



# Orda-S et Bigben Interactive: un partenariat fructueux et une solution de gestion capable de suivre une croissance continue

Monsieur Daniel Janssens, Directeur Général de Bigben Interactive Belgium S.A., recherchait un logiciel moderne, ouvert et évolutif pour faire face aux nouveaux besoins d'une entreprise en plein développement international. Son choix s'est porté vers Microsoft Dynamics™ NAV et Orda-S en 2007. Après plus de 3 ans d'utilisation, la satisfaction est totale: ouverture, richesse, fiabilité et flexibilité de la solution, qualité du partenariat et outils d'analyse indispensables à la prise de décision. Bigben Interactive est plus que jamais informatiquement interconnecté avec ses partenaires : B2Boost pour les commandes et les factures électroniques, TNT pour le transport, Carrefour pour le packaging et la maison mère de Lille pour la logistique.

## Aperçu

**Pays:** Belgique  
**Secteur:** Distribution exclusive de jeux vidéo et d'accessoires au Benelux.

### Le profil de BigBen

Bigben Interactive Belgium S.A., créée en 1992 sous le nom d'Atoll Soft et acteur majeur au Benelux pour la distribution exclusive de jeux vidéo et d'accessoires, a été acquise en 1999 par la société Bigben Interactive, leader dans la distribution d'accessoires de jeux vidéo sur le marché européen. La maison mère française Bigben Interactive, créée en 1981, compte aujourd'hui deux cents employés dans le monde, avec un chiffre d'affaires consolidé de près de 100 millions d'euros. Le groupe exporte dans de nombreux pays européens ainsi qu'en Australie et aux Etats Unis.

### Le défi

Le défi était de taille après une longue utilisation d'un système « vieille génération » : passer à un environnement moderne, avec base de données relationnelle (temps réel), disposer d'une plus grande ouverture (échange de données) et de l'autonomie nécessaire dans un environnement concurrentiel et exigeant.

### La solution

Le partenaire Orda-S, sur base de son expertise dans le secteur de la distribution et de la logistique, ainsi que de son expérience de Microsoft Dynamics™ NAV depuis 1996, a implémenté de nombreux modules intégrés : comptabilité, analytique, achats, ventes et gestion de stocks par terminaux portables en temps réel (via wifi), CRM et reporting (17 utilisateurs).

### Les avantages

- Gestion en temps réel, autonomie de reporting
- Fiabilité/stabilité d'un logiciel éprouvé
- Echanges électroniques aisés suite aux exigences accrues de la grande distribution
- Un système commun avec notre filiale hollandaise (uniformité)
- Un support réactif et de grande qualité.



## Un acteur majeur de l'industrie des accessoires de jeux vidéo au Benelux

Bigben Interactive Belgium est distributeur d'accessoires et de jeux vidéo au Benelux. Avec une activité centrée au départ sur les logiciels de jeux, les accessoires pour consoles (Wii,...) représentent un deuxième volet de plus en plus important.

Bigben Interactive Belgium occupe une vingtaine de personnes sur le site de Saintes (Tubize), en plus d'une représentation commerciale aux Pays-Bas, détenue à 100% par la société française « BigBen Interactive » (Lille).

Ses clients se comptent parmi les magasins spécialisés mais également les chaînes de grande distribution (Makro, Carrefour, Mediamarkt,...).



En ce qui concerne le groupe, Bigben Interactive, concepteur d'accessoires, est aujourd'hui un acteur majeur de l'industrie des jeux vidéo sur les principaux marchés européens. Avec une part de marché de 32 % en France pour les périphériques de consoles, l'entreprise possède un leadership établi sur son propre marché et une forte présence en Europe, résultat de son expansion à l'étranger initiée il y a 8 ans avec :

- l'acquisition en 1999 du leader au Benelux pour la distribution exclusive de logiciels de jeux vidéo, la société Atoll Soft,
- et la création en avril 2000 d'une filiale en Allemagne (basée à Bergheim, à proximité de Cologne), aujourd'hui inscrite auprès de tous les principaux détaillants allemands. Ce réseau international est complété par l'ouverture d'une structure de R&D à Hong Kong, en avril 2000.

Les ventes ont connu une croissance régulière tout au long de la première décennie et l'entreprise s'est concentrée sur le marché des produits électroniques en 1993.

Comptant sur son expérience dans la conception et le marketing des produits électroniques et sur une sous-traitance réussie avec les fabricants asiatiques, Bigben Interactive a progressivement investi dans la conception et la fabrication de ses propres accessoires pour consoles de jeux vidéo : cartes-mémoires, manettes (numérique/analogique/infrarouge), volants, câbles...

A partir de ce moment, cette nouvelle activité a été entraînée par les besoins des consommateurs finaux et un lien fort s'est créé entre l'observation de la technologie et la compréhension du marché. Bigben Interactive est alors devenue le fabricant et distributeur d'accessoires de jeux vidéo leader en Europe et un acteur majeur dans la distribution de logiciels de jeux vidéo.

A partir de 2003, après une période de croissance accélérée, Bigben Interactive a dû consolider son réseau et rechercher des opérations plus solides. Le Groupe a concentré ses opérations sur l'Europe continentale (France, Allemagne et Benelux).

En quelques années, Bigben Interactive a réussi à atteindre le volume critique sur le marché européen.

L'année 2007 a vu le développement du marché des jeux vidéo, grâce à l'arrivée de consoles de jeux de nouvelle génération et le rééquilibrage des positions des fabricants du marché conduisant à un marché plus actif et compétitif. Le plan d'action du Groupe se concentra sur:

- l'approfondissement de l'intégration dans le Groupe du marketing accessoires et d'une gestion des stocks optimisée, comptant sur l'automatisation de son centre logistique dans le nord de la France ;
- le renforcement du leadership sur les principaux marchés d'Europe continentale, grâce à l'export comme premier axe de développement, avec un objectif de vente doublant le volume atteint l'année précédente ;
- le renforcement du partenariat avec les fabricants de consoles via des accords de licences.

Outre son développement décrit ci-avant, Bigben Interactive a ouvert son capital en octobre 1999 pour financer sa croissance, et est entrée en bourse sur le second marché d'Euronext à Paris.

### Microsoft Dynamics Nav™ : le maître choix pour notre évolution

Mesdames Béatrice Etienne et Pascale Callebaut, Directrice Financière et Chef Comptable de Bigben Interactive Belgium S.A., recherchaient un logiciel capable de s'adapter aux nouvelles exigences du marché et lié à l'évolution de la structure de la société. Leur choix s'est porté vers Microsoft Dynamics™ NAV et Orda-S.

La grande distribution imposait en effet des obligations strictes en matière d'EDI auxquelles ORDA-S a pu répondre grâce à l'ouverture et à la souplesse d'interfaçage de Microsoft Dynamics™ NAV.

La structure de plus en plus internationale de Bigben conduisait à la nécessité d'utiliser un logiciel permettant de répondre à ces nouvelles exigences.

### De nombreuses fonctionnalités pour notre activité

En remplacement de l'ancien système (tournant toujours dans un environnement Unix propriétaire), un comparatif a été établi entre plusieurs logiciels intégrés. Orda-S et Microsoft Dynamics Nav™ ont été choisis pour l'expérience et l'approche intégrée, ainsi que les nombreuses fonctionnalités standards et la flexibilité naturelle du produit.

Microsoft Dynamics™ NAV intègre en effet les fonctionnalités sui-



**« Grâce à Orda-S et Microsoft Dynamics™ Nav, Bigben Interactive est plus que jamais informatiquement interconnecté avec ses partenaires. Un véritable avantage concurrentiel ! »**

Béatrice Etienne et Pascale Callebaut, Directrice Financière et Chef Comptable de Bigben Interactive Belgium S.A. (à gauche) et Axel Barbette, Business Unit Manager d'Orda-S pour Microsoft Dynamics™ Nav (à droite)

vantes, dans une base de données relationnelle unique, bien structurée et ouverte aux échanges extérieurs: facturation inter-sociétés, saisies via terminaux portables, échanges avec le centre logistique de Lille, échanges automatiques de données en ligne avec notre site et flux EDI, interface avec le transporteur TNT. Les interactions entre Navision et les partenaires privilégiés de Bigben Interactive Belgium ont en effet été poussées très loin afin d'augmenter la productivité de façon substantielle.

Certains développements ont été demandés à Orda-S afin d'encore mieux faire coller le logiciel aux spécificités et aux exigences évolutives de Bigben Interactive Belgium. Les principales fonctionnalités et modifications mises en place sont reprises avec plus de détails ci-après :

- ORDA-S a développé dans Microsoft Dynamics Nav™ une gestion originale de l'« intercompany » : les commandes belges ou hollandaises impactent les mêmes stocks physiques mais impliquent des conséquences différentes selon le pays (expédition, facturation, comptabilité,...). Les bons de préparation sont répartis entre la France et la Belgique selon la localisation des stocks: des automatismes ont été développés pour gérer sans intervention manuelle ces particularités liées à la provenance de la commande et au type d'article commandé.
- gestion des saisies par terminaux portables (système Wifi avec antennes et relais): pour la réception et le prélèvement des articles, ainsi que pour les saisies d'inventaire, les automatismes liés à cette saisie des barre-codes en temps réel sur la base de données génèrent un gain de temps substantiel et ont fortement fait chuter les risques d'erreurs.
- gestion des bons de prélèvements, de l'interface avec TNT et des notes d'envoi : synchronisations régulières et automatiques avec le site de TNT, regroupement des prélèvements.



## Pour en savoir plus

Pour en savoir plus sur Microsoft Dynamics™, composez le +32 (0)2 704 30 00 ou surfez sur [www.microsoft.com/belux/fr/dynamics](http://www.microsoft.com/belux/fr/dynamics).

Si vous souhaitez en savoir plus sur Bigben Interactive, il vous suffit de composer le +32 (0)2 391 41 20 ou de vous rendre sur le site [www.bigben-interactive.be](http://www.bigben-interactive.be).

Si vous souhaitez en savoir plus sur les services d'Orda-S, il vous suffit de contacter Axel Barbette au +32 (0)4 256 51 11 ([axel.barbette@orda-s.com](mailto:axel.barbette@orda-s.com)) ou de vous rendre sur le site [www.orda-s.com](http://www.orda-s.com).

## Software and Services

Servers	Business Solutions
Developer Tools	Microsoft Dynamics NAV 4.0
Windows	Microsoft Services
Desktop Applications	Microsoft Technologies
	Other

## Partner

Orda-S



- gestion de l'interface avec B2Boost, société spécialisée dans les échanges électroniques entre acteurs du secteur: facturation et notes d'envoi électroniques, gestion des commandes clients et fournisseurs (EDI), tarifs des produits, statuts des commandes.
- autres fonctionnalités spécifiques pour les échanges automatisés: cross docking, dispatch, ...
- intégration logistique de la Belgique et des Pays-Bas à la maison mère à Lille pour les accessoires : gestion des commandes clients, des livraisons sans allocation de stock, des limites de crédit, des expéditions, des factures, tracking des articles, retour des marchandises, génération automatique de la facture d'achat et alimentation des stocks.
- statistiques et reporting détaillé : les possibilités standards de Microsoft Dynamics™ NAV (vues d'analyse, axes analytiques, ...) nous ont permis de disposer de statistiques détaillées grâce à la base de données relationnelle bien structurée qui est mise à notre disposition, nous offrant par la même occasion des outils précieux d'aide à la décision pour notre activité de plus en plus tournée vers l'extérieur.

## Retour sur investissement:

La mise en place de Microsoft Dynamics Nav™ s'est déroulée selon le timing prévu. Les avantages retirés de la mise en place de Microsoft Dynamics™ NAV avec l'intégrateur Orda-S ont été à la hauteur de nos attentes. L'intégration de nos processus et de notre logistique avec nos partenaires (groupe et intervenants extérieurs), les nombreux automatismes mis en place et la qualité du service d'Orda-S ont fortement contribué à l'amélioration de notre productivité, et de notre positionnement concurrentiel dans un marché en constante évolution.