



Les 5 défis pour la gestion d'entrepôt et le micro-fulfillment en 2023

Tirez profit des enseignements de
l'étude de marché d'AutoStore

autostoresystem.com





Au cours des deux dernières années, les chaînes d’approvisionnement ont été poussées dans leurs retranchements et étirées jusqu’à leur point de rupture dans de nombreux cas. Des perturbations économiques, politiques, environnementales et sociales ont également créé des pressions à tous les niveaux de la chaîne d’approvisionnement, de la production à l’expédition, du dernier kilomètre à l’entreposage.

2023 s’annonce comme une nouvelle année de fluctuations, avec les risques combinés d’une hausse de l’inflation et d’un début de récession, une évolution vers le développement durable et des exigences toujours plus élevées de la part de la clientèle.

Notre étude de marché a permis d’identifier de nombreuses informations sur la manière dont les entreprises réagissent et surmontent ces défis.

Le fait que la hausse des prix soit une des principales préoccupations actuelles n’est une découverte pour personne, évidemment. Ce qui est toutefois plus surprenant, c’est le nombre de personnes interrogées qui disent avoir mis en place un Système AS/ RS (Stockage et Picking Automatisés) ou qui pensent en installer un d’ici un an. Notre enquête portait sur des entreprises ayant un chiffre d’affaires annuel de 25 millions \$ et plus, et dans une certaine mesure, la maturité de ces entreprises interrogées a pu influencer sur les données collectées. Néanmoins, le fait que 88% des personnes interrogées déclarent avoir installé un système AS/ RS ou comptent en installer un au cours des 12 prochains mois, témoigne d’un taux d’adoption spectaculaire. C’est une donnée qui comporte des ramifications à tous les

niveaux pour toutes les entreprises, notamment en termes d’espace de stockage.

Dans une dynamique visant une plus grande efficacité opérationnelle, plus de flexibilité, plus de visibilité, etc., il est extraordinaire de voir que certains acteurs se tournent vers les technologies d’entreposage pour alléger leurs processus. Cela signifie toutefois que si ces technologies constituent inlassablement un atout concurrentiel, non seulement elles représentent un avantage non négligeable, mais elles deviennent surtout indispensables. Le fait de s’intéresser aux dernières innovations est aujourd’hui une routine à mettre en place pour tous ceux qui souhaitent continuer à prospérer.

Il est également intéressant de constater que les défis à grande échelle dominent parmi les principales préoccupations des personnes interrogées, tandis que des sujets plus opérationnels, comme l’exactitude des données, la fiabilité des machines et la précision du picking sont abordés dans un second temps. En période d’instabilité, nous pouvons facilement nous laisser distraire par l’environnement macro, au détriment du micro. Pourtant, l’entreposage repose avant tout sur son efficacité opérationnelle quotidienne.

Retrouvez de nombreuses informations dans les pages qui suivent et tirez profit des enseignements de ce rapport.



Marcus Mogéus

**Directeur Général Marketing,
AutoStore**

Sommaire

Introduction	4
01 Le défi de la hausse des prix	5
02 Les initiatives en matière de RSE sont essentielles	9
03 Les solutions AS/RS deviennent indispensables	13
04 L'exploitation de l'espace est vitale quand les budgets sont en baisse	17
05 Les entreprises se concentrent sur l'environnement macro	22
Conclusion	26

Introduction

En décembre 2022, nous avons recueilli les réflexions, les opinions et les expériences de plus de 300 décisionnaires commerciaux et opérationnels de haut niveau du secteur (PDG, Directeurs d'exploitation, Directeurs logistique ou Responsables de la préparation des commandes) afin d'évaluer la manière dont ils envisageaient les 12 prochains mois.

Nous avons étudié des entreprises de toute taille, dans différents secteurs (les biens de grande consommation, la santé et le secteur pharmaceutique, la production, l'automobile et le commerce de détail) afin d'obtenir une vision d'ensemble des défis rencontrés aujourd'hui et aussi des domaines sur lesquels elles vont se concentrer à l'avenir.

Ce rapport analyse les résultats de l'enquête et en tire les cinq principaux enseignements. Sur l'ensemble du rapport, nous mettons en évidence les principaux défis et les principales opportunités de l'année 2023, en proposant des remarques, des conseils pratiques et des enseignements utiles fournis par des experts du secteur.

L'enquête en un clin d'œil

Taille de l'échantillon — 320 personnes interrogées

Cadres supérieurs — PDG, CTO, COO, CIO

Opérationnel — Responsable Logistique, Directeur

Chiffre d'Affaires — Entre 50M\$ - +250M\$ par an

Régions — Amérique du Nord, Europe, Asie-Pacifique

Secteurs — Automobile, biens de grande consommation, production, vente de gros et de détail, santé et secteur pharmaceutique

01

Le Défi de la Hausse des Prix (et les multiples stratégies pour le relever)

PRINCIPAUX POINTS A RETENIR

- Les coûts énergétiques (32%) et de main d'œuvre (27%) représentent les principaux défis pour les professionnels de l'entreposage à l'échelle mondiale.
- La rentabilité est le facteur le plus important, avec 88% des personnes interrogées qui se tournent vers les technologies AS/RS pour se démarquer de la concurrence.
- La clientèle (34%) et les technologies (31%) sont les deux principales priorités visées pour répondre à ces défis.
- 43% des personnes interrogées disent que l'optimisation de l'espace va devenir essentielle pour les activités de leurs entreprises.



Ce que dit l'étude:

En ce qui concerne les défis de l'année 2023, ce n'est pas une surprise de constater que les personnes interrogées sont principalement préoccupées par la hausse des coûts, en particulier ceux de l'énergie (32%) et de la main d'œuvre (27%).

32%

des personnes interrogées ont cité la hausse des coûts de la main d'œuvre comme le principal défi rencontré

27%

des personnes interrogées ont cité la hausse des coûts de l'énergie comme le principal défi rencontré

Les personnes interrogées en Europe ont été plus durement frappées par une crise énergétique exacerbée par la guerre en Ukraine que leurs homologues d'Amérique du Nord (NA) et d'Asie-Pacifique (APAC). En effet, 44% des personnes interrogées en Europe ont cité la hausse des coûts de l'énergie comme étant leur principal défi, contre 24% dans les deux autres régions.

A l'inverse, la hausse des coûts de la main d'œuvre préoccupe plus les personnes interrogées en Amérique du Nord (27%) et dans la région APAC (34%) par rapport à l'Europe (22%). Ces chiffres sont liés, sans aucun doute, à la sixième principale préoccupation des entreprises : la pénurie de main d'œuvre et de compétences. Le marché du travail est instable depuis trois ans et le secteur des chaînes d'approvisionnement doit affronter une tâche titanesque qui consiste à attirer de nouvelles recrues ou à se tourner vers l'automatisation comme solution alternative.

Moins souvent citée, mais tout aussi préoccupante pour de nombreux acteurs : la hausse du coût de l'immobilier (15%). Les espaces d'entreposage traditionnels coûtent plus cher aux entreprises et, de toute évidence, des décisions importantes doivent être prises en ce qui concerne les entrepôts et les centres de distribution, afin qu'ils fonctionnent efficacement tout en répondant aux demandes et aux attentes des clients.

Surmonter ce défi

Comment les entreprises abordent-elles ces questions?

34%

Des personnes interrogées ont cité l'amélioration de la satisfaction des clients comme principal élément à développer

88%

Des personnes interrogées ont installé ou comptent installer des solutions AS/RS au cours des 12 prochains mois

1. Par le biais de l'expérience client (CX)

L'amélioration du taux de satisfaction de la clientèle (34%) est le principal point à développer, selon les entreprises, au cours des 12 prochains mois, tout comme la rapidité d'exécution (30%). Il est très intéressant de constater que, malgré des défis macro-économiques, les personnes interrogées ont une vision claire de ce qui compte le plus : le client. Dans le domaine de l'entrepotage, l'Expérience Client consiste à répondre à des demandes de plus en plus importantes de la clientèle en matière de disponibilité, de livraison et de retours.

2. Efficacité de l'entrepotage

Le deuxième principal point à développer, derrière l'expérience client, sont le secteur de l'automatisation et des technologies (31%) et l'efficacité/productivité de la main d'œuvre (31%). La nécessité de réduire les coûts de la main d'œuvre et d'améliorer l'efficacité et la rentabilité opérationnelle est peut-être la raison pour laquelle 88% des personnes interrogées ont installé ou comptent installer des solutions AS/RS au cours des 12 prochains mois.

3. Emplacement, emplacement, emplacement

Dans le secteur de la vente au détail, la croissance continue des ventes en ligne peut aider à surmonter la pression des coûts.

Dans cet environnement, les espaces les mieux situés, à proximité du consommateur dans un marché urbain dense, sont de plus en plus avantageux. Toutefois, les loyers de ce type d'espace de stockage sont considérablement plus élevés. L'optimisation de l'espace, encore une fois, devient un facteur indispensable pour allier rapidité, rentabilité et satisfaction de la clientèle.

Avis d'expert

“

Comme pour tout ce qui concerne la chaîne d'approvisionnement, on ne peut pas tirer sur un levier sans impacter d'autres secteurs indispensables. Prenons l'exemple de l'immobilier. Bien sûr, vous pourriez délocaliser vos activités au milieu de nulle part afin de réaliser d'énormes économies sur le loyer.

Mais quel serait l'impact sur la satisfaction de la clientèle ? Ou sur le coût des transports ?

Les entreprises s'inquiètent, à juste titre, de la hausse des coûts, mais les solutions doivent avoir le moins d'impact possible sur le consommateur final.



Jon Schechter,
Responsable Développement Commercial,
AutoStore, Amérique du Nord



02

Les initiatives en matière de RSE sont essentielles

Mais seulement si elles sont axées sur la valeur

PRINCIPAUX POINTS A RETENIR

- Le développement durable est la deuxième priorité de l'année 2023, et la première pour 31% des personnes interrogées.
- 55% des personnes interrogées se concentrent sur le développement durable afin d'améliorer leur rentabilité énergétique.
- Les initiatives en matière de développement durable doivent présenter un avantage commercial viable pour être efficaces.
- Les clients doivent réfléchir au-delà de l'efficacité énergétique pour atteindre une vraie éco-responsabilité.



Ce que dit l'étude:

31%

des personnes interrogées ont cité le développement durable comme leur principale priorité en 2023

Après l'amélioration du taux de satisfaction de la clientèle (34%), le développement durable est la deuxième principale priorité avec les investissements technologiques et la productivité de la main d'œuvre (31% chacun).

Face à une situation financière complexe, il était surprenant de constater que le développement durable soit autant privilégié, notamment par rapport à des problèmes plus opérationnels comme l'agilité de la chaîne d'approvisionnement (24%) et l'amélioration du débit de traitement (16%). Une analyse plus approfondie des données pourrait nous apporter des réponses.

Cette tendance se reflète dans d'autres ensembles de données. Lorsque nous avons demandé aux personnes interrogées quelles étaient les qualités prises en compte dans la sélection d'un prestataire AS/RS, le développement durable est arrivé en dernier (13%) derrière la fiabilité (24%), la simplicité d'utilisation (22%) et les capacités de données (19%).

13%

Seulement des personnes interrogées déclarent que le développement durable est une des qualités qu'ils recherchent chez un prestataire AS/RS

Interrogées sur les initiatives RSE spécifiques adoptées, 55% des personnes qui ont répondu à l'enquête ont cité comme motif l'amélioration de la rentabilité énergétique : il s'agit de la réponse la plus fréquente et de loin. Juste derrière, à 46%, on trouve la réduction des déchets provenant de marchandises endommagées ou périssables. Le bien-être et la santé mentale des employés (43%) occupent la troisième position.

Le fait que tous ces domaines aient un impact direct sur les résultats financiers de l'entreprise n'est pas un hasard, notamment grâce à la réduction des coûts et de la production de déchets et à l'amélioration de l'expérience client. Les initiatives RSE ont de plus en plus besoin de créer de la valeur afin de gagner en popularité au sein des entreprises.

Cela peut signifier deux choses : 1) Les entreprises ne pensent pas que les systèmes AS/RS contribuent de manière importante à leurs efforts en matière de développement durable (ce qui est peu probable, car la plupart d'entre elles comprennent l'impact de la gestion de leur chaîne d'approvisionnement de bout-en-bout sur les émissions de niveau 1, 2, et 3), ou bien 2) Elles se concentrent sur les résultats commerciaux et tiennent compte du développement durable principalement lorsqu'elle contribue à de plus vastes objectifs ou aux résultats financiers.

La bonne nouvelle, c'est que le fait de se concentrer sur la rentabilité énergétique, l'optimisation de l'espace, l'automatisation et la fiabilité peut être bénéfique à la fois pour la planète et pour les entreprises.

Relever ce défi

Comment les entreprises abordent-elles le développement durable et génèrent-elles de la valeur ?

1. Utiliser la législation à bon escient

De la COP27 au G20, les organismes de régulation et les gouvernements s'efforcent de rendre obligatoire, pour les entreprises, la publication de leurs données RSE. La trajectoire est clairement définie et les entreprises ont tout intérêt à réagir le plus vite possible. Ces directives peuvent sembler restrictives, mais elles fournissent un cadre d'action essentiel, qui permet d'orienter les efforts en matière d'RSE dans un avenir proche.

2. Construire à long terme

Comme le montre l'étude, lorsque les entreprises pensent au développement durable, elles pensent avant toute chose à la rentabilité énergétique et à la consommation d'énergie. Toutefois, lorsqu'elles s'intéressent aux solutions AS/ RS (comme le font 92% des personnes interrogées), de nombreuses entreprises ignorent la durée de vie des équipements dans lesquels elles investissent.

La plupart du temps, des alternatives moins coûteuses sont représentées par des équipements dotés d'une durée de vie de 10 à 15 ans, ce qui signifie qu'ils doivent être rapidement remplacés. En matière de technologies d'entreposage, vous aurez besoin de solutions conçues pour durer, utilisant des matériaux de pointe à la durée de vie illimitée.



Avis d'experte

“

La dynamique favorable au développement durable n'a jamais été aussi positive. En raison du nombre de plus en plus important de défis liés au changement climatique et de l'évolution des normes réglementaires, les initiatives et le reporting en matière de développement durable sont désormais devenus obligatoires pour les entreprises. Cette dynamique s'accompagne de responsabilités plus importantes : nos pratiques sont surveillées de près. Le greenwashing, le « green-wishing » ou la pratique plus méconnue du « green-hushing » risquent de nuire aux entreprises, à long terme. Les grandes initiatives sont inspirantes, mais seuls les actes comptent. Il suffit d'une erreur et les sanctions peuvent être lourdes.

Même si les décideurs font remarquer que les initiatives de développement durable deviennent prioritaires, le plus souvent, lorsqu'elles contribuent à des objectifs plus importants ou aux résultats financiers, il est extrêmement positif de constater qu'une personne interrogée sur trois cite ce sujet comme une priorité pour l'année 2023. Je pense que de plus en plus de marques reconnaissent que leurs objectifs commerciaux ne sont pas incompatibles avec des objectifs en matière de développement durable. Chez AutoStore, nous cherchons, à la fois, à nous développer et à contribuer à un monde plus pérenne. Cela requiert un changement de notre manière de penser et nous oblige à reconnaître que nous devons procéder à des améliorations dans nos propres activités et notre chaîne d'approvisionnement. Mon conseil, c'est de penser en termes pragmatiques : « Que puis-je faire aujourd'hui pour contribuer au bien de notre entreprise et de notre planète à long terme ? »



Agnethe Brown Erland,
Responsable Développement Durable,
AutoStore

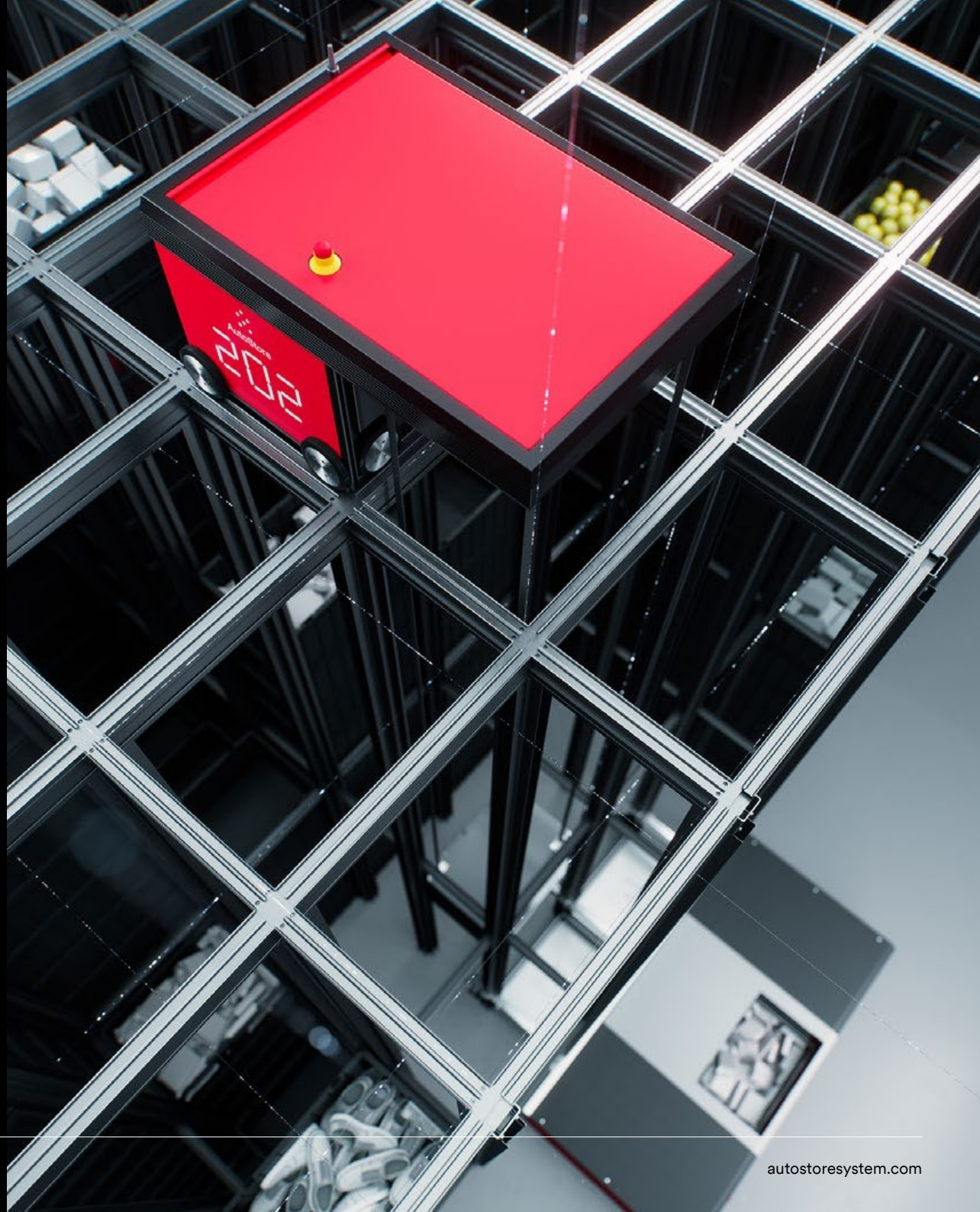


03

Les solutions AS/RS deviennent indispensables

PRINCIPAUX POINTS A RETENIR

- Seulement 2% des personnes interrogées n'envisagent pas les solutions AS/RS pour leur entreposage.
- Le taux d'adoption de ces technologies est réparti de manière homogène entre les systèmes plus anciens, comme Shuttle (46%), et les solutions plus récentes comme AMR (43%) et Cubic (40%).
- L'automatisation présente toujours un avantage concurrentiel, mais elle est devenue indispensable et non plus accessoire.
- Ceux qui n'ont pas encore franchi le pas doivent agir plus rapidement, ne serait-ce que pour ne pas se laisser distancer.

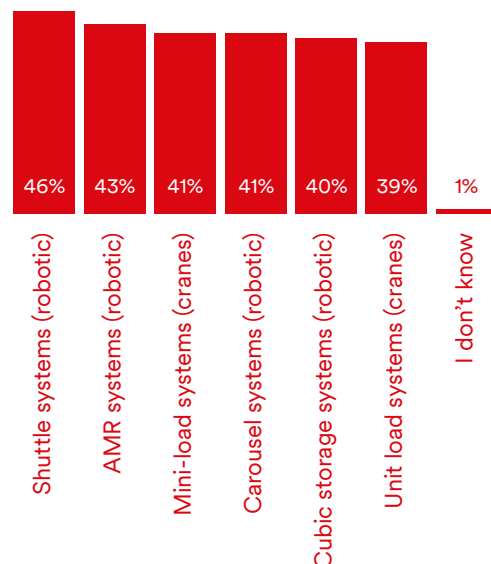


Ce que dit l'étude:

88%

des personnes interrogées ont mis en place des solutions AS/RS ou comptent le faire dans les 12 prochains mois

Répartition du marché par type de solution AS/RS. Sélection multiple par client



32% des personnes interrogées ont déjà mis en place des systèmes AS/RS. Ce qui est assez surprenant, c'est que 56% des personnes interrogées ont prévu de mettre en place de tels systèmes dans les 12 prochains mois. Au total, 88% des personnes interrogées auront donc mis en place des solutions AS/RS d'ici 2024. De plus, 10% des personnes interrogées disent étudier ces technologies. Il ne reste ainsi que 2% qui n'ont pas du tout prévu d'utiliser ces solutions. Cela représente un taux d'adoption phénoménal.

Si le nombre de personnes qui ont mis en place des systèmes AS/RS n'est que légèrement supérieur aux données de notre précédente enquête auprès du grand public, le nombre d'entreprises qui prévoient d'installer ces technologies dans les 12 prochains mois a explosé.

Il est possible que les personnes interrogées surestiment leur investissement, en prenant en compte des solutions AS/RS comme de simples mesures d'automatisation (par exemple des trieuses, des scanners à main ou des machines d'emballage). Pour autant, ces chiffres sont des données à prendre en considération : les systèmes AS/RS ne sont pas des solutions du futur, mais bien du présent et elles sont déjà indispensables pour ne pas se faire distancer par la concurrence.

Vers quels domaines les entreprises dirigent-elles alors leurs investissements ? L'écart entre les différentes technologies qui intéressent les personnes interrogées est très minime : les systèmes Shuttle arrivent en premier (46%), les AMR juste derrière (43%) et les systèmes cubiques proposés par AutoStore sont à la 5ème place parmi les solutions les plus répandues avec, tout de même, 40% de préférences.

Le plus surprenant c'est la popularité des technologies plus anciennes comme les Shuttle (46%), les Miniload et les systèmes à carrousel (qui totalisent à eux deux 41%). Si les entreprises continuent à investir dans ces solutions, il en existe d'autres bien plus flexibles et plus adaptables, qui leur apporteront d'énormes avantages.

Relever le défi

Puisque la tendance semble confirmer l'adoption inévitable des systèmes AS/RS, quelle est la meilleure marche à suivre ?

1. Agir dès aujourd'hui, mais agir de manière « Smart »

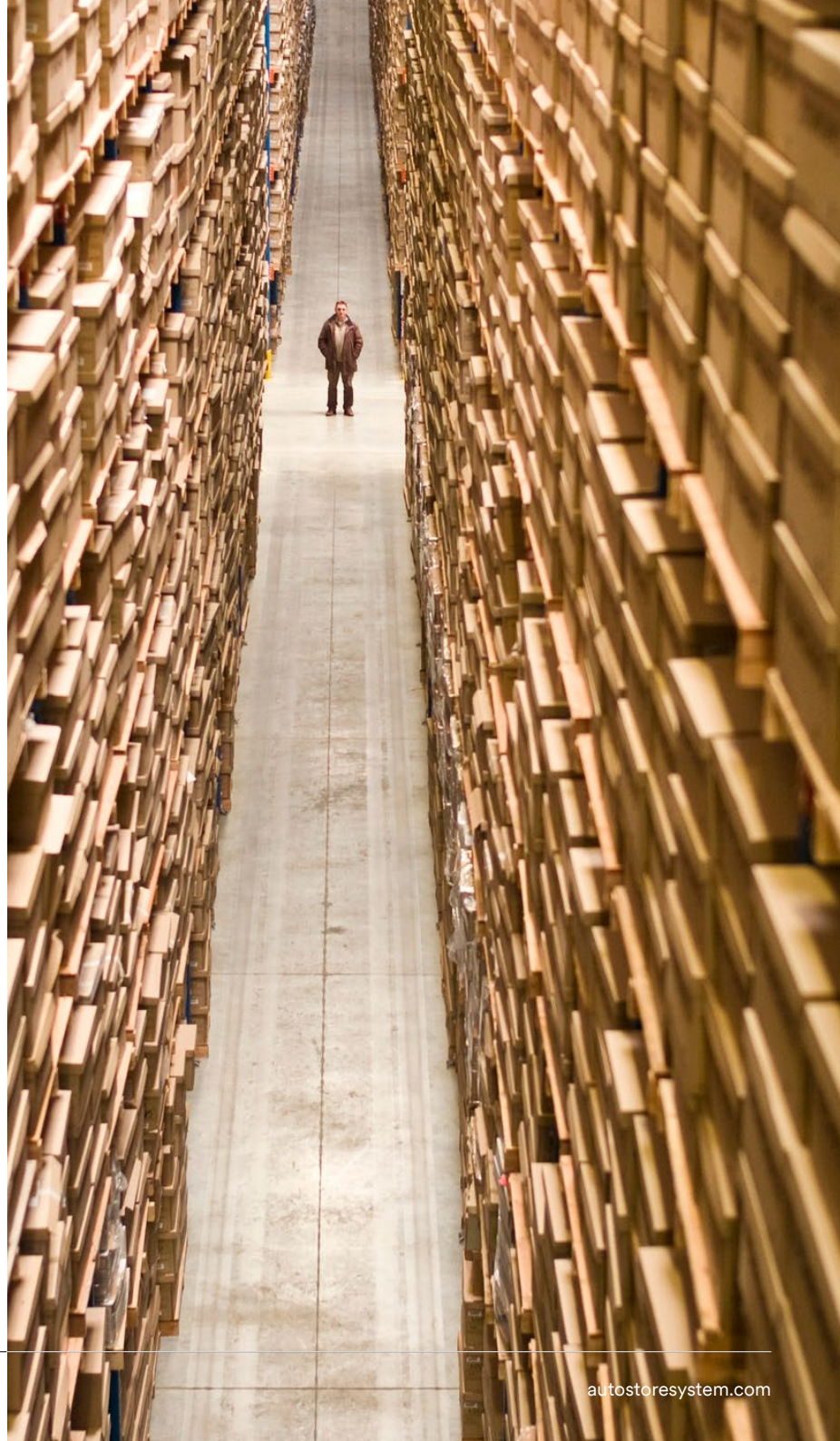
Compte tenu du nombre d'entreprises qui pensent que les systèmes AS/RS sont les solutions d'avenir, il est crucial de mettre en place un plan d'action le plus rapidement possible. La nécessité d'accélérer le changement doit, toutefois, être contre-balançée par une approche stratégique qui vous permettra de sélectionner une technologie rapidement déployable, facilement adaptable et conçue pour durer plusieurs décennies.

2. Investir dans les logiciels

Pour les exploitants d'entrepôts, les systèmes AS/RS ne constituent qu'une seule pièce du puzzle en termes de rentabilité. Ils auront également besoin d'un bon logiciel de gestion d'entrepôt. Si votre transformation s'appuie sur une technologie fragile, vieille de 20 ans, elle ne va pas tenir. Commencez par investir dans ce domaine, le reste suivra.

3. Une approche basée sur le changement

L'adoption de solutions automatisées implique des changements stratégiques, en se concentrant davantage sur les CAPEX (dépenses en capital) que sur les OPEX (dépenses d'exploitation). Cela demande une mise de fonds initiale conséquente, qui n'est généralement pas budgétisée par le service financier. Pour autant, la plupart des entreprises consacrent déjà des montants importants aux OPEX chaque année, via le coût de la main d'œuvre et les coûts de fonctionnement réguliers des entrepôts. Il convient de faire évoluer le débat au sein de votre entreprise pour faire avancer les choses.



Avis d'experte

“

L'avènement rapide du eCommerce a créé un nouvel état d'esprit chez les consommateurs, tout en entraînant un tout nouvel ensemble de problèmes logistiques pour les fournisseurs.

En ce qui concerne l'eCommerce, les consommateurs ont des exigences élevées et font preuve de peu de patience. Ils s'attendent, notamment, à recevoir le bon produit, au bon moment, avec un processus entièrement transparent.

En automatisant leurs entrepôts, les marques peuvent améliorer l'efficacité de leurs activités afin de livrer plus de marchandises plus rapidement. L'automatisation présente également l'avantage d'être très efficace d'un point de vue énergétique, ce qui est avantageux à la fois pour les coûts de fonctionnement et pour la pérennité des investissements.



Sarah Adenau,
Responsable Développement Commercial eCommerce,
AutoStore, DACH

04

L'utilisation de l'espace devient vitale, quand les budgets sont en baisse

PRINCIPAUX POINTS A RETENIR

- 92% des acteurs du marché estiment que l'optimisation de l'espace est « extrêmement importante » ou « très importante » pour leur entreprise.
- La majorité des personnes interrogées (57%) ont déjà atteint, actuellement, 75% ou plus des capacités disponibles.
- Les gens pensent-ils que les systèmes AS/RS sont synonymes d'automatisation?
- La visibilité et la flexibilité sont des facteurs clés d'optimisation de l'entreposage et de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.





Ce que dit l'étude:

L'espace n'est pas la solution à tous les problèmes d'entreposage. Cependant, c'est souvent dans ce domaine que les professionnels de la logistique sont amenés à chercher des gains de rentabilité essentiels et des avantages concurrentiels vitaux.

49%

Des personnes interrogées disent que l'économie d'espace ou l'optimisation de l'espace sont une priorité pour les 12 prochains mois.

Selon notre étude, 92% des acteurs du marché estiment que l'optimisation de l'espace va devenir « extrêmement importante » ou « très importante » pour leur entreprise au cours des 12 prochains mois.

En outre, lorsque les clients cherchent un prestataire AS/RS, les facteurs relatifs à l'optimisation de l'espace sont les troisièmes facteurs les plus déterminants (20%) pour un futur achat, juste derrière la fiabilité (24%) et la simplicité d'utilisation (22%).

43%

Des personnes interrogées considèrent que l'économie d'espace ou l'optimisation de l'espace va devenir critique pour leurs activités au cours des 12 prochains mois.

L'optimisation de l'espace de stockage existant (plus de capacité/densité) fait également partie des 10 principales priorités des personnes interrogées pour 2023, ce qui correspond parfaitement aux défis relatifs aux coûts, à la nécessité de rapprocher les entrepôts des clients afin de mieux répondre à leurs besoins et au développement de la rentabilité.

Le graphique suggère que les niveaux d'optimisation de l'espace n'ont pas atteint un niveau critique : seulement 4% des personnes interrogées estiment que leurs entrepôts sont utilisés à 95-100%. 57% estiment qu'ils sont actuellement utilisés à plus de 75%.

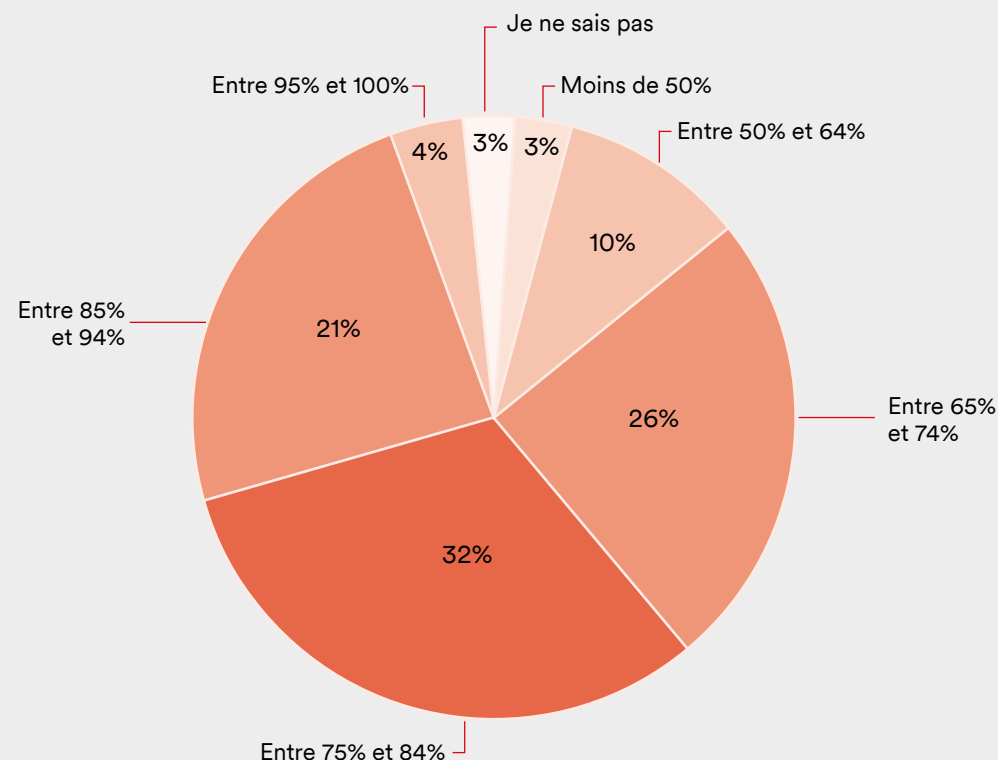
Toutefois, ce graphique ne présente pas forcément toutes les facettes du sujet. Tout d'abord, le taux d'utilisation peut évidemment dépasser 100% et, selon notre expérience, c'est souvent le cas. Deuxièmement, il peut arriver que les exploitants d'entrepôts ne sachent pas comment évaluer ou communiquer le taux d'utilisation de leurs entrepôts avant qu'il ne soit trop tard. Enfin, sur la base de preuves anecdotiques, nos équipes observent rarement des entrepôts qui sont exploités à moins de 75% de leurs capacités.

Ces informations se basent-elles sur des données concrètes de gestion des entrepôts ou s'agit-il d'une estimation concernant uniquement une situation à un moment donné ? Le fait que 92% des personnes interrogées déclarent que l'utilisation de l'espace est capitale pour leurs activités suggère que, si le tableau semble idyllique, la réalité n'est peut-être pas aussi simple.

Dans tous les cas, il ne fait presque aucun doute que l'optimisation de l'exploitation de votre espace est indispensable pour accroître vos performances sur les 12 prochains mois.

Contexte du Marché — Utilisation de l'espace d'entrepilage

Q: Selon vous, quelle sera votre utilisation moyenne de l'espace d'entrepilage d'ici la fin de l'année 2022 ?



Relever le défi

L'espace étant aujourd'hui un facteur aussi important pour les entreprises, comment pouvez-vous exploiter au mieux votre entrepôt ?

1. Réfléchir au-delà de l'entrepôt

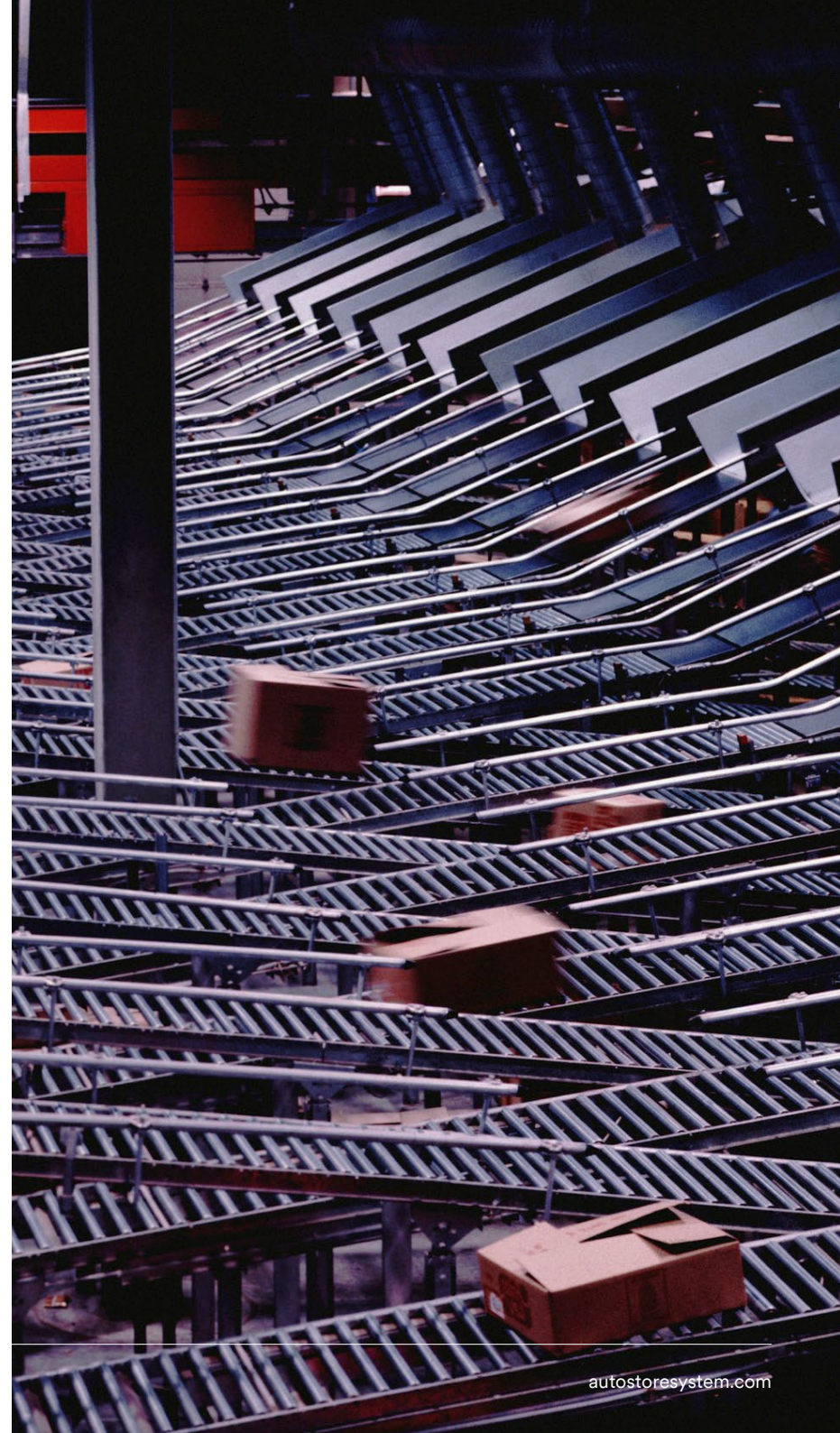
Comme mentionné précédemment, certains exploitants d'entrepôts ne savent pas comment évaluer ou communiquer leur taux d'utilisation avant qu'il ne soit trop tard. Des données et des informations précises sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement de bout en bout sont indispensables pour assurer le contrôle et la compréhension des capacités. Sans cette vue d'ensemble, les capacités sont trop souvent plus réactives que proactives.

2. Planification des scénarios

Les perturbations sociales, économiques et environnementales étant de plus en plus fréquentes, les experts de la chaîne d'approvisionnement et les exploitants d'entrepôts doivent anticiper les imprévus. En investissant dans les technologies et en utilisant des logiciels de planification des entrepôts précis, les entrepôts ne peuvent pas être prêts à affronter chaque éventualité, mais ils peuvent prévoir des solutions de secours pour tous les scénarios potentiels.

3. Faire plus en utilisant moins

Avec la hausse des exigences de la clientèle et des coûts liés aux espaces de stockage traditionnels, de nombreuses entreprises se tournent vers des agglomérations où l'espace est précieux. Ces plus petits espaces nécessitent l'adoption d'une nouvelle approche en matière d'entreposage et dans ce cas les problèmes peuvent uniquement être résolus, de manière réaliste, par l'adoption de solutions AS/RS. Nous savons que les personnes interrogées se penchent déjà sur ces solutions et que les économies d'espace font partie de leurs principales priorités.



Avis d'expert

“

Au cours des trois dernières années, nous avons constaté une incroyable explosion et contraction de la demande en termes de chaîne d'approvisionnement, jusqu'ici inédite. Pour cette raison, il n'est pas surprenant de voir que les professionnels du secteur sont préoccupés par les questions d'utilisation de l'espace. Avec des pénuries de conteneurs et une multitude d'évènements « cygne noir » internationaux, les entreprises se concentrent moins sur « la rentabilité » (fournir les produits « juste à temps ») que sur la « disponibilité » (la capacité de satisfaire des commandes cruciales).

Cela implique que l'on s'appuie beaucoup sur l'entreposage, afin d'avoir en stock les produits nécessaires et recherchés. Avec la hausse de l'inflation et une récession qui fait la une des journaux, le vent a encore tourné et de nombreuses entreprises se retrouvent dans une situation où elles doivent se préparer sans accroître leur endettement pour approvisionner leurs stocks.

Il n'y a pas de bonne réponse à ce problème, mais les entreprises les mieux placées pour tirer leur épingle du jeu face à ces perturbations sont celles qui disposent des données les plus précises, de la meilleure planification des situations, des espaces les mieux optimisés et de la plus grande flexibilité afin d'agir rapidement et efficacement lorsque le contexte évolue. Les entreprises sont déjà en cours de transformation, mais il est impératif d'agir le plus rapidement possible.



Clement Yew,
Directeur du Développement Commercial,
AutoStore, Asie du Sud Est



05

Une entreprise axée sur l'environnement macro

Sans pour autant oublier le micro

PRINCIPAUX POINTS A RETENIR

- Seulement 10% des personnes interrogées estiment qu'un état de stock précis représente l'un des principaux défis de l'année 2023.
- Seulement 17% des personnes interrogées ont cité la visibilité des stocks comme une priorité pour cette année.
- Il est possible que les personnes interrogées se concentrent sur une vision d'ensemble en oubliant les détails.
- Une communication transparente, de la salle de réunion aux ateliers de fabrication, peut permettre de mener au changement.



Ce que dit l'enquête:

10%

Seulement des personnes interrogées estiment que l'exactitude des données de stock représente un de leurs principaux défis pour l'année 2023.

17%

seulement des personnes interrogées placent la visibilité des stocks parmi leurs 5 principales priorités.

En ce qui concerne les principaux défis de l'année 2023, on retrouve sans surprise la hausse des coûts en première position. Avec des signes d'inflation et de récession constants, des crises énergétiques et des difficultés liées à la main d'œuvre, les entreprises doivent tenir compte d'un grand nombre de questions sensibles. Mais à quel prix ?

Une des conclusions intéressantes de notre enquête, c'est le classement relativement bas de certains défis opérationnels clés parmi les priorités des personnes interrogées.

Les défaillances d'équipements et les pannes (12%), la gestion des retours (11%), des données de stock erronées (10%) et les problèmes de préparation des commandes (8%) occupent les quatre dernières places des préoccupations des personnes interrogées. Seulement 17% d'entre elles placent la visibilité des stocks dans le top 5 de leurs priorités de l'année et 18% souhaitent se concentrer sur une meilleure précision de leurs processus de préparation.

Il est possible que les personnes interrogées estiment que ces points fonctionnent déjà correctement ou qu'elles devraient se concentrer sur des problèmes plus urgents. Pourtant, selon nous, tous ces détails pratiques influent sur l'efficacité et la fiabilité et, par association, sur le traitement des commandes et l'expérience des clients : des facteurs essentiels pour un bon fonctionnement.

Il est facile de placer ces éléments en dernière position parmi vos priorités. Pourtant, si vous les ignorez trop longtemps, ils risquent de poser de graves problèmes et ce n'est qu'au moment où vous en ressentirez les conséquences que vous déciderez d'y remédier. Lorsque nous effectuons des visites sur des sites, les opérateurs dans les entrepôts n'hésitent pas à nous signaler des machines qu'ils n'utilisent pas, car elles sont trop peu fiables ou à nous expliquer qu'ils ne choisiraient jamais plus certains équipements s'ils devaient construire un autre site. Ces détails comptent et, si vous réglez les problèmes de coût de l'énergie et de main d'œuvre, ils ne disparaîtront pas tout seuls.

Ce n'est pas forcément une question de priorisation, mais souvent les problèmes les plus insignifiants

peuvent avoir un impact important sur la façon de traiter les conséquences de la conjoncture macro-économique, comme la hausse des coûts et la pénurie de talents, qui échappent, en grande partie, à votre contrôle.

Relever le défi

1. Se pencher sur les données

Le panel des personnes interrogées dans le cadre de notre enquête était très vaste et incluait aussi bien des cadres supérieurs que des fonctions plus opérationnelles. Vous pourriez croire que les personnes interrogées qui occupent des postes stratégiques auraient un avis différent de ceux qui travaillent à un niveau inférieur. Pourtant, en étudiant de plus près nos données, nous constatons une faible divergence d'opinion entre ces personnes. Cela pourrait provenir du « ruissellement » des décisions de la direction sur le reste de l'entreprise, ou d'autres facteurs. Dans tous les cas, il semblerait que les défis les plus courants, liés à l'activité au jour le jour, ne figurent pas parmi les priorités les plus pressantes..

2. Une communication plus ouverte

Bien souvent, les responsables stratégiques, les cadres exécutifs et les équipes de direction peuvent imposer une vision d'ensemble depuis le sommet de la hiérarchie sans comprendre les besoins les plus pressants des opérateurs en entrepôt. Le fait de maintenir des canaux de communication ouverts entre toutes les fonctions permet de s'assurer que les besoins à court terme et à long terme de l'entreprise sont satisfaits.



Avis d'expert

“

Il n'est peut-être pas surprenant de constater une divergence de perception entre les postes de direction et ceux de la production. Cependant, certains problèmes affectant la chaîne d'approvisionnement devraient favoriser un rapprochement d'opinions entre les fonctions stratégiques et opérationnelles. Prenons par exemple la question de l'automatisation. Les entreprises doivent tenir compte, aujourd'hui, d'un bien plus vaste ensemble de facteurs de retour sur investissement que l'optimisation des équivalents temps plein. Pour obtenir des chiffres précis, vous devez établir une étroite collaboration entre la direction et les fonctions opérationnelles.

Cela implique de se concentrer, entre autres, sur une amélioration de la précision des préparations, de l'exactitude des stocks et de l'expérience des collaborateurs. Ces facteurs ne sont pas si simples à traduire en chiffres concrets dans un tableau Excel. Certains sujets, comme la scalabilité (qui permet une répartition plus simple du projet en phases), la flexibilité (à savoir, la capacité d'absorber les pics d'activité) et le développement des gammes de produit finissent par remonter aux cadres exécutifs : c'est la raison pour laquelle il devient indispensable de mettre en place des canaux de communication plus transparents entre la direction et les fonctions opérationnelles.



Laurent Cochet,
Directeur Développement Commercial,
AutoStore, Sud de l'Europe



Conclusion

Les statistiques montrent que les entreprises ont une vision claire de leurs défis et des domaines sur lesquels il convient de se concentrer, ainsi qu'une compréhension claire de la technologie qui peut les aider à y parvenir.

Trop souvent, c'est l'inertie ou la volonté d'affronter tous ces défis monumentaux en même temps qui peut bloquer l'innovation et le progrès. D'après notre étude, toutefois, certains domaines demandent à être abordés en priorité.

Les investissements dans l'automatisation et les technologies ne sont plus facultatifs : c'est une véritable nécessité si vous souhaitez rester concurrentiel en 2023 et par la suite. Pour ceux qui ne l'ont pas déjà fait, il faut agir tout de suite, au risque de se retrouver rapidement à la traîne.

L'évolution du reporting en matière de développement durable et des demandes des consommateurs va obliger toutes les entreprises à améliorer l'ensemble de leurs performances RSE. Si vous n'avez pas encore mis en place des mécanismes ou des initiatives solides (politiques concrètes versus le greenwashing), alors 2023 est l'année où vous devrez mettre de l'ordre dans vos priorités.

Les exigences des consommateurs n'ont jamais été aussi élevées et elles ne sont pas prêtes de baisser. Vos dépenses en matière d'énergie ou de main d'œuvre ne leur importent guère ; ils veulent obtenir leurs produits rapidement et facilement. Toutes les décisions concernant vos entrepôts doivent être prises en tenant compte des besoins de la clientèle.

Avec des marges bénéficiaires en tension, votre réussite en 2023 dépendra de votre capacité à en faire plus avec moins. L'optimisation de l'espace grâce aux systèmes AS/RS n'est pas la seule manière de gagner en efficacité et, dans beaucoup de domaines (main d'œuvre, énergie, expérience client, fiabilité, visibilité, etc.), c'est un facteur incontournable difficile à ignorer.

Prêt à agir?

Contactez-nous →

