

Billaud-Segeba : un libre-service plus vaste

LA CONCESSION DES DEUX-SÈVRES A RÉORGANISÉ SON MAGASIN EN CRÉANT DES PÔLES CONSTRUCTEURS, OÙ PRATIQUEMENT TOUTES LES RÉFÉRENCES SONT EXPOSÉES, Y COMPRIS LES PIÈCES TECHNIQUES.



Jean-Pierre Sourice, entouré de Mickael Moreau et de Thierry Guilloteau, souhaite que le client ait une vue globale sur l'offre présentée dès son arrivée dans le magasin.



Les trois magasiniers du site de Bressuire peuvent désormais s'appuyer sur des consoles tactiles pour guider leurs clients dans leur recherche.

Mille cinq cents mètres carrés de libre-service, des allées larges et aérées, des gondoles qui ne dépassent pas 1,70 m de hauteur, des bornes interactives, des produits regroupés par marque, une caisse unique placée à la sortie...

Un espace pour chaque constructeur

Le décor et l'ambiance du magasin de la concession Billaud-Segeba, à Bressuire, ont bien changé depuis que la direction a mis sur une nouvelle organisation des linéaires: « Depuis une vingtaine d'années, nous profitons de chaque évolution pour développer la place du libre-service dans nos magasins, explique Jean-Pierre Sourice, le dirigeant de la société. En mars 2017, celui de Bressuire, où se situe le siège social, a été totalement repensé. Nous voulions que, dès son arrivée, le client ait une vue globale sur l'ensemble de notre offre commerciale. Un des objectifs était de créer du passage dans les allées. L'ancien pôle central, où étaient regroupés auparavant les trois magasi-

niers, a été éclaté en plusieurs points conseils spécialisés répartis dans différentes zones. La présentation des pièces a également été chamboulée. Désormais, tous les produits provenant d'un constructeur sont regroupés dans le même espace identifié par sa marque. » Chaque fournisseur a ainsi sa propre boutique à

l'intérieur du magasin. En tête de gondole, le client retrouve principalement les pièces d'usure et l'exposition évolue selon la saison. Il a aussi accès aux pièces techniques rangées dans des casiers coulissants, ainsi que des vêtements aux couleurs du constructeur, voire des objets publicitaires ou des miniatures.

Bornes interactives et catalogue en ligne

Cette réorganisation a été permise par le départ de l'espace motoculture et de la plateforme logistique sur un autre site à proximité (lire l'encadré ci-dessous), libérant ainsi 300 m² d'espace supplémentaire pour le libre-service. L'ensemble des gondoles de

présentation a aussi été remplacé. L'entreprise a opté pour des étagères moins hautes. Ainsi, si le client a une vue plus dégagée sur l'ensemble des produits, et il est également plus visible pour le personnel de la concession.

Autre innovation : deux bornes interactives avec écran tactile sont placées le long des allées à différents points du magasin. Le client peut ainsi rechercher la pièce qui l'intéresse en consultant en ligne le catalogue du constructeur. Tous les fournisseurs ne sont pas en mesure de proposer une offre complète en ligne, mais la concession travaille avec chaque marque pour étendre ce service à l'ensemble des références. Si, aujourd'hui, ce sont encore majoritairement les trois magasiniers qui utilisent les bornes, petit à petit, les agriculteurs s'y habituent et ac-



Dans les boutiques de chaque constructeur, certaines pièces sont mises en avant selon la saison.

quièrent leur autonomie. L'objectif est aussi de leur indiquer sur quel présentoir se trouve la pièce qu'ils recherchent. Cette interface, développée en interne avec l'appui d'un prestataire, sert également aux commerciaux comme outil d'aide à la vente.

« L'organisation de notre libre-service n'est pas figée, ajoute Thierry Guilloteau, le responsable de l'animation magasin. Nous profitons toujours de nos retours d'ex-

périence pour faire des évolutions et définir le meilleur positionnement pour chaque catégorie de produits. Nous avons ainsi rapproché le stand des consommables et de l'électroportatif au plus près de la caisse, pour qu'il soit plus visible. »

Pour mettre en place cette nouvelle organisation, le concessionnaire a travaillé avec tous ses fournisseurs. Un des principaux défis fut d'obtenir, de leur part, la li-

vraison de pièces étiquetées avec un code-barres que la personne en caisse n'a plus qu'à scanner. « Aujourd'hui, ce n'est pas encore généralisé à 100 % de nos références, reconnaît Jean-Pierre Sourice. Nous devons donc maintenir un magasinier expérimenté à la caisse pour établir les factures. Mais, à l'avenir, n'importe qui pourra réaliser l'encaissement et éditer le bon de livraison des clients. »

Le budget de cet aménagement est de l'ordre de 100 000 €. Une enveloppe qui inclut la rénovation du magasin (sol, éclairage), ainsi que le renouvellement des gondoles et la signalétique. Seul le siège social est ainsi aménagé aujourd'hui. Mais, quand les outils seront totalement finalisés, des évolutions pourront être envisagées sur les autres bases. □

DENIS LEHÉ

Une plateforme logistique centrale pour les douze bases

Un an avant le réaménagement de son magasin principal, Billaud-Segeba a transféré son stock de pièces détachées sur un autre site, à 800 m environ du siège social. Ce bâtiment accueille aussi du personnel administratif, ainsi qu'un magasin dédié aux espaces verts tout public. Mickael Moreau, le responsable achats et logistique, explique comment l'entreprise gère l'approvisionnement en pièces détachées des différentes bases: « L'entreprise compte aujourd'hui douze sites sur quatre départements. Nous avons donc mis en place une navette quotidienne avec un véhicule qui effectue une boucle en passant dans chaque concession. Quand le nombre de pièces en stock sur une base passe en-dessous d'un seuil défini, le logiciel déclenche automatiquement une commande de réapprovisionnement au départ du centre logistique. Tous les jours, les magasiniers remplissent des palox en fonction des besoins provenant des magasins. Le camion est chargé en fin de journée. Il part en tournée le lendemain matin pour déposer les commandes de la veille. Le chauffeur peut aussi prendre une pièce d'une base pour la déposer dans une autre, puisque de n'importe quel magasin, chaque responsable peut consulter le stock disponible chez ses collègues. Pour éviter que certains sites soient toujours livrés en dernier, le circuit s'effectue dans un sens un jour et dans l'autre le lendemain. »



Quotidiennement, les préparateurs de commandes remplissent les palox qui seront livrés le lendemain.



Trans-CAP



Siroko



Euroliner

Une solution à chaque besoin ...
Découvrez notre gamme sur joskin.com



JOSKIN
joskin.com