

COMPTE RENDU CE

Octobre 2024

Point 3 : Présentation des résultats

La Direction : Sur le mois de mars, au niveau national, nous avons réalisé 11 720 000 euros de chiffre d'affaires. Ce nombre témoigne d'une baisse de 2% par rapport à l'année dernière où nous avons réalisé 16 762 000 euros. Lorsque nous comparons notre résultat et notre objectif, nous pouvons constater une baisse de 6 %. Cela s'explique premièrement par le fait que nous avons eu une journée d'activité en moins sur ce mois, ce qui représente une diminution de 4 points. Deuxièmement, les opérations de Pâques ont été facturées sur le mois de février. Qui plus est, les emballages sont arrivés tardivement et nous avons mis en place des nouveautés qui n'ont malheureusement pas porté leurs fruits.

Une élue : Il me semble qu'il existe également des problèmes de livraison. Je crains que certains clients ne souhaitent plus avoir recours à nos services.

La Direction : Les clients ont en effet refusé certaines livraisons malgré nos efforts pour constituer, par exemple, 700 reliquats en une nuit. Nous avons essayé de rattraper ce retard.

Une élue : Nos clients doivent se demander pourquoi nous n'avons pas été en mesure de les livrer en temps et en heure alors que les commandes avaient été réalisées en janvier et que d'autres fournisseurs ont pu les livrer dans un délai moindre.

La Direction : Sachez que nous veillerons à ce que cela ne se reproduise pas l'année prochaine. Maintenant, en ce qui concerne les chiffres de l'Ile-de-France, nous avons réalisé 5 010 000 euros toutes activités confondues. L'année dernière, ce chiffre était de 8 652 000 ce qui représente une baisse de 1,98 %.

La saisonnalité a eu des conséquences sur notre budget et nous constatons une baisse de 9,68 %. Le mois de mars a commencé par l'opération « Journées privilèges » qui a eu un impact sur notre marge. Cela n'est pas alarmant pour autant, cette marge se remettra à niveau au terme de cette opération, soit à la fin de cette semaine.

Une élue : Cela peut aussi s'expliquer par les ruptures de stock qui ont duré plus longtemps que d'habitude cette année.

La Direction : D'accord. D'autres sites ont enregistré des baisses au niveau du budget : on compte -12 % pour le site Rhône-Alpes et -6 % pour l'Ouest. Le Sud-Ouest enregistre lui une hausse de 2,5 %.

Un élu : Le budget est-il le même pour toutes les régions ?

La direction : Le budget est établi selon les réseaux de distribution concernés, la croissance demandée et le secteur.

Une élue : Est-il possible de chiffrer les ruptures de stock sur le mois de mars ?

La Direction : C'est tout à fait possible en additionnant les données journalières. Nous ne pourrions malheureusement jamais avoir 100 % des références en stock. Nous pouvons nous approcher d'un pourcentage autour de 97 % voire 98% de stock disponible mais les ruptures de stock restent inévitables.

Un élu : Nous aimerions bien savoir comment mieux gérer les ruptures de stock.

La Direction : À ce sujet, nous avons décidé que toutes les lignes importantes doivent être conservées et ne doivent pas entraîner des annulations. Je reviens maintenant aux chiffres du mois de mars. Les circuits de distribution qui ont performé sont les suivants : la direction automatique avec +8 % et les pétroliers avec +3 %. En ce qui concerne nos équipes, aucune n'a atteint son budget. Il faut tout de même souligner la performance de l'équipe GMS qui a réussi à pourvoir deux secteurs vacants. Ensuite, en year-to-date, nous sommes stables mais notre objectif n'est pas atteint.

Questions diverses

- Problématiques de livraison

Une élue : Il reste certains points de vente qui sont mal livrés depuis plusieurs mois, et d'autres qui font face à un problème de souris. Nous restons sans réponse malgré nos signalements. Un de nos clients nous a contacté à ce sujet. Il s'agit d'une urgence.

La Direction : Une dératisation est en cours avec des rapports de suivi mensuels.

Une élue : Très bien. Il nous reste à trouver une solution pour le point de vente qui est toujours livré en retard à Lille.

La direction : L'affrètement est une solution. Nous allons prochainement intégrer le SAV transport dans le service relation clients. Je rencontre la semaine prochaine notre prestataire pour clarifier les outils de communication utilisés en haute saison. Pour éviter les problèmes de livraison, il est essentiel de vérifier d'abord nos informations. Il faut être exigeant sur ce point. Il est important d'améliorer notre communication en interne et de se mobiliser rapidement en cas d'urgence. Autre point au sujet des problématiques de livraison, nous avons investi 300 000 euros dans la modernisation de nos équipements : les bornes wifi, le casque des préparateurs et le récepteur. Du nouveau matériel arrivera mi-juin.

Un élu : Nous rencontrons en effet des problèmes liés au casque des préparateurs. Hier, nous avons réalisé 2 567 colis avec une rupture de 60 colis. Lorsqu'il s'agit de petites quantités comme celle-là, ce n'est pas comptabilisé dans l'activité du préparateur.

La direction : C'est en effet important car cela impacte la rémunération du préparateur. C'est pourquoi nous avons décidé de moderniser nos sites dès la reprise de la société.