

Un nouveau métier vient de naître dans l'horlogerie et l'industrie du luxe: «logisticien des supports de vente».

Partners Logistic Services

L'entreprise qui simplifie la vente du luxe

FRANCIS GRADOUX

Le fondateur d'une nouvelle société romande, Olivier Rhein, a découvert que le casse-tête des présentoirs, stands et autres aménagements de vitrines qui doivent être distribués et montés chez les revendeurs du monde entier et sont indispensables à l'image luxueuse des produits, n'avait jamais été résolu efficacement. Il propose donc que sa société se charge de ce travail peu gratifiant, mais indispensable. *«Confiez-moi vos emmerdes, j'en prends la responsabilité globale pour un prix avantageux qui vous fera faire des économies»*, s'exclame Olivier Rhein. C'est un Vaudois distingué et poli, mais il n'a pas trouvé de meilleur nom pour qualifier ce qu'il propose à ses clients. Pour lui, les «emmerdes», c'est le cauchemar des fabricants et marchands de produits de luxe – horlogerie, joaillerie et autres petits objets précieux –, la logistique des supports de vente. En clair : l'emballage, le transport, le montage et le démontage de ces présentoirs, aménagements de vitrines, écrans, stands et autres affiches sans lesquels, au premier coup d'œil, les produits de luxe ne se distingueraient pas de la camelote. Or, si le transport des objets luxueux eux-mêmes est bien pris en charge, depuis des décen-

nies, par des sociétés spécialisées, celui des accessoires de coulisse était jusqu'ici bricolé par les fabricants eux-mêmes, ce qui leur apportait effectivement beaucoup d'em... de soucis.

Car ces accessoires sont soumis à de nombreuses réglementations, douanières et autres, bien qu'ils n'aient aucune valeur de revente. Certains pays exigent par exemple que la composition exacte des matières qu'ils contiennent soit répertoriée par un code spécifique: bois, cuir, tissus, etc. Imaginez le casse-tête lorsqu'une marque veut habiller six cents vitrines sur la planète entière afin de promouvoir un nouveau produit! Et puis, que faire lorsqu'on découvre que telle salle de Hong-Kong a des entrées trop basses pour laisser passer un camion, et qu'il faut utiliser deux camionnettes à la place, ou que le prix du stockage à Tokyo est si coûteux qu'un jour de trop pénalise le budget de l'opération ou que les vitrines livrées à Buenos Aires se sont cassées pendant le transport et qu'il faut les remplacer dans les douze heures avant l'inauguration du stand...

Aussi, Olivier Rhein, qui a une formation d'économiste, mais surtout une longue

expérience dans le domaine des «supports de vente», a eu l'idée de créer une société spécialisée dans le secteur très étroit de la logistique de ces fameux sup-

Gardes du corps pour accessoires

Depuis deux ans, sa société Partners Logistic Services, basée à Lonay (VD), démontre son savoir-faire à un nombre croissant d'entreprises. L'enthousiasme né autour de PLS a accéléré le développement de la jeune entreprise, qui ne se borne plus au stockage, au montage, au transport et à la résolution des mille problèmes qui surviennent dans le monde entier, mais propose désormais de suivre encore mieux ces accessoires de vente, grâce à des rapports détaillés sur les objets et l'environnement qui les accueille, et des enquêtes de satisfaction des revendeurs qui les utilisent. En même temps, Olivier Rhein et ses employés créent des services nouveaux, par exemple un logiciel permettant de loger le plus possible de cartons sur une

palette ou optimisant l'itinéraire d'un livreur. De plus, ils mettent les transporteurs en concurrence, ce qui fait baisser les prix. «Par exemple, nous venons de réaliser pour un client une économie de 40 000 francs sur un budget de 750 000 francs...», affirme Olivier Rhein avec un grand sourire. Il poursuit en expliquant que les économies ne sont pas le seul avantage de son intervention. «Avec moi, les marques ont affaire à un seul interlocuteur, qui prend la responsabilité globale d'une opération.» PLS connaît donc un succès croissant, au point qu'un «très grand groupe horloger» l'a approché récemment: «S'il vient chez nous, nous pourrions créer de nouveaux services, comme le suivi en temps réel des marchandises depuis la Suisse jusque dans la boutique des détaillants, partout dans le monde.»

En même temps, Olivier Rhein aura prouvé qu'il est encore possible d'inventer des métiers capables d'éviter bien des emmerdes aux entrepreneurs, tout en leur permettant de réaliser des économies. ■

www.pls-log.com

