

CLIENT DE SAVOYE DEPUIS 2017



8 500 m² de plateforme

**2 millions
de commandes / an**

500 références

“ SAVOYE nous a fourni un système complet pour sécuriser nos flux et gagner en productivité. Sa connaissance des produits, de l'écosystème et des contraintes de notre client lui a permis de nous comprendre rapidement. ”

Olivier GOUSSEAU
Directeur de l'APAJH

OBJECTIFS



SÉLECTIONNER UN OUTIL CAPABLE
D'**ORGANISER LA PRÉPARATION** EN FONCTION
DES CUT OFF



ASSURER UNE **QUALITÉ DE SERVICE CONSTANTE**
AU DONNEUR D'ORDRES DE L'APAJH



RESPECTER LA **CONFORMITÉ DES FLUX**
ET LES EXIGENCES CLIENT

POURQUOI SAVOYE ?

- Une expertise métier éprouvée
- Une solution core-model
- Des modules à forte valeur ajoutée

SOLUTIONS DÉPLOYÉES

- SAVOYE WMS
- SAVOYES WCS
- LM CONNECT
- Module de pilotage et de suivi des performances
- Module de création d'étiquettes transport
- 2 lignes INTELIS
- 18 tables de préparation Pick to Light

RÉSULTATS



DES INDICATEURS DE **SUIVI ET DE PILOTAGE**
PERTINENTS



DES FLUX **SÉCURISÉS** ET UN GAIN DE
PRODUCTIVITÉ



PLUS D' EFFICACITÉ SUR LE **PILOTAGE**
ET LA **GOVERNANCE** DES FLUX

C'est dans son entrepôt de 8 500 m² situé à Alfortville (94) que l'APAJH effectue chaque jour ses prestations logistiques pour le compte de son client.

Chargé d'assurer les flux BtoB et BtoC du pionnier sur le marché du café portionné haut de gamme, l'APAJH organise sa plateforme en deux cellules, l'une dédiée à la préparation e-commerce et l'autre au réapprovisionnement des boutiques de la région parisienne. Comptant environ 500 références, le site assure chaque année deux millions de commandes. Son organisation logistique permet ainsi au leader du café en capsules de livrer ses produits sur Paris à la demande, 7 jours sur 7 et sur rendez-vous via son service de livraison dédié. Afin d'assurer une qualité de service constante à son donneur d'ordres, en 2015, l'APAJH fait le choix de renouveler son système de gestion d'entrepôt.



L'ENTREPRISE ADAPTÉE APAJH
(ASSOCIATION POUR ADULTES
ET JEUNES HANDICAPÉS),
PRESTATAIRE LOGISTIQUE
DU GÉANT DU CAFÉ
EN DOSETTES, S'APPUIE SUR
LE SAVOIR-FAIRE DE SAVOYE
POUR ACCOMPAGNER
SON CLIENT DANS LA GESTION
DE SES FLUX LOGISTIQUES.

Suite à un appel d'offres, c'est l'éditeur de solutions logicielles SAVOYE, déjà partenaire du fournisseur de café dans le monde entier, qui remporte le marché : **“ SAVOYE présentait le double avantage d'avoir modélisé un core-model avec notre client et d'être également installé chez son second prestataire ”**, explique Olivier GOUSSEAU, Directeur de l'APAJH. **“ Il nous fallait un outil nous permettant d'organiser notre préparation en fonction de nos nombreux cut off. Le WMS de SAVOYE était particulièrement adapté à nos besoins et nos contraintes ”**.

En parallèle, l'APAJH enrichit sa solution WMS des modules de suivi et de pilotage des activités et des performances, de création d'étiquettes transport et de la plateforme d'intégration BtoB, LM Connect : **“ LM Connect nous a permis d'interfacer le système client avec notre WMS. Elle a répondu à nos attentes techniques et démontré sa fiabilité. Nous disposons désormais d'une plateforme unique pour gérer les flux en conformité avec les exigences de notre client et sommes capables de nous interfacer avec ses différents prestataires. Enfin, nous avons également gagné en efficacité sur le pilotage et la gouvernance des flux ”**, détaille Nicolas DUDREUILH, Responsable d'exploitation pour l'APAJH. Quant au module de suivi et de pilotage, il est devenu **“ un outil central de l'entreprise pour exploiter toutes les données disponibles dans le WMS ”**, poursuit-il.

Enfin depuis 2018, la solution a été enrichie du WCS permettant le pilotage de 18 tables de préparation Pick-to-light. Deux lignes de préparation INTELIS et un tri ont également été installés pour répondre à l'obsolescence de la précédente solution et à l'évolution de l'assortiment.

“ Cela nous a également permis d'adopter la solution core-model de notre client. Au final, SAVOYE nous a fourni un système complet pour sécuriser nos flux et gagner en productivité. Sa connaissance des produits, de l'écosystème et des contraintes de notre client lui a permis de nous comprendre rapidement ”, conclut Olivier GOUSSEAU.

