

# SWIZZELS MATLOW OPTIMISE SA PERFORMANCE LOGISTIQUE

## OPÉRATIONS

Centre de distribution : Adlington, Cheshire

## SOLUTION MANHATTAN

Manhattan SCALE™



## ENJEUX

Équiper l'entreprise pour la croissance en adoptant un système avancé de gestion d'entrepôt.

## SOLUTION

Standardiser les opérations de distribution de Swizzels Matlow sur la plateforme Manhattan SCALE.

## PROGRÈS ET RÉSULTAT

Contrôle plus précis des stocks, productivité accrue, amélioration de l'efficacité opérationnelle.

« Il était évident que Manhattan disposait d'un produit solide qui répondait à toutes nos exigences. L'entreprise possède une base de clientèle impressionnante... mais la décision finale reposait sur la force de l'équipe Manhattan et sur notre conviction qu'ils comprenaient vraiment nos besoins. »

DIRECTEUR DES OPÉRATIONS, SWIZZELS MATLOW

# UN AVENIR PLEIN DE PROMESSES

pour Swizzels Matlow

## UN REMPLACEMENT ESSENTIEL

Alfred et Maurice Matlow fondèrent la société Matlow Bros. Ltd. en 1928 en proposant une gamme de bonbons. Cinq ans plus tard, les deux frères, associés à David Dee, créèrent l'entreprise Swizzels Ltd pour se spécialiser dans la production de bonbons sous forme de tablettes comprimées et pétillantes qui ont donné naissance aux gammes actuelles de bonbons Love Hearts, Drumstick et New Refreshers de renommée nationale. En 1975, l'entreprise adopta le nom de « Swizzels Matlow Limited » pour symboliser l'intégration complète des deux sociétés.

Aujourd'hui, cette entreprise familiale emploie plus de 500 personnes, tandis que son centre de distribution, installé à Adlington, dans le Cheshire, traite plus de 1 000 palettes par semaine. Le système précédent, qui se contentait de gérer l'emplacement des stocks dans le centre de distribution, était basé sur l'utilisation du papier, ce qui signifie que le personnel devait ensuite saisir à nouveau les informations sur un ordinateur. Cela générait des erreurs et une duplication du travail. L'entreprise se développait grâce à une augmentation de la demande des clients et l'équipe Supply Chain était préoccupée par les limites de cette approche manuelle.

« Nous possédions une maîtrise raisonnable de l'emplacement du stock, mais le système manuel existant n'avait aucun lien avec un ordinateur, il était entièrement sur papier », explique le directeur des Opérations de Swizzels Matlow. « Nous n'avions pas une vision claire de ce qui se passait à un moment donné et cela engendrait des pertes d'efficacité. Il nous manquait la visibilité offerte par un système de gestion d'entrepôt et la logique qu'il applique lors de l'émission d'instructions de tâches. La double saisie des informations peut provoquer des erreurs et dans un environnement d'entrepôt, cela risque d'affecter les niveaux de service aux clients. Ce n'est pas bon pour les affaires et comme nous connaissions une hausse de la demande, il devenait indispensable de mettre à niveau notre système. »

## COCHER TOUTES LES CASES

Swizzels Matlow a procédé à une étude approfondie du marché et a sélectionné une liste de cinq fournisseurs potentiels. Chacun proposait un système WMS autonome. Il leur fallait un logiciel flexible, intuitif et fiable.

Expliquant pourquoi Manhattan a été privilégié par rapport à ses quatre concurrents, le directeur des opérations a précisé : « De toute évidence, Manhattan disposait d'un produit solide qui répondait à toutes nos attentes. L'entreprise possède une base de clientèle impressionnante, ce qui nous a rassurés quant à la qualité de sa solution. En outre, la réputation de Manhattan sur le marché est sans égale : nous disposons de témoignages convaincants de la part de ses clients existants. L'ampleur et la profondeur de ses fonctionnalités, ainsi que sa flexibilité, étaient des éléments importants. Toutefois, la décision finale a été déterminée par la qualité de l'équipe Manhattan et sur notre conviction qu'ils comprenaient réellement nos exigences. »



« Nous prévoyons une poursuite de la croissance de l'entreprise. C'est pourquoi que nous avons l'intention d'agrandir encore l'entrepôt pour avoir l'assurance de pouvoir faire face à la demande. Nous sommes convaincus que la solution Manhattan est suffisamment flexible pour évoluer à notre rythme et nous permettre de continuer à gérer notre entrepôt de manière fluide et efficace. »

« Swizzels Matlow a déployé le système de gestion d'entrepôt en même temps qu'une expansion du centre de distribution, qui a permis d'augmenter la capacité de près de 10 %. » L'entreprise a également investi dans la technologie de collecte de données par radiofréquences (RFID) fournie par Zetes, qui était intégrée à la solution Manhattan.

« Nous avons impliqué le personnel dans le projet dès le début et tout le monde était impatient de mettre un terme au système papier », explique le directeur des Opérations de Swizzels Matlow. « Un consultant de Manhattan était présent sur le terrain pendant trois mois depuis la phase de préparation jusqu'au go-live. Nous avons également formé trois « super-utilisateurs », qui ont ensuite déployé la solution auprès de 20 autres membres du personnel. Le tout a été complété par une session de formation de quatre heures. Après la mise en service, nous avons retrouvé notre capacité en deux jours seulement, ce qui nous a ravis. »

## UN MEILLEUR CONTRÔLE DU STOCK

Depuis la mise en œuvre du logiciel de Manhattan, Swizzels Matlow a enregistré des améliorations de la précision de l'inventaire et des niveaux de service proposés à ses clients. Les tâches sont plus étroitement contrôlées par le système Manhattan et peuvent être regroupées : ainsi, les intervenants sont en mesure de réaliser simultanément les tâches de collecte et de rangement, ce qui permet un gain de temps en termes de déplacements dans l'entrepôt.

« Nous avons pu rationaliser l'efficacité opérationnelle, à tel point que nous avons pu économiser des heures dans la réalisation des tâches », précise le directeur des Opérations de Swizzels Matlow. « Les tâches sont beaucoup plus ciblées et, dans la mesure où nous savons exactement qui fait quoi, nous pouvons redéployer les ressources de manière bien plus logique. D'une manière générale, cela nous a permis de proposer à nos clients une meilleure qualité de service, ce qui est fondamental pour notre réputation. »

« Nous prévoyons une poursuite de la croissance de l'entreprise. C'est pourquoi que nous avons l'intention d'agrandir encore l'entrepôt pour avoir l'assurance de pouvoir faire face à la demande. Nous sommes convaincus que la solution Manhattan est suffisamment flexible pour évoluer à notre rythme et nous permettre de continuer à gérer notre entrepôt de manière fluide et efficace. »