



Candidat les ROIS DE LA SUPPLY CHAIN 2010

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	ORIUM
Secteur d'activité	Logistique e-commerce
Chiffre d'affaires annuel	10 M. d'Euros
Effectif	94
Nom et fonction du représentant (signataire du document)	Olivier MOREAU, Fondateur et PDG
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire (qui a fourni tout ou partie de la solution)	HARDIS
Nom du représentant (signataire du document)	Jean-Yves COSTA
PROJET réalisé depuis 2007	
1. Problématique	<p>ORIUM est un prestataire dédié au e-commerce. Nous devons répondre aux besoins des principaux opérateurs français sur le marché des coffrets cadeaux (80% de PM transitent par nos plateformes) et des cartes pré-payées, pour gérer à valeur de stock quasi nulle, la distribution multi-canaux et la dématérialisation des supports de paiement. Au delà de cette demande, il s'agit de constituer un modèle intégré opérationnel pour répondre à la demande croissance de gestion logistique du e-commerce : depuis le plateau téléphonique multimodal jusqu'à la livraison et la gestion des retours</p>
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	<p>Intégration de la solution REFLEX de HARDIS dans notre ERP maison, afin de suivre à toutes les étapes de la « Supply Chain », la matérialisation des supports cadeaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestion des flux physiques multi-canaux • Assemblage et confection des coffrets et des supports de paiement • Activation sécurisée et personnalisée des supports en fonction des canaux • Traçabilité au N° de série aléatoire sur toute la chaîne logistique • Intégration avec les outils de production et de suivi du transport développés en interne. • Restitution au donneur d'ordre de l'état de l'en-cours en temps réel.
3. Objectif	<ul style="list-style-type: none"> - Répondre en temps réel aux besoins de notre client, en gérant individuellement chaque unité sur le plan de la traçabilité, tout en mutualisant les opérations logistiques - Etre autonome et maîtriser l'ensemble du système pour pouvoir modifier les règles de gestion complexes et variables selon les canaux de distribution. - Mettre en place un modèle qui réponde aux exigences fluctuantes d'un marché reposant sur l'innovation technologique et commerciale

4. Description de l'application (20 lignes maxi)	Sur la base du WMS Reflex, l'application intègre nos propres outils de GPAO pour la production des produits finis qui sont confectionnés sur la plateforme. La solution s'appuie aussi sur nos outils internes de gestion du transport adaptés à notre métier B to C. L'application pilote des ateliers manuels ou mécanisés. Entièrement fluidifiée pour les opérateurs, elle communique en temps réel avec la gestion commerciale du client. La parfaite maîtrise de l'application par nos équipes nous permet de répondre efficacement aux demandes de nos clients. L'application fonctionne sous Windows avec une base SQL Server.
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	Implantation sur 3 sites en Europe, gestion de 3 millions d'objets dématérialisés pour environ un montant activable de 500 millions d'Euros
6. Date de mise en œuvre	1 ^{er} juin 2009
7. Durée de la mise en place	12 mois
8. Nombre d'utilisateurs concernés	70 utilisateurs
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	<ul style="list-style-type: none"> - La « créativité » des acteurs du e-commerce et les délais courts de mise en application de nouvelles exigences - La gestion en parallèle des flux logistiques et des flux monétiques à partir des numéros de chèques - Le marché du e-commerce, en particulier celui des coffrets cadeaux et des cartes pré-payées, est en forte croissance et en cours de structuration. L'innovation constante qui le caractérise génère des contraintes qui pèsent essentiellement sur le prestataire logistique. - Grâce à la flexibilité du système mis en place, nous pouvons répondre efficacement à ces exigences fluctuantes
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	<ul style="list-style-type: none"> - Intégrité, robustesse et agilité du système - 500 millions d'Euros de valeur « théorique » de stock - Intégration d'un réseau logistique sur les pays européens
11. R.O.I. estimé	18 mois
12. Perspectives d'évolution	Maintenir le niveau de croissance actuel de 30% par an
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	La gestion est individualisée à l'article et non pas au lot. Il n'y a pas de gestion incrémentée des n° de série comme dans les cartes téléphoniques mais une véritable traçabilité unitaire à l'article sur la totalité des flux de la réception à l'expédition.
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	Cette solution nous permet de conforter notre position de leader sur ce marché. Nous pouvons désormais apporter des réponses à des besoins complexes et évolutifs caractérisant le e-commerce.
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	La gestion des produits finis tirés par les ventes (flux tendus évitant le sur-stockage) et l'apport de nos solutions & services favorisant le développement du e-commerce s'inscrivent dans une démarche de développement durable.