



PUM centralise et professionnalise ses approvisionnements avec AZAP

PUM (enseigne de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France), négoce-partenaire des professionnels du bâtiment, des travaux publics et de l'aménagement extérieur, et fournisseur de solutions réseaux (eau, énergie, telecom), a fait appel à AZAP, éditeur de logiciels qui améliorent la performance économique et environnementale des Supply Chains, pour centraliser et optimiser les approvisionnements de ses agences de proximité, renforcer la qualité de leur accompagnement client et soutenir sa croissance

Négoce-partenaire des professionnels du bâtiment & des travaux publics et fournisseur de solutions réseaux (eau, énergie, telecom), PUM s'appuie sur un réseau de plus de 200 agences de proximité et presque autant de fournisseurs pour desservir sa clientèle de professionnels du bâtiment.

Les agences PUM, centres de profit autonomes de 5 à 10 personnes répartis sur l'Hexagone, sont avant tout au service de leurs clients. Historiquement, les commandes d'approvisionnement étaient émises par chaque point de vente, puis transmises aux fournisseurs après validation des tarifs par la Direction des Achats.

Dans un contexte de forte croissance, PUM a décidé de créer un pool d'approvisionnement centralisé au sein de la Direction Logistique et aux côtés de la Direction des Achats. Il a voulu le doter d'un outil professionnel de gestion et de pilotage des approvisionnements, en vue de soulager au maximum ses agences des tâches chronophages qui ne sont pas directement liées à la vente et au conseil client.

Une réponse adaptée aux besoins et spécificités des agences PUM

Après avoir étudié des outils utilisés dans le groupe, l'enseigne a lancé un appel d'offres pour trouver un partenaire et une solution capables de s'adapter à ses propres spécificités. PUM a décidé de s'adjoindre l'expertise d'AZAP et de son outil de planification des approvisionnements. « *Nous avons choisi AZAP pour la solide expertise et la proximité de ses équipes, l'adaptabilité de son outil et sa dimension humaine. AZAP est un acteur reconnu sur le marché, sa stabilité est rassurante. Enfin, nous partageons des valeurs fortes tournées vers la relation et la satisfaction client. Elles sont essentielles pour accompagner au quotidien nos 1 400 collaborateurs et délivrer nos 16 000 références au catalogue à nos 65 000 clients professionnels* », déclare Pierre ROUX, Directeur Logistique, Patrimoine & EHS chez PUM - ST GOBAIN DISTRIBUTION BATIMENT FRANCE.

Les experts AZAP ont travaillé avec les équipes PUM afin de les accompagner dans la conduite du changement et l'adoption des nouveaux process. Grâce à ce partenariat, PUM bénéficie désormais au

quotidien d'un outil qui lui permet de passer ses commandes aux fournisseurs de manière efficace et optimisée pour ses 211 agences.

« Notre objectif était double : l'optimisation et la disponibilité des stocks. L'optimisation, c'est la possibilité d'approvisionner selon les meilleurs seuils et les meilleures conditions d'achats. La disponibilité, c'est la capacité à avoir un taux de rupture hyper faible. Et c'est ce que nous avons obtenu grâce à l'outil et à l'accompagnement d'AZAP. Au total, 500 à 600 commandes sont passées chaque jour, et nous visons une disponibilité à plus de 99% sur les produits A », explique Pierre ROUX.

Agilité et flexibilité pour répondre aux imprévus et aux nouveaux enjeux

Lors de l'arrêt brutal de toutes les activités en mars 2020 pour cause de crise sanitaire, PUM a su relancer son business et la réouverture progressive de ses magasins dans les jours qui ont suivi. L'impact sur la chaîne d'approvisionnement a pu être minimisé, grâce à un ajustement de l'outil AZAP à la semaine, par famille de produits et par fournisseur. Il a permis de se caler sur la reprise progressive et dispersée de la production de ses partenaires, afin de maîtriser l'impact des ruptures.

Plus récemment, dans un contexte de très forte demande côté PUM et de niveau de production impacté par les pénuries de matières premières côté fournisseurs, l'outil AZAP a permis à l'enseigne d'anticiper ses achats et d'orienter ses fournisseurs en leur communiquant ses prévisions à horizon 3 - 4 mois. *« Grâce à AZAP, nous avons pu obtenir des bénéfices inattendus et faire face à ces imprévus », se félicite Pierre ROUX.*

La centralisation a permis à PUM d'être plus réactif et de maintenir le cap lors de ces deux dernières années, mais elle a aussi et surtout vu naître une réelle expertise au sein du pool approvisionnement, qui a développé un lien encore plus fort avec le réseau d'agences et la Direction des Achats.

Et Pierre Roux de poursuivre : *« Nous prévoyons d'étendre, dans les mois et années à venir, notre partenariat avec AZAP, en nous appuyant davantage sur l'outil de prévision, notamment pour affiner nos budgets et nos opérations commerciales. Nous allons également refondre les offres de nos libre-service sur l'ensemble du territoire afin de les rendre plus homogènes. Cela implique notamment de revoir les stocks de référence en fonction du merchandising. Pour mener à bien ces projets d'envergure, l'expertise d'AZAP nous sera d'une aide précieuse ».*

A propos de PUM

Enseigne de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France depuis 2004, PUM propose des services et des solutions innovantes en matériaux de synthèse aux entreprises du Bâtiment et des Travaux Publics. Réseau spécialisé de 210 points de vente, présent partout en France, PUM est le négoce-partenaire de plus de 65 000 clients professionnels qui peuvent compter sur les conseils de ses équipes ultra-formées et la disponibilité de plus de 16 000 références au catalogue. www.mypum.fr



À propos d'AZAP

La mission d'AZAP est d'améliorer la performance économique et environnementale des chaînes d'approvisionnement du Commerce Omnicanal. La société édite, commercialise et intègre AZAP4.0, sa plateforme Cloud de planification et d'optimisation des flux afin de rendre les Supply Chains plus agiles, intelligentes et responsables. La plateforme automatise tous les calculs d'un processus S&OP, de la prévision de la demande à la planification de production multisites, en passant par l'optimisation des approvisionnements et des stocks, et la gestion des événements promotionnels, quels que soient le canal de distribution et le schéma logistique mis en œuvre. Par ailleurs, pour chaque scénario simulé, la plateforme calcule ses impacts environnementaux pour permettre à ses clients d'arbitrer au mieux entre le taux de service, le coût et l'empreinte environnementale. AZAP commercialise sa plateforme en mode Managed Services pour accompagner ses clients lors de la mise en œuvre initiale et pour répondre aux nouveaux besoins. La plateforme est utilisée par plus de 500 sites clients dans le monde, principalement dans l'agroalimentaire, le bio, le négoce et la distribution omnicanale. www.azap.com

Contact presse

Open2Europe | Sarah Ousahla
s.ousahla@open2europe.com - 01 55 02 15 31