

COMMUNIQUE DE PRESSE

Le Micro-Fulfillment d'un Projè Post Pandemie

Le 26 janvier 2021

L'épidémie de Covid-19 a radicalement changé le comportement des consommateurs. De nombreux commerçants d'aliments et d'articles ménagers ont constaté une augmentation considérable de la demande de commandes en ligne. Alors que de plus en plus de personnes se sentent à l'aise avec les achats en ligne, certains disent que nous sommes en pleine révolution digitale. En réponse à ce changement, il est temps pour le commerce en ligne et les détaillants omnicanaux de réfléchir à une nouvelle approche pour répondre à la demande dans la nouvelle normalité.

L'avenir appartient clairement aux organisations qui ont la flexibilité nécessaire pour s'adapter à la façon dont les consommateurs apprécient le choix, la rapidité et la commodité grâce à une expérience véritablement omni-canal", explique Edin Del Mar, responsable des ventes de Swisslog France. "Cette flexibilité peut être obtenue grâce à une stratégie de micro-fulfillment".

Une stratégie de distribution de micro-fulfillment peut ré-utiliser des espaces urbains de vente au détail existants comme des centres hybrides de vente au détail/distribution. Ces plates-formes offrent non seulement une livraison plus rapide des commandes, mais permettent également aux consommateurs de choisir entre la livraison à domicile ou le retrait en magasin. La tendance était déjà en plein essor dans le paysage du commerce de détail et a maintenant été accélérée par la crise de Covid-19.

LES ATTENTES DES CONSOMMATEURS APRÈS LA PANDÉMIE

Tout au long de la période de quarantaine, les achats en ligne sont passés d'une manière pratique à une manière sécurisée de faire des achats, pour certains une nécessité. Pour les détaillants, cela signifie que les magasins en ligne ne sont plus la forme secondaire de vente de leurs produits, mais la source principale de leurs activités.

Comme le niveau de menace fluctuait, de nombreux consommateurs étaient plus à l'aise pour continuer à acheter en ligne plutôt que de s'aventurer dans l'inconnu. Une récente enquête menée par Salesforce Research auprès de plus de 3 500 consommateurs a révélé que 68 % des répondants s'attendent à continuer d'acheter des biens essentiels en ligne une fois que l'impact du virus se sera dissipé.

"Je doute sérieusement que nous puissions voir les habitudes de consommation revenir à leur niveau d'avant la pandémie", déclare Edin. "Il est clair que les entreprises qui luttent encore contre les effets de la crise doivent adopter une nouvelle stratégie - une stratégie qui rapproche leur stock de leurs clients."

LES HUBS MANUELS OU AUTOMATISÉS

Le fait d'avoir un réseau de magasins existant réduit considérablement les coûts et augmente la vitesse à laquelle une stratégie de micro-fulfillment peut être mise en œuvre. Cela en fait une option particulièrement intéressante pour les détaillants omnicanaux qui connaissent ce changement d'activité des consommateurs.

En gardant à l'esprit la distance sociale, le défi consiste à adopter une approche manuelle au sein de ces centres. Le nombre d'employés autorisés sur le site à un moment donné peut entraver les efforts des détaillants pour suivre la vitesse de réalisation exigée par le marché. Edin explique pourquoi l'automatisation est la meilleure solution pour la micro-fulfillment:

"Les systèmes flexibles de marchandises à la personne bouleversent le modèle traditionnel d'entrepôt," explique-t-il. "Au lieu que les employés aient à faire des allers-retours à pied pour choisir les produits, des systèmes de "goods-to-person" apportent l'inventaire au préparateur, ce qui permet un travail plus rapide et permet au personnel de garder sa distance sociale."

LES TECHNOLOGIES DE MICRO-FULFILLMENT

Le système Swisslog CarryPick se compose de rayonnages mobiles, de robots mobiles automatisés (AMR), de stations de travail et de logiciels. Les racks mobiles sont transportés par les AMR vers les postes de travail multifonctionnels. Le système piloté par logiciel combine le stockage avec des fonctionnalités de réapprovisionnement et de prélèvement et gère les retours de manière très efficace.

"CarryPick est un système automatisé de stockage et de préparation de commandes de 'goods-to-person' conçu pour des applications où la variabilité des produits, les délais de livraison et la rentabilité sont essentiels," explique Edin. "Il s'intègre dans des bâtiments existants à faible hauteur de plafond et peut être étendu et déplacé à court terme, ce qui en fait une solution idéale pour une stratégie de micro-fulfillment."

Le système AutoStore de Swisslog est une autre solution automatisée de biens à la personne à envisager pour le micro-fulfillment. Il s'agit d'une grille tridimensionnelle de bacs autoportants qui sont déplacés vers des postes de prélèvement par des robots fonctionnant de manière indépendante.

Edin déclare : "AutoStore est idéal pour traiter de grands volumes de petites quantités de références à rotation rapide ou lente, offrant une excellente densité de stockage et une grande souplesse de configuration dimensionnelle. Il peut être installé dans des bâtiments existants et peut être configuré pour différentes hauteurs de bâtiment, couvrant plusieurs niveaux et même enfermant des obstacles tels que des colonnes ou des murs. C'est une autre option intéressante pour les détaillants qui cherchent à investir dans la micro-fulfillment.

Swisslog s'est déjà révélé être un partenaire idéal pour les centres de micro-fulfillment des chaînes de supermarchés du monde entier, y compris H-E-B. La chaîne de supermarchés américaine s'est

récemment associée à Swisslog pour déployer un certain nombre de centres de micro-fulfillment automatisés afin de soutenir les opérations de ramassage et de livraison de la chaîne de supermarchés.

PASSER À LA MICRO-ÉCONOMIE

Les entreprises de commerce en ligne ont l'avantage de ne pas être limitées par l'histoire. Ils ont pu développer des centres de traitement des commandes basés uniquement sur les exigences du commerce électronique. Les détaillants traditionnels ont maintenant la possibilité de s'éloigner de la situation technologique actuelle en reconfigurant le réseau de vente au détail existant pour soutenir une stratégie de micro-fulfillment.

Les entreprises qui réussiront dans le domaine du micro-fulfillment seront celles qui développeront des centres de distribution dans les zones urbaines, à proximité de leurs clients. Avec le choix entre une livraison rapide et un retrait facile dans le quartier, les détaillants peuvent offrir à leurs clients une situation gagnant-gagnant.

La technologie permettant de soutenir cette stratégie de manière rentable est aujourd'hui disponible sous la forme de systèmes de micro-fulfillment goods-to-person. Edin conclut : "Lorsque l'on prend des décisions concernant les investissements nécessaires pour transformer ces installations, la flexibilité est le principe directeur."

Pour plus d'information, contactez :

Swisslog Logistics Automation

Birgit Collier

Marketing co-ordinator

[Birgit.collier@swisslog.com](mailto:birgit.collier@swisslog.com)

T +32 3 821 00 11

Swisslog Logistics Automation France

28, Quai Gallieni

92150 Suresnes

URL: www.swisslog.com

À propos de Swisslog Swisslog conçoit, développe et fournit des solutions d'automatisation de pointe pour les entrepôts et les centres de distribution innovants. Nous sommes un fournisseur unique de systèmes et de services intégrés – de la planification, la conception et la mise en oeuvre jusqu'à l'entretien sur l'ensemble du cycle de vie de nos solutions. 2 500 employés et clients dans plus de 50 pays soutiennent le succès de notre entreprise.

www.swisslog.com Swisslog est membre du groupe KUKA, un des principaux fournisseurs mondiaux de solutions d'automatisation intelligentes. www.kuka.com

Visitez www.swisslog.com