

De la friction à la **flexibilité** : Un avenir à **tarif fixe** avec un support **proactif**

ÉTUDE DE CAS

PROFIL DU CLIENT

Une entreprise biopharmaceutique internationale élargissant sa présence sur les marchés des États-Unis et de la Russie. Elle utilisait auparavant l'un des principaux fournisseurs historiques, mais avait acquis des produits déjà gérés via la plateforme VerifyBrand L4 d'OPTEL, ce qui a conduit à réévaluer tout son écosystème de sérialisation.

CONTEXTE ET DÉFI

Encouragée par les retours positifs de l'entreprise acquise et à la recherche d'un meilleur support et d'une plus grande transparence tarifaire, l'entreprise a décidé de migrer et de tout consolider sous la plateforme VerifyBrand. Ce projet de migration était complexe et impliquait deux migrations de données en parallèle :

1. Depuis la ligne de produits acquise :

Les données déjà gérées dans VerifyBrand ont été transférées sans accroc vers une nouvelle instance configurée pour le client.

2. Depuis le système historique du client :

Les données de sérialisation provenant de l'ancien fournisseur ont été soigneusement extraites, converties et intégrées dans ce nouvel environnement VerifyBrand.

PROCESSUS DE MIGRATION

Phase 1: Transfert interne sans accroc

Les données de la ligne de produits acquise — déjà gérées dans VerifyBrand — ont été transférées facilement vers une nouvelle instance VerifyBrand configurée pour le client. Cette migration interne s'est déroulée sans problème.

Phase 2: Migration depuis le fournisseur historique

Les données de sérialisation de l'ancien fournisseur ont été extraites et converties grâce au cadre de migration éprouvé d'OPTEL. Cela comprenait l'identification des fichiers clés, le reformatage des champs personnalisés et leur conversion au format standard EPCIS.





DÉFIS INATTENDUS

Pendant la migration, certaines données du système historique se sont révélées incomplètes ou inexactes. En particulier, d'anciens fichiers d'agrégation n'avaient jamais été traités correctement par le système précédent — un problème découvert en cours de projet.

RÉSOLUTION DU PROBLÈME

Au lieu de laisser le problème irrésolu, l'équipe OPTEL a adopté une approche proactive. Elle a travaillé en étroite collaboration avec le partenaire de fabrication du client pour obtenir des fichiers EPCIS exacts, corriger les données et garantir leur intégrité pour l'avenir.

COMMUNIQUEZ AVEC NOUS

Pour en apprendre plus à propos des solutions de traçabilité d'OPTEL, veuillez communiquer avec nous à l'adresse suivante : optelgroup.com/fr/contact/.

RÉSULTAT

Malgré ces problèmes, le client a subi une perturbation minimale. Aujourd'hui, il fonctionne avec une plateforme de sérialisation unifiée et fiable, et bénéficie d'un modèle tarifaire forfaitaire qui soutient l'expansion réglementaire continue avec une meilleure prévisibilité des coûts.

POURQUOI ONT-ILS CHOISI VERIFYBRAND ?

- Modèle forfaitaire avec numéros de série illimités
- Coût total de possession réduit pour la conformité multi-régionale
- Support technique solide, contrairement aux facturations horaires de l'ancien fournisseur
- Résolution proactive des problèmes de données héritées

AMÉRIQUE DU NORD

Canada — SIÈGE SOCIAL
+1 418 688 0334

EUROPE

Irlande, Allemagne

ASIE

Inde
+91 832 669 9600

AMÉRIQUE DU SUD

Brésil
+55 19 3113 2570



optelgroup.com

©Optel Vision inc. f.a.s.r.s. «Groupe OPTEL», 2025.
Tous droits réservés.