

WOLSELEY

Distribuidor de productos de construcción sostenible

Entre los principales distribuidores mundiales de materiales para la construcción, el grupo Wolseley se apoya en Francia en una red de 800 puntos de venta. Su dimensión y la calidad de su propuesta de productos/servicios probados a sus clientes, profesionales y también particulares, le distinguen de sus competidores.

Desarrollo comercial...

En Francia, Wolseley hace hincapié en la puesta a disposición de una oferta muy amplia, incluyendo productos no inscritos en los planes de venta. "Un cuarto de nuestro volumen de negocios proviene de productos no inscritos en nuestro catálogo, que seleccionamos para responder a la demanda de nuestros clientes", precisa Eric Charrier, director de la Supply Chain Francia. Otro empuje: el desarrollo sostenible. "Nuestra marca Brossette se desarrolla decididamente en el sector portador de energías renovables y Red Pro, nuestra red de negocio en madera y materiales, se interesa mucho por la renovación: dos mercados en expansión, a pesar de la crisis en el sector de la construcción. Beneficiándose de una imagen histórica de experto en madera, también hemos desarrollado una oferta de casas con esqueleto de madera." A destacar por último que la modificación de la normativa de la construcción y de las normas de fabricación exigen productos con mayor resultado, más vinculantes y en consecuencia más costosos: "Esto dispara innegablemente nuestra actividad hacia arriba."

... Y optimización de los costes

Representando un tercio de los empleados de Wolseley, de los cuales 1.200 son chóferes, la actividad logística constituye una palanca real de optimización de los costes: "Para ello, ponemos en marcha las sinergias posibles entre nuestras marcas y optimizamos nuestra flota de vehículos y nuestras superficies de almacenaje. Reorganizamos también de manera permanente nuestros esquemas de distribución." Así pues, para los materiales, la gestión de los stocks y de la flota se descentraliza al nivel de las agencias de venta. Para los productos sanitarios y de calefacción, la organización se basa más en las plataformas regionales que aseguran la entrega a los puntos de venta y a los clientes directamente. "Nos apoyamos en Norbert Dentressangle, continúa Eric Charrier. Valoramos a nuestro socio por su profesionalidad, su flexibilidad, su polivalencia... y la optimización de sus costes."

Wolseley en el mundo...

Wolseley plc es un grupo británico, que cotiza en la Bolsa de Londres.

- Volumen de negocios: 16.750 millones de euros.
- 51.000 empleados.
- Presente en 27 países.
- 4.400 puntos de venta.
- 2 polos principales: Europa y América del Norte.

... Y en Francia

- Volumen de negocios: 2.500 millones de euros.
- 10.000 empleados.
- 800 puntos de venta.



Eric Charrier

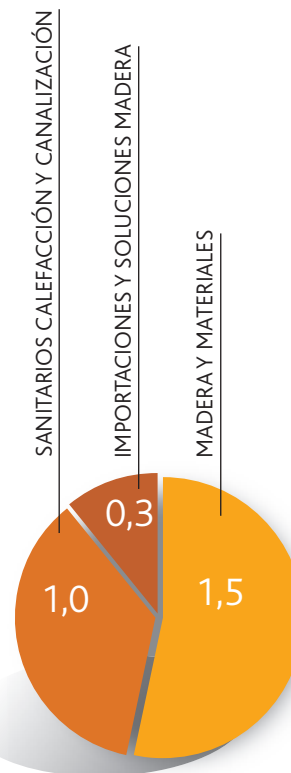
Director de la Supply Chain Francia Wolseley

Entre las marcas: Madera y Materiales

- Red Pro (estructuras, carpintería, vigas)

Sanitarios - Calefacción - Canalización

- Brossette (sanitarios, calefacción, grifería)
- Brossette TC (canalización)



Distribución de las ventas por materiales (2008) (en millones de euros)

Norbert Dentressangle garantiza la distribución de los productos desde:

- La plataforma regional de Saint-Jacques cerca de Rennes para los productos de madera y los materiales con destino a las agencias Red Pro.
- Varias plataformas regionales para las marcas Brossette.
- Rennes para los clientes Cerland (productos de acondicionamiento para exteriores) para el conjunto de sus actividades.

Norbert Dentressangle gestiona las actividades entre plantas partiendo de los centros de producción Béton:

Prestaciones:

- Vehículos dedicados.
- Organización de transporte.
- Planes de transporte semanales.

Los puntos fuertes:

- Definición de la solución adaptada, homogeneidad del servicio, optimización, beneficios de productividad.

