



VICTORINOX

PROFIL ENTREPRISE



Siège social
Ibach, Suisse



Secteur
Biens de consommation



Produits
Couteaux suisses



Effectifs 2013
1 900 personnes

Victorinox - à propos

Mondialement connu pour ses couteaux, Victorinox est un groupe international qui commercialise notamment des montres et outils de poche. L'entreprise emploie environ 1 800 personnes dans le monde entier, et a enregistré en 2011 un chiffre d'affaires de 500 millions d'euros.

Entreprise traditionnelle fondée en 1884, Victorinox accorde une très grande importance à la protection de l'environnement, l'écologie et la production responsable. La réussite du groupe, et son histoire, se base sur la commercialisation de couteaux de l'armée suisse, les fameux couteaux suisses.

SITUATION INITIALE

De dimension internationale et en pleine expansion, Victorinox ne pouvait plus répondre aux exigences, toujours croissantes du marché, avec le système d'information initialement installé. Le manque de visibilité dans les processus, les structures et le déroulement des tâches empêchaient le bon fonctionnement du système. Les secteurs concernés étaient notamment la distribution, les achats, la planification, le contrôle de la production et les finances.

Les données clients étaient saisies avec des orthographes différentes (aucune directive claire n'existait pour faciliter l'utilisation de logiciels tiers) dans les filiales du groupe, sans prise en compte des différences linguistiques (tréma en allemand, accent en français), entraînant ainsi des ruptures de processus à de nombreux niveaux.

DÉFINITION DES OBJECTIFS

Les objectifs se divisaient en différents niveaux, exigences générales, technologiques, fonctionnelles et organisationnelles. Il était important pour l'entreprise de trouver un système ERP de dernière génération, full Web, mais aussi autonome par rapport à une base de données et à une plateforme.

De plus, la solution devait offrir une interface ergonomique, simple d'utilisation et multilingue.

SOLUTION MISE EN PLACE

Un cahier des charges a été établi en janvier 2003 ; sur les mois de mai et juin. Différentes solutions ERP ont été étudiées. En octobre de la même année, le choix de la société Victorinox s'est porté sur la solution Comarch ERP, après des tests approfondis. « *N'importe où, n'importe quand* », pour Victorinox les principaux critères de choix de la solution étaient l'autonomie par rapport à la plateforme, la base de données et le logiciel programmé à 100 % en Java.

Du point de vue fonctionnel, le multisite était également d'une importance capitale. Pour l'utilisateur, il était essentiel d'avoir une interface simple d'utilisation disposant d'une excellente ergonomie qui permet également à des utilisateurs non expérimentés de travailler en toute sérénité.



VICTORINOX



RENTABILITÉ DU PROJET

Comarch ERP a permis à Victorinox de réduire le temps de saisie des commandes et ainsi les coûts de 50 %. Le client peut être informé immédiatement de la date de disponibilité, du délai de livraison et du caractère techniquement réalisable du produit souhaité.

Les 4 000 articles de base, utilisables dans les différentes solutions, ont été ramenés à 400 articles pour un gain de temps et d'efficacité. De plus, les commerciaux itinérants sont automatiquement guidés lors de la saisie des paramètres des véhicules.

Grâce à Comarch ERP, la planification et le contrôle de la production des 3 500 commandes mensuelles, sont configurés et déclenchés par seulement 2 personnes. Les différences majeures avec l'ancienne solution résident dans une interface utilisateur simple d'utilisation, la solution logicielle 100% web, la disponibilité permanente de toutes les fonctions et l'environnement multisite.

LE PROJET

En raison du grand nombre de services impliqués (distribution, achat, logistique, production, gestion des ressources disponibles, finances, IT), il a été défini pour chaque service un Key-User qui a activement participé à la définition des processus.

Le projet s'est déroulé ainsi : établissement du cahier des charges, sélection des systèmes ERP, phase de démo et de test, décision et phase d'introduction. Le plus grand défi était de définir des processus théoriques

avant l'implémentation du système ERP, afin d'éviter par la suite des modifications ou des paramétrages erronés.

La mise en production a eu lieu le 1^{er} janvier 2005, pour 12 organisations financières. Elle s'est poursuivie dans les 4 organisations logistiques cinq mois plus tard. Les projets se sont parfaitement déroulés et ont connu un grand succès - grâce à l'engagement de tous les participants.

RÉCAPITULATIF

La société Victorinox aspire également à un développement durable de l'entreprise marqué par une croissance qualitative. Le marketing se concentre avant tout sur les points de vente et sur la proximité avec les clients. L'objectif est de développer et de renforcer de manière continue la marque Victorinox pour assurer l'avenir de l'entreprise à l'international. À ce titre, les brand stores et les flagship stores jouent un rôle important. Les flagship stores rassemblent tous les produits Victorinox sous une même enseigne. Ils représentent une plateforme de communication optimale avec

les clients et créent une expérience de vente unique en son genre, fidèles à l'idée première de l'entreprise : « *La création de produits de qualité à haute valeur ajoutée ayant une utilité pratique, et s'inspirant du caractère unique du couteau original de l'armée suisse* ». 340 utilisateurs travaillent dans l'entreprise avec Comarch ERP et la tendance est à la hausse. L'exemple le plus récent est l'introduction de Comarch ERP dans la filiale de Hong Kong - en version chinoise. Le déploiement sur les autres filiales se poursuit encore aujourd'hui.



Nous contacter
+ 33(0)3 62 53 49 00 - contact@comarch.fr
17 rue Paul Langevin - ZI du Hellu - 59 260 Lezennes



@Comarch_it

Comarch SAS

COMARCH ERP

Comarch 2014 - All Right Reserved ©