



Infflux positif pour la logistique des poupées Corolle

Équipé depuis 2010 du progiciel **Bext** WS dans ses entrepôts, le spécialiste français du jouet est monté en puissance pour faire face au développement de ses ventes sur le canal internet, en direct ou via les places de marché.



Cela fait près de dix ans que l'entreprise Corolle travaille avec le logiciel de gestion d'entrepôt **Bext** WS édité par le français **Infflux**. Après avoir installé son module retail, elle a implémenté la gestion de la livraison et la logistique, puis le module e-commerce pour terminer. C'était en 2012 et bien lui en a pris, les habitudes d'achats des consommateurs changeant très rapidement. «Même si nous travaillons encore avec la grande distribution et certaines chaînes spécialisées, nous assistons tout de même à des modifications profondes des comportements d'achat. Nos clients passent de plus en

plus souvent par notre plateforme de vente en direct, et encore plus par les grandes plateformes de type Amazon», explique ainsi Nathalie Gard, Finance manager.

Avec la solution d'**Infflux**, l'entreprise dispose d'une vue unique et en temps réel des stocks, pour personnaliser ses préparations de commandes et coller aux exigences et spécificités de chaque canal de commercialisation. Un vrai défi car si les poupées sont conçues en France, elles sont fabriquées en Chine, avant leur livraison sur le site historique de la société, près de Tours. En comptant les accessoires, 1,5 million de produits transitent chaque année par sa plateforme de distribution

logistique mondiale de 4500m² et son entrepôt e-commerce de 1500 m².

La diversification de ses canaux de vente a aussi rendu nécessaire une amélioration de l'étiquetage des cartons livrés, en particulier avec le leader Amazon. «Concrètement, il nous est demandé d'enrichir les informations présentes sur les cartons livrés, de manière à faciliter leur réception lors de la livraison, leur tri et leur allocation dans les racks prévus à cet effet», décrit la responsable. L'objectif du géant de la vente sur internet est en effet d'optimiser ses stocks, à la fois en pertinence et en volume, de façon à pouvoir répondre rapidement et de manière exhaustive à ses clients.

Amazon – mais d'autres acteurs du e-commerce peuvent fort bien le demander – réclame donc à ses fournisseurs un étiquetage complémentaire, qui est préparé en amont dans le logiciel **Bext** WS grâce à des échanges EDI avec le commerçant. En cas de défaut dans le processus, si les spécifications de cet étiquetage ne sont pas respectées, des pénalités peuvent même être appliquées. «Mais la principale pénalité, c'est le retard pris à la réception, explique Nathalie Gard. Avoir un camion qui attend devant un entrepôt, c'est inutilement coûteux» ! De quoi l'encourager à aller de l'avant ! À terme, l'entreprise envisage même de se doter d'un système de voice picking, couplé à **Bext** WS pour accélérer les opérations dans ses entrepôts.

FRANÇOIS JEANNE

UN ÉTIQUETAGE DEMANDÉ PAR AMAZON

Amazon n'impose pas de format, mais liste les données à fournir. Chaque carton doit avoir un numéro unique SSCC (Serial Shipping Container Code), préalablement déterminé lors des échanges EDI. Les factures transitent également par ce canal EDI.

NATHALIE GARD, Finance manager

« La solution mise en place optimise l'ensemble des flux logistiques – physiques et informations – avec nos partenaires et nos clients »

1,5 million

de produits transitant par la plateforme logistique tous les ans

35%

réalisés à l'export

L'ENTREPRISE

ACTIVITÉ

Fabrication et vente de jouets

EFFECTIF

35 sur le site de Langeais

CA

18 M€ (estimation 2018)

