne est en cours de création, dont l'activité logistique sera prise en charge par BJ Logistics.

Ces retours, dont le taux est très faible (0,2 % pour les produits électriques), ont deux origines : retour d'un client qui ne veut plus la marchandise commandée et retour de produits pour maintenance. »

La logistique a fonctionné au départ avec un client unique, Euro-Négoce. Société du groupe BJ Partenaires, elle est restée un client majeur. « Depuis 2013, je suis chargé du développement de la logistique à l'extérieur du groupe, pas nécessairement en liaison avec l'activité électrique, ajoute **Franck Lora-Ronco**, responsable des ventes. Notre outil logistique est aujourd'hui mutualisé avec une clientèle d'une douzaine d'opérateurs locaux travaillant le plus souvent en B to B (comme nous), intervenant dans les domaines du paramédical et du sport «outdoor» (ski, running, trekking, cyclisme...). » On trouve parmi ces opérateurs, des PME qui livrent entre 10 et 20 colis par jour, tandis que d'autres en livrent plus de 150 à 200 : ainsi en est-il de Sigmax Europe, leader japonais du marché orthopédique, ou encore de Distéo, distributeur spécialiste de la santé, de la forme et du bien-être. C'est en outre une logistique sur mesure : BJ Logistics offre en effet à chaque client des services (contrôle pondéral ou contrôle de codes à barres, emballage, gestion des retours...) qu'il utilise ou non selon ses objectifs : « Dès lors, c'est le client qui fixe lui-même le prix de sa logistique selon la nature des services dont il a besoin, insiste Didier Jacquier, cela est d'autant plus important que le volume de stock de certains clients a été multiplié par un facteur de trois à six en deux ans. Mais, pour que cette activité logistique devienne un vrai centre de profit, la mutualisation devrait concerner à moyen terme une quarantaine de clients, de sorte que la part interne du groupe doit diminuer au fil du temps », souligne Didier Jacquier.

### La plateforme logistique : conçue et développée en interne

L'activité logistique se déroule sur une plateforme proche du siège, dont la création est le fait de **William Duver**. Après un DUT en logistique, celui-ci a obtenu en 2008 le diplôme d'ingénieur en mécanique



Une quinzaine de terminaux LXE HX2 de saisie de codes à barres sont en service chez BJ Logistics. Leur logiciel a été développé en interne, parallèlement au WMS de l'entrepôt.





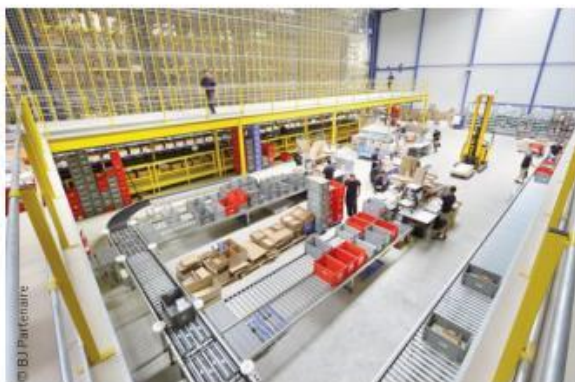
Dans la tour de stockage : des pièces de typographie allant de moyenne à petite, de classe A, pour lesquelles la rapidité de service s'impose.



Contrôle pondéral.



Dans le transstockeur : de grandes quantités de produits à très forte rotation (A+) réalimentent le libre-service rangé dans des armoires dynamiques. On y trouve aussi des produits de volumétrie moyenne, de moyenne et de faible rotation (classe B et C), qu'il est nécessaire d'avoir en stock pour assurer convenablement le service du client.



Zone de contrôle, d'emballage et d'expédition.

productique à l'ITIL de l'université Savoie-Mont Blanc. Aujourd'hui, il est le responsable Supply Chain. « La plateforme a été conçue de manière robuste et flexible, de façon à pouvoir évoluer avec les clients extérieurs, comme avec la technique », explique-t-il, ajoutant qu'il est chargé de l'organisation des flux physiques et d'informations, de l'étude, de la conception et de l'intégration de la totalité des équipements logistiques du site :

- le poste de contrôle d'entrée des marchandises en réception sur trois quais pour poids lourds et un quai pour véhicules légers. Ces réceptions sont dirigées vers le premier niveau pour un contrôle qualitatif et quantitatif ;
- le stockage en palettes de produits de gros volumes ;
- le stockage en armoires dynamiques de produits à très forte rotation (classe A+) ;
- le transstockeur (longueur : 30 m, hauteur : 10 m). Il est piloté par le logiciel CoPilate, un WCS (Warehouse Control System) de la société Savart & Michel. Cet équipement effectue en moyenne 30 mouvements d'entrée ou de sortie par heure. En son centre, une navette se déplace verticalement sur un mât de chez MaumTechnologies, spécialiste du stockage automatisé. Une pelle fixée sur la navette prend les cartons en double profondeur pour servir les différents postes de consultation. Ici 4 300 cartons au format Galia C9 (600 mm x 400 mm x 300 mm) sont stockés, renfermant chacun moins de 50 kg de marchandises ;
- les trois tours de stockage (magasin rotatif de longueur 9 m et hauteur 10 m) de Hänel Systèmes. Elles aussi sont pilotées par le WCS CoPilate : chacune d'elles renferme 10 000 emplacements de stockage de petites pièces Euro-Négoce de classe A, B et C. Dans une « petite » tour adjacente (hauteur 5,8 m), se trouvent des produits de BJ Logistics. Ces tours sont trois fois plus rapides que le transstockeur ;
- la ligne de convoyage motorisé (longueur 100 m), avec centre de tri et moyens d'emballage léger (cercleuses, filmeuse). Dans le cadre d'une extension en cours, le site va passer de 4 à 8 tables d'emballage ;
- le poste de contrôle avant expédition.

Une mezzanine vient tout juste d'être réalisée. Ici, des chariots préparateurs de commandes embarqués assurent le picking à 9 m de

hauteur dans des racks. Des rayonnages légers ont également été implantés pour pouvoir s'adapter à la marchandise à stocker.

La demande d'un client arrive. Une équipe projet est à l'écoute. Le bureau d'études process analyse les besoins et le cahier des charges et adapte une solution logistique sur mesure, quitte à apporter des améliorations spécifiques à l'ERP ou au WMS développés en interne pour le client qui aurait des particularités. À l'issue d'une phase de test, un accord contractuel est signé avec ce client. Si ce dernier n'a pas d'ERP propre, il est possible de lui fournir une solution enrichie sous Excel pour communiquer ses données à BJ Logistics.

### L'activité logistique du site

Retour en amont de ce système logistique. Tout ce qui a été réceptionné subit un contrôle (quantitatif, qualitatif) à 100 % par rapport à ce qui a été annoncé par le fournisseur. Ce dernier envoi simultanément un fichier (le bon de livraison des marchandises), qui est aussitôt intégré dans l'ERP, tandis que le WMS affecte la marchandise réceptionnée aux différents emplacements de stockage : le palettier d'entrée, le stockeur automatique, l'un des magasins rotatifs.

Différentes zones de préparation de commandes se situent au rez-de-chaussée. Toutes les opérations logistiques sont réalisées par des opérateurs munis d'un terminal HX2 mains libres de LXE (aujourd'hui Honeywell Scanning & Mobility), associé à un ring scanner porté par l'index de la main.

Quand une commande parvient dans le système, elle est découpée en plusieurs éléments selon la localisation du stock correspondant des pièces commandées. Chaque opérateur prépare la partie de la commande qui le concerne et l'affecte à une caisse de préparation (toujours sous le contrôle de l'ERP) : la commande est donc répartie en plusieurs caisses. Le préparateur de commandes va chercher chacune des pièces commandées dans son emplacement de rangement, prélève la quantité prescrite par l'informatique, puis scanne le code à barres de chaque pièce avant de la déposer dans une caisse. Quand la préparation de commande est achevée, la caisse correspondante va sur le convoyeur motorisé suivant, passe devant un lecteur de codes à barres pour être dispatchée sur une table d'emballage. Le contrôle (pondéral d'abord, puis par lecture de codes à barres si nécessaire) achève la préparation. Le processus d'expédition est lancé par l'édition d'une étiquette de transport. Le choix du transporteur peut être imposé par le client ou choisi par un logiciel spécialisé qui établit des propositions selon différents critères (de poids, de prix et de destination).

« Nous assurons aussi une activité de copacking sur mesure à la demande des clients, indique William Duver. À titre d'exemple, pour l'un d'entre eux, nous réalisons une opération d'assemblage entre différents composants qui proviennent d'un pays et le packaging qui arrive d'un autre pays. Nous gérons donc leurs stocks, déclenchons l'opération d'assemblage et gérons enfin la mise en stock. Dans le même esprit, nous réalisons des opérations de différenciation retardée. » ■

Jean-Claude Festinger