

PLS crée la logistique du luxe

PLS comme Partners Logistic Services, jeune société établie à Lonay (canton de Vaud), propose aux entreprises du luxe d'assumer en totalité la logistique de leurs supports de vente sans perdre en chemin l'esprit de la marque. Plus-value visuelle et économies d'échelle constituent les deux avantages de cette logistique professionnalisée.

Alain Prêtre

Du stockage à la mise en place dans les vitrines, via le transport et le dédouanement s'il y a lieu, PLS prend en charge toute la logistique des supports de vente des produits de luxe. «Notre champ de compétences s'élargit aussi à l'organisation d'événements clés en main, tels par exemple une expo itinérante dans un hôtel comprenant l'organisation et le montage des stands et vitrines jusqu'à la mise à disposition du personnel nécessaire», expose Olivier Rhein, directeur de PLS. «Notre activité intéresse aussi bien la montre que la lunette, le bijou, le stylo ou le briquet. Ce concept aussi original qu'inédit est né d'un constat dressé par Olivier Rhein alors responsable d'une société active dans la PLV. «Je me suis rendu compte de l'existence de carences. Chaque entreprise avait sa manière de faire sa logistique mais sans véritable organisation rationnelle et surtout sans que cela apporte une plus value visuelle au produit».



Olivier Rhein, directeur de Partners Logistic Services.

Flairant le créneau, il interroge une vingtaine de sociétés du luxe qui confirment son sentiment premier: «La logistique est souvent assurée à l'interne par des collaborateurs qui ne sont pas des spécialistes ou confiée à une multitude d'opérateurs sans qu'il existe de synchronisation entre

eux». Cette gestion lacunaire et incomplète de la logistique n'est pas économe ni véritablement efficace. Exemple: La palettisation atteint rarement le 100% mais se situe plutôt aux alentours de 80%.

A cette approche segmentée et quelque peu aléatoire, PLS oppose un service global fondé sur une organisation verticale et rationnelle. Au lieu de déléguer la prestation à une quinzaine d'intervenants, l'entreprise n'a plus qu'un seul interlocuteur. «Nous prenons à notre compte toute la responsabilité organisationnelle et administrative de la logistique», signale Olivier Rhein. PLS est en capacité d'assurer toutes les opérations de la chaîne logistique. Dès lors que le client a exposé ses besoins, PLS lui construit un programme d'action pouvant être mis à exécution dans des délais très brefs. «Nous sommes opérationnels dans les quatre jours». PLS s'engage à une obligation de résultats à partir d'un tarif fixe pré-défini et ce naturellement dans le respect de l'échéancier convenu.

Préparation quasi-scientifique

La préparation quasi-scientifique en amont place en principe la mission à l'abri de tout incident de parcours et improvisation de dernière minute. «90% de notre travail est calculé à l'avance. La logistique obéit à des critères très précis», relève Olivier Rhein. PLS maîtrise et coordonne ainsi toute la filière à l'exception toutefois du trans-

Abouchar SA, l'expérience et l'excellence à votre service.

Diamants pierres précieuses
calibrage semi-précieuses
taille sur demande



La pierre sous toutes ses facettes

ABOUCHAR SA 18, rue du Marché 1211 Genève 3 Tél. 022/318 6655 Fax 022/310 7190
GENEVE



PLS dispose de deux bâtiments de stockage en périphérie lausannoise avant l'ouverture d'une plate-forme en région lyonnaise.

port. «C'est la seule opération où nous ne pouvons pas nous engager sur les prix en raison des aléas inhérents. Mais nous sous-traitons ce service à des compagnies réputées pour leur savoir-faire, sachant que c'est nous qui définissons le trajet le plus rapide et le plus court».

Pour le reste, PLS s'occupe de tout, à commencer par le stockage des supports de vente. «Nous disposons de deux aires de stockage dans la périphérie lausannoise et nous sommes à la recherche de locaux en région lyonnaise pour offrir une infrastructure à l'intérieur de la communauté européenne. D'ici à un an, nous ouvrirons en outre une plate-forme en Asie».

A l'autre bout de la chaîne, une fois la marchandise parvenue à destination, PLS se charge de sa réception, du contrôle qualité et de sa mise en place. «Nos décorateurs travaillent en gants blanc selon les standards en vigueur. Nos agents

négocient aussi avec le détaillant pour définir la meilleure place possible dans les vitrines». Olivier Rhein insiste sur le fait que l'intérêt de son service ne se réduit pas à exécuter et centraliser dans un souci d'optimisation une succession d'opérations manuelles ou administratives. «Si la gestion du produit, que ce soit une montre ou un stylo, reste du ressort de la marque, nous gérons tout son environnement, c'est-à-dire les supports de vente participant à la mise en valeur de l'objet».

Embarquer l'esprit de la marque

Il y a donc une continuité et une cohérence à respecter entre le produit et son environnement qui se nourrissent de la personnalité et de l'image de marque de l'entreprise. Dans sa mission, PLS se doit donc d'être le représentant fidèle de son mandataire afin d'en véhiculer l'esprit à chacune des étapes de la logistique. «Notre société et celles

que nous employons pour une mission représentent la marque cliente et non la leur. Nous devons appliquer le corporate de l'entreprise mandante. C'est pourquoi nos agents décorateurs sont formés par les marques», souligne Olivier Rhein.

Le directeur de Partners Logistic Services est convaincu que la plus value générée par sa prestation est étroitement corrélée à cette exigence d'identification à la marque tout au long de la chaîne logistique. Le service de PLS comporte aussi la restitution à son client du bon déroulement des opérations. «Nous lui fournissons un classeur où figurent tous les détails de l'opération ainsi qu'une photo de la vitrine avant et une autre après».



PLS assure la logistique depuis le stockage des supports de vente jusqu'à leur mise en place dans les vitrines.



De la savante mise en place des supports dépend aussi le succès commercial du produit.

A moyen terme PLS améliorera encore son offre en terme de traçabilité en proposant au client de suivre par un «tracking système» le cheminement de sa marchandise en temps réel et en toute transparence ce qui lui permettra d'avoir une gestion de ses stocks in vivo. La professionnalisation de la logistique ainsi garantie par PLS est indiscutablement profitable au potentiel de séduction du produit. Le client est en droit d'attendre une progression de ses ventes tout en réalisant une économie substantielle sur le coût du poste logistique. «Rien n'empêche le client d'intégrer dans le prix de vente de l'objet le tarif de l'opération logistique», note le manager de PLS. ■