** Machines agricoles **

**Advitam transforme sa filière pièces de rechange**

La branche Agroéquipement du groupe Advitam s’est lancée dans un grand projet de mise en place de flux poussées à partir d’un entrepôt central. Cette démarche supply chain a un double objectif : optimiser le taux de service client tout en réduisant le niveau des stocks.

Les traiteurs, les moissonneuses, les essoreuses, les charrues, voilà quelques-unes des machines commercialisées et suivies en après-vente par la branche Agroéquipement du groupe Advitam, dont la maison mère n’est autre qu’U’Néal, une coopérative agricole historique de la région Hauts-de-France. Le pôle machinisme agricole, qui regroupe Casa Service Machine, Verhaeghe et Vercin, gère également quelque 30 000 à 40 000 références de pièces détachées, dont la disponibilité peut s’avérer ultra-cruciale pour peu qu’il faille dépanner un client en urgence en pleine période de récolte.

Ces trois entités comptent une quinzaine de bases réparties dans les départements du Nord-Pas-de-Calais, de la Somme et de l’Aisne, intégrant chacune un magasin de pièces et de matériel agricole, ainsi qu’un atelier d’entretien et de réparation. En 2011, une première approche de l’automatisation des achats de pièces détachées a été lancée à l’intérieur de Casa Service Machine et de la filiale Advitam Agroéquipement. Cette démarche a permis de réduire les stocks de moitié. Pour aller plus loin, les trois entités ont décidé de se regrouper afin de renforcer leur capacité à réagir et à répondre aux besoins des clients, tout en veillant à réduire les coûts opérationnels.

** Création d’un entrepôt central **

Pour faire face à cette problématique d’inflation des coûts de stockage de pièces de rechange, et en lien avec l’optique stratégique de l’entreprise, un projet d’automatisation des stocks a été mis en place en 2014. Le projet vise à rationaliser les flux de matériels et pièces détachées, en utilisant une plateforme logistique dédiée. Le but est d’optimiser le taux de service client tout en réduisant le niveau des stocks.

Parmi les objectifs du projet, on peut citer :
- L’amélioration de la qualité du service client, grâce à une disponibilité accrue des pièces détachées.
- La réduction des coûts liés au stockage et à la logistique, en optimisant les flux de matériels et de pièces détachées.
- L’augmentation de la productivité des équipes de l’entreprise, en rationalisant les tâches liées au stockage et à la gestion des stocks.

Le projet est piloté par une équipe de professionnels de la logistique, qui travaillent en étroite collaboration avec les équipes opérationnelles de l’entreprise. Les futurs chiffres suivants sont donnés à titre indicatif :

- **3 sociétés** : Casa Service Machine, Verhaeghe et Vercin.
- **108 M€ de CA.**
- **Plus de 520 tracteurs neufs et occasions vendus par an.**
- **257 salariés.**
- **15 bases dans le Nord-Pas-de-Calais, la Somme et l’Aisne.**

Le projet d’automatisation des stocks est en cours d’implémentation, et les premiers résultats sont attendus dans les prochains mois. Les objectifs fixés par l’entreprise sont ambitieux, et l’entreprise s’attache à les atteindre de manière continue et durable.

** Conclusion **

Le projet d’automatisation des stocks est une étape importante dans la stratégie de développement de l’entreprise. Il vise à améliorer les performances opérationnelles et à renforcer la satisfaction des clients. Les prochaines étapes seront centrées sur la mise en place d’une plateforme logistique dédiée, ainsi que sur la mise en place d’une organisation de l’entreprise adaptée à cette nouvelle réalité.

Le projet d’automatisation des stocks est un exemple de la volonté de l’entreprise de s’adapter aux exigences du marché et de se positionner en tant que leader dans son secteur. Les résultats attendus seront à la hauteur de ces ambitions, et l’entreprise continuera à se dessiner comme un acteur majeur dans le monde de l’agriculture.
Retour d’expérience

base dispose d’un espace de vente en libre-service où sont vendus des articles en lien avec l’activité agricole, des nettoyeurs haute pression, des outillages, des vêtements de travail, mais aussi des pièces de rechange. Ce sont généralement des produits stockés en central. Pour le moment, le projet s’est focalisé sur cette catégorie et sur celle des pièces d’usure. L’objectif est de passer un maximum d’articles en réappro automatique en 2019 pour ces deux familles. La troisième est nettement plus délicate et complexe à gérer. Il s’agit des pièces dites techniques, utilisées dans les réparations de des engagements de service, et de le traduire en politique d’approvisionnement pour chaque pièce technique. C’est un gros travail, très complexe, qui devrait demander encore 24 mois.

Un ROI sur 4 à 5 ans
Il reste encore des choses à faire, mais les résultats sont déjà très positifs. « Avec l’organisation de la centrale au niveau des achats, tout est livré à l’entrepôt dans la mesure du possible, puis nous distribuons dans les 15 agences. Un fournisseur qui traitait pour nous 15 commandes par jour reçoit maintenant une commande toutes les deux ou trois semaines, ce qui lui a permis d’améliorer et de fléchir son process de livraison, avec des taux de service très positifs. Nous avons par ailleurs contractualisé la relation avec les fournisseurs stratégiques au travers d’un cahier des charges logistique, en remettant les choses à plat sur les conditions d’achat et de livraison », décrit Sébastien Hochedez.

mêmes choses en aval, puisque la massification du stock en central a permis d’organiser des tournées via un transporteur externe, avec un meilleur remplissage du camion et un meilleur taux de service qui permettrait de diviser par deux le budget transport. « J’estime le ROI du projet à 4 ou 5 ans, avec une réduction de moitié de notre stock inerte dans les deux ans qui viennent », nous confie Philippe Mercier. Le directeur Fonctions Supports chez Advitam Agroéquipement, qui considère avoir déjà pris de l’avance sur la plupart de ses concurrents, pense déjà à la suite : comment adapter les flux à l’omnicanal et au click and collect, en s’appuyant sur la force d’un groupe qui dispose également d’un pôle distribution (avec les magasins Gamm Vert). ■

Jean-Luc Rognon

Une belle aventure humaine

« Ce projet est une très belle aventure humaine, et c’est un beau défi qui a été relevé avec l’aide d’Anne et des équipes de KLS et de Mistral », souligne Philippe Mercier. Rien n’était gagné d’avance dans ce milieu agricole principalement masculin et plutôt réticent au changement, où la consultante a néanmoins su trouver sa place dès les premières réunions par son empathie et sa capacité d’écoute active. « Il y a eu beaucoup de concertation, parce qu’au départ nous avons initié énormément de groupes de travail transversaux en intégrant l’ensemble des fonctions, les commerciaux, les responsables d’atelier et les responsables de magasins sur les différentes bases. Philippe a eu l’idée géniale de faire éditer et d’offrir à tous un bel agenda relié qui restituaît tout le planning du projet qui avait été défini ensemble, avec des interviews de différents collaborateurs qui expliquaient ce qui évoluait dans leur manière de travailler, mais aussi des séances photos et les dates des anniversaires de chaque collaborateur », se rappelle Anne Langlois. Apparemment, cet outil de travail et de communication a grandement contribué à impliquer le personnel et à lever les principaux freins au changement dans les processus supply chain.

JLR

matériel agricole. « Ici, la notion de service est primordiale, au détriment de la gestion des stocks, car vous ne pouvez pas laisser un client en panne ne serait-ce qu’une demi-journée en période de moisson », fait remarquer Philippe Mercier. Il reste encore à définir explicitement la notion d’urgence, en concertation avec les chefs d’atelier et en fonction

Sébastien Hochedez, responsable supply chain chez Agroéquipement.