



L'excellence dans l'entrepôt avec l'Analyse Prescriptive



Zebra
Prescriptive Analytics™
Powered by Zebra Savanna™

Analyse prescriptive dans les centres de distribution

Les centres de distribution ou entrepôts jouent un rôle essentiel dans la réussite d'une enseigne. En plus du stockage traditionnel des marchandises, d'autres activités et services, comme BOPIS (achat en ligne et retrait en magasin), BORIS (achat en ligne et retour en magasin) et l'omnicanal, ont entraîné une forte hausse de la demande qui s'accroît chaque année. Les centres de distribution ont dû monter en puissance pour atteindre, et maintenir, des niveaux supérieurs de productivité. Un seul jour de retard peut avoir de sérieuses répercussions en aval : produits indisponibles en rayon dans les magasins ou délais de livraison plus longs que prévus pour les clients de l'e-commerce.

Le gestionnaire d'entrepôt a besoin aujourd'hui d'une solution analytique avancée à même de suivre la productivité sous tous les angles pour identifier les domaines à améliorer et la façon de procéder. Dans l'idéal, la solution analytique devrait fournir des informations décisionnelles ; autrement dit, traduire les résultats de ses analyses en informations concrètes permettant aux enseignes de prendre immédiatement les mesures qui s'imposent. De nombreuses enseignes y sont déjà parvenues en tirant parti de l'analyse prescriptive, qui s'appuie sur l'IA et l'apprentissage automatique pour déterminer :

- les difficultés qui surviennent,
- l'origine des problèmes,
- les répercussions financières sur l'activité,
- les mesures à prendre pour améliorer la situation,
- la personne à même de régler le problème.

À l'aide d'actions concrètes recommandées par l'analyse prescriptive, les enseignes peuvent atteindre l'excellence opérationnelle dans tout l'entrepôt. Vous trouverez ci-dessous quelques-uns des principaux défis auxquels sont confrontés les entrepôts du commerce et de la distribution. Vous comprendrez aussi comment l'analyse prescriptive permet de les surmonter.

Hausse des coûts de main-d'œuvre

Les salaires représentent la majeure partie des dépenses d'une enseigne, part qui risque encore d'augmenter compte tenu des récents mouvements en faveur d'une hausse du salaire minimum. La main-d'œuvre représente jusqu'à 50 % des coûts d'exploitation totaux d'un centre de distribution, ce qui a un énorme impact sur les marges déjà étroites dans ce secteur. Les managers de centres de distribution et d'entrepôts sont constamment incités par leur direction à « en faire plus avec moins ». Les taux d'attrition des employés notoirement élevés des chaînes d'approvisionnement rendent d'autant plus difficile la satisfaction du siège social.

De nombreux centres de distribution font appel à l'analyse prescriptive pour optimiser l'utilisation des ressources. L'IA et l'apprentissage automatique permettent à la solution d'analyser les modèles de la demande, le traitement des commandes, les mouvements de stock, par exemple, pour aider les managers à répartir efficacement le personnel des centres de distribution en fonction des dernières tendances. Le taux de départ étant particulièrement élevé chez les opérateurs des centres de distribution, l'analyse prescriptive accélère l'intégration de nouveaux salariés en facilitant la formation sur le terrain. La solution fournit non seulement des actions prescriptives au quotidien, mais elle rappelle également aux nouveaux employés les procédures d'exploitation standard, par le biais de tutoriels et d'autres supports transmis directement sur leurs terminaux mobiles. Des contrôles de conformité de routine automatiques garantissent encore la conservation des connaissances.

« Un seul jour de retard peut avoir de sérieuses répercussions en aval : produits indisponibles en rayon dans les magasins ou délais de livraison plus longs que prévus pour les clients de l'e-commerce. »

L'analyse prescriptive améliore la valeur et le ROI des investissements en collectant et en interprétant les données transmises par les robots et autres équipements, et en les traduisant en opportunités concrètes et exploitables. Résultat : des gains d'efficacité et de productivité pour le personnel existant, et une hausse du chiffre d'affaires, des marges et des profits.

Plus de productivité

Pour gagner continuellement en productivité, il faut déceler les anomalies dans les taux d'exécution des commandes, les analyser et les éliminer rapidement. C'est un défi majeur compte tenu du nombre de variables en jeu. Si la productivité globale d'un centre de distribution vient à chuter par exemple, les préparateurs sont immédiatement mis sur la sellette. Mais peut-être est-ce la disposition du centre de distribution qui, trop compliquée, empêche les préparateurs de se déplacer efficacement. Ou encore la gestion des emplacements qui n'est pas assez intuitive. À supposer qu'un manager

de centre de distribution impute ce problème aux préparateurs, encore faut-il poursuivre l'enquête (et consulter des rapports papier pendant des heures) pour identifier les préparateurs vraiment responsables de la baisse de productivité.

L'analyse prescriptive constitue une solution idéale pour aider les managers des centres de distribution à identifier l'origine des problèmes et à y remédier en temps réel. La solution commence par analyser les données de productivité de tout le centre de distribution pour faire ressortir les performances moyennes de référence. Ensuite, elle surveille la productivité en fonction du préparateur, de la date, de la référence produit, du numéro d'emplacement et/ou du centre de distribution, et avertit les managers en temps réel de toute opportunité d'amélioration (mesure de productivité inférieure au chiffre de référence établi, par exemple). L'analyse des causes permet de remonter à la source du problème, évitant ainsi toute discussion et recherche de coupable.

Si un manque de formation est en cause, la solution peut recommander aux managers d'organiser une formation ou de rappeler aux employés les procédures d'exploitation standard à respecter. Grâce aux fonctions de suivi intégrées, les managers peuvent facilement s'assurer de la conformité des employés et de la conservation des connaissances.

Si le problème ne semble pas lié au personnel, la solution analysera les distances entre les emplacements pour des commandes spécifiques (temps nécessaire pour qu'un préparateur, humain ou robot, se rende d'un emplacement à un autre). Si la durée de déplacement est trop longue, la solution recommandera aux managers concernés des ajustements permettant d'améliorer l'efficacité (regrouper les allées, rapprocher les articles les uns des autres, etc.).

Stock fourni dans les centres de distribution

Alors que les coûts d'expédition ne cessent d'augmenter chaque année, l'approvisionnement des centres de distribution est tout aussi important que dans les magasins. Pour éviter l'érosion des marges, les enseignes doivent veiller à ce que leurs centres de distribution disposent d'une quantité et d'un assortiment de produits suffisants pour leur région, de façon à pouvoir traiter les commandes et réapprovisionner les magasins au plus vite.



Grâce à une analyse détaillée et poussée des modèles de demande et des mouvements de marchandises, l'analyse prescriptive peut calculer le niveau de stock dont chaque centre de distribution doit disposer. Elle peut ajuster ces prévisions en temps réel selon les dernières tendances et recommander aux gestionnaires de stock les quantités et les lieux exacts. En cas d'événements inattendus (forte demande ou interruption des approvisionnements), la solution peut recommander au personnel concerné des transferts directs des centres de distribution vers les zones à forte demande. L'analyse prescriptive détecte ces besoins plus rapidement qu'un humain face à un rapport. Elle contribue ainsi à assurer la disponibilité en rayon pendant les fortes périodes de vente.

Utilisation de l'espace de stockage

Dans la mesure où les stocks deviennent de plus en plus volumineux et complexes, les centres de distribution doivent soigneusement gérer leur espace et leurs emplacements pour loger tous les articles. Les managers ont un défi tout particulier à relever avec les articles saisonniers, qui occupent généralement beaucoup de place (papier cadeau à thème, décorations de pelouse, sapins de Noël artificiels, etc.), tout en étant des produits à très faible marge. Pire encore, en fin de saison, les centres de distribution se retrouvent avec d'énormes quantités d'invendus qui occupent la place des produits à plus forte marge.

L'analyse prescriptive donne aux managers de centre de distribution une idée précise de leur stock en termes d'efficacité commerciale. La solution analyse les mouvements de stock et établit une grille de référence pour différents articles, puis compare les chiffres obtenus au stock existant afin d'identifier les surplus. Prenons un exemple. Détectant que les papiers cadeau occupent trop de place dans les rayons d'un centre de distribution, la solution d'analyse prescriptive de Zebra peut émettre une alerte au préparateur et lui recommander d'envoyer davantage de rouleaux dans les magasins. Le produit a beaucoup plus de chances d'être vendu s'il est dans l'arrière-boutique du magasin plutôt que dans le centre de distribution. Le centre de distribution a, lui, tout à gagner puisqu'il crée de la place pour stocker des articles à plus forte marge.

Source : Zebra Prescriptive Analytics

La solution Zebra Prescriptive Analytics™ s'appuie sur des technologies de détection de modèles et d'apprentissage automatique pour identifier les opportunités qui affectent les ventes et les marges. Cette solution analytique puissante explore les données commerciales et les PGC pour identifier les améliorations à apporter dans des domaines importants comme la justesse et la disponibilité du stock, l'exactitude des prix, l'efficacité du personnel et la conformité et rentabilité du magasin. Les entreprises qui utilisent la solution Zebra Prescriptive Analytics affichent en général une hausse de 2 à 5 % de leur chiffre d'affaires, offrent une meilleure expérience d'achat, améliorent leur marge de 10 à 15 % de points de base et augmentent l'efficacité de leur équipes en 6 mois.

Comprenez et exploitez vos données commerciales. Rendez-vous sur
zebra.com/prescriptiveanalytics



**Siège social général et siège
Amérique du Nord**
+1 800 423 0442
inquiry4@zebra.com

Siège Asie-Pacifique
+65 6858 0722
contact.apac@zebra.com

Siège EMEA
zebra.com/locations
contact.emea@zebra.com

Siège Amérique latine
+1 866 230 9494
la.contactme@zebra.com