

# Olivier Camozzi

Warehouse manager

Saint-Gobain Autover Bastogne

## Saint-Gobain Autover économise 1 gant de sécurité sur quatre grâce au distributeur automatique

Saint-Gobain Autover est le numéro 1 en Europe sur le marché indépendant du vitrage automobile de remplacement. L'entreprise compte 104 entrepôts dans 26 pays, avec un total de 950 employés. Le centre logistique européen se situe à Bastogne.

**30.000**

Avec une superficie de 30.000 m<sup>2</sup>, Saint-Gobain Autover à Bastogne est le plus grand centre logistique du groupe en Europe.

**8.500**

2400 commandes sont traitées chaque jour, ce qui correspond à 8500 vitrages et 5000 accessoires.

**100**

Le nombre d'employés chez Saint-Gobain Autover à Bastogne

**6**

La consommation mensuelle moyenne de gants de sécurité par employé.

*Le centre logistique de Saint-Gobain Autover à Bastogne abrite la plus grande gamme de vitrages pour voitures, camions et autobus en Europe. Si votre vitrage doit être remplacé, il y a de fortes chances que votre nouvel exemplaire vienne de là. Sur la centaine d'employés, 80 pour cent travaillent dans l'entrepôt. Saint-Gobain traite 2400 commandes par jour et l'usine réalise donc aussi de gros investissements dans des équipements de protection individuelle (EPI), dont des gants de sécurité.*

### Distributeur dans l'entrepôt : plus sûr, plus efficace ...

“Nous nous sommes réunis avec Vandeputte Safety International pour étudier comment réduire le budget destiné aux gants de sécurité sans compromettre la sécurité”, commente Olivier Camozzi, warehouse manager chez Saint-Gobain Autover. “Il nous fallait également améliorer le processus de distribution des gants. Vandeputte nous a proposé un distribu-

teur, qui semblait être la solution idéale.”

“Avant, le chef d'équipe distribuait les gants dans un local au premier étage, quelque part dans l'entrepôt”, raconte Yoann Warlomont, responsable EHS chez Saint-Gobain Autover. “Les employés devaient aller et venir dans l'entrepôt toujours très fréquenté et aussi monter à l'étage. De plus, ils dépendaient de la présence du chef d'équipe pour s'équiper.. A présent, le distributeur possède un emplacement central dans l'entrepôt, au rez-de-chaussée. Les employés ne doivent donc plus aller si loin, gagnent du temps ▶

et peuvent s'y rendre à tout moment : le distributeur est toujours disponible."

## ... et plus économique

Vandeputte a installé un distributeur rotatif, idéal pour distribuer des EPIs de plus petite taille, tels que gants, lunettes de sécurité ou petits masques. Une combinaison est naturellement possible. Chez Saint-Gobain Autover, le distributeur délivre actuellement six gants différents : deux types, selon le travail effectué par l'opérateur, chaque fois dans trois tailles.

Olivier Camozzi : "Notre établissement français est déjà équipé d'un tel appareil, mais dans le Benelux, nous sommes pour l'instant les seuls. Il est possible qu'à l'avenir, nous installions également des distributeurs de chaussures de sécurité et même d'autre matériel pour les opérateurs, tel que des marteaux. Un distributeur a également un effet positif sur la consommation de matériel : ainsi, un employé prélève actuellement en moyenne six paires de gants du distributeur, ce qui entraîne une baisse de 25 % sur deux ans, soit 40.000 euros d'économies par rapport à 2012." !!

Le prélèvement de gants du distributeur se fait à l'aide du badge du personnel. C'était une demande explicite de l'entreprise de ne pas prévoir de carte distincte à cet effet : il y a déjà suffisamment de cartes dans nos portefeuilles. "Cela n'a pas posé le moindre problème à Vandeputte, qui a adapté son système à nos badges", confie Olivier Camozzi. "Ce n'était pourtant pas si évident, car il y en a vraiment beaucoup de différents sur le marché. Un autre atout est de pouvoir implémenter moi-même à l'aide du logiciel un nouvel employé. Je crée moi-même une connexion entre la base de données et le profil du nouvel employé et son badge. Quelques clics et ça y est !"

“

*Réduire les coûts et  
augmenter la sécurité,  
tel était notre objectif,  
que nous avons  
certainement réalisé.*

## Distributeur avertit par e-mail lorsqu'il doit être rempli

Saint-Gobain Autover remplit elle-même le distributeur, mais Vandeputte aurait très bien pu s'en charger. Comme le distributeur est connecté via Internet au système informatique, l'entreprise peut demander toutes sortes d'informations et de statistiques sous forme de rapports : la consommation mensuelle, une comparaison avec le mois passé, le statut par zone de travail, un aperçu par type de gant, etc. Le logiciel permet d'avertir facilement le responsable par e-mail lorsque le stock est presque épuisé. Cette option n'est actuellement pas encore opérationnelle chez Saint-Gobain Autover, mais est toujours possible. L'entreprise passe ses commandes directement chez Vandeputte.

"Vandeputte possède un excellent site Web avec un catalogue complet et beaucoup d'informations supplémentaires sur les produits. Il y a une connexion à notre système de commande Agora, qui contient tous nos fournisseurs. Cette connexion est intéressante notamment pour la comptabilité, les achats et la gestion des stocks", affirme Yoann Warlomont.

## Relation à long terme

"Cela fait plusieurs dizaines d'années déjà que nous travaillons avec Vandeputte", confie Olivier Camozzi. "Ils proposent d'excellents produits et services et connaissent sur le bout des doigts notre personnel et nos activités. Avant de commander ce distributeur, nous avons quand même comparé plusieurs fournisseurs. Mais c'est Vandeputte qui a donné la meilleure présentation avec la proposition la plus compétitive. Grâce aux contacts, à leur rapidité de réaction à nos questions et à l'efficacité avec laquelle ils suivent les choses, ils sont un excellent partenaire professionnel. Leurs prix aussi sont très corrects."

"Nous avons bien réfléchi avant d'installer ce distributeur, mais il fonctionne très bien. Au début, les employés le trouvaient un peu étrange, mais aujourd'hui, ils le trouvent révolutionnaire. Réduire les coûts et augmenter la sécurité, tel était notre objectif, que nous avons certainement réalisé", conclut Olivier Camozzi.

