

La vending, véritable opportunité pour les sociétés ?



Lors de sa 10e convention, le groupe Socoda a présenté un certain nombre de nouveaux concepts visant à répondre « efficacement » aux besoins et aux attentes de ses adhérents. Sur l'un des stands du salon, on a ainsi retrouvé un système de distribution automatique de consommables pour l'industrie et le BTP, une solution « vending » d'un nouveau genre.

Pour 2016, le groupe Socoda s'attend à une croissance de 2 à 3% de son chiffre d'affaires grâce, notamment au développement de la réhabilitation dans le secteur du bâtiment, et au redémarrage des chantiers navals et de l'aviation dans l'industrie.

Si Socoda n'avance rien quant à l'évolution « business » du réseau, son président, Philippe de Beco, a indiqué vouloir parfaire l'implantation du groupe chez les donneurs d'ordres.

Et pour répondre à cette volonté, le groupe étudie notamment la possibilité de s'exporter chez les clients à travers l'installation de systèmes de distribution automatique sur les différents points d'utilisation.

« Cette initiative fait partie de notre stratégie Grands Comptes. Le système de distribution est coûteux (ndlr : entre 8 000 et 15 000 euros la machine) mais il devrait très bien fonctionner dans les entreprises. Cela nous permettrait d'être installés chez les clients », nous explique M. De Beco.

Gagner en productivité

Développés par Cribmaster, les systèmes de distribution se veulent être la réponse « au besoin de performance opérationnelle des sociétés » indique l'entreprise dans un communiqué.

« Chaque ligne de production serait équipée d'une station. Cela revient à déporter le magasin chez un client », souligne son responsable commercial, Olivier Grosse. « Et pour le client, c'est un gain de productivité ».

6 systèmes de distribution sont actuellement disponibles sur le marché à savoir Toolbox, Prostock, Prolock, Multistore, X3 system et Weighstation, des stations pouvant accueillir des consommables, de l'outillage ou encore des petits matériels.

« Le stock appartient à Socoda et le client final est facturé à la consommation », précise M. Grosse. « C'est un service de haute valeur ajoutée », ajoute-t-il.



Pour le distributeur, la solution « vending » permettrait d'augmenter le chiffre d'affaires chez les clients existants et d'en capter de nouveaux. Par ailleurs, le système permettrait d'améliorer la gestion des stocks, optimisant ainsi la logistique.

Pour l'utilisateur final, les bénéfices iraient de la diminution des coûts d'inventaire (simplifié et automatisé) à l'optimisation des gammes de produits. Est également citée la réduction des coûts, des erreurs de commande et des risques d'accident. Avec des consommables et autres produits disponibles 365/24/7 sur les points d'utilisation, les temps de non-production diminueraient aussi.

Plus de contrôles, quel impact pour les opérateurs ?

Les différents stockages présents sur le marché sont sécurisés et équipés d'un système de contrôle de la consommation permettant de minimiser les pertes et le gaspillage. « *En contrôlant mieux votre consommation, vous pouvez diminuer vos dépenses de 25 à 40 %* », avance Cribmaster.

Sur chacun des sites de production, l'opérateur muni d'un badge, peut sélectionner un produit en cliquant sur sa photo (ou sa description) et choisir la quantité voulue. « *L'approvisionnement, relié à un software* » enregistre chaque transaction, explique Olivier Grosse, permettant à la base de données de se mettre à jour automatiquement. « *Le client connaît ainsi son stock en temps réel* ».

Si le système de distribution se présente comme une véritable opportunité en termes de gain de temps et de productivité, la notion de « contrôle » laisse quelque peu perplexe. En effet, les avantages cités par Cribmaster concernent davantage le client que ses salariés, sur lesquels pourrait s'exercer un contrôle bien plus important. La « vending » permet « *la visibilité et le contrôle pour de multiples sites, améliore la responsabilisation des opérateurs* », contribue au « *respect des réglementations internes et garantit que la bonne personne utilise le bon outil au bon moment* », indique la société dans un communiqué.

L'heure étant aux économies, quel impact pourrait avoir l'installation de tels distributeurs sur les effectifs ?