

AUTODISTRIBUTION LAURÉAT DU PRIX ADHÉRENT « DISTRIBUTEUR »

Pour cette 5ème édition, Autodistribution a été récompensé pour son implication dans l'optimisation des outils GOLDA et le développement de nouvelles solutions techniques dans le cadre du Guichet Unique.



« Pour Autodistribution, ce prix est le résultat d'une implication de toutes les équipes. La centrale a œuvré pour que les services du GOLDA soient utilisés par tous, aussi bien par la centrale elle-même que par les distributeurs », explique Gauthier Leroy, Dirigeant d'Autodistribution GrandBlaise Leroy et Schoettle68.

Autodistribution (PHE) est un leader de la distribution indépendante de pièces détachées pour Véhicules Légers et Poids Lourds en Europe

de l'Ouest, présent en France, en Belgique, aux Pays-Bas, au Luxembourg et en Italie. PHE intervient sur le marché BtoB de la distribution de pièces détachées auprès des professionnels de la réparation via Autodis, ainsi que sur le marché BtoC de la distribution sur internet de pièces détachées via DAPH (Digital Auto Parts Holding).

PHE est un groupe qui intègre les fonctions d'achats, de logistique et de gestion de données permettant de distribuer avec performance ses produits au travers de différents canaux de ventes, d'enseignes ou de marques, et ainsi d'adresser toutes les clientèles de l'après-vente automobile.

QU'EST-CE QUE LE GUICHET UNIQUE GOLDA COM ?

C'est un système qui permet de standardiser tous les flux et fichiers informatiques de la supply chain (stock en temps réel notamment). L'outil convertit tous les fichiers des entreprises sous un seul et même format. Le Guichet Unique permet ainsi un gain dans les process grâce à des informations fiables et standardisées et un gain de temps et de productivité très fort.

« Tous nos fournisseurs majeurs l'utilisent : les achats, le commerce, la logistique, la comptabilité, les retours et garantie, etc. Le Guichet Unique est utile pour tous les services de notre société. Par exemple, pour la partie commerce, il y a une visibilité en temps réel des stocks fournisseurs et des plateformes. Pour la partie achat, il y a une optimisation des tarifs fournisseurs : ils arrivent dans les mêmes formats quel que soit le fournisseur du GOLDA qui l'envoie », souligne Gauthier Leroy.

« Nous faisons partie des utilisateurs du GOLDA qui tirent le plus profit de ce service, cela nous a permis d'augmenter notre productivité de façon importante », poursuit-il.