

Distribution industrielle

Brammer Invend™ réduit les consommations

Spécialiste de la fourniture industrielle, le groupe Brammer a lancé une solution originale permettant de réduire sensiblement la consommation des produits industriels à forte rotation, de baisser les coûts de stockage et d'améliorer la productivité. **Résultat : une diminution des dépenses de 25 à 40% selon les cas.**

« Brammer Invend™, c'est très simple : il suffit d'une alimentation électrique et d'une connexion internet », affirme Bruno Carrier, directeur Marketing et Développement chez Brammer France. De fait, la nouvelle solution proposée sur les principaux marchés européens par le spécialiste de la distribution de produits et services MRO, est aisée à mettre en œuvre car elle repose sur une idée simple : la mise à disposition, dans les locaux de l'entreprise cliente, d'un distributeur automatique de pièces et produits à forte rotation tels qu'outillages à main, outils pneumatiques, matériels de tests et mesure, outils de lubrification, produits d'entretien, de nettoyage, d'hygiène et de sécurité, équipements de protection individuelle, etc....

Contrôle des consommations

« Nous prenons en charge l'installation de la machine et sa maintenance ainsi que la fourniture du stock et sa gestion. Le contenu de la machine est défini en fonction des besoins du client. Celui-ci ne paye que les produits distribués et un forfait mensuel correspondant à la licence informatique », explique Bruno Carrier. Le contenu du distributeur demeure donc la propriété de Brammer qui va en assurer automatiquement le réassort à chaque fois que le niveau de stock d'un article passe sous



Le contenu de la machine est défini en fonction des besoins du client qui ne paye que les produits distribués et un forfait mensuel correspondant à la licence informatique

un seuil défini de réapprovisionnement. Une facture est alors envoyée au client qui ne paye que ce qu'il consomme. Ce dernier configure et gère les accès utilisateurs comme il l'entend et peut générer des statistiques en temps réel pour son site.

Qu'elle soit à hélices ou se présente sous la forme d'un carrousel, la machine installée par Brammer n'occupe qu'une surface réduite au sol. Mais ce n'est pas le seul de ses avantages.

« Brammer Invend™ offre une meilleure visibilité sur l'accès aux

Création de valeur chez les clients

Créé au Royaume-Uni en 1920, Brammer est devenu au fil du temps un des leaders européens de la fourniture industrielle et de services de maintenance et assistance technique (MRO) avec des implantations dans 16 pays. Le développement régulier de ses activités, générée par croissance interne ou par le biais de nombreuses acquisitions (parmi lesquelles Roulement Service en France en 1992), l'a amené à réaliser un chiffre d'affaires record de près de 640 millions de livres l'année dernière, en progression de 11,9% sur 2011.

En France, c'est un courant d'affaires de 106 millions d'euros qui a été réalisé en 2012 (+ 3%). Brammer France opère via 34 agences commerciales et dispose de deux centres logistiques permettant de mettre en 24 heures plus de 45.000 références à la disposition de ses clients (roulements, guidage linéaire, étanchéité, transmissions mécaniques, électriques, hydrauliques et pneumatiques, outillages, EPI).

Distributeur agréé de marques de renom (SKF, NSK, Gates, Timken, Schaeffler, Simrit, Parker,

Siemens, Stanley, Bosch...), le groupe Brammer emploie 3.200 personnes et fournit de très nombreux clients en faveur desquels elle s'engage à créer de la valeur ajoutée.

« Nous avons documenté 5.500 réductions de coûts chez nos clients en 2012 qui ont représenté pour eux un bénéfice de 51,5 millions de livres », se félicite Ian Fraser, CEO de Brammer.

En 2012, le groupe a également ouvert 88 Insites™, sorte de mini-agences Brammer installées dans les locaux du client, gérée par un technicien connecté à l'ERP de Brammer et entièrement dédié aux besoins du client en termes de gestion des stocks, temps de présence et expertise. A ce jour, Brammer opère plus de 300 Insites™ en Europe, dont une trentaine en France. « L'objectif d'un Insite™ est de créer de la valeur ajoutée pour nos clients, affirme Julien Monteiro, directeur général de Brammer France. Cela se fait à travers la fiabilisation de l'outil de production, en assurant la réduction des stocks et l'optimisation du nombre de fournisseurs ».

produits par l'utilisateur final et un meilleur contrôle des consommables industriels », poursuit Bruno Carrier. Ce qui se traduit par une réduction notable de leur consommation, une baisse des coûts de stockage et, in fine, un accroissement de la productivité de l'usine ou de l'atelier puisque les produits sont disponibles à l'endroit et au moment où on en a besoin. Fini le temps perdu en déplacement et attente par le personnel dans le ou les différents magasins de l'usine !

Baisse des dépenses

« Avec Brammer Invend™, la réduction de la consommation des produits MRO peut aller de 25 à 40% », n'hésitent pas à proclamer les responsables du groupe. Preuves à l'appui, notamment chez un de ses clients spécialisé dans la maintenance et la réparation de turboréacteurs qui



Véhicule de démonstration du Brammer Invend™

emploie quelque 900 personnes dans son usine britannique. L'installation de distributeurs automatiques au niveau de l'atelier et la remise au personnel autorisé de codes d'accès individuels

a permis aux utilisateurs finaux d'avoir accès en permanence à quelque 70% des articles les plus utilisés de l'usine. Ces produits étaient jusqu'alors centralisés au magasin et souffraient de pro-



blèmes de traçabilité du fait de livraisons en lots de plusieurs unités et de constitution de stocks parallèles à l'intérieur du site. Outre une traçabilité améliorée, la solution Brammer Invend™ s'est également traduite par une réduction des coûts d'inventaire et une responsabilisation accrue du personnel de l'usine.

« Après trois mois d'utilisation, Brammer Invend™ a permis une réduction des dépenses de près de 45% », se félicitent les responsables de l'entreprise. ■