

LIVRE BLANC

Édition 1

Gestion de la logistique en menuiserie

Pour une entreprise de menuiserie, la logistique tient une place centrale dans son organisation. Non seulement pour satisfaire des clients de plus en plus exigeants, mais aussi pour fidéliser ses collaborateurs et gagner des points de rentabilité trop souvent négligés. Grâce à des process et méthodes facilement actionnables, découvrez comment faire de la logistique un atout maître de votre activité.

Tome 1/3 INVESTIR



GAP RÉFÉRENCEMENT

Sommaire

1 L'INVESTISSEMENT MATÉRIEL

- Un gage de motivation pour vos salariés et de rentabilité pour la société.

2 L'INVESTISSEMENT HUMAIN

- Le point clé pour une logistique performante et rentable.

LE 1ER COLLECTIF DE +80 DIRIGEANTS DE MENUISERIE : AMBITIEUX & INDÉPENDANTS

Au service de leur identité locale



Boost ta rentabilité avec Gap Référence

Rejoindre notre collectif, c'est d'abord profiter d'économies concrètes. En moyenne, tu économises 14,7% sur tes achats grâce à des prix négociés avec plus de 50 fournisseurs. Ces économies te permettent d'améliorer ta marge sans avoir à sacrifier la qualité.



Optimise tes processus internes

On sait que gérer une menuiserie, c'est un vrai défi côté organisation. Avec nos outils sur-mesure, on t'aide à simplifier tes process et à mieux gérer tes tâches quotidiennes. Tu réduis les erreurs, tu gagnes du temps et tu rends ton équipe plus performante.



Augmente ta visibilité

Tu veux attirer plus de clients et faire connaître ton entreprise ? On te propose des solutions de marketing adaptées à ton activité. Plus de visibilité, plus de clients, plus de chiffre d'affaires, sans devoir te perdre dans des stratégies compliquées.



Renforce les compétences de ton équipe

Recruter, former et garder une équipe performante, c'est un autre challenge. Grâce à nos formations pratiques, on t'aide à monter en compétences avec des outils adaptés aux besoins spécifiques de ta menuiserie. Moins de turn-over, plus de rentabilité.



Bénéficie de la force du collectif

Dans notre collectif, tu n'es jamais seul. On se soutient, on échange et on partage les meilleures pratiques. Les conseils et les expériences des autres t'aident à grandir et à te développer plus vite, sans perdre ton indépendance.



**Découvre comment Gap
Référencement booste ton CA,
tes bénéfices et te connecte
à +100 chefs d'entreprises**

Réserve ton échange de 30 min ici

Étape 1

L'investissement matériel

Investir dans la logistique, c'est éradiquer les problèmes qui engendrent des pertes nettes pour votre entreprise. Devenir plus performant sur ce terrain, c'est augmenter votre rentabilité. Mais pas seulement.

C'est aussi permettre à votre personnel d'être plus serein et d'augmenter la qualité de votre service client. Comme vous le voyez, investir dans la logistique au niveau matériel et humain marquera la différence avec la concurrence. Quelle que soit la taille de votre entreprise, faire ce choix, c'est gagner des points sur 4 plans cruciaux : la rentabilité, le bien-être de vos salariés, l'organisation de votre société et la satisfaction de vos clients.

Tout comme sur la partie administrative, les chefs d'entreprise sont souvent réticents à l'idée d'investir de l'argent dans ces postes matériels. Pourtant, la mise à disposition d'un équipement logistique de qualité sera à la fois un gage de motivation pour vos salariés et de rentabilité pour la société en livrant mieux et plus vite.

Ne pas franchir le pas entraîne des coûts cachés très importants qui diminuent votre résultat et ruinent les efforts de tous les collaborateurs.

Il suffit simplement de regarder votre entrepôt et le matériel à disposition de vos salariés pour se rendre compte de ces pertes qui se superposent au quotidien.

Liste non exhaustive des problèmes liés à une logistique approximative

- Produits perdus.
- Produits cassés.
- Perte de temps à rechercher des produits dans l'entrepôt à cause d'un emplacement non identifié et donc allongement du temps de préparation de commande.
- Vol de marchandises : quand le stock est mal géré, cela devient plus facile de voler (silicone, outillage, visserie, et parfois même une menuiserie complète...).
- Insatisfaction client : retard, temps d'attente, livraisons incomplètes, casse, mauvaise communication.
- Paiement de SAV à la place du fabricant ou du transporteur en cas de non contrôle des marchandises à la réception.
- Perte de productivité des employés par suite d'un personnel d'entrepôt insuffisant (tous les salariés s'occupent un peu de la logistique : secrétaire, commerciaux, poseurs, dirigeant... et par conséquent, tout le monde est dérangé par un camion à décharger, une palette à ranger, un client à servir : ce procédé est hautement toxique pour l'organisation de l'entreprise = agacement, baisse de moral et encouragement au turn-over).
- Aucun justificatif : si un client porte réclamation pour une casse ou un élément manquant lors de sa livraison. Par manque de traçabilité et sans preuve du contraire, vous devrez prendre en charge le règlement du problème pour éviter un litige avec votre client.

NOTRE CONSEILS



Les investissements matériels à réaliser sont divers, nous recommandons d'acheter autant que possible des produits d'occasion, et d'éviter les locations si les finances le permettent.

Dans ce cas, il vous est plutôt conseillé de faire un crédit auprès de votre banque pour financer les achats de matériels.

Voici la liste des investissements matériels à prévoir en priorité

Les ratios ont été chiffrés en tenant compte des prix des produits au 28/05/22. Ils peuvent évoluer en fonction des fluctuations des coûts.

Le matériel de manutention standard

1 chariot élévateur latéral.

Il a l'avantage de réduire l'espace entre les allées dans votre entrepôt comparé à un élévateur frontal. Cependant, ce type de matériel ne convient pas à tous les entrepôts. Par exemple, il sera difficile de charger un camion et il doit être utilisé sur un sol plat et en bon état. Nous préconisons son utilisation à l'intérieur de votre entrepôt.

1 transpalette électrique.

1 palonnier à ventouse mobile

(fixé au plafond pour la préparation des commandes et la manipulation des vitrages lourds)

Les chariots de manutention sur mesure

Les menuiseries étant des produits spécifiques, fragiles, lourds, de formats très différents et non standards, nous conseillons fortement de vous munir d'un chariot large. Cet équipement est indispensable pour les sociétés de négoce d'un CA de 2 M€ par an ou pour une entreprise de fourniture et pose avec un CA de 3 à 4 M€ par an.

Il vous permettra de décharger et de manutentionner facilement les produits en vrac des camions de vos fournisseurs, par 5 ou 6 en même temps (cadres coulissants, portes de garage, vrac...) en y associant une réduction du risque de casse et un confort de travail pour vos salariés.

La réalisation de ce type de chariots sur mesure à roulettes peut être sous-traitée à un ferronnier. Si vous souhaitez disposer des plans de réalisation, nous vous invitons à nous contacter par mail.

Les racks de stockage fixes

À partir de 400 à 600 m² et 6 mètres de hauteur disponibles, et selon la disposition de l'entrepôt (carré ou rectangulaire de préférence), l'achat de racks permet d'optimiser le rangement en stockant sur 3 niveaux, de faciliter la circulation et d'identifier les emplacements.

La mezzanine est un plan B, si l'installation de racks (calcul à faire à chaque fois pour chaque entrepôt) n'est pas possible.

Elle demande plus de manutention, se révèle moins pratique en exploitation et sera plus difficile à maintenir en ordre

Les emballages

Afin de retraiter les palettes de vos fournisseurs et pouvoir livrer avec les bonnes protections, vous devez avoir :

- Tampons/cales en mousse.
- Film étirable.
- Protections en plastique pliables type PPEA. Nécessaires pour les cadres coulissants stockés en extérieur ou lorsque vous installez un demi-linteau ou un bloc-baie sur un coulissant.
- Équerres plastiques : 10 à 15 par camion de livraison (équiper les transports internes et les sous-traitants). Ces équerres sont à utiliser à chaque passage de sangle afin d'éviter les frottements avec les menuiseries et les déformations pendant le transport.

Des palettes métalliques pour le vrac

Le vrac est source de casse et de perte de temps au chargement. Disposer de palettes adaptées peut donc s'avérer très efficace. Pour savoir combien de palettes sont nécessaires afin de faciliter les rotations, il vous suffit de réaliser ce petit calcul : nombre de livraisons clients par jour x 1,5.

Ainsi, vous vous mettrez d'accord avec vos transporteurs sous-traitants pour qu'ils rapportent la palette chez vous après la livraison :

- Utile si vous avez des chantiers neufs régulièrement ou si vous livrez les professionnels.
- Pas adapté à la fourniture et à la pose en rénovation, car les camions de poseurs sont équipés de pupitres.

NOTRE CONSEILS



En plus de disposer d'un matériel de qualité, nous vous conseillons d'écrire des processus de mise en place des emballages et de former les magasiniers pour que le conditionnement soit réalisé correctement.

Le quai de chargement/déchargement

Un entrepôt qui possède un quai de déchargement permet des gains de temps très importants. L'idéal est d'avoir 3 types de quais :

- 1 pour les poids lourds permettant le chargement et le déchargement par l'arrière.
- 1 pour les camions plateaux avec accès latéral.
- 1 rabaisé pour les fourgons des poseurs, à environ 50 cm du sol. À défaut d'en avoir plusieurs, un quai unique avec accès arrière pour PL/VL est à privilégier (photo ci-dessous à droite).

Les EPI (Équipements de Protection Individuels) pour les magasins

- Chaussures de sécurité.
- Pantalons de travail (2 par salarié).
- Tee-shirts imprimés au nom de la société (4 par salarié) et pulls (2 par salarié)
- Veste hiver (1 par salarié)
- Chaussettes épaisses hiver (4 paires par salarié)
- Gants, lunettes, bouchons d'oreilles, ventouses, cutters, feutre effaçable, stylo 4 couleurs, bonnets et casquettes.

À noter : les quantités minimales proposées sont à titre indicatif. Grâce au réseau GAP RÉFÉRENCIEMENT, vous pouvez obtenir de bonnes conditions via notre partenaire. N'hésitez pas à comparer ses prestations avec vos fournisseurs locaux habituels

Les camions de livraison

- **1 plateau rallongé de 5 mètres est indispensable** pour livrer des produits jusqu'à 6 mètres. Les marques Iveco et Volkswagen proposent des véhicules adaptés pour une carrosserie rallongée.
- **Un 2ème plateau autour des 4 mètres** (taille standard, type Peugeot ou Nissan, plus accessible en prix). Le simple essieu est plus accessible en prix et plus léger pour rester inférieur à 3,5 tonnes afin une livraison dans les accès difficiles.

À noter : ces 2 types de véhicules ne nécessitent pas l'obtention d'un permis PL. Ainsi, vous pourrez mutualiser les coûts en permettant à un autre salarié (ex. magasinier) de livrer sans avoir recours à un chauffeur PL. La question du camion avec hayon se pose régulièrement. Le hayon alourdit considérablement le véhicule, augmente son prix et limite son chargement. De plus, il n'est pas toujours évident de l'utiliser sur les chantiers en fonction des accès. Ainsi, nous conseillons de privilégier des camions sans hayon. Le chauffeur est alors sollicité pour le déchargement à la main. Si cela pose un problème dans vos équipes, mieux vaut solliciter un sous-traitant pour ce genre de prestations.

Les tablettes tactiles de bonne qualité :

Ce matériel est à confier à chaque magasinier si vous utilisez une application dédiée au rangement des palettes reliée à votre ERP all manager®. Pour plus de praticité, la tablette peut être fixée sur le chariot élévateur ou le transpalette électrique. Pour votre information, une application "Gestion logistique" est actuellement en cours de développement chez GAP RÉFÉRENCEMENT pour une mise à disposition gratuite à tous nos adhérents. *Estimation du prix : environ 200 €*

NOTRE ASTUCE PRO



Équipez-vous de notre ERP all manager® Le réseau GAP RÉFÉRENCEMENT vient de lancer son ERP sur mesure. Cet ERP (Enterprise Resource Planning) baptisé all manager® sera ouvert à la commercialisation, fin 2023, à toutes les entreprises de menuiserie qui souhaitent mieux se structurer en digitalisant leur activité. Vous disposerez de 3 modules pour optimiser le travail quotidien de vos équipes à savoir :

- Le module Logistique,
- Le module Intervention pose,
- Le module Intervention SAV. D'autres modules (communication, commandes...) sont également en cours de développement.

Le recyclage des déchets

- Bennes et contenants pour séparer les différents déchets (DIB, carton, plastique, papier, verre, aluminium et palettes bois (non Europe).
- Compacteur carton et plastique.
- Compacteur à déchets divers. En fonction des tarifs de votre déchetterie locale et également de la place dont vous disposez pour le stockage de vos déchets, il peut être intéressant de vous équiper.

À noter : l'utilisation de différentes bennes permettra de réduire de façon drastique les coûts de traitement.

De même, cette démarche RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) en faveur de la planète pourra être valorisée auprès de vos clients et de vos collaborateurs.

Le recyclage aura un impact financier positif au regard de la forte augmentation du coût de traitement des déchets ces dernières années.

Au vu de la hausse des matières premières, nous vous conseillons de revendre les matières recyclables (cartons, plastiques, alu ...) sur le marché florissant de la seconde main à des prestataires externes. Cette somme est souvent utilisée dans les entreprises pour financer les sorties loisirs des équipes.

Étape 2

L'investissement humain

Au-delà de l'investissement matériel, l'humain est primordial pour une logistique performante et rentable. Il est nécessaire de recruter les bonnes personnes aux postes clés de la logistique. Adapter l'effectif à votre activité et à la taille de votre structure est la première règle à respecter.

De manière générale, un chef magasinier, et un aide-magasinier permettent de faire tourner un entrepôt en autonomie. Néanmoins, en cas d'effectif réduit, le chef magasinier peut également faire de la livraison et l'aide-magasinier peut aussi avoir une fonction d'aide-poseur (en pose ou en SAV).

Dès que possible, il est intéressant de séparer ces rôles pour gagner en efficacité.

Nous vous conseillons la mise en place d'actions optimisant le travail de vos collaborateurs dans l'entrepôt :

Une formation gestes et postures

À réaliser au moins une fois dans l'entreprise. Le responsable de la logistique pourra ensuite transmettre ces enseignements aux nouveaux arrivants et faire des rappels au personnel en place.

Une formation logistique

Des notions liées aux inventaires, à la gestion des stocks, à l'organisation et la communication entre les équipes peuvent faire progresser l'entreprise de façon très importante.

Un briefing matinal

Chaque matin, les consignes sont données pendant 5 à 10 minutes à tous les membres de l'équipe avec les priorités de la journée. Le briefing sert à instiller les bons messages (qualité, sécurité, environnement, points de vigilance).

Même si cela peut paraître répétitif, c'est essentiel afin que les bonnes pratiques soient appliquées. Pour plus d'efficacité, il faut pouvoir visualiser rapidement les événements d'une journée : quantité de réceptions, de préparations et d'expéditions de manière à pouvoir hiérarchiser les priorités, sans oublier la nécessité de disposer d'un support clair pour une meilleure compréhension et un bon suivi des opérations à réaliser.

Un réveil musculaire

La majorité des accidents du travail surviennent pendant la première heure suivant la prise de poste. Un réveil musculaire de 3 à 5 minutes permet au personnel de réduire ce risque et donc de réduire le nombre de jours d'arrêt de travail dus à un accident.

NOTRE ASTUCE PRO



Il est intéressant de fermer l'entrepôt le vendredi après-midi. Cela permet de travailler avec une petite équipe à 39 heures hebdomadaire et d'avoir des plages horaires d'ouverture plus importantes tout le reste de la semaine.

Autre astuce d'organisation, vous pouvez réceptionner vos marchandises du lundi au jeudi seulement. Ainsi, les vendredis matin seront consacrés au rangement de l'entrepôt, à la préparation des livraisons et aux enlèvements de marchandises de la semaine suivante

Pour encore plus d'efficacité et aucune rupture dans votre process de gestion logistique, quelques bons comportements sont à adopter :

Polyvalence

Former vos salariés de l'entrepôt à être des équipiers polyvalents autant que faire se peut. La polyvalence sur les postes permet de pallier les absences inopinées et de répondre aux surcharges d'activités. Si chacun peut, au pied levé, être livreur, aide-poseur, magasinier... cela facilitera grandement l'exploitation quotidienne de votre activité.

Un réveil musculaire

Même si cela vous semble une solution simple et économique, le dirigeant d'entreprise ne peut pas et ne doit pas faire le pompier en remplaçant chaque absent. Pour éviter cela, entretenez des contacts réguliers avec quelques prestataires près de chez vous (agences d'intérim, cabinets de recrutement) qui vous permettront de trouver facilement les remplaçants compétents dont vous avez besoin

Disposer d'un vivier de personnel formé et polyvalent vous apportera toute la flexibilité et la tranquillité nécessaire pour une bonne gestion logistique.

Notre recommandation pour la gestion des plannings

En premier lieu, il est indispensable d'organiser des points réguliers avec les équipes pour s'améliorer en abordant la production, le quotidien et les points bloquants (exemple point hebdo entre le chef d'entreprise et le chef magasinier).

Niveau organisation, laisser le responsable technique ou le dirigeant prendre en charge la gestion, la mise à jour et le respect des plannings n'est pas une solution rentable. Nous conseillons pour les entreprises disposant d'un chiffre d'affaires maximum de 1,5 M d'€ par an, d'assigner cette tâche à un chef magasinier ou à une assistante.

Pour plus d'efficacité, mais également pour rassurer les clients dont cette personne sera l'interlocutrice, nous vous suggérons la mise en place d'un poste de secrétaire logistique. À ce poste clé dédié à votre organisation, elle sera responsable des plannings (livraison et pose), de la validation des réceptions et des réclamations fournisseurs, de la facturation et de la communication client.

En fonction de l'activité et pour les structures inférieures à 5 M€ par an, ce poste peut-être envisager à temps partiel avec une autre activité.

Il est aussi indispensable d'investir du temps dans le contrôle interne. Plusieurs contrôles à différents moments du processus au sein de l'entrepôt sont un coût en temps, mais permettent de réelles économies :

- **Le temps de contrôle à la réception des produits du fournisseur et le pointage des bons de livraison**

Les contrôles réalisés à réception permettent de détecter au plus tôt les non conformités fournisseurs et si possible, de corriger l'anomalie avant la livraison chez le client. Il consiste essentiellement en la vérification de la cohérence du bon de livraison avec la marchandise reçue, la vérification de son état général et la vérification des cartons d'accessoires/blisters. Ouvrir et vérifier les colis d'accessoires est un contrôle très rentable.

Les contrôles internes et inventaires

Les doubles contrôles diminuent fortement les erreurs, il faut prévoir ces contrôles dans le temps de travail de vos équipes. Cela représente un investissement rentable pour les étapes importantes (préparation de la commande, de la quincaillerie, au chargement et à la livraison).

Les inventaires des consommables et des produits (si vous êtes stockiste) sont également à prévoir chaque semaine (inventaire partiel tournant, par famille de produits).

Le temps de contrôle des produits à la livraison sur le chantier

Une fois le matériel livré, il est indispensable de prévoir le temps nécessaire pour déballer les produits en présence du poseur du client et d'inspecter avec lui l'état de chaque élément. Ce contrôle ne prend que quelques minutes, mais devient extrêmement rentable car il permet d'éviter de nombreux litiges (valable dans le cas d'une livraison sur chantier de fourniture seule, sinon en fourniture et pose, contrôle à faire avec votre poseur au chargement des menuiseries dans votre entrepôt).

On peut estimer le coût de ce contrôle entre 5 et 10 € par livraison, à régler à votre transporteur sous-traitant en plus du prix du transport. Afin d'intégrer ce contrôle dans les process que vous partagez avec votre prestataire, veillez à ce qu'une ligne « Déballage et contrôle » soit ajoutée sur vos factures.

Pour faire office de preuve en cas de litige, vous devez recevoir un justificatif de ce contrôle. Vous pouvez ainsi demander à votre transporteur de vous envoyer une photo des produits déballés sur un numéro ou un mail dédié afin que ce justificatif soit par la suite enregistré dans votre dossier client.

NOTRE ASTUCE PRO

Créez vraiment la différence en proposant une option de livraison "5 étoiles". Proposez le dépôt des menuiseries à l'intérieur de la maison, devant chaque ouverture concernée en aidant le poseur au déchargement. Si vous souhaitez facturer cette option, vous pouvez la valoriser entre 40 et 50€ par livraison, soit une heure de main-d'œuvre environ.

Le temps de communication avec vos clients

Communiquer est primordial pour assurer une relation efficace avec vos clients. Chaque semaine, tenez-les informés des délais de livraison, de l'avancée des commandes, des éventuels retards. Votre information devient proactive et vous dissipez ainsi les sources de mécontentement. Si cette étape vous demandera du temps à intégrer à votre planning, vous économiserez toutes les heures superflues à vous justifier au téléphone.

Notre règle : Communiquer aux clients les informations sur sa commande avant qu'il ne les demande !

Enfin, le dernier investissement humain concerne celui des transporteurs sous-traitants. Ce point est souvent considéré comme un vrai argument différenciant vis-à-vis de vos concurrents. Ceci pour deux raisons principales :

- **La satisfaction client**

Les clients apprécient particulièrement de se faire livrer au jour et à l'heure qui leur conviennent le mieux. Une fois que vos clients auront pris cette habitude, ils auront beaucoup de mal à passer des commandes chez un concurrent leur imposant ses propres contraintes de planning.

- **La rentabilité du sous-traitant**

Même si la tentation est grande de vouloir exploiter votre équipe salariée de livraison à 100% avant d'avoir recours à un transporteur sous-traitant, cette décision serait au détriment du service.

Il faut savoir certaines fois, accepter de ne pas exploiter à fond votre équipe de livreurs. vous devez rester flexibles pour vos clients en respectant les dates demandées grâce à des sous-traitants pour compléter votre flotte. Placer le service client avant la rentabilité de la flotte sera toujours bénéfique à long terme.

NOTRE CONSEIL



Notre position est de répondre en priorité aux demandes des clients, en s'adaptant à leur planning et à la disponibilité de leurs poseurs. La rentabilité de la flotte logistique doit passer au second plan. L'idéal est de disposer de un à deux camions en interne pour la flexibilité, les urgences, et de sous-traiter le reste avec différents transporteurs en fonction de vos besoins de livraison (VL, PL, avec grue - livraison avec supplément, sans grue).

À noter : il est important d'être équipé pour les livraisons spéciales (verres de grandes dimensions notamment). Ainsi, il vous est conseillé d'avoir un bon miroitier sur votre secteur (qui propose la livraison sur chantier), et une société spécialisée dans le grutage de menuiseries pour les accès vraiment particuliers (araignée, mini grue et camion grue...).

Si l'ensemble de ces investissements sont réalisés, vos collaborateurs auront toutes les chances de réussir, et vous de conserver vos meilleurs éléments. Dans une société bien organisée, avec les moyens de bien travailler, ils se sentiront bien. Ils donneront le meilleur d'eux-mêmes et se projeteront plus facilement à long terme dans votre entreprise.

Dans une période où trouver du personnel stable est un vrai combat : il devient crucial de les fidéliser ! Ce ne sont pas les quelques milliers d'euros économisés sur la qualité d'un camion, l'achat d'un chariot élévateur, des EPI, des emballages ou encore la présence d'un aide-magasinier qui feront la différence dans votre résultat annuel. La différence se fera sur :

- La qualité générale de vos prestations.
- La fidélisation de vos clients, avec un service 5 étoiles, des livraisons selon leur convenance, une communication proactive.
- L'investissement des salariés, grâce à une organisation où chacun est à sa juste place, travaille dans de bonnes conditions et avec du matériel performant.
- Le volume de travail, à l'aide d'un entrepôt bien organisé, un stock et un planning gérés au cordeau.
- Le taux de casse réduit grâce à du matériel adéquat et des personnels formés et briefés.
- Le taux d'erreur quasi nul au moyen de contrôles internes systématiques. Ces coûts peuvent sembler invisibles, mais ils font partie des éléments qui permettront ou non le développement de votre entreprise.

Grâce à la gestion de ces problématiques, vous pourrez constituer une équipe solide et compétente pour relever tous les défis. Ces investissements auront en plus des effets positifs sur les autres postes de l'entreprise et notamment les équipes commerciales.

Comme nous aimons le répéter : « un commercial focalisé sur le commerce est deux fois plus efficace et fidèle à son entreprise qu'un commercial perturbé par l'organisation, la technique et l'administratif ».

Vous serez par ailleurs beaucoup plus attractif avec une belle organisation pour attirer les meilleurs (et rares) profils du marché. Un commercial aura du mal à quitter votre structure pour un concurrent qui demande aux vendeurs d'être des couteaux suisses et de jouer régulièrement les remplaçants pour une assistante, un livreur, un technicien SAV...

À l'inverse, il pourrait très vite vous quitter si un de vos concurrents se structure de la sorte. Investir dans la logistique n'est pas une histoire de taille ou de moyens, c'est une question de stratégie et pérennité de l'entreprise.

Organiser et structurer votre logistique participera à la construction de votre réputation et de votre marque employeur.

Conclusion

Vous l'aurez compris, la logistique est au cœur du fonctionnement de votre entreprise. Les clients sont de plus en plus exigeants, et vous devez adapter et optimiser la qualité de vos prestations logistiques avec les moyens et les process adéquats.

Grâce aux recommandations de ce livre blanc, vous atteindrez rapidement vos objectifs d'une logistique performante :

- **La rentabilité**

Vous limitez la casse ou la perte de produits avec le rangement, l'étiquetage et l'emballage adéquat. Vous gagnez du temps et de l'argent.

- **Le bien-être de vos salariés**

Vous disposez d'un entrepôt bien organisé permettant à l'ensemble des collaborateurs de travailler dans de bonnes conditions, en toute sécurité et sérénité.

- **L'organisation de votre entreprise**

Le magasinier trouve rapidement les produits, vos poseurs partent sur les chantiers rapidement le matin, c'est toute une organisation qui gagne.

- **La satisfaction client**

Vous livrez votre client en temps et en heure, avec une commande complète et en bon état pour gagner sa confiance sur le long terme.

CONCLUSION

3 TOMES POUR NOTRE LIVRE BLANC "GESTION DE LA LOGISTIQUE EN MENUISERIE"

Si ce tome 1 avait pour but de vous accompagner sur les bons investissements à réaliser dans les moyens logistiques, matériels et humains, le tome 2 sera consacré au sujet de l'organisation logistique à savoir : "Structurer son entrepôt et actionner les bons process pour gagner en productivité". Le tome 3 sera dédié aux bonnes pratiques à mettre en place avec vos collaborateurs et vos clients. Nous vous dévoilerons également tous les outils que nous utilisons au sein de notre réseau GAP RÉFÉRENCIEMENT pour une gestion quotidienne rentable et efficace de la logistique en menuiserie.



GAP RÉFÉRENCEMENT

Allié de vos ambitions

Entraide

Rejoindre le réseau GAP Référencement, c'est être accompagné au quotidien dans vos projets et votre évolution, tout en profitant de l'expérience de chacun.

Achat

Difficile de négocier seul face à des fournisseurs qui pèsent des dizaines de millions ? Avec les pénuries et la flambée des prix, protéger vos marges devient un vrai défi. Rejoignez notre centrale d'achat pour menuiserie et achetez mieux.

Grâce à un volume d'achat de 50 millions d'euros par an, vous profitez de tarifs négociés pour booster vos marges.

Transparence

Nous nous engageons à une rémunération 100 % transparente : tout est prévu dans le contrat.

Travailler avec GAP Référencement, c'est la garantie de prix justes et sans surprise.

Aucun frais caché.

Transparence = confiance.



Découvrez comment GAP Référencement booste votre CA, vos bénéfices et vous connecte à plus de 100 chefs d'entreprise.

Réservez votre échange de 30 min ici



GAP RÉFÉRENCEMENT

Paroles de menuisiers : ce sont eux qui en parlent le mieux

Gap Référencement nous a aidés à résoudre quelques problèmes. Ce partage d'expérience dont nous bénéficions nous apporte beaucoup.

Ce qui nous a avant tout le plus séduits chez eux, c'est leur côté 2.0. Ils utilisent les réseaux sociaux et sont énormément dans le partage.



Nicolas Trincal
Dirigeant Arenov

Gap Référencement a un prestataire absolument excellent, qui m'a permis de suivre une formation et de faire grandir mes équipes. Il y a vraiment une adéquation entre les promesses faites au départ et ce que je découvre derrière.



Clément Jouhaud
Dirigeant Alstor

On a toujours voulu garder notre indépendance, ne pas être pieds et mains liés. On veut pouvoir faire ce qu'on veut, quand on veut. L'entreprise, quand on l'a créée, a un nom qu'on a choisi, et je ne vais pas le changer. On a travaillé sur la communication, sur ce nom précisément.

Pour nous, le but était justement d'être libres, et c'est exactement ce que propose le réseau : des prix d'achat, de l'aide, mais tout en restant nous-mêmes.



Cédric Toutain
Dirigeant IosRenov

Le collectif qui te fait gagner du temps, de la marge et de la sérénité

Des solutions concrètes à chaque étape de ta croissance.



CENTRALL

L'alliance des réseaux

Le seul réseau au service des réseaux de menuiserie.

Des conditions d'achat imbattables pour créer, développer ou renforcer ton réseau.

- Tu gagnes en pouvoir de négociation
- Tu lances ou structures ton propre réseau pro
- Tu augmentes ta rentabilité globale



GAP RÉFÉRENCIEMENT

Allié de vos ambitions

Le collectif d'indépendants qui te fait grandir.

Un accompagnement inédit pour atteindre tes objectifs commerciaux et RH.

- Tu n'es plus seul pour recruter, manager, piloter
- Tu bénéficies de méthodes testées et adaptées
- Tu développes ta boîte sans t'épuiser



Club industrie

La qualité du local,
la puissance du national

Le réseau des fabricants de menuiserie.

On négocie tes achats de matières premières, tu te concentres sur ta prod.

- Tu baisses tes coûts
- Tu sécurises ton appro
- Tu retrouves du temps pour produire



all manager

Digitalisez votre menuiserie

L'ERP + CRM nouvelle génération.

Une solution 100 % menuiserie pour booster tes marges et ton organisation.

- Tu pilotes ton entreprise en temps réel
- Tu rends tes équipes plus efficaces
- Tu gagnes en rentabilité sans bosser 60h/semaine



CONCEPT OUVERTURE

La solution clé en main pour tes chantiers menuiserie & outdoor. Des produits + un entrepôt + des showrooms + un SAV ultra-réactif.

- Tu gagnes du temps sur chaque chantier
- Tu rassures tes clients
- Tu augmentes tes marges grâce à un excellent rapport qualité-prix



all manager ACADÉMIE

De la connaissance à la performance

Un centre de formation conçu pour la menuiserie.

Des programmes concrets pour faire monter en compétences toute ton équipe.

- Tu transformes tes poseurs en pros du service client
- Tu fidélises tes salariés
- Tu crées une boîte qui tourne mieux



GAP RÉFÉRENCEMENT



Découvre comment Gap
Référencement booste
ton CA, tes bénéfices et
te connecte à +80 chefs
d'entreprises

Réserve ton échange de 30 min ici