

[Reprise]

**« Le e-commerce nous a sauvé »,  
Thierry MARIE, Directeur de Stock Casse 70**

15 juillet 2020 – **Considérés comme activité automobile non prioritaire, les centres VHU ont dû fermer leurs portes durant le confinement. La plupart des partenaires Opisto ont pu maintenir leur activité grâce à la vente à distance sur les plateformes [opisto.fr](https://www.opisto.fr) et [opisto.pro](https://www.opisto.pro). Concrètement, comment l'activité s'est-elle organisée depuis l'annonce du confinement à la reprise ? Thierry MARIE, Directeur de Stock Casse 70, centre de recyclage automobile partenaire du réseau Opisto, partage son expérience.**

***Pour rappel** - Comme annoncé [le 19 mars](#) dernier, une partie de la communauté Opisto avait stoppé toute activité suite aux mesures de confinement. Cette mise à l'arrêt avait provoqué une baisse du stock disponible, passant de 2,8 millions de pièces référencées à 1,3 million. [Deux mois plus tard](#), à la reprise, le stock avait pratiquement retrouvé son niveau avant confinement. Aujourd'hui, il est totalement reconstitué.*

**A l'annonce du confinement le 17 mars dernier, comment avez-vous organisé l'activité de de Stock Casse 70 ?**

L'arrêt du centre de recyclage a été anticipé. La semaine précédant l'annonce, nous avons préparé la mise en veille de l'activité. Les techniciens ont finalisé le démontage et la dépollution des véhicules en cours, le service administratif s'est organisé pour poursuivre l'activité en télétravail et nous avons informé nos clients de la fermeture imminente du centre. Nous avons fermé les portes le 17 mars à midi.

J'emploie une quarantaine de personnes répartie entre le recyclage et l'atelier mécanique carrosserie. Certains ont été mis en chômage partiel et d'autres ont pu continuer à domicile.

En effet, au-delà de l'administratif, l'activité ne s'est pas arrêtée pour autant grâce à la vente à distance, rendue possible par Opisto.



**La Vente à Distance a donc pris le relais. Comment l'activité s'est-elle comportée ?**

Nous travaillons avec le logiciel de gestion Opisto depuis mai 2017. Nous avons ensuite très rapidement informatisé nos stocks pour la vente à distance. C'est un virage que je souhaitais faire et Opisto l'a facilité. Stock Casse 70 compte 50 000 PRE en stock dont 42 000 sont en ligne. Les pièces non informatisées sont celles qui ne peuvent être transportées car dangereuses ou fragiles. Un quart de nos ventes de pièces se fait via la VAD.

Durant les semaines de fermeture, l'e-commerce a pu se poursuivre et maintenir un minimum d'activité en évitant l'arrêt total. Au-delà de la perte de chiffres d'affaires, la reprise aurait sans doute été dans ce cas plus compliquée. Nous avons mis en place un protocole strict de préparation et de livraison des

commandes. Habituellement gérée par 3 personnes, la logistique a été assurée par la permanence du responsable de la VAD, Vincent Rebichon.

Notre protocole sanitaire prévoit le nettoyage des pièces avant emballage et la livraison des colis jusqu'au dépôt d'expédition.

Au début, la VAD a été fortement ralentie. Nous avons un rythme de livraison d'1 ou 2 pièces par jour, alors que notre vitesse de croisière est plutôt de 15 à 30 PRE.

Les premières livraisons concernaient les commandes passées avant confinement. Les nouvelles se sont manifestées plusieurs jours, voire semaines plus tard. Il a fallu attendre la reprise des experts en assurance pour relancer les ordres de réparation. Malgré tout, durant cette période, nous avons noté une augmentation des commandes BtoB, surtout en pièces mécaniques contrairement à la carrosserie. La VAD a sauvé notre activité.

### **Comment se porte l'activité aujourd'hui ? Quelles perspectives pour demain ?**

La reprise a été progressive. Déjà, nous avons rouvert mi-avril avec des horaires aménagés et du personnel réduit. L'ensemble des salariés a repris le 2 juin. Nous avons mis en place les mesures sanitaires nécessaires : plexi glace devant les comptoirs, visières et/ou masques pour les collaborateurs, port du masque fortement recommandé pour les clients et balisage en magasin pour respecter les règles de distanciation.

Nous avons accusé indubitablement une perte de CA que nous ne pouvons estimer encore. J'espère que ce ne sera pas une perte sèche mais un report. La reprise des ordres de réparation me laisse l'espérer. En revanche, nous n'avons réceptionné que peu de VHU, dû au fort ralentissement de la mobilité durant le confinement. Nous n'avons pas récupéré cette activité à 100%.

La période a été très difficile. Aujourd'hui, je suis confiant car les perspectives sont encourageantes. Certes, la multitude des dossiers à rattraper peut nous mettre en difficulté. Mais, heureusement, nous sommes bien accompagnés par nos assurances partenaires. Quant à la prime à la casse, elle engendre déjà de nombreuses entrées de VHU et fait augmenter notre stock de pièces.

### [Salle de presse Opisto](#)

#### **A propos d'Opisto**

Opisto, spécialiste dans le domaine du recyclage automobile, accompagne la transition numérique de la démolition auto. La start-up couvre l'ensemble des demandes du marché avec des offres spécifiques : un logiciel de gestion dédié aux centres VHU et professionnels du recyclage ; un site BtoB pour les professionnels de la réparation auto [opisto.pro](#) ; un site grand public destiné aux automobilistes [opisto.fr](#).

SACEO, compte 24 collaborateurs, plus de 445 centres VHU agréés partenaires et plus de 2,8 millions de pièces de réemploi disponibles en temps réel sur ses sites e-commerce. [www.saceo.fr](#)

Ils font confiance à Opisto : Assercar, AD Distribution, Partakus, FNA, Alpha Scale