

YUSEN LOGISTICS AUGMENTE SA FLEXIBILITÉ ET SON ÉVOLUTIVITÉ

SOLUTIONS MANHATTAN

Manhattan SCALE™, Microsoft Azure



ENJEUX

Yusen Logistics avait besoin d'une solution Supply Chain standardisée lui permettant d'offrir à ses clients une expérience de service cohérente dans le monde entier et de renforcer sa capacité logistique globale. L'entreprise cherchait également une plateforme technologique déployable à l'échelle mondiale et qui pourrait servir efficacement des entreprises de différents secteurs d'activité.

SOLUTION

La solution Manhattan SCALE a été sélectionnée comme WMS stratégique pour sa réputation de leader mondial du secteur ; sa facilité de configuration ; son évolutivité ; sa capacité de mise en oeuvre rapide ; son infrastructure de support global ; sa possibilité de déploiement aisée sur Microsoft Azure ; et son aptitude à fournir aux clients finaux une plateforme logicielle à la pointe de l'industrie et en évolution constante.

PROGRÈS ET RÉSULTATS

Avec SCALE et Azure, Yusen Logistics est désormais en mesure de mettre en œuvre plus efficacement de nouveaux clients et de rationaliser les activités de lancement. L'entreprise bénéficie d'un meilleur contrôle de ses activités logistiques et, grâce à la performance de l'infrastructure cloud, ses systèmes sont plus disponibles que jamais. D'autres réductions de coûts majeures sont attendues au cours des prochaines années et Yusen Logistics prévoit un retour sur investissement relativement rapide.

« Nous avons sélectionné Manhattan et Microsoft en tant que partenaires informatiques stratégiques à long terme. Notre objectif est de déployer Manhattan SCALE sur Microsoft Azure, dans toutes nos entreprises en Europe et potentiellement, dans le monde entier. Cela nous permettra de réduire les coûts, d'améliorer la rentabilité et de proposer un meilleur service à nos clients, ce qui rendra notre entreprise plus concurrentielle sur le long terme. »

TONY GUDGER, DSI DE YUSEN LOGISTICS EUROPE

UNE PLATEFORME LOGICIELLE GLOBALE

pour Yusen Logistics

« Au cours de l'année dernière, tous les nouveaux clients ont été mis en œuvre sur SCALE et environ 30 pour cent de notre base clients existante en Italie a déjà migré vers ce système, qui tourne exclusivement sur Azure. Au cours des deux prochaines années, nous prévoyons de gérer toute notre base clients sur la plateforme SCALE/Azure et d'étendre le déploiement de la solution sur d'autres centres de distribution de Yusen Logistics à travers l'Europe. »

D'UNE MULTITUDE DE SYSTÈMES LOGISTIQUES LOCAUX ET DISPARATES VERS UNE SOLUTION LOGICIELLE STANDARDISÉE ET GLOBALE : MANHATTAN SCALE SUR MICROSOFT AZURE

Yusen Logistics utilisait un ensemble divers de solutions informatiques pour prendre en charge ses opérations contractuelles de services logistiques sur l'ensemble de l'Europe. Les équipes nationales de Yusen Logistics utilisaient plusieurs systèmes locaux pour répondre aux besoins logistiques de leurs clients. Pour une entreprise multinationale qui emploie plus de 20 000 personnes sur plus de 500 sites dans 43 pays, ces environnements techniques conçus sur mesure au niveau local étaient coûteux à entretenir et ne permettaient pas à Yusen Logistics de rationaliser et d'optimiser ses opérations logistiques, en particulier pour servir des clients internationaux de grande taille. Yusen Logistics a décidé qu'il était temps de réviser son infrastructure informatique hétérogène et de se tourner vers une unique solution logicielle éprouvée, solution qui pourrait être déployée et gérée aussi bien localement que globalement. Avec Manhattan SCALE, mis en œuvre sur Microsoft Azure, Yusen Logistics a trouvé la solution Supply Chain fiable, évolutive et efficace dont elle avait besoin.

Yusen Logistics est un prestataire logistique de pointe proposant une gamme très étendue de capacités et de services, y compris du fret aérien, maritime et routier. L'entreprise exploite également plus de deux millions de mètres carrés d'espaces d'entrepôts logistiques externalisés. L'un des éléments clés de l'activité de Yusen Logistics est son approche axée sur le client

et son engagement inébranlable à proposer des solutions répondant aux exigences uniques de chaque client. Tony Gudger, DSI de Yusen Logistics Europe, explique : « Notre ambition est de figurer parmi les cinq premiers prestataires logistiques mondiaux. Pour y parvenir, nous devons répondre aux attentes des clients en matière de fiabilité des services et d'efficacité opérationnelle et être en

mesure de leur offrir une visibilité en temps réel sur les données logistiques et sur les KPI. Ainsi, nous pourrions agir, ainsi que nos clients, en prenant en compte l'intelligence commerciale que ces informations nous offrent. »

ENJEUX

Au niveau mondial, Yusen Logistics travaillait avec un ensemble de solutions informatiques développées ou personnalisées localement, sur ses différents sites opérationnels. Même s'il s'agissait d'une stratégie efficace pour les petits clients locaux, ce n'était pas idéal pour les clients internationaux de Yusen Logistics. Les clients comme Mitsubishi et Panasonic opèrent dans des régions géographiques et des langues diverses, et ont un besoin impératif de cohérence dans leurs interactions avec leur fournisseur de services logistiques. La nécessité d'une nouvelle solution de gestion d'entrepôt (WMS) standardisée, un système que Yusen Logistics considérait comme indispensable pour remplir sa mission, était devenue pressante pour pouvoir délivrer une approche plus cohérente.

Procédure de sélection

Dans un certain nombre de régions du monde, Yusen Logistics utilisait déjà la solution Warehouse Management de Manhattan. La relation entre Manhattan et Yusen Logistics est née en 2003 en Europe et s'est par la suite étendue aux États-Unis et à la région Asie-Pacifique.

Toutefois, Yusen Logistics décida d'adopter un processus formel pour choisir le WMS fait pour satisfaire aussi bien ses besoins actuels que futurs. L'entreprise commença ses recherches en réunissant un groupe d'experts internes. Au cours d'un processus de 18 mois, ces experts aidèrent l'équipe de direction à définir les exigences du futur système. Yusen Logistics évalua par la suite un certain nombre de systèmes de gestion d'entrepôt qui répondaient à ses critères. En outre, la société Gartner, spécialisée dans la recherche et le conseil en technologies de l'information, fut consultée pour fournir des conseils à l'équipe de direction et valider le processus de sélection. Cela permit de retenir une liste de présélection deux produits, tous deux fournis par Manhattan Associates. Le choix final se porta sur Manhattan SCALE.



SOLUTION

Yusen Logistics décida de déployer SCALE en tant que système WMS stratégique pour un certain nombre de raisons technologiques et commerciales. Les fonctionnalités de la solution, la facilité de configuration et l'évolutivité étaient des caractéristiques essentielles, de même que la facilité et la rapidité de mise en œuvre et le coût total de possession. Le fait que le système soit supporté dans le monde entier et serve des entreprises intervenant dans une multitude de secteurs d'activité a également joué un rôle.

Selon Andrej Stern, Directeur Informatique chez Yusen Logistics Italie, l'équipe d'experts derrière SCALE a été un facteur déterminant. « L'équipe de support était prête à nous aider dans la mise en œuvre chaque fois que c'était nécessaire. Cela a constitué une base idéale pour une consolidation renforcée de notre partenariat avec Manhattan Associates. »

Du point de vue de l'infrastructure, Yusen Logistics a décidé d'utiliser le cloud et les services de Microsoft Azure. Ce choix était logique, dans la mesure où Yusen Logistics utilisait déjà Microsoft Azure comme plateforme de services cloud depuis 2012. Stern explique : « Nous avons choisi Azure comme solution d'infrastructure stratégique car c'est une excellente plateforme cloud qui assure la flexibilité et l'évolutivité et qui contribue à réduire dans l'ensemble les dépenses en capital. »

Mise en œuvre

Lorsque Yusen Logistics Italie débutait sa mise en œuvre de SCALE, Yusen Logistics Pologne venait de terminer avec succès le processus de transition de son système legacy vers SCALE. Au cours de ce projet, l'équipe polonaise avait construit un centre d'excellence pour supporter les mises en œuvre sur les autres sites. C'est donc avec l'aide de ce centre d'expertise polonais que le premier client de Yusen Logistics Italie entra en service très rapidement. Le projet de mise en œuvre était lié à un calendrier très strict de trois mois, et l'opération fut réalisée à la fois dans les délais et sans dépassement de budget. La mise en œuvre de SCALE sur Azure chez Yusen Logistics Italie sert de modèle pour tous les prochains déploiements de la solution dans les autres régions.

Microsoft Azure a joué un rôle clé dans la réussite de l'exécution du projet. Grâce à Azure, Yusen Logistics a pu configurer SCALE sur une infrastructure haute disponibilité, avec une connectivité exceptionnelle et sans investir dans du hardware. Stern commente : « La flexibilité de Microsoft Azure et la simplicité d'utilisation de SCALE permettent à Yusen Logistics de migrer facilement ses clients existants et d'ajouter de nouveaux clients sur la plateforme. »

L'autre avantage du choix de Microsoft tient au fait que cette entreprise était déjà partenaire de Manhattan depuis longtemps. Jeff Johnson, Spécialiste Solutions chez Microsoft, déclare : «

Nous entretenons une relation fructueuse avec Manhattan depuis 2001, soit bien avant le début de notre collaboration sur le projet Yusen Logistics. Le travail que nous réalisons pour Yusen Logistics s'appuie vraiment sur la force de ce partenariat et cela a facilité l'alignement de nos processus et de notre approche combinée. »

Progrès

Yusen Logistics utilise actuellement Manhattan SCALE et Microsoft Azure dans différents pays et activités à travers le monde, pour des clients très variés, partant de très petites et simples sites de distribution, jusqu'à des sites opérationnels complexes et de grande envergure. En Italie, Manhattan SCALE est mis en œuvre dans deux centres de distribution pour gérer des clients dans un certain nombre de secteurs, notamment l'électronique, les pièces automobiles, les vêtements, l'équipement de la maison et les produits de sport. Stern ajoute : « Au cours de l'année dernière, tous les nouveaux clients ont été mis en œuvre sur SCALE et environ 30 pour cent de notre base de clientèle existante a déjà migré vers ce système, qui tourne exclusivement sur Azure. Au cours des deux prochaines années, nous prévoyons de gérer toute notre base de clientèle sur la plateforme SCALE/Azure et de développer la mise en œuvre sur d'autres centres de distribution de Yusen Logistics à travers l'Europe. »

RÉSULTATS PROMETTEURS

L'un des principaux objectifs de la mise en œuvre du nouveau système de WMS était la standardisation des workflows internes pour parvenir à un meilleur contrôle des processus logistiques dans les différents sites de distribution et différents pays. Jusqu'à présent, les résultats sont prometteurs ; grâce à SCALE et Azure, Yusen Logistics est désormais en mesure de servir plus efficacement ses nouveaux clients et de rationaliser toutes les activités de lancement. En outre, l'entreprise contrôle mieux ses activités et grâce à la performance de l'infrastructure dans le cloud, tous les systèmes ont une disponibilité supérieure à celle que Yusen Logistics a eue par le passé. D'autres réductions de coût significatives sont attendues au cours des prochaines années et Yusen Logistics prévoit un retour sur investissement relativement rapide.

Tony Gudger est convaincu que SCALE et Azure continueront d'avoir un impact majeur sur l'aptitude de Yusen Logistics à délivrer à ses clients des solutions logistiques efficaces, fiables et économiques. « Nous avons sélectionné Manhattan et Microsoft en tant que partenaires informatiques stratégiques sur le long terme. Notre objectif est de déployer Manhattan SCALE sur Microsoft Azure, dans toutes nos entreprises d'Europe et potentiellement, dans le monde entier. Cela nous permettra de réduire les coûts, d'améliorer la rentabilité et de proposer un meilleur service à nos clients, et rendra finalement notre entreprise plus concurrentielle sur le long terme. »

