



# Le mobile, outil de gestion des stocks en magasins

“  
JUSQU’À LA  
FIN 2007, LE  
REPÉRAGE DES  
SOLDES  
S’EFFECTUAIT  
DE MANIÈRE  
“MANUELLE”

GEMO, filiale d’Eram, voulait accélérer le repérage durant les soldes et améliorer la gestion de ses stocks. Mille terminaux mobiles Dolphin7600 du constructeur Honeywell seront déployés en trois ans dans les magasins. Retour d’expérience.

## 1 - Identifier les produits en fonction des remises

“L’enseigne Gemo, filiale du groupe Eram, exploite en périphérie des villes, en France et à l’étranger, quatre cent quatre-vingts magasins spécialisés dans la vente de vêtements et de chaussures pour toute la famille”, explique la direction de Gemo. **Dans ces magasins, durant les jours qui précèdent les soldes, les produits sont identifiés et regroupés en fonction de la remise accordée.**

## 2 - Accélérer le repérage avant les soldes

Jusqu’à la fin 2007, le repérage des soldes s’effectuait de manière “manuelle”. Le site central transférait sur le PC de chaque magasin le listing des promotions appliquées à chacune des références. “Son listing à la main, le gérant se chargeait ensuite d’identifier et de regrouper les produits soldés et d’y indiquer la remise appliquée pour les soldes. Cette procédure, très coûteuse en termes de temps, générait parfois quelques erreurs. Nous avons demandé à TBS Industrie d’étudier une solution pour simplifier cette opération dans les magasins”, explique la direction commerciale de GEMO.

LA VALIDATION DES  
APPROVISIONNEMENTS  
DANS L’ENTRÊPÔT DU  
MAGASIN EST SOUVENT  
UN CASSE-TÊTE



### 3 - Reprendre une idée abandonnée

Créée en 1977, TBS Industrie conjugue expertise, innovation et réactivité dans le développement des logiciels, dans l'intégration et la mise en œuvre de solutions matérielles et logicielles d'informatisation des points de vente, la maintenance, le déploiement et l'installation des solutions pour les mille deux cents points de vente du groupe. "En 2004, nous avions déjà envisagé d'équiper les magasins Gemo en informatique mobile mais avons abandonné l'idée face aux prix élevés des terminaux portables", raconte Dominique Burban, directeur technique de TBS Industrie. Mi-2007, le projet refaisait surface et TBS Industrie prenait contact avec l'intégrateur Nomadadvance.

#### LES ATOUTS DU TERMINAL

- **La validation des approvisionnements dans l'entrepôt du magasin – cette opération consiste principalement à contrôler la bonne conformité des articles livrés par rapport aux commandes passées.**
- **La gestion des retours – lorsqu'en fin de saison les articles invendus sont retournés à la plate-forme centrale. Chaque article retourné est scanné puis l'information est envoyée au système central.**
- **Les changements de prix.**

#### AFFICHAGE INSTANTANÉ

TBS Industrie a développé une application logicielle permettant de télécharger sur le PDA le listing des promotions.

- Une fois les données téléchargées sur le PDA, le responsable de rayon n'a plus qu'à lire le code-barres sur l'étiquette de l'article pour connaître la réduction appliquée.
- Il peut ensuite apposer une pastille de couleur indiquant le taux de remise sur l'article avant de le placer dans la zone appropriée.
- À la lecture du code-barres, le taux de réduction est affiché sur l'écran et également indiqué de manière vocale.

### 4 - Faciliter l'usage d'une seule main

Nomadadvance accompagne TBS Industrie dans la sélection du matériel. Les équipes de TBS Industrie ont pris soin de considérer les spécifications techniques de chaque PDA mais également leur ergonomie afin que **les opératrices sont moins sujettes à la fatigue et aux douleurs liées aux mouvements répétitifs.** Le choix s'est porté sur les PDA Honeywell. Les Dolphin 7600 sont en effet compacts, légers et ergonomiques.

### 5 - Gérer à distance un magasin

"Avec les Dolphin 7600, les employés peuvent désormais tout gérer à distance lorsqu'ils font le tour du magasin. L'introduction de terminaux portables à main dans quatre-vingts magasins GEMO s'est ainsi traduite par une nette amélioration de la productivité globale de ses employés", assure l'intégrateur Nomadadvance.

Jean-Louis Lalande

Les gains de productivité mesurés sont de l'ordre de **30%**.

#### UN SUCCÈS IMMÉDIAT

- *La solution, mise en place pendant les soldes d'hiver en janvier 2008, a rencontré un succès immédiat auprès des vendeuses.*

- *À raison de deux PDA Dolphin 7600 par magasin, le personnel peut mieux se répartir entre les fonctions de gestion interne et de relation avec les clients.*

- *L'ergonomie du PDA et la convivialité des applications développées ont été un point important dans l'acceptation de ce nouvel équipement.*