

# PAROLE AUX UTILISATEURS

## 4murs change de style avec AutoStore

**Véritable challenger dans le monde de la décoration, 4murs s'offre un nouveau style de vie avec le système automatisé AutoStore.**

Basée à Marly en Moselle près de Metz, cette société familiale a vu son rythme s'accélérer ces dernières années. Si auparavant l'enseigne se limitait exclusivement au papier peint, rideau et peinture, 4murs prend une nouvelle orientation stratégique avec un tout nouveau concept très prometteur "Lifestyle" qui propulse la marque et lui assure une croissance à 2 chiffres. Une belle progression accompagnée par le système robotisé AutoStore empowered by Dematic.

Avec un chiffre d'affaires annuel de 90 millions d'euros, 120 magasins et 650 employés en France, 4murs se positionne aujourd'hui comme un véritable challenger dans le monde de la décoration. Grâce à son nouveau concept "Lifestyle", alliant différents styles de vie "Casual, Urban, Scandinave, Romantique, Famille..." pour n'en citer que quelques-uns, 4murs multiplie ses références et ses collections pour offrir des ambiances spécifiques où chacun peut y trouver son propre style, tendances et inspirations en matière de décoration. En revanche si ce concept a permis à l'enseigne de se développer rapidement, 4murs a été très vite confronté à un défi de taille en matière logistique !

### Nouveau concept : nouveau challenge !

*« Lorsque nous avons pris ce nouveau virage stratégique au niveau de la décoration intérieure, nous avons été très vite confrontés à un challenge de taille. En effet, dès lors que l'on parle d'objets de décoration, on passe dans une autre dimension logistique avec des problèmes d'espace, de flux et de stockage pour pouvoir gérer des produits à l'unité. Il nous fallait donc repenser entièrement notre logistique et trouver une solution capable de répondre à ces différentes problématiques, en sachant que nous étions très limités en terme d'espace. » confie Yan Beaudoin, Directeur Logistique chez 4murs.*

Après avoir étudié plusieurs systèmes semi-automatisés, automatisés et robotisés, c'est finalement la solution AutoStore qui a été retenue pour ce projet. La différence ? Contrairement aux autres solutions du marché (de type Miniload ou Multishuttle), la densité de stockage de l'AutoStore est nettement supérieure dans la mesure où pour les autres systèmes, il est nécessaire de conserver des allées de circulation et les surfaces de déploiement requises sont beaucoup plus importantes, que ce soit en hauteur ou en largeur.

### L'AutoStore : flexibilité, modularité et rentabilité

Le choix du système AutoStore s'est fait assez rapidement pour 4murs : *« Dès le départ, l'AutoStore semblait répondre en tout point à nos besoins, tant au niveau de sa compacité qu'au niveau de sa flexibilité. A la fois simple et modulable, la solution AutoStore nous a permis de gagner sur tous les niveaux, en termes d'espace mais aussi de productivité et de confort de travail, sans oublier les avantages budgétaires puisque l'AutoStore était trois fois moins cher que les solutions concurrentes proposées. »* précise Yan Beaudoin.

*4murs dispose aujourd'hui d'une structure AutoStore de 700m<sup>2</sup> au sol pouvant accueillir jusqu'à 23 000 bacs. Avec des modes de stockages traditionnels, les stocks s'étendraient sur près de 2 000m<sup>2</sup>, que ce soit pour la décoration (800m<sup>2</sup>), le textile (800m<sup>2</sup>), les accessoires et autres éléments (400m<sup>2</sup>). En comparaison avec le système AutoStore, cela représente seulement 400m<sup>2</sup> de stockage, soit un gain d'espace considérable. Pour Yan Beaudoin : « Le système AutoStore nous a permis de densifier énormément notre stockage. De plus, à l'heure actuelle nous n'utilisons que 13 000 bacs dans la grille, ce qui nous laisse énormément de marge pour l'avenir. »*

### De nombreux enjeux pour 4murs

Le lancement du concept 'Lifestyle' a suscité de nombreux enjeux pour 4murs, tant au niveau de la collection, du marketing mais également de la logistique. La question était de savoir comment il était possible de déployer ce concept et de l'étendre à l'ensemble du réseau de magasins, sans incidence sur tout le reste. L'objectif était de limiter au maximum l'impact sur l'espace de stockage, de résoudre les problématiques de productivité, d'éviter les goulots d'étranglement au niveau de la réception et de l'expédition et également de s'adapter aux nouveaux modes de packaging.



*Pour Yan Beaudoin: « La difficulté a été de passer de la gestion de palettes à la gestion de colis. En effet il est très facile de gérer une palette de papiers peints, en revanche il est beaucoup plus difficile de gérer une palette de décoration avec de nombreuses références et des centaines d'unités. Les temps de traitement et les modes de stockage ne sont pas du tout les mêmes. Nous étions équipés principalement d'emplacements palettes pour pouvoir entreposer des produits volumineux tels que les rouleaux de papier peint. Or pour la décoration il fallait prévoir des emplacements en rack et des étagères pour stocker des colis de taille et de fragilité très variées, ce qui posait des questions de réception, de rangement, de préparation et d'expédition... On s'est vite rendu compte que nos méthodes traditionnelles ne se prêtaient pas du tout à cette nouvelle technologie de produit, c'est ce qui nous a poussé à réfléchir à une solution automatisée. »*

## **Des problématiques métiers résolus**

Le projet a été réalisé par Dematic en 9 mois à peine, entre la signature du bon de commande et la mise en production chez 4murs, et les résultats se sont fait ressentir très vite. Depuis l'installation du nouveau système, le gain d'espace a été multiplié par 5 et, en termes de productivité, 4murs a multiplié par 4 le nombre de magasins LifeStyle et a doublé ses cadences grâce à l'AutoStore.

*Yan Beaudoin confie : « Avec le système AutoStore, on n'est plus du tout sur les mêmes flux, notamment au niveau des densités d'arrivage et d'expédition pour toute la partie décoration. Quant à nos capacités de stockage, elles sont exponentielles puisque l'on a même pu intégrer au système de nouvelles familles de produits qui n'étaient pas prévues initialement, et d'autres encore sont en cours d'intégration. Autant dire que nous avons gagné sur tous les fronts. »*

## **L'humain au cœur des préoccupations**

Pour 4murs, automatiser ses activités et passer à la robotisation ne devait surtout pas rimer avec une diminution des effectifs. Au contraire, l'augmentation de l'activité et les capacités de rendement du système AutoStore ont même créé de nouvelles embauches. Par ailleurs, l'enseigne a tenu à impliquer ses équipes dès le départ dans le choix de la solution et a accompagné son personnel lors de la transition vers le nouveau concept. Yan Beaudoin ajoute « Le retour a été très positif. Aucune résistance au changement ne s'est faite ressentir et nos équipes ont tout de suite adhéré au système. D'ailleurs si on leur demande demain d'arrêter, ils ne s'imaginent pas devoir faire sans l'AutoStore. »

## **Une solution Goods-to-Person qui s'adapte à l'opérateur !**

*« Un des points intéressants de l'utilisation de l'AutoStore est que contrairement à ce que l'on pourrait penser, ce n'est pas la solution robotisée qui donne le rythme, mais plutôt le système lui-même qui va s'adapter à l'opérateur. Cela n'a rien à voir avec une chaîne d'automatisation telle qu'on pourrait l'imaginer, comme dans l'assemblage l'automobile par exemple, où les opérateurs doivent suivre des cadences ultra-rapides pour assurer les cycles de production dans un temps imparti. Ici l'opérateur travaille à son rythme et donne la cadence. Une bien meilleure image dans un concept homme/machine et surtout un facteur déterminant pour l'adoption du système par l'opérateur. » confie Yan Beaudoin.*

## **Perspectives et évolutions futures**

*4murs entrevoit déjà de nouvelles perspectives de croissance avec l'extension du concept LifeStyle à de nouveaux magasins. Quant à ses produits, l'enseigne prévoit aussi d'intégrer la peinture dans l'AutoStore, une nouvelle étape qui lui permettra de gagner encore plus d'espace. Plusieurs projets à la clé qui donneront lieu à une extension du système avec l'ajout de 4 à 5 robots et de 3 000 à 3 700 bacs pour de nouveaux emplacements de stockage, sans oublier la création d'un nouveau poste de travail et donc une nouvelle embauche. A plus long terme et compte tenu des avantages de la solution, 4murs réfléchit également à intégrer son activité e-commerce dans le système AutoStore...une nouvelle étape à venir !*

## **Dematic, partenaire d'AutoStore**

*Le système a été installé par Dematic, partenaire d'AutoStore sur ce projet. L'installation AutoStore est interfacée avec le logiciel WMS Reflex de Hardis Group. La maintenance du système AutoStore est assurée par Dematic. AutoStore conçoit et fabrique des solutions sur mesure et s'adapte à chaque besoin client avec des systèmes modulables à partir de 75 m<sup>2</sup> à l'infini. A titre d'information, l'un des plus gros systèmes AutoStore installés compte plus de 500 000 bacs. L'avantage de la solution AutoStore est de pouvoir évoluer en fonction de l'activité du client, sans impact sur sa production.*