

## Témoignage d'entreprise

# « Aujourd'hui, pour exporter, il faut être en mesure de livrer directement depuis son lieu d'approvisionnement »



Le Pdg d'ABC Distribution, Christian Bany

Il y a deux ans, le fabricant de gammes d'accessoires de mode (maquillage, manucure, coiffure déclinés pour des marques de renommée internationale comme Elite et Franck Provost), ABC Distribution (créé fin 2001, 120 salariés, 38 millions de CA dont 5 à l'export) a fondamentalement changé son approche sourcing. Au lieu d'acheminer ses marchandises depuis le lieu de leur fabrication en Asie jusqu'à Fos-sur-Mer, puis de les entreposer à Bonneuil, la société parisienne a confié le groupage de ses achats à une compagnie chinoise au management français (AsiaPack) localisée sur l'Export processing zone de Shenzhen. Bien lui en a pris : il a diminué ses coûts opérationnels de 70% et gagné de nouveaux marchés export en proposant à ses nouveaux clients russes et australiens des départs Fob Hong Kong ou Fob Shenzhen, un tiers moins cher qu'au départ d'Europe !

### 70% de coûts en moins, des contrats export en plus

« Nous travaillons avec une vingtaine de fournisseurs chinois situés à Ningbo, Nankin, Taïwan, hong Kong... 500 de nos 800 références viennent d'Asie. Au départ, nous perdions un temps fou à essayer de faire du groupage avec nos fournisseurs chinois. Les marchandises arrivaient en vrac à Fos-sur-mer, étaient regroupées puis conditionnées sur place avant d'être acheminées jusqu'à Paris, cela me coûtait excessivement cher, d'autant plus cher lorsque les dockers étaient en grève ! » explique le Pdg Christian Bany. « Aujourd'hui, 90% de notre sourcing passe par la plateforme de groupage Asia Pack de Shenzhen, nous avons réduit nos coûts de 70% et augmenté nos ventes export ».



### Une externalisation qui permet une meilleure flexibilité

« nous bénéficions de deux espaces de stockage, l'un pour les produits "vrac" non préparés, l'un pour les produits finis. Ce stock nous permet de commander en grandes quantités à nos fournisseurs et donc de bénéficier de meilleurs prix. Dans notre métier, il est vital d'avoir une excellente maîtrise des approvisionnements. Disposer d'un stock à 10 000 kms géré par des professionnels français, capables d'anticiper sur nos besoins et de nous proposer des solutions qui nous font gagner du temps et de l'argent est très appréciable ! ».

ABC Distribution a créé un bureau hongkongais chargé du contrôle qualité, des expéditions et du suivi de clientèle export sur la zone Asie. Une nouvelle organisation qui a permis de séduire de nouveaux clients russes et australiens : « je leur propose un tarif France et un tarif Hong Kong, 30 ou 40% moins cher. Ils ont ainsi la certitude de payer le juste prix. Sans cette plateforme, il est évident que je n'aurai jamais vendu en Australie. Certains de nos clients européens que nous livrons depuis la France souhaiteraient être approvisionnés directement d'Asie. Aujourd'hui, pour exporter, il faut être en mesure de livrer directement depuis son lieu d'approvisionnement ! ».

Sylvain Etaix