

Article paru dans le magazine « EXEL » en mai 2005

LA LOGISTIQUE DU LUXE HORLOGER

Les grands salons horlogers suisses ont fermé leurs portes. Les plus prestigieuses entreprises de la branche vont présenter leurs produits dans d'autres villes du monde, ce qui implique une logistique lourde qu'elles tendent de plus en plus à sous-traiter.

L'exemple par Partners Logistic Services, PLS SA.

Les horlogers aiment développer des garde-temps, les présenter et les vendre. Mais ce sont là trois métiers différents, qui réclament des compétences longtemps assumées à l'interne par des collaborateurs aptes à gérer la très lourde logistique du déplacement, du montage et de l'administration d'un stand dans un pays tiers. Du constat que ces sociétés ne peuvent pas toujours maîtriser cette opération complexe du début à la fin, Olivier Rhein a créé PLS, une entreprise qui se charge de ces fastidieuses opérations.



UNE SOLUTION INTÉGRALE

Le premier soucis des marques de luxe est de véhiculer une image à la hauteur du niveau souhaité. Du catalogue aux présentoirs, des vitrines aux stands, tout doit se calquer sur l'image décidée par le marketing et la direction. La phase de création et de fabrication achevée, il convient d'adopter les meilleurs instruments pour permettre à ce matériel de voyager et d'être reconstitué sur les lieux d'exposition. Envoyer un stand de plusieurs centaines de mètres carrés en Extrême-Orient, le faire dédouaner, monter et décorer, trouver le personnel auxiliaire et garantir que tout sera prêt pour le jour J peut devenir le cauchemar de l'exposant.

Le réseau développé par PLS permet, quelles que soient les conditions linguistiques, géographiques, douanières, techniques ou autres de rationaliser toutes les phases nécessaires à la réalisation du stand horloger ou bijoutier exactement dans les modalités fixées par le marketing de la marque.

«Le secteur des décorations dans le monde s'est développé de manière importante» affirme Olivier Rhein. «Le challenge consiste aujourd'hui à définir le nombre de magasins à décorer selon des critères définis dans un laps de temps précis. A partir de ces données, les différents lieux sont saisis dans un programme informatique développé pour PLS. Le logiciel calcule le voyage le plus économique - même s'il peut nécessiter 3 transitaires au lieu d'un seul et le plus rapide pour l'exécution du travail. Des soucis de TVA à la pose et à la dépose des stands ou vitrines, tout est pris en charge par les partenaires directs de PLS» ajoute Olivier Rhein. Tous les corps de métier nécessaires à l'installation des PLV sont réquisitionnés et instruits en fonction du client spécifique. La bonne coordination de chacun - du transporteur au décorateur qui fera les dernières retouches est indispensable. Et sa gestion par les spécialistes de PLS garantit une efficacité maximale et son corollaire, un coût inférieur.

UN SEUL RESPONSABLE

Un des principaux avantages du système réside dans l'unicité de l'interlocuteur. Et donc celle du responsable. En clair, PLS ne peut pas se retrancher derrière un prestataire ou fournisseur en cas de problème. La société est seule garante de la qualité de l'exécution du mandat. Finis les fournisseurs qui se renvoient la balle, les administrations qui font traîner les choses, les énervements dus aux retards, grèves, conditions extérieures et autres problèmes. Economiquement, PLS décharge les entreprises de toutes les tâches considérées comme non productrices et non rémunératrices. Chaque interlocuteur n'effectuant que les travaux du domaine dans lequel il excelle, la rentabilité est fortement accrue. Plusieurs acteurs en vue de l'horlogerie ont déjà fait appel à PLS, et il ne fait aucun doute que d'autres entreprises du genre vont éclore et développer ce marché.



Olivier Rhein
Fondateur de PLS SA.