

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	MIM
Secteur d'activité	Textile
Chiffre d'affaires annuel	230 M€
Effectif	>2 000
Nom et fonction du représentant (signataire du document)	M Philippe LAFON DSIO
N° de téléphone	
e-mail	
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire (qui a fourni tout ou partie de la solution)	KOMOTO SAS
Nom du représentant (signataire du document)	Stéphane Brunel
N° de téléphone	
e-mail	
PROJET réalisé depuis 2012	
1. Problématique	<p>MIM souhaitait réintégrer sa logistique de préparation de commandes e-commerce précédemment externalisée. Dans ce contexte, MIM disposait d'un entrepôt entièrement dédié aux réceptions et au stockage de réserve (et aux flux cross-dock BtoB). L'entrepôt a été réaménagé pour desservir la préparation de commandes de détail pour les flux magasins et traiter les commandes e-commerce.</p> <p>Le scope du projet portait sur la fourniture d'un système de préparation de commandes e-commerce en aval du backoffice MIM et complémentaire du module de gestion d'entrepôt Storeland (Cylande) en place pour la préparation magasins (Storeland voit aujourd'hui le e-commerce comme un magasin virtuel unique).</p> <p>MIM a une activité de type mass market où les marges sont faibles et le volume de ventes doit être important. Aussi, MIM mise sur une forte croissance de ses ventes e-commerce (en 2013, 135 milles commandes annuelles, pour atteindre 750 milles à trois ans).</p> <p>Le projet a pour vocation d'accompagner cette croissance sur le plan de la logistique aval.</p> <p>L'étude projet a été menée par les équipes MIM accompagnées de SCA Consult en tant qu'AMOA. Cette étude a permis de dégager les points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Processus de la préparation - Principe de mise en œuvre terrain - Formats / Ergonomie des matériels
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	<ul style="list-style-type: none"> • Solution de préparation de commandes Ketra (éditeur Komoto) • Solution Kroco pour le pilotage des matériels put to light (éditeur Komoto)

	<ul style="list-style-type: none"> • Matériel Put to light (Turck Banner, Siemens) : Dimensionnés et mis en œuvre par Komoto. • 6 chariots de ramasse multi lots (4x24 cdes), 6 postes de ventilation 24 cases, 6 postes de colisage
3. Objectif	<p>Implantation dans un délais très court : 2 mois Capacité à traiter 500 000 commandes en 2014. Capacité à absorber une croissance de 50% sur 2 ans.</p>
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	<p>Solution globalement conforme à l'expression de besoins du client, à savoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisation de la production • Intégration à Cylande d'un prélèvement à l'aide de chariots multi compartiments dotés d'un système put to light. • Pour les commandes mono pièce, colisage direct • Pour les commandes multi pièces, éclatement à la commande, puis transfert pour colisage de ces commandes <p>Le principe de cette solution permet l'optimisation du prélèvement et la dissociation des tâches sur la partie aval (éclatement, colisage).</p> <p>Matériels :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chariots de prélèvement à 4 compartiments équipés d'une électronique put to light • Postes d'éclatement à 24 cases constitué d'une structure fixe avec électronique put to light et de blocs de 12 cases pouvant être amenés indépendamment aux postes de colisage.
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	<p>Préparation de commandes BtoC (e-commerce) Projection : 415 000 commandes - 1.4 Millions de pièces</p>
6. Date de mise en œuvre	Démarrage en production le 15 Mai 2014
7. Durée de la mise en place	2 Mois. Démarrage du projet, le 20 Mars 2014
8. Nombre d'utilisateurs concernés	Une quinzaine d'utilisateurs.
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	Délais de conception et de fabrication des matériels. Travail sur la base d'un prototype qui a permis de définir rapidement la meilleure ergonomie des postes et des chariots.
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	Baisse des coûts de traitement de 50 %
11. R.O.I. estimé	12 – 16 mois
12. Perspectives d'évolution	Laboratoire pour le BtB
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	Concentré d'intelligence résultant d'une expérience acquise dans le secteur très innovant de l'économie E-Commerce.
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	Stratégie d'un site Web sur un stock Global (360 magasins) et d'une mutualisation des équipes et des outils Logistiques
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	