

Black Friday

PRÊT POUR LE BLACK FRIDAY ?
COMMENT LES MEILLEURS DÉTAILLANTS
GÈRENT LA HAUTE SAISON

Sommaire

Tout est dans la préparation : une introduction à une haute saison réussie, par Håvard Hallås, Directeur Commercial Groupe	3
Cas d'école : Nordic Nest, un tiers du chiffre d'affaires annuel généré en quelques semaines	4
Workshop d'optimisation : fonctionnement, bénéfices et pourquoi l'adopter	7
Cas d'école : SportFits, miser sur une croissance intelligente durant la haute saison	9
Cas d'école : Helly Hansen, « Nous n'appréhendons plus la haute saison »	12
Performance à grande échelle : comment AutoStore et Element Logic maîtrisent les pics saisonniers	15
EParoles d'experts : les meilleurs conseils des spécialistes Element Logic pour réussir la haute saison	17
Checklist pratique : les étapes clés pour préparer efficacement votre prochain pic d'activité	20

Tout est dans la préparation

À l'approche du Black Friday et des autres pics saisonniers, une tension bien connue s'installe. Et ce ne sont pas seulement les clients qui guettent les bonnes affaires : en coulisses, les responsables d'entrepôt et les équipes logistiques se préparent à l'impact. Les attentes sont élevées de part et d'autre. Et lorsque tout s'enchaîne parfaitement, ce n'est pas simplement une vente réussie, c'est le point de départ d'une relation durable, où le client revient, encore et encore.

Pour de nombreux détaillants, la Black Week représente le moment le plus stratégique de l'année. Mais au-delà de l'effervescence commerciale, il s'agit surtout de répondre à un ensemble d'attentes précises : rapidité, fiabilité, disponibilité et efficacité. Le moindre retard de livraison peut suffire à perdre un client... définitivement.

C'est pourquoi l'adaptabilité devient un facteur clé de succès. La capacité à intensifier rapidement les opérations, absorber des volumes importants et livrer sans erreur fait toute la différence entre une haute saison maîtrisée... et un chaos opérationnel.

J'ai constaté par moi-même comment, sous la pression, même les plans les plus solides peuvent vaciller. La clé pour éviter cela, d'après mon expérience, est d'apprendre des pics d'activité passés.

L'analyse des indicateurs de performance précédents, comme le taux de précision des commandes ou les délais moyens de livraison, permet d'identifier clairement les axes d'amélioration. Maintenir un haut niveau de précision dans les commandes, par exemple, réduit significativement les retours tout en renforçant la satisfaction client. Deux leviers essentiels pour réussir en période de forte activité.

Dans ce livre blanc, vous découvrirez les témoignages d'entreprises qui maîtrisent l'art de performer en période de haute saison. Nordic Nest, SportFits et Helly Hansen font face à des pics de demande spectaculaires durant la Black Week. Ils nous dévoilent les stratégies qu'ils mettent en œuvre pour transformer ces moments d'intense activité en opportunités durables de fidélisation client et de croissance à long terme.

Vous bénéficierez également de conseils concrets et d'analyses d'experts issus de l'équipe Element Logic. Forts de plus de 40 ans d'expérience en intralogistique, nous savons comment concevoir des opérations d'entrepôt capables, non seulement de faire face à la haute saison, mais d'y croître pleinement.



Håvard Hallås
Group CCO
Element Logic

Et ne manquez pas la dernière section : vous y trouverez une checklist pratique pour transformer ces pistes de réflexion en actions concrètes.

Bonne lecture – et que votre prochaine saison haute soit plus fluide et plus performante que jamais !

Bien à vous,
Håvard Hallås
Group CCO, Element Logic



Un tiers des ventes
annuelles en quelques
semaines seulement

NORDIC
NEST

Pour Nordic Nest Group, entreprise e-commerce scandinave en forte croissance spécialisée dans la décoration d'intérieur, le dernier trimestre de l'année représente un moment clé. Environ un tiers de son chiffre d'affaires annuel y est réalisé, avec un pic d'activité incontestable durant la Black Week.

En l'espace de quelques jours intenses, des milliers de commandes affluent chez Nordic Nest. Les exigences sont élevées : les clients attendent une logistique irréprochable : rapide, précise et fiable. Pendant plusieurs années, l'équipe a repoussé les limites de ses systèmes manuels, tout en faisant face à une pression croissante.

« Nous avons résisté à l'automatisation aussi longtemps que possible », confie Johan

Torudd, Responsable du développement des opérations chez Nordic Nest.

« Nous avons optimisé nos processus manuels dans les moindres détails. Mais à un moment donné, il est devenu clair que ce n'était plus suffisant : continuer à croître en ajoutant simplement plus de personnel n'était plus une option viable. »

Une solution évolutive, au rythme de l'entreprise

Le véritable tournant a eu lieu en 2022, lorsque Nordic Nest a décidé de repenser entièrement sa logistique. « *Element Logic nous a proposé une solution AutoStore capable d'évoluer avec nous* », explique Johan Torudd.

« *Contrairement à d'autres systèmes d'automatisation qui exigent des choix rigides dès le départ, en termes de taille, d'agencement ou de capacité à long terme, AutoStore nous a offert une flexibilité précieuse. Nous avons démarré avec une base solide, incluant un nombre important de bacs et de robots, mais grâce à son*

architecture modulaire, nous avons pu adapter le système progressivement, en ajoutant des composants au fur et à mesure de nos besoins, sans gros investissement de départ. Cette capacité d'adaptation était essentielle pour suivre l'évolution de notre activité », poursuit-il.

Les résultats ne se sont pas fait attendre. Bien plus qu'une amélioration technique, AutoStore est devenu un véritable levier stratégique pour Nordic Nest, permettant de mieux planifier, d'accélérer les livraisons et de poursuivre leur croissance, même en période de forte activité.



L'automatisation ne règle pas tout mais elle révèle les points à optimiser

Bien que l'automatisation ait profondément transformé les opérations de Nordic Nest, l'équipe a identifié des tensions persistantes dans le système lors de la Black Week 2023.

« *Il y avait trop de retard dans les flux* », explique Johan Torudd. « *Nous ne comprenions pas exactement l'origine du problème mais nous savions qu'il fallait agir avant le pic de 2024.* »

Pour y voir plus clair, Nordic Nest a organisé un atelier d'optimisation avec Element Logic afin d'analyser les données en profondeur

et de repérer les goulots d'étranglement invisibles. Cette démarche a conduit à la mise en place de prévisions plus fines pour améliorer la disponibilité des tâches. Quelques ajustements ciblés ont ensuite permis de fluidifier l'ensemble du système.

« *Nous étions mieux préparés et avons un bien meilleur contrôle du système* », ajoute Johan Torudd. « *La première vague du pic de 2024 ne nous a pas frappés aussi violemment que les années précédentes, ce qui nous a permis d'installer un rythme plus stable dès le départ.* ».

Une performance optimale commence bien avant le pic

Pendant la Black Week, l'excellence opérationnelle ne laisse aucune place à l'improvisation. Conscient de cet enjeu, Nordic Nest prend les devants : le système est entièrement révisé avant le quatrième trimestre et un technicien d'Element Logic reste mobilisable à tout moment.

novembre, pas question de prendre le moindre risque. »

Alors que la dernière Black Week est encore fraîche dans les esprits, l'équipe pense déjà à la suivante. Pour autant, cela ne signifie pas que les autres mois de l'année passent au second plan.



Johan Torudd
Operations Development Lead
Nordic Nest

« Nous avons rarement rencontré de problème avec notre solution AutoStore », souligne Johan Torudd. « Mais lorsque vous réalisez un tiers de votre chiffre d'affaires annuel en

*« Bien sûr, nous avons déjà en tête le prochain pic », explique Johan Torudd. « Mais il serait une erreur de laisser cela occulter le reste de l'année. Les neuf autres mois sont tout aussi stratégiques. Plus nous optimisons notre entrepôt et nos flux de travail tout au long de l'année, plus nous abordons les périodes de forte activité avec sérénité. **En fin de compte, il s'agit de ne jamais se reposer sur ses acquis et de favoriser une culture d'amélioration continue, même lorsque tout fonctionne bien.** »*



Informations techniques

Bacs : 60 000

Robots : 136 R5

Ports carousels : 14

Ports convoyeurs : 10

Localisation : Kalmar, Suède



Et si votre solution AutoStore pouvait
gagner **10 à 20 % d'efficacité...**

Avant-même le début de la haute saison ?

Les entrepôts les mieux gérés peuvent eux aussi rencontrer des limites en période de forte activité. Pour anticiper les pics comme le Black Friday et exploiter pleinement le potentiel de votre système, Element Logic propose un atelier d'optimisation sur mesure.

Ce processus pratique et personnalisé permet d'identifier les goulots d'étranglement invisibles, de détecter des opportunités d'amélioration pour renforcer la performance globale de votre solution AutoStore.

Tout commence avec vos données. Grâce à l'analyse des logs issus d'AutoStore, d'eManager et d'autres systèmes, les experts d'Element Logic examinent en détail des

indicateurs clés des saisons précédentes : vitesse de prélèvement, temps d'attente des bacs, utilisation des robots, performances des files d'attente, etc.

L'objectif ? Vous offrir une vision claire de vos opérations pour gagner en fluidité, en réactivité... et en efficacité, bien avant que la pression monte.

Une stratégie de file d'attente bien pensée : la clé d'une haute saison réussie

L'un des axes majeurs de l'atelier d'optimisation porte sur la gestion de la file d'attente. Trouver le bon équilibre est essentiel : si trop peu de commandes sont envoyées à AutoStore, les opérateurs de picking se retrouvent inactifs ; à l'inverse, un trop grand nombre de commandes peut saturer le système. L'atelier permet de déterminer ce point d'équilibre optimal, en tenant compte de paramètres tels que le nombre moyen de lignes par commande, la structure du réseau de préparation et la capacité des ports.

Le principe de Pareto (80 % des résultats issus de 20 % des efforts engagés) joue également un rôle central dans l'analyse. Concrètement, cela signifie identifier les produits les plus fréquemment prélevés et

optimiser leur positionnement dans la grille AutoStore. L'équipe évalue la profondeur à laquelle ces articles sont stockés afin de déterminer s'ils peuvent être rapprochés de la surface. Plus un produit est stocké haut sur la grille, plus les robots gagnent en vitesse et en efficacité lors du picking.

On examine aussi la répartition et l'utilisation des robots et des ports. Sont-ils positionnés de manière optimale ? Le débit des ports est-il maximisé ? Toutes ces analyses sont enrichies par des observations de terrain et compilées dans un rapport sur mesure pour votre entrepôt. Ce document associe constats précis et recommandations pratiques, dont certaines peuvent être mises en œuvre immédiatement.



Le bénéfice ?

Une compréhension fine des performances réelles de votre système, et un plan d'action concret pour gagner en efficacité... avant d'entrer dans les semaines les plus chargées de l'année.



Une croissance intelligente en période de haute saison

Pour SportFits, se développer rapidement dans un marché du e-commerce ultra-concurrentiel demande bien plus que de bons produits : cela exige une logistique irréprochable et une excellence opérationnelle constante.

Ce spécialiste allemand de l'équipement de plein air et de sport s'est imposé en misant sur l'intelligence opérationnelle plutôt que sur l'intensification des efforts. Une stratégie qui se révèle particulièrement payante durant les périodes de forte activité.

L'hiver est traditionnellement chargé chez SportFits, avec une forte demande en équipements de ski pendant les vacances. Entre novembre et janvier, le volume des commandes dépasse de 80 % la moyenne annuelle, atteignant même des pics de +300 à +400 % lors des journées les plus intenses.

Si décembre reste le mois le plus dynamique, c'est la Black Week qui met réellement les

capacités de l'entreprise à l'épreuve. « C'est le moment où tout arrive en même temps », explique Dennis Latz, Chef de projet chez SportFits. « Nous devons absorber une explosion de commandes, concentrée sur quelques jours seulement. »

Il se souvient notamment de la Black Week 2023, qui a coïncidé avec la première neige de la saison : « Tout le monde voulait s'équiper en vêtements de sports d'hiver en même temps. C'était le chaos absolu. Les transporteurs étaient débordés, les délais de livraison s'allongeaient, et nous avons dû travailler le dimanche pour tenir le rythme. Même les équipes du bureau emballaient des colis. »

La stratégie d'un challenger ambitieux

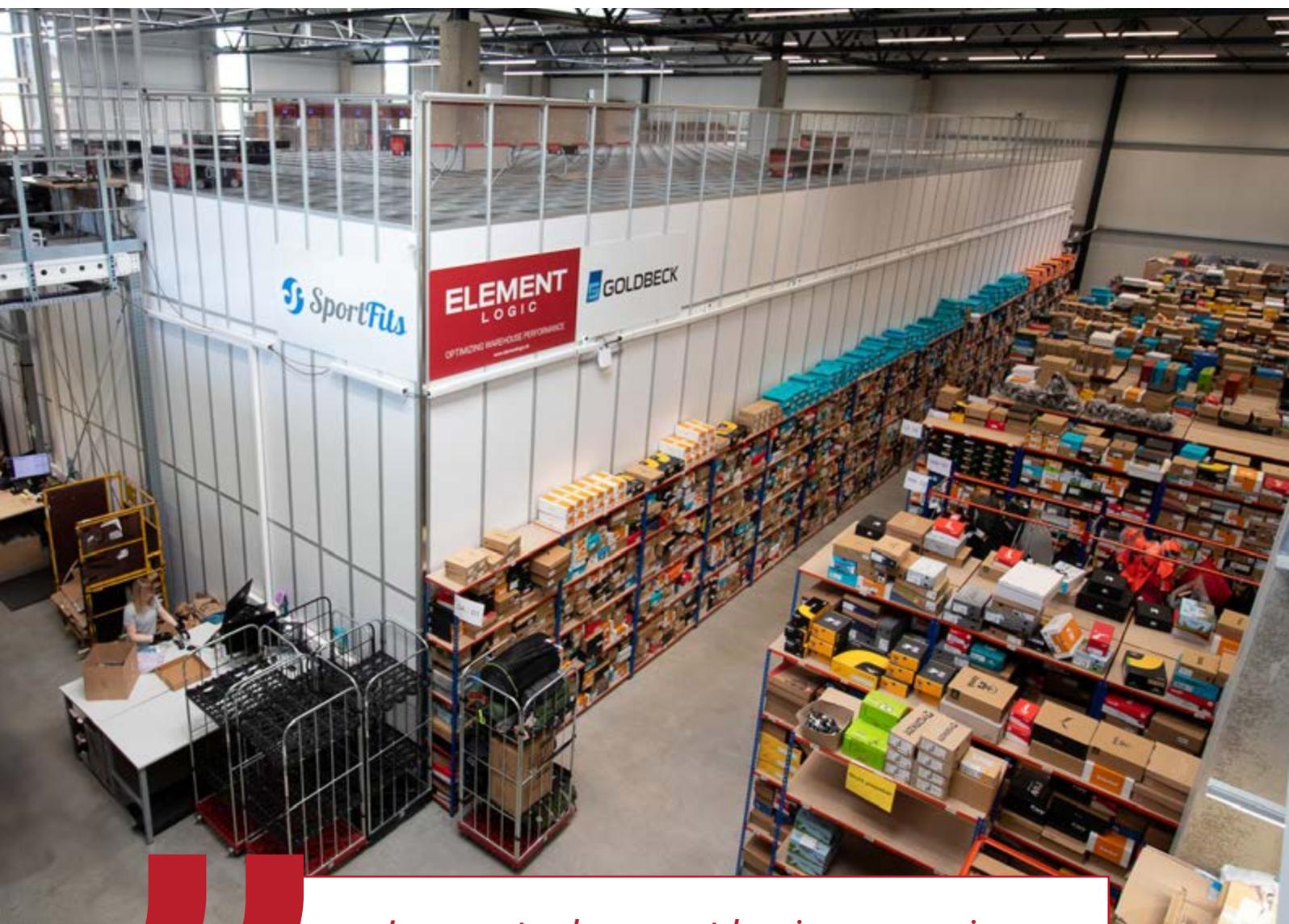
SportFits n'est peut-être pas encore un poids lourd de son secteur mais l'entreprise adopte une approche digne des plus grands, grâce à une logistique pensée pour allier flexibilité, rapidité et maîtrise.

Sa force réside dans un modèle de stock hybride : seuls les best-sellers sont conservés en entrepôt, assurant des livraisons rapides en 1 à 3 jours. Le reste du

catalogue est expédié directement par les fournisseurs.

« Cette stratégie nous permet de limiter l'espace nécessaire, de réduire les coûts, et surtout de minimiser les risques », explique Dennis Latz.

« Le surstockage est le pire ennemi pour une entreprise de notre taille. C'est ce qui tue les entreprises de notre taille. »



Le surstockage est le pire ennemi pour une entreprise de notre taille. C'est ce qui tue les entreprises de notre taille.

Travailler plus intelligemment, pas simplement plus vite

Pour faire face aux pics d'activité sans avoir recours à une armée d'intérimaires, SportFits mise sur l'automatisation là où elle a le plus d'impact. Au cœur de son entrepôt, un système AutoStore installé par Element Logic gère le stockage haute densité, la récupération rapide des bacs et l'alimentation directe de la chaîne de montage et de la machine d'emballage.

Dès qu'un article est prélevé par un robot et acheminé vers un port, il est automatiquement mis sous sachet, étiqueté, puis dirigé vers l'expédition via une machine d'emballage.

« Environ 60 à 70 % de nos commandes passent directement par cette machine », explique Dennis Latz. « Le gain de temps est considérable. »

Cette efficacité permet à SportFits de tenir l'une de ses promesses les plus cruciales : expédier chaque commande en moins de 12 heures, même en pleine haute saison.

« Lors de la dernière Black Week, nous avons globalement tenu le rythme. Nous avons pris un léger retard sur deux journées mais nous l'avons rapidement rattrapé. Sans l'automatisation, cela aurait été impossible. »

Chaque soir durant la haute saison, l'équipe exécute des routines de pré-picking : les robots AutoStore reçoivent des listes basées sur les prévisions de commandes et réorganisent la grille durant la nuit, positionnant les bacs les plus sollicités en haut pour optimiser les opérations du lendemain.

D'octobre à la fin de la saison hivernale, l'entrepôt tourne avec deux équipes : celle du matin qui se concentre sur la gestion des commandes sortantes, celle de l'après-midi qui s'occupe de la réception des marchandises et du réapprovisionnement.

Un équilibre intelligent entre automatisation, planification rigoureuse et un solide esprit d'équipe.

Grandir contre vents et marées

Alors que le marché des sports et de l'outdoor connaît un ralentissement global, SportFits affiche une croissance remarquable de 27 % en 2024.

« Nous ne sommes pas une grande équipe mais nous avons les bons systèmes », souligne Dennis Latz. « Là où certaines entreprises affectent une personne par marque, nous avons deux collaborateurs qui gèrent entre 10 et 20 marques. Cette approche nous permet de croître rapidement tout en restant agiles et résilients. »

Et la dynamique ne faiblit pas : l'entreprise prévoit déjà d'optimiser davantage ses processus et de doubler la capacité de son système AutoStore d'ici 2026.

Dennis Latz partage volontiers les clés de cette réussite : « Automatisez dès que possible. Organisez vos plannings avec rigueur. Et surtout, construisez une équipe soudée, prête à se serrer les coudes en toutes circonstances. »

Informations techniques

Bacs : 12.000

Robots : 12

Ports carousel : 3

Localisation : Passau, Allemagne



Du burnout à l'équilibre « Nous ne redoutons plus la haute saison »

Helly Hansen est une marque reconnue pour ses équipements de haute performance conçus pour protéger professionnels et passionnés de plein air dans les conditions les plus extrêmes. Mais derrière cette image robuste, l'équipe de l'entrepôt nord-américain faisait face chaque année à sa propre tempête : la haute saison.

Avec un pic d'activité retail dès l'automne, suivi d'un afflux massif de commandes e-commerce à l'approche du Black Friday et des fêtes, la pression montait par vagues successives. Les longues journées, les mouvements incessants et l'épuisement physique étaient devenus la norme.

Le tournant est survenu en 2022, lorsque Helly Hansen est devenue la première

entreprise nord-américaine à automatiser ses opérations avec AutoStore, optimisé par Element Logic, peu après l'ouverture de nos bureaux aux États-Unis.

« Ça nous a propulsés de 1970 à 2030 en une nuit », raconte Andrew Aldworth, Responsable de la conformité qualité. **« C'est l'un des investissements les plus judicieux que nous ayons jamais réalisés. »**

Un poids en moins sur les épaules

Avant l'automatisation, la haute saison chez Helly Hansen impliquait de parcourir des kilomètres à pied chaque jour pour répondre à la cadence des commandes.

« *Honnêtement, je suis étonné que les opérateurs reviennent chaque année* », confie Andrew Aldworth, Responsable de la conformité qualité. « *La charge physique était immense, c'était extrêmement éprouvant.* »

Aujourd'hui, ce sont les robots qui prennent en charge l'essentiel du travail. « *L'ambiance a complètement changé. Les équipes sont plus détendues. La charge est allégée, aussi bien physiquement que mentalement.* »

Et les bénéfices vont bien au-delà du sol de l'entrepôt. « *Avant, nous passions des mois à planifier avec fébrilité* », explique Andrew Aldworth. « *Maintenant, nous abordons la haute saison avec sérénité. Nous faisons confiance au système.* »

Plus que du temps gagné

L'automatisation a permis de réduire significativement les coûts d'intérim de l'entrepôt. Moins de personnel qui court dans les allées, des robots pour gérer les bacs : les gains en matière de sécurité sont eux aussi évidents.

Cette transformation a également allégé la pression côté bureaux. « *Moins d'échanges urgents avec les agences, moins de départs en cours de saison... Tout le fonctionnement est devenu plus fluide.* »



Se développer... sans douleur

Entre le 24 novembre et le 17 décembre 2024, l'entrepôt d'Helly Hansen a traité plusieurs centaines de milliers de commandes en ligne ; une progression à deux chiffres par rapport à l'année précédente.

Et pourtant, il y a peu de temps encore, la réalité était bien différente. « Avant la pandémie, nous recevions à peine une centaine de commandes en ligne par jour », se souvient Andrew Aldworth. « Puis tout a changé. Le e-commerce a explosé, et cette dynamique n'a jamais vraiment ralenti. »

Face à cette croissance soutenue, Helly Hansen prépare déjà l'extension de son système AutoStore pour la haute saison

2025. « Nous avons atteint le maximum de notre capacité de traitement en 2024 donc nous allons ajouter des robots et des ports supplémentaires cette année », explique Andrew Aldworth. « Nous envisageons aussi d'intégrer des outils plus intelligents proposés par Element Logic, comme les vagues de picking et les prévisions avancées, afin de mieux répartir la charge de travail tout en maintenant un niveau de service irréprochable pour nos clients. »

L'équipe s'appuie sur les données de l'année précédente pour dimensionner l'expansion avec précision et anticiper les futurs goulots d'étranglement, avec un objectif clair : croître de manière fluide, sans compromettre la performance.

Une solution AutoStore optimisée à la perfection

Pour assurer une transition fluide entre un entrepôt manuel et une solution automatisée, Andrew Aldworth n'a rien laissé au hasard. « Il ne suffit pas d'installer le système et d'espérer que tout fonctionne », prévient-il. « Il faut le tester sans relâche, le pousser dans ses retranchements, tenter de le faire exploser. C'est cette rigueur de préparation qui a permis à notre passage à l'automatisation de se faire sans accroc. »

Grâce à ce travail en amont, une seule semaine de formation a suffi pour rendre l'équipe opérationnelle au moment du lancement. Mais la clé de la performance ne s'arrête pas là : « Une fois le système en place, il faut en prendre soin. La propreté, la maintenance, le suivi... ce sont des éléments essentiels. On nous dit que nous avons l'un des AutoStore les plus optimisés au monde et ce n'est pas un hasard. »

Grâce à cette approche proactive, le

système d'Helly Hansen affiche un taux de disponibilité impressionnant de 99,98 %.

Pour Andrew Aldworth, l'automatisation ne se limite pas à une amélioration technique. Elle transforme aussi le quotidien des équipes : « La haute saison reste intense, bien sûr. Mais désormais, nous l'abordons préparés et cela change tout. »

Informations techniques

Bacs : 50 000

Robots : 36

Ports carrousel : 10

Localisation: Sumner, Washington, USA



Gardez la tête froide, même sous pression
Comment AutoStore et Element
Logic assurent des performances de
pointe en haute saison

Pendant la haute saison, les volumes explosent, les délais se resserrent et l'entrepôt devient un véritable champ de bataille. Ce n'est plus un simple pic d'activité, c'est un stress-test de vos capacités opérationnelles.

Une seule SKU (*Stock Keeping Unit – référence produit*) peut passer de dormant à critique en quelques minutes. Pour les grandes entreprises, en particulier celles de la fast fashion, du e-commerce ou de la grande distribution, maintenir un rendement élevé n'est plus une option... c'est une nécessité vitale.

Pendant longtemps, AutoStore n'était pas considéré comme la solution idéale pour ces environnements ultra-exigeants. Bien qu'il soit reconnu pour sa densité de stockage exceptionnelle et sa précision, certains doutaient de sa capacité à suivre le rythme dans des entrepôts complexes, à grande échelle, et avec des objectifs de performance élevés.

Ce mode de pensée est dépassé

Aujourd'hui, AutoStore propulsé par Element Logic ne se contente plus de tenir la cadence du secteur du high-throughput: il redéfinit les standards. Les performances parlent d'elles-mêmes. Boozt, acteur scandinave majeur de la mode et du e-commerce lifestyle,

exploite l'une des plus vastes installations AutoStore au monde, capable de traiter jusqu'à 200 000 articles par jour. De son côté, le détaillant norvégien XXL atteint le rythme impressionnant de 800 prélèvements par heure et par opérateur.

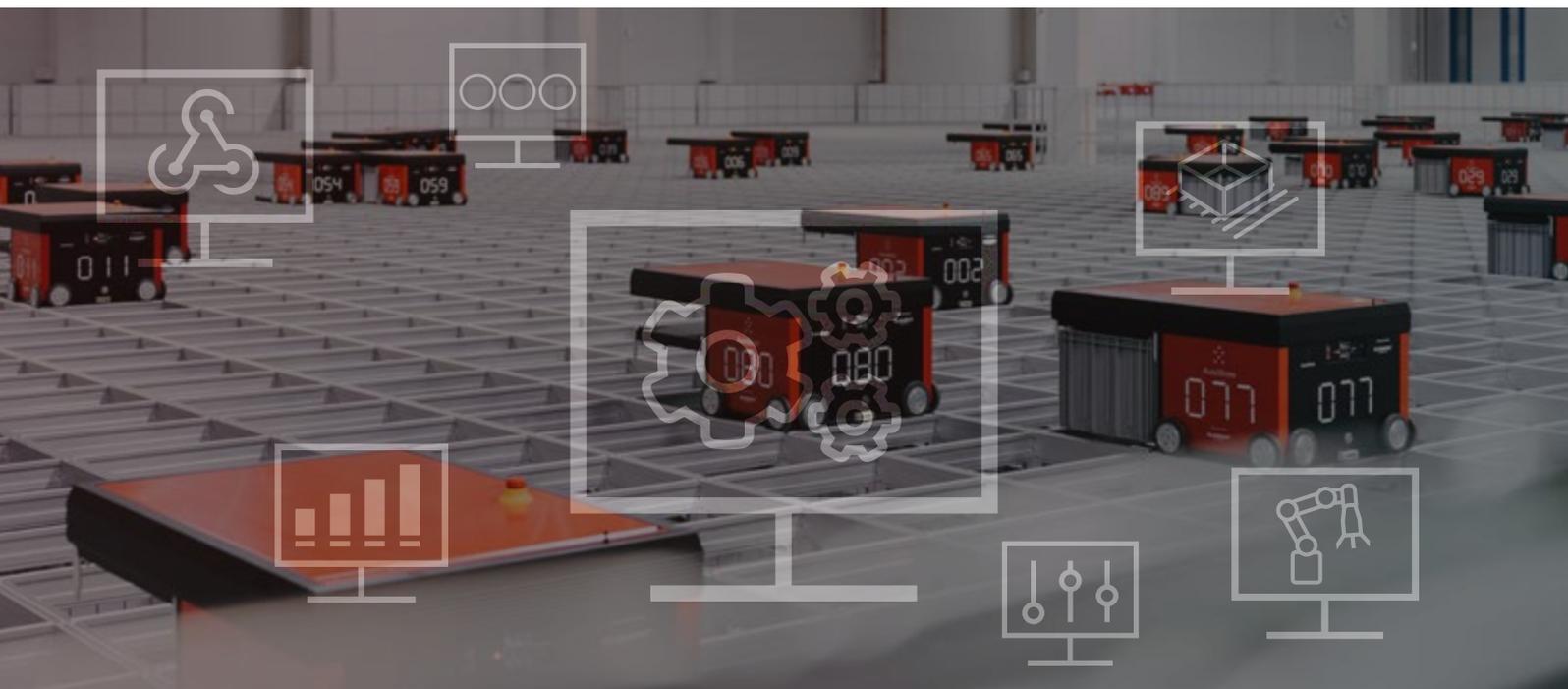
Alors, qu'est-ce qui a changé ?

La pièce maîtresse, c'est eManager, la couche logicielle développée par Element Logic. Véritable chef d'orchestre, il transforme la surface de la grille AutoStore en une interface de picking ultra-réactive. Lorsque la demande sur une SKU augmente, eManager anticipe en positionnant automatiquement les bons bacs en haut de la grille, prêts à être prélevés instantanément. Pas de ralentissement. Pas de délai. Juste un flux continu, rapide et parfaitement synchronisé.

En parallèle, le matériel AutoStore n'a cessé d'évoluer : le robot R5Pro permet une exploitation en équipes successives avec

un temps de recharge minimal ; le RelayPort traite jusqu'à 650 bacs par heure ; et le logiciel Router orchestre les déplacements des robots avec une précision maximale, même en période de pic.

AutoStore n'est plus seulement une solution de stockage ultra-dense. C'est devenu le moteur de performance des entrepôts à haut rendement. Grâce à l'innovation technologique et à l'audace des pionniers, ses capacités ne cessent de repousser les limites. Combiné à l'expertise d'Element Logic, AutoStore offre aujourd'hui la vitesse, la flexibilité et la fiabilité nécessaires pour dominer la haute saison, encore et encore.





De la pression à la performance

Les conseils de nos experts

Peu importe où vous vous trouvez dans le monde, la pression du Black Friday reste la même : livrer plus vite, plus intelligemment et sans erreur.

Mais rassurez-vous, le chaos n'est pas une fatalité. Avec une préparation rigoureuse, la haute saison peut devenir une formidable opportunité de conquérir et fidéliser de nouveaux clients. Nous avons interrogé trois de nos experts en automatisation logistique sur les conseils qu'ils donneraient en amont du Black Friday. Leur message est unanime : **le succès ne s'improvise pas, il se prépare.**

#1 S'appuyer sur le passé pour mieux anticiper l'avenir



Marcus Rasmusson
Directeur Customer Success
Element Logic Suède

Pour Marcus Rasmusson, la clé d'une haute saison réussie commence par une rétrospective bien menée. *« Chaque période de pic vous livre une mine de données. Le plus important est de les exploiter intelligemment : identifier les goulots d'étranglement, repérer les ralentissements et comprendre leurs causes. En analysant les indicateurs de performance du dernier Black Friday, vous pouvez mettre en place des améliorations*

ciblées et efficaces avant la prochaine vague. »

Cependant, même une préparation rigoureuse ne garantit pas une saison sans imprévu. *« Il y aura toujours des événements inattendus. C'est pour cela que nous proposons un support 24/7 pendant les pics d'activité. En cas de souci, un simple appel suffit à mobiliser nos équipes. Et lorsqu'on est bien préparé, même les surprises deviennent gérables. »*

#2 Planifiez vos équipes, laissez les robots gérer le reste



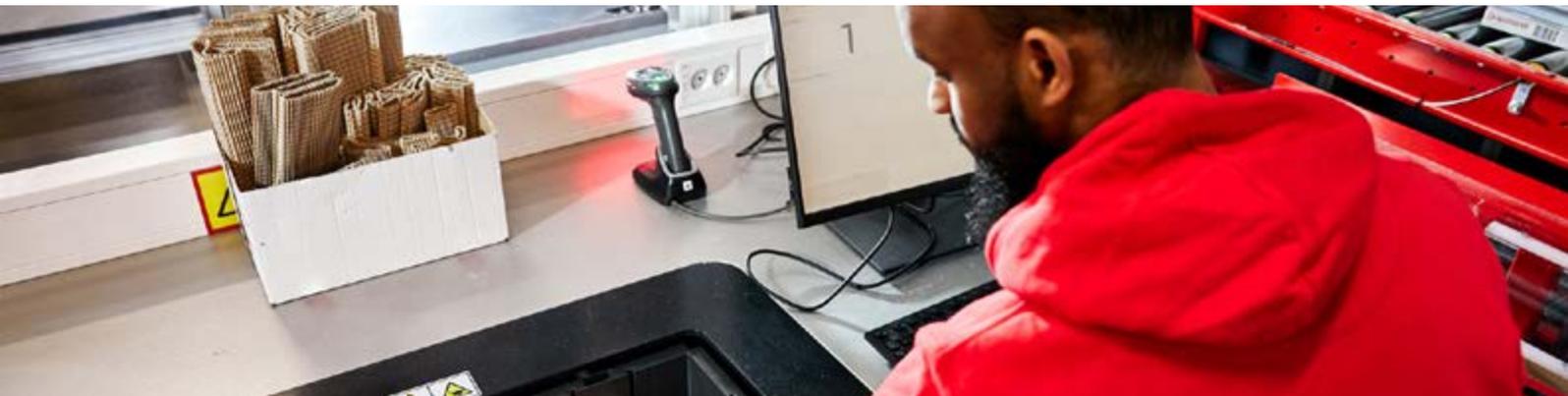
Joachim Kieninger
Directeur du développement
commercial stratégique
Element Logic Allemagne

Pour Joachim Kieninger, la gestion du personnel est l'un des plus grands défis en période de forte activité : *« Pendant les pics saisonniers, tout le monde cherche à renforcer ses équipes. Il est donc essentiel d'anticiper : planifiez vos plannings tôt et sécurisez vos effectifs à l'avance. »*

C'est là que l'automatisation fait toute la différence. *« Les robots n'ont ni besoin de pauses, ni de paiement d'heures supplémentaires. Ils peuvent tourner 24 heures sur 24 avec un temps de recharge minimal. C'est un avantage stratégique considérable. »*

Et lorsqu'il faut intégrer rapidement des intérimaires, la simplicité d'utilisation devient un atout majeur. *« Le logiciel eManager, développé par Element Logic, est conçu pour être intuitif. Les nouveaux employés peuvent le prendre en main en quelques minutes, ce qui réduit le temps de formation et augmente l'efficacité. »*

Enfin, un conseil pratique mais souvent négligé : *« Prévoyez un stock de pièces de rechange essentielles. Cela paraît évident, mais c'est l'un des meilleurs moyens d'éviter des interruptions inutiles. »*



#3 Faites la maintenance avant, pas pendant le pic



Robert Humphry
Vice-Président exécutif
Element Logic Amériques

« Ne laissez pas les pics d'activité vous révéler un problème », avertit Robert Humphry. Son conseil est clair : anticipez la maintenance de votre système. *« Si un contrôle est déjà prévu, avancez-le. Une maintenance préventive avant la montée en charge permet de détecter et corriger les points faibles à temps. »*

Quand votre entrepôt tourne à pleine capacité, le moindre dysfonctionnement peut avoir

un effet domino. *« En période de pic, il n'y a pas de marge pour les arrêts. S'assurer que votre système est à 100 % de ses capacités vous apporte la stabilité et la confiance nécessaires pour absorber des volumes élevés sans accroc. »*

Pour cette raison, de nombreuses entreprises s'appuient aujourd'hui sur des outils comme le module de maintenance proactive Warehouse Intelligence Platform. Ce système surveille en continu les indicateurs

de performance clés, permettant aux équipes de détecter les anomalies et d'intervenir avant qu'un problème n'impacte les opérations.

Et les résultats parlent d'eux-mêmes : Helly Hansen a enregistré une disponibilité de 99,98 % sur les 90 derniers jours, preuve que l'anticipation paie.

Au-delà de la performance technique, c'est aussi un confort opérationnel. « *Un système bien entretenu libère les équipes des imprévus. Cela permet à chacun de se concentrer sur l'essentiel : la performance. Et quand chaque seconde compte, c'est un avantage décisif.* »



#4 Le petit plus pour des performances maximisées

Pour aller encore plus loin dans l'optimisation des opérations, de plus en plus d'entrepôts intègrent désormais le prélèvement robotisé grâce à eOperator, la solution d'Element Logic.

Ce bras robotique s'intègre parfaitement au système AutoStore et permet de prélever automatiquement les articles, sans intervention humaine. Un atout précieux, en particulier lors des périodes de forte activité ou en cas de pénurie de personnel.

eOperator offre une solution flexible et évolutive pour renforcer l'efficacité, réduire la pression sur les équipes et assurer une productivité constante, même dans les conditions les plus exigeantes.



Votre checklist pour anticiper les pics d'activité

Peu importe où vous opérez ou le niveau de maturité de votre logistique, une chose est certaine : les entrepôts les plus performants ne subissent pas la haute saison, ils s'y préparent activement.

Tout au long de ce livre blanc, vous avez découvert les retours d'expérience d'entrepôts et d'experts ayant brillamment traversé les périodes les plus intenses de l'année. Leur message est unanime : la réussite se construit bien avant l'arrivée de la première commande.

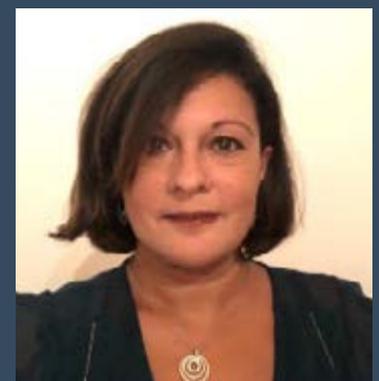
Pour vous aider à passer de la stratégie à l'action, nous avons synthétisé les étapes clés dans une checklist pratique, conçue pour vous accompagner dans votre préparation.

- ☑ Analysez vos performances précédentes et ajustez votre système en fonction des enseignements tirés.
- ☑ Constituez votre stock en amont de la haute saison pour éviter les ruptures.
- ☑ Planifiez une maintenance préventive avant le pic d'activité pour sécuriser vos opérations.
- ☑ Optimisez l'agencement de votre entrepôt et adaptez vos processus logistiques.
- ☑ Anticipez vos besoins en personnel : combien de tournées et d'intérimaires seront nécessaires ?
- ☑ Mettez en place des routines de pré-picking en fin de journée pour alléger la charge du matin.
- ☑ Conservez un stock de pièces détachées essentielles, prêtes à l'emploi.
- ☑ Préparez votre logistique retours pour une gestion fluide après les pics de commandes.
- ☑ Réservez un technicien en astreinte 24/7 pour garantir une assistance immédiate en cas d'imprévu.

Prêt à faire de la haute saison un véritable levier de croissance ?

Avec une préparation rigoureuse, les bons outils logiciels et une infrastructure adaptée, votre entrepôt peut faire bien plus que répondre à la demande : il peut surpasser les attentes, conquérir de nouveaux clients et bâtir des relations durables.

Chez Element Logic, nous aidons des entreprises du monde entier dans leur montée en puissance grâce à une automatisation intelligente, un accompagnement stratégique et des solutions parfaitement alignées sur vos objectifs de croissance.

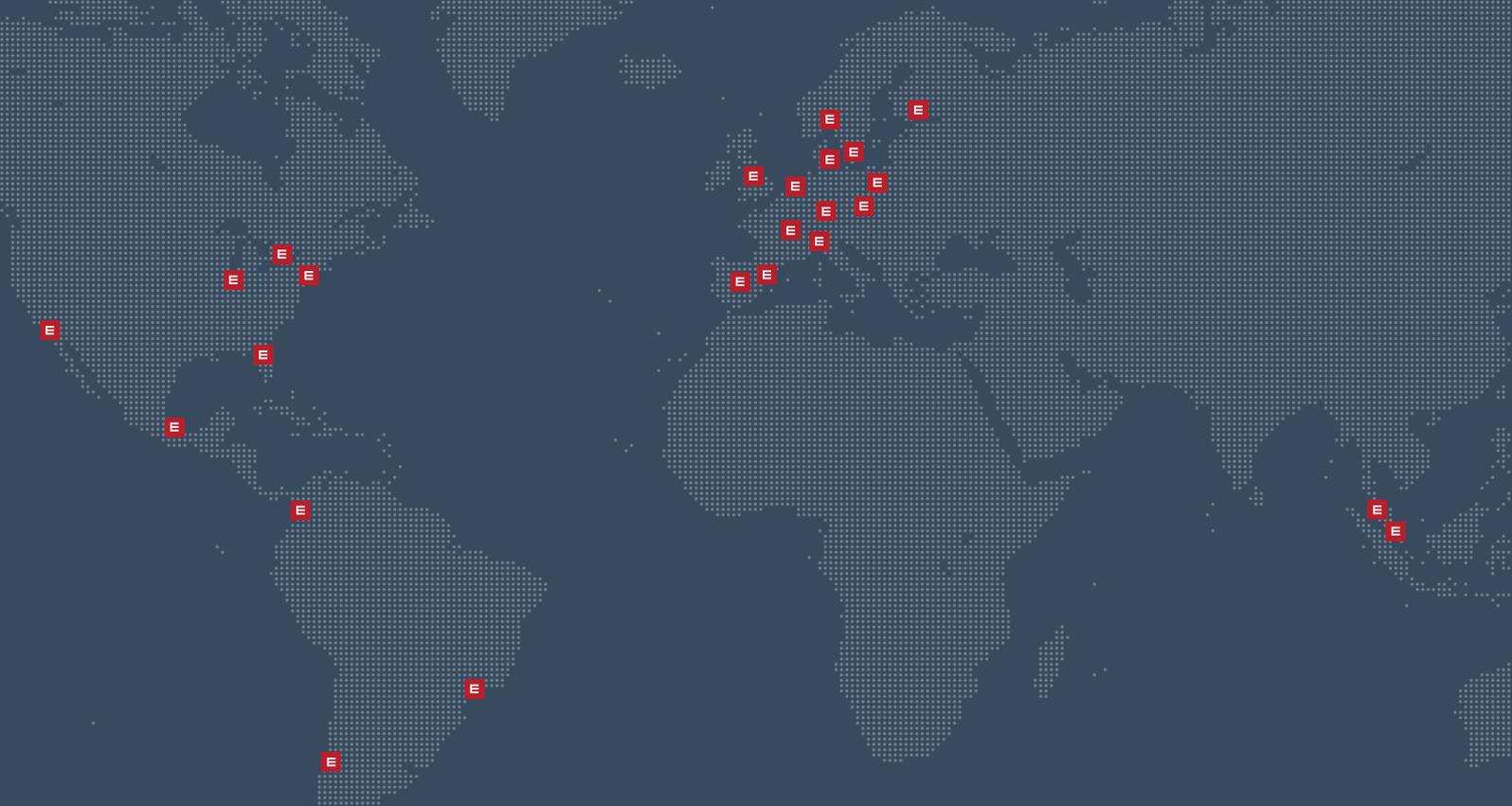


Alexandra Cheymol
Sales Director
d'Element Logic France

Contactez-nous dès aujourd'hui
pour faire de votre prochaine haute
saison la plus réussie à ce jour.

**Contactez-nous
dès aujourd'hui**



A world map with a dark blue background and a light blue grid. Small red squares containing the letter 'E' are scattered across the map, representing global locations. The squares are most densely clustered in Europe and North America, with a few scattered in South America, Africa, and Asia.

Since 1985, Element Logic™ has been optimizing warehouse performance.

Element Logic® is a global technology company specializing in intelligent warehouse automation. Since its founding in 1985, the company has grown to employ over 950 people across 30 countries and has established itself as the first—and leading—AutoStore™ partner worldwide.

Renowned for its commitment to innovation and people-centric approach, Element Logic enhances warehouse performance through a unique combination of cutting-edge technology, AI-powered software, and tailor-made solutions. This enables businesses across industries to improve efficiency, accuracy, and scalability in their logistics operations.

With a proven track record and deep expertise in intralogistics, Element Logic has become the go-to partner for organizations seeking to gain a competitive edge through automation. The company's culture is rooted in bravery, passion, and reliability—qualities that continue to drive its mission of optimizing warehouse performance.

To learn more, visit www.elementlogic.net or follow Element Logic on LinkedIn and YouTube.

ELEMENT
LOGIC

elementlogic.net