

# CUSTOMER STORY

Ophtalmic Compagnie, distributeur de lentilles de contact, s'appuie sur l'expertise de SAVOYE pour adapter ses process intralogistiques à sa forte croissance.

## OBJECTIFS

- 01 Assurer un taux de service le plus élevé possible
- 02 Absorber le flux des commandes quotidien
- 03 Accompagner la progression du chiffre d'affaires de la plateforme

## POURQUOI SAVOYE ?

- Gagner en productivité
- Moderniser l'installation logistique
- Adapter les process logistiques à la forte croissance de la société

## RÉSULTATS



**QUALITÉ DE SERVICE DIFFÉRENCIANTE**



**OPTIMISATION DE LA TRAÇABILITÉ**



**HAUSSE DE LA PRODUCTIVITÉ**



**Nathanel SLAMA**  
Directeur logistique  
d'Ophtalmic Compagnie

SAVOYE a su nous accompagner dans le maintien de nos opérations. Aujourd'hui, nous maîtrisons notre outil et apportons une qualité de service différente sur un marché fortement concurrentiel de la distribution des lentilles de contact.



Précurseur de la distribution multimarques de lentilles de contact et de produits d'entretien dédiés, Ophtalmic Compagnie accompagne ses clients opticiens, ophtalmologistes, pharmaciens dans la vente et distribution de produits et d'équipements d'optiques depuis 1986. Fort d'une croissance à deux chiffres et désireux d'intégrer à son expertise la fabrication et production de verres haut de gamme, le distributeur, installé depuis juin 2019 dans un nouveau bâtiment de 5 000 m<sup>2</sup> situé à Villepinte (93), a souhaité repenser ses process afin de gagner en productivité. Pour ce faire, il a fait appel à l'entreprise Savoie, spécialiste de l'intralogistique et modernisé son organisation en installant la solution robotisée de préparation Goods-ToPerson X-PTS de SAVOIE. L'idée ? Traiter plus de 20 000 références stockées via des processus de préparation des plus simples aux plus complexes, dont les préparations individuelles nominatives alloties pour les verres correctifs des clients finaux.

Pour ce faire, une série de tests entre février et mars 2019 est initiée sur l'installation et ses outils logiciels : le WCS chargé de piloter le système et le WMS de SAVOIE, tous deux interfacés à l'ERP X3 d'Ophtalmic Compagnie. Fin mars 2019, l'entreprise lance l'installation en opération tout en maintenant son engagement client : la livraison le matin pour l'après-midi ou le lendemain avant 17h.

« Avant, pendant et après notre déménagement sur le nouveau site, Savoie a su nous accompagner dans le maintien de nos opérations. Aujourd'hui, nous maîtrisons notre outil et apportons une qualité de service différenciante sur un marché fortement concurrentiel. Nous sommes sur une vitesse de croisière en termes de productivité et atteindrons d'ici peu l'optimum fixé avec SAVOIE », explique Nathanel SLAMA, directeur logistique d'Ophtalmic Compagnie.

« La productivité attendue de notre solution est de l'ordre de 400 bacs par heure. Elle permettra notamment à Ophtalmic Compagnie d'optimiser sa traçabilité, de gagner en efficacité et d'intégrer son laboratoire de surfacage de verre à effectif constant », détaille Thierry PAIRE, ingénieur commercial SAVOIE en relation avec Ophtalmic Compagnie.

Ainsi, parallèlement à ce projet d'automatisation, Ophtalmic Compagnie a développé ses activités en créant un atelier de surfacage de verres : « En aucun cas l'automatisation de la préparation des commandes devait être synonyme de plan social. Au contraire, ce fut, pour une quarantaine de collaborateurs concernés par la préparation de commandes, une véritable opportunité d'acquérir de nouvelles compétences voire de changer de métier, tout en poursuivant l'aventure avec Ophtalmic Compagnie. Certains de nos opérateurs sont ainsi passés de la préparation de commandes au métier de techniciens de maintenance ou encore à la production. L'installation de la solution X-PTS nous a permis de transformer les postes, d'apporter des évolutions sociales et de développer de nouvelles activités porteuses » souligne Nathanel SLAMA.

Ophtalmic Compagnie étudie d'ailleurs de nombreuses évolutions l'installation d'une troisième allée X-PTS ou bien encore l'évolution de son emballage via les machines JIVARO. « Nous atteindrons prochainement notre objectif de 30 % de croissance, il faudra donc faire évoluer notre système en collaboration avec notre partenaire SAVOIE », conclut Nathanel SLAMA

OPHTALMIC COMPAGNIE,  
ACTEUR MAJEUR  
DANS LA VENTE ET  
LA DISTRIBUTION  
DE LENTILLES DE  
CONTACT ET DE VERRES  
CORRECTIFS, ÉTEND SES  
ACTIVITÉS ET S'APPUIE  
SUR L'EXPERTISE  
DE SAVOIE POUR  
ADAPTER SES PROCESS  
INTRALOGISTIQUES À SA  
FORTE CROISSANCE.