

INVESTISSEMENT

Kramp investit à Poitiers dans la distribution

Le spécialiste néerlandais du machinisme agricole Kramp projette une extension du site de Poitiers, pour accompagner sa croissance. **Chaque jour, près de 4000 commandes sont expédiées dans toute la France.** À l'occasion des 70 ans du groupe (fêtés avec un an de retard, crise sanitaire oblige), François Richard, directeur général de la filiale française, en trace les contours et les perspectives.



Le site de Poitiers s'étend de 6 300 m² supplémentaires, soit près de 30 000 m² au total.

La filiale française du groupe Kramp annonce un chiffre d'affaires 2021 de 140 millions d'euros (M€) pour environ 300 salariés (incluant les intérimaires). Fin 2004, Kramp rachète PBL Distribution. Le chiffre d'affaires de PBL est alors de 20 M€ pour 80 salariés. Le résultat du groupe basé aux Pays-Bas, qui fêtait ses 70 ans d'existence en 2021, a dépassé le milliard d'euros sur la période, avec un peu plus de 3 000 salariés.

La filiale française naît en 2005, et sera rebaptisée Kramp France quatre ans plus tard : « je suis arrivé à la tête de la filiale en 2009, ce qui a laissé le temps de développer le système informatique. La structure logistique a été déployée par la suite » rappelle François Richard, directeur général.

Kramp mise sur la vente en ligne : « actuellement, 99% de nos ventes aux professionnels se réalisent par ce moyen, partout en Europe. Il s'agit de concessionnaires agricoles, de motocultures. Nous vendons également à aux fabricants de machines (OEM) et dans le domaine des travaux publics (TP). »

À plus de 90%, l'agricole et la motoculture constituent l'essentiel de son activité. Le TP est en voie de développement et progresse très fortement (+66% en 2021). Le business model est assez simple : « proposer l'ensemble des pièces et services nécessaires à l'entretien et à la réparation des véhicules agricoles, de motocultures et maintenant à ceux des travaux publics » note François Richard. Il s'agit donc de pièces d'usure, de réparation ou de maintenance auxquels

s'ajoutent les produits complémentaires comme les produits d'atelier (outillage, boulonnerie, lubrifiants, EPI, équipements).

Précurseur de la vente en ligne

En matière de vente en ligne, Kramp fait figure de précurseur avec une plateforme logicielle développée dès 2005. « En 2009, l'intégralité des commandes passaient par le téléphone et le fax » se souvient le directeur général. Actuellement, 99% des commandes sont réalisées en ligne, une vraie révolution ! » souligne-t-il.

La progression est fulgurante. Kramp convainc ses partenaires du réseau d'adopter ce moyen, qui garantit une grande facilité de commande et de suivi. Cela constitue désormais l'une des forces du distributeur. Le deuxième pilier de sa



Le stock en France atteint 150 000 références, sur 500 000 pour le groupe.

croissance, c'est l'étendue de la gamme. Les conseillers techniques sont là pour aiguiller les clients ou assurer le service après-vente.

Globalement, Kramp justifie son positionnement auprès des clients de manière rationnelle : un seul fournisseur, c'est moins de temps passé à chercher des pièces, et des économies de trésorerie sur le stock et le transport. Donc une meilleure rentabilité, au final.

500 000 références

Le groupe Kramp propose plus de 500 000 références. En France, c'est à Poitiers que se situe le site de stockage, qui peut aussi se réapprovisionner, si nécessaire, auprès de l'un des 11 sites « auxiliaires » basés en Europe.

Au total, Kramp France stocke plus de 150 000 références, étudiées pour répondre aux demandes régulières. Le site internet propose des configurateurs, notamment pour l'hydraulique et la transmission. Le site a été pensé en termes d'ergonomie maximale pour la recherche et la structure,

pour le rendre le plus simple d'utilisation. Par ailleurs, le site de Kramp renvoie aux sites partenaires, ce qui permet d'accéder à d'autres configurateurs, plus pointus, si nécessaires.

Le stock doit s'adapter aux besoins en termes de réparation ou d'entretien. Pour y aider, Kramp propose de relier son ERP avec celui du partenaire en EDI (échange de données informatiques) et en OCI (Open



François Richard, directeur général de Kramp France, a pris les rênes de l'entreprise en 2009.

Catalogue Interface). Une manière de fluidifier les relations et de gérer finement ce stock, en temps réel et localement tout en évitant la double saisie, qui est chronophage.

La crise sanitaire a bien sûr rebattu les cartes : les demandes de pré-stocks ont été plus importantes que prévu, déstabilisant l'organisation. « Nous sommes toujours en phase d'apprentissage, mais l'informatique nous aide grandement à anticiper et à optimiser nos stocks pour éviter le plus possible les ruptures. Par ailleurs, la crise sanitaire a bénéficié à notre croissance, même s'il a fallu s'adapter au télétravail d'une part, aux achats d'autre part. Acheter en France ou en Europe n'est pas la même chose que de se fournir en Chine, en termes de prévisions et de délais de livraison... »

Evidemment, le contexte rend actuellement plus compliqué de fournir certains composants électroniques que d'autres pièces. « Nous observons des ruptures sur certaines petites séries, plus difficiles à obtenir que les grandes. » L'inflation touche non seulement le prix des pièces, mais bien sur le transport, avec un coût de l'énergie qui monte en flèche. Kramp réfléchit à la meilleure manière de répercuter ces hausses, en s'adaptant au marché. « L'inflation constitue un énorme sujet » confie François Richard. « Nous envisageons notamment de réduire la quantité et le poids des emballages. Ou encore de mieux communiquer sur l'intérêt financier pour les clients du regroupement de ses commandes chez Kramp pour réduire ses coûts d'approvisionnement, ses frais de transport, mieux maîtriser l'absorption de ses charges fixes et réduire les émissions de CO₂. » Pour autant, Kramp se donne les moyens de répondre aux demandes, et a décidé d'agrandir ses entrepôts...

6 300 m² supplémentaires

Pour répondre à toutes les demandes, Kramp dispose d'un entrepôt de 24 000 m² équipé d'un système de convoyage, chauffé par géothermie et complété par de vastes bureaux. « Nous étions arrivés au maximum des envois de commandes en haute saison. Si les commandes augmentaient encore, nous étions contraints d'attendre un jour de plus pour livrer. Le groupe a donc décidé d'agrandir le stockage et surtout de doubler le système de convoyage. » L'investissement à Poitiers s'élève à 16 millions d'euros, entre l'extension de 6 300 m² et le deuxième

convoyeur. Les recrutements suivent, surtout pour des postes de magasiniers et caristes.

Ces investissements (bâtiment et système) devraient permettre de maintenir la promesse de vente et de pallier les pénuries observées depuis plusieurs mois dans certains domaines : « grâce à notre grand entrepôt localisé en France et à son équipement de haute technologie, toute commande passée avant 17h30 est livrée le lendemain avant 13 heures. C'est notre engagement et l'extension prévue permettra de le tenir. C'est pourquoi nous conseillons à nos partenaires de limiter les stocks et les sorties de trésorerie, ce qui ne veut pas dire ne pas avoir de stocks, bien sûr. »

Kramp prend les devants des pénuries actuelles en musclant son stock : le site de Poitiers abrite plus de 30 millions d'euros de matériel et le taux de disponibilité est de 95%. La très grande majorité des références sont donc présentes. « Dans le détail, nous éprouvons encore des difficultés à nous approvisionner. Soit les produits ne



Le distributeur BtB a investi dans un deuxième convoyeur pour satisfaire une demande en forte hausse.

sont pas disponibles, soit nous ne savons pas quand ils le seront. Nous passons commande malgré tout en espérant être les premiers livrés. Par ailleurs, nous misons

fortement sur les travaux publics pour développer notre activité. Nos références s'y prêtent, notamment dans l'hydraulique. »
Le message est passé. ■