

### DOSSIER 2

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	MATY.
Secteur d'activité	Fabrication et vente de bijoux par correspondance (catalogue et web).
Chiffre d'affaires annuel	84,7 M€ (2014).
Effectif	548 (2014).
Nom et fonction du représentant	Fabrice ARRIGONI   Directeur des Opérations.
N° de téléphone	
e-mail	
SOCIETES PARTENAIRES	
Nom des partenaires	DIAGMA – CIUCH
Nom du représentant	Valentin PISA BURGOS   Associé – Francis CIUCH   Président.
N° de téléphone	
e-mail	
PROJET réalisé depuis 2013.	
1. Problématique	<p><b>MATY s'est engagée, au travers du plan MERCURE, dans une refonte globale de sa logistique de distribution afin de répondre à 3 défis :</b></p> <p>§ Comment accompagner le changement stratégique du <i>business model</i> d'une entreprise traditionnelle de VAD en celui d'un acteur performant cross canal caractérisé par l'extension de son réseau de bijouteries et la gestion de son flux web/VAD ?</p> <p>§ Comment rendre plus performant le service client grâce à des processus améliorés – réactivité à la demande, rapidité de la préparation &amp; de la livraison – en alliant savoir-faire artisanal &amp; efficacité industrielle ?</p> <p>§ Comment améliorer les conditions de travail des acteurs de la chaîne logistique &amp; des ateliers de personnalisation ?</p>
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	<p>› <b>Donneur d'ordre – MATY</b></p> <p>› <b>Accompagnement Conseil</b> – Etude détaillée d'implantation (réorganisation logistique du site historique), rédaction de cahier des charges, sélection &amp; choix d'équipement et AMOA – <b>DIAGMA</b>.</p> <p>› <b>Optimisation de l'organisation de la réception</b> (automatisation de la distribution), <b>du prélèvement, de la préparation et la distribution.</b> – <b>Solutions techniques &amp; transitiques – CIUCH.</b></p> <p>› <b>Optimisation des processus et accompagnement de la nouvelle organisation des flux</b> par la mise en place d'un WMS – <b>GILDAS de KLS.</b></p> <p>› <b>Optimisation de la productivité du prélèvement</b> par une meilleure mise en stockage – <b>Armoires rotatives – KARDEX.</b></p> <p>› <b>Optimisation de la préparation VAD</b> par l'utilisation inédite d'une innovation majeure dans le picking de détail, un robot autonome doté d'une intelligence artificielle, améliorant sensiblement la productivité – <b>SILEANE.</b></p>
3. Objectif(s)	<p>› <b>Devenir un acteur performant de la distribution multicanale</b> en transformant sa logistique de distribution, <b>alliant préservation d'un savoir-faire artisanal &amp; technologies industrielles innovantes.</b></p> <p>› <b>Traiter à terme plus de volume sans déperdition du service client.</b></p> <p>› <b>Mettre au centre du projet la valeur ajoutée des métiers logistiques.</b></p>
4. Description de l'application	<p>Afin de <b>gérer au mieux la croissance de son flux d'activité</b> (+40% de volume à traiter d'ici 2020), MATY a <b>amélioré sa distribution en optimisant tous ses processus</b> et en <b>s'appuyant sur des technologies innovantes</b>, automatisées et autonomes, <b>sans sacrifier les phases manuelles propres à la nature de ses produits</b> (nettoyage, contrôle, personnalisation, préparation VAD ...).</p> <p><b>Processus de rangement :</b></p> <p>[Acheminement des produits par le système automatisé de convoyage CIUCH.] - Réception des produits (fournisseurs)</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrôle qualité des produits.</li> <li>- Ensachage (dans un format générique) des produits.</li> <li>- Stockage des produits.</li> <li>• Mise sur plateaux dans 10 armoires rotatives KARDEX.</li> <li>• Ordonnancement des commandes en fonction des rotations armoire &amp; gestion des envois de bacs avec code-barres par le WMS Gildas.</li> </ul> <p><b>Processus de préparation &amp; de regroupement, différencié par type de circuit de distribution :</b>  [Acheminement des bacs par le système automatisé de convoyage CIUCH.]</p> <p>› <b>Bijouterie (B2B) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Picking, préparation du « prêt à vendre » pour le réseau de magasin avec le dépôt d'un plot et d'une étiquette (bon de livraison).</li> <li>• Mise en caisse sécurisée.</li> <li>• Fermeture &amp; expédition.</li> </ul> <p>› <b>VAD – catalogues, web (B2C) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Picking, sélection &amp; pose d'un écrin selon la commande par l'utilisation de la solution robotisée KAMIDO de SILEANE.</li> <li>• Pose dans la zone <i>pick to light</i>, d'un cadeau/facture/document standard (asilage).</li> <li>• Colisage.</li> <li>• Fermeture &amp; expédition.</li> </ul>
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	§ Direction générale, opérations, logistique, informatique, achats, marketing... § 1 site d'exploitation de 4000 m <sup>2</sup> situé à Besançon au siège de MATY. § Opérateurs logistiques et informatique, sécurité du site.
6. Date de mise en œuvre	§ Démarrage opérationnel de la plateforme : 29/10/2014.
7. Durée de la mise en place	§ 30 mois (de la conception à l'implémentation).
8. Nbre d'utilisateurs concernés	§ 120 personnes.
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	<p><b>Difficultés rencontrées :</b></p> <p>› Basculement de business model. Peur du changement en interne.</p> <p><b>Réponses apportées :</b></p> <p>› « Evangélisation » (conduite du changement) du projet de transformation – passage d'une logistique empirique à une logistique automatisée &amp; informatisée – auprès des parties prenantes (préparateurs, opérationnels) pour apporter de la réassurance et recréer des référents pour chaque poste.</p>
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	§ Plus de réactivité de la chaîne, moins d'erreurs pour le client final (on voit le produit jusqu'au bout du processus) ; recrutement prévu (colisage). § A fin septembre 2015 : › <b>Bijouterie (B2B) :</b> 385 000 produits prélevés et 340 000 plots édités et formés pour faire du prêt à vendre. 750 000 produits réceptionnés, contrôlés, ensachés & rangés dans les armoires (1650 000 opérations entrées/sorties). › <b>VAD – catalogues, web (B2C) :</b> 510 000 produits prélevés pour 320 000 colis expédiés soit 300 000 commandes traitées avec 510 000 écrins déposés.
11. R.O.I. estimé	§ Equilibre économique inférieur à 5 ans.
12. Perspectives d'évolution	§ <b>B2B :</b> traitement de 50 boutiques à 100 boutiques, d'ici à 2021. BP à 10 ans. § <b>B2C :</b> traitement de 8000 colis/jour à 10000 colis/j, d'ici à 2021. BP à 10 ans.
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	<p>› Processus optimisés dans un environnement spécifique (espace contraint).</p> <p>› Utilisation de technologies automatisées innovantes (système de convoyage, mécanisation des postes déballage et contrôle ; solution robotisée de picking de détail) pour allier « activité artisanale » et logique industrielle ; et pour améliorer la réactivité de la chaîne logistique face à une demande plus exigeante (délai court).</p>
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	§ En moyenne, 2 jours de gain de traitement pour une commande client VAD <i>versus</i> un retour produit du réseau boutiques. § Plus d'encours de déballage (tous les produits reçus sont en stock donc vendables) <i>versus</i> 60 000 produits en attente à N-1.
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ?	Oui. Passage de colis en polystyrène aux barquettes en carton recyclable.