

Oxibis... un regard neuf sur la gestion

PANORAMA DE LA SOLUTION

► En Bref

Fondée en 1992, Oxibis crée et distribue trois marques propres de lunettes optiques en France et dans le reste du monde. L'entreprise emploie à ce jour une soixantaine de collaborateurs.

www.oxibis.com

► Mission

Remplacer un système de gestion arrivé en fin de course par un progiciel homogène adapté à la taille, au métier de l'entreprise et sa croissance.

► Enjeux du projet

Déployer une solution de gestion devant répondre à des problématiques métiers aussi complexes qu'au sein de grands comptes dans un environnement PME.

► Bénéfices

- Solution globale intégrée (comptabilité, achats/ventes, gestion des groupements, reporting)
- Capacité à prendre en charge des volumes importants dans un contexte international
- Meilleure traçabilité de la chaîne logistique
- Synchronisation en temps réel des données
- Évolutivité selon le rythme de croissance de l'entreprise

► Partenaire

Absys Cyborg

400 000 montures par an. La production du lunettier jurassien observe depuis trois ans une croissance ininterrompue. Face à de tels volumes, Oxibis a remplacé l'an dernier son ancien système de gestion composé de briques hétérogènes par la solution Microsoft Dynamics NAV. Une migration assurée par l'intégrateur Absys Cyborg, qui se distingue par son expertise sur ce marché spécifique.

C'est à Morbier, au cœur même du Jura, le fief traditionnel de la lunetterie française, que la société Oxibis a vu le jour il y a quinze ans. À l'époque, elle avait fait son entrée sur le marché avec une marque éponyme, qui reste aujourd'hui encore la marque phare du créateur. Depuis, le fabricant a connu une croissance régulière avec, cinq ans plus tard, la création d'Exalto, sa seconde marque propre et l'accélération de son activité ces trois dernières années qui coïncide avec le lancement de sa troisième marque, Dilem. L'entreprise, qui crée et distribue 400 000 montures par an, compte à ce jour une soixantaine de collaborateurs, entre les designers, les personnes en charge du marketing et de la distribution, et le réseau de sous-traitants, auquel Oxibis confie l'assemblage et la fabrication de ses montures. Si Oxibis réalise 70 % de son chiffre d'affaires en France, la société distribue ses trois marques dans un peu plus de 20 pays à travers le monde.

Augmentation des volumes de transaction

Pour assurer la gestion de sa chaîne logistique, Oxibis s'appuyait jusqu'alors sur un système d'information composé de briques hétérogènes : un premier outil dédié à la gestion commerciale et à la comptabilité, un second à la gestion de la relation client et, enfin, un dernier pour le reporting. Toutefois,

face à l'augmentation des volumes de transactions générées par Oxibis, le module de gestion commerciale a fini par s'avérer inadapté. Il était nécessaire d'effectuer des



Le site d'Oxibis à Morbier.

purges de la base au moins une fois par an. Aussi l'interruption, fin 2008, de la maintenance assurée autour de la solution de gestion commerciale a laissé Oxibis face à un choix technologique : était-il préférable de poursuivre avec le même éditeur et la solution qu'il préconisait en remplacement de son outil devenu obsolète, ou de profiter de cette rupture pour étudier les différentes solutions disponibles sur le marché ? C'est la seconde option qui a été retenue. "La solution que nous proposait l'éditeur nous semblait très compliquée à mettre en place pour une PME comme la nôtre", explique Jérôme Colin, PDG d'Oxibis. Sur



"Nous sommes satisfaits du produit. Il s'agit d'une solution qui nous convient bien et qui est capable de nous accompagner dans notre croissance."

Jérôme Colin,
Directeur général d'Oxibis

les conseils d'Absys Cyborg, partenaire historique de la société, c'est la solution de Microsoft que le fabricant a retenue. **"Microsoft Dynamics NAV nous a paru plus adapté à nos besoins de PME. Sa couverture fonctionnelle répondait bien à nos problématiques métiers."** Accompagnée par la SSII, la migration d'Oxibis sous Microsoft Dynamics NAV a débuté en octobre 2006 et s'est achevée en juin 2007. **"Avec Microsoft Dynamics NAV, nous sommes en mesure d'assurer tous les développements nécessaires aux besoins spécifiques d'un client et de son secteur"**, souligne Alexandra Parrenin, chef de projet chez Absys Cyborg.

Gestion des groupements

En France, la plupart des opticiens appartiennent à des groupements d'achats. Oxibis travaille avec ceux-ci en référencement, les tarifs et les conditions de paiement ayant été négociés en amont. La nature des échanges entre la marque et ces groupements est très spécifique et c'est l'expérience acquise par Oxibis auprès d'autres clients dans le domaine spécifique de la lunetterie qui qualifiait tout particulièrement cet intégrateur pour la bonne conduite du projet. **"De la gestion du service financier au service après-vente, les lunettiers ont un besoin fonctionnel très étendu. La restitution statistique, de flexibilité et de modularité fait aussi partie de ce périmètre : elle est plus qu'indispensable pour s'adapter à la demande des clients répartis en groupements et imposant des normes de communication"**, confie Alexandra Parrenin.

Une réponse globale intégrée

Pour distribuer ses trois marques propres, Oxibis travaille avec un réseau de représentants multiscartes. Ils sont une vingtaine à couvrir tout l'hexagone et à présenter aux différentes enseignes les modèles d'Oxibis en leur proposant de passer commande.

En accédant à Microsoft Dynamics NAV, ces représentants peuvent désormais consulter en temps réel l'état des stocks, les historiques des clients, sans compter les taux de remises accordés à ceux-ci et les calculs des commissions. Résultat : une amélioration considérable de la traçabilité au niveau de la chaîne logistique. **"Par ailleurs, poursuit Jérôme Colin, nous avons profité de cette migration pour basculer les trois bases de clients qui correspondaient à nos trois marques vers une base de clients unique."**

En matière de comptabilité, l'enregistrement des règlements avec les groupements d'achat est très spécifique : chaque client final reçoit ses factures et le groupement règle pour l'ensemble des adhérents. L'ERP permet de ventiler ces règlements sur chaque client final, la transmission des factures adhérents au groupement se faisant à travers l'EDI. **"Microsoft Dynamics NAV est adapté à nos besoins et la gestion commerciale offre davantage de fonctionnalités que la solution recommandée par l'éditeur concurrent."**

D'autres projets en perspective

Fort des premiers bénéfices observés sur la gestion de la comptabilité, Oxibis envisage cette année d'exploiter le module Microsoft Dynamics NAV dédié à la gestion des nomenclatures, des gammes, à la planification et aux ordres de fabrication. Par ailleurs, d'ici deux à trois ans, Oxibis souhaiterait que l'ensemble de ses représentants, en France et à l'étranger, soient équipés de PDA afin d'accéder à l'ensemble des informations de l'entreprise, lorsqu'ils sont en déplacement. Autre projet à l'étude : le couplage téléphonie-informatique qui permettrait de personnaliser davantage la relation avec le client. **"À terme, nous souhaiterions exploiter les fonctionnalités CRM du progiciel et utiliser la solution pour communiquer en direct avec nos clients"**, conclut Jérôme Colin.

TECHNOLOGIES UTILISÉES

▶ Microsoft® Dynamics NAV

À PROPOS D'ABSYS CYBORG

Créée en 1987, Absys Cyborg, filiale à 100 % de Keyrus, est un acteur de référence dans la mise en œuvre de solutions ERP et CRM, et en particulier Microsoft Dynamics.

La société compte 350 collaborateurs et 3 500 clients. Elle intervient en France au travers de 17 agences, comme à l'étranger en tant que membre Partner Power International.

www.absyscyborg.com

