

CUSTOMER STORY

[#health](#)[#software](#)[#goodstoperson](#)[#packing](#)

Ophtalmic Compagnie, distributeur de lentilles de contact, s'appuie sur l'expertise de SAVOYE pour étendre ses activités et adapter ses processus 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



UNE QUALITÉ DE SERVICE DIFFÉRENCIANTE



OPTIMISATION DE LA TRAÇABILITÉ



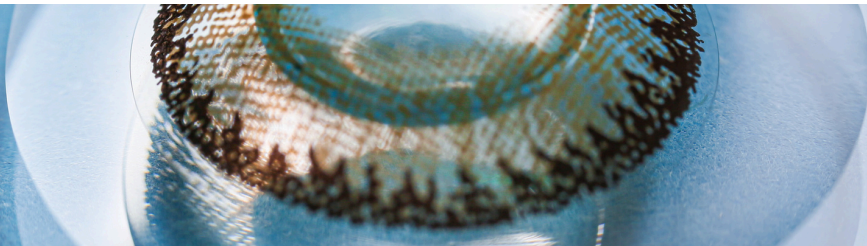
HAUSSE DE LA PRODUCTIVITÉ



Nathanel SLAMA
Directeur Logistique

“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.”

Le distributeur en pleine croissance, a établi un nouveau bâtiment de 5 000 m² à Villepinte (93), et amélioré ses processus pour augmenter sa productivité. En collaboration avec SAVOYE, spécialiste de l'intralogistique, il a intégré la solution robotisée de préparation Goods-To-Person X-PTS afin de gérer efficacement plus de 20 000 références de verres haut de gamme, y compris les préparations individuelles pour les clients finaux.



Après des tests sur le WMS et le WCS interfacés avec l'ERP X3, l'installation est lancée en opération tout en maintenant son engagement client : la livraison le matin pour l'après-midi ou le lendemain avant 17h.

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.

« Avant, pendant et après notre déménagement sur le nouveau site, SAVOYE 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 SAVOYE », 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 d'optimiser la traçabilité, de gagner en efficacité et d'intégrer un laboratoire de surfacage de verre à effectif constant ».

Ainsi, parallèlement à ce projet d'automatisation, Ophtalmic Compagnie a développé ses activités en créant un atelier de surfacage de verres : « L'installation de la solution X-PTS nous a permis de transformer les postes de travail, 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 SAVOYE », conclut Nathanel SLAMA