

# Gebro Sales s'appuie sur l'EDI pour gérer efficacement les commandes complexes



Gebro Sales est le spécialiste du placement d'articles d'impulsion dans les grandes quincailleries, magasins de bricolage et supermarchés aux Pays-Bas et en Belgique. L'EDI offre à ses clients et marchandiseurs la possibilité de transmettre rapidement et sans erreur des commandes complexes comportant souvent de nombreuses lignes. Le processus de commande est donc devenu beaucoup plus efficace pour Gebro Sales.

« En fait, il n'y a pas lieu de s'inquiéter de l'EDI au sein de Gebro Sales. Je ne vérifie qu'occasionnellement le portail pour voir si les messages d'un nouveau client sont envoyés et reçus correctement. Mais sinon, cela demande peu d'attention et c'est facile bien sûr. »

**-Dennis Tertaas,**  
responsable informatique chez Gebro Sales

## Général

Gebro Sales  
Commerce de détail, commerce électronique

## Solution Descartes

Global Logistics Network (GLN)  
EDI Messaging

## Sur le client

Gebro Sales est un visage familier dans de nombreuses quincailleries et supermarchés depuis des années. Chaque jour, ils fournissent à d'innombrables clients toutes sortes de produits pour la maison, le jardin et la cuisine. Leurs marchandiseurs sont sur la route tous les jours pour prendre les commandes et remplir les fameuses corbeilles grillagées. De plus, des commandes arrivent chaque jour des détaillants eux-mêmes. Afin de maintenir le processus de commande aussi efficace que possible, Gebro Sales a opté pour l'EDI.

## Tour d'horizon

### Challenge

Un processus de commande rapide et sans erreur, simple et fiable pour toutes les parties.

### Solution

Communication EDI efficace avec les détaillants.

### Résultats

- Moins de travail manuel
- Sensibilité aux erreurs réduite
- Optimisation du processus
- Communication automatisée par EDI selon le standard GS1

## Challenge

Chaque jour, Gebro Sales reçoit de nombreuses commandes, qui peuvent souvent contenir jusqu'à 50 lignes. Pour les traiter manuellement, l'entreprise devrait déployer beaucoup de personnes et beaucoup de temps. De plus, la saisie de commandes est bien sûr également sujette à des erreurs. L'objectif était un processus de commande à l'encaissement rapide et fiable. En outre, Gebro Sales a également été invité par un certain nombre de ses plus gros clients à le faire selon la norme GS1 et donc via EDI.

## Solution

Gebro Sales existe depuis de nombreuses années et était à l'origine un grossiste en outils. Entre-temps, l'entreprise est devenue un spécialiste du placement d'articles impulsifs dans les quincailleries, les jardineries et les magasins de bricolage aux Pays-Bas et en Belgique. Les marchandiseurs parcourent le pays à bord de leur camionnette et vérifient auprès des détaillants ce qui doit être ajouté aux paniers en fil métallique, aux bandes de clips, etc. de Gebro Sales. Ils commandent ce qui est nécessaire et placent les produits lors de leur prochaine visite.

La demande d'EDI provenait à l'origine des clients, mais les avantages pour Gebro Sales sont désormais évidents. En collaboration avec leur partenaire ERP, le GLN (Global Logistics Network) de Descartes a été choisi pour orienter cette démarche dans la bonne direction.

« Le marchand utilise le propre système de commande du magasin pour passer les commandes. Ces commandes sont ensuite transmises via EDI via le système commercial à Gebro Sales, où elles se retrouvent dans le système de traitement des commandes. De la même manière, le bon de livraison et la facture sont ensuite envoyés au siège social du client », explique Dennis Tertaas, responsable informatique.

Le système nécessite généralement peu d'attention. « Les aspects techniques sont pris en charge par notre partenaire ERP et il n'arrive qu'avec les nouveaux clients que je consulte occasionnellement le portail pour voir si leurs messages sont correctement envoyés et reçus. Mais sinon, cela demande peu d'attention et c'est facile bien sûr. »

Gebro Sales est heureux de répondre aux exigences des clients. Néanmoins, Dennis Tertaas remarque que l'entreprise ne peut pas totalement répondre à cela dans certains cas, « parce que notre système ERP ne supporte pas les bons protocoles. Descartes peut y faire face, mais nous sommes face à ce défi et c'est de notre côté », dit-il.

En ce qui concerne l'avenir, la prochaine étape du processus EDI pour Gebro Sales est la fusion avec un pair de l'industrie qui est presque finalisée. Cette société est également cliente de Descartes pour l'EDI et ils utiliseront ensemble la connexion de cette société. La fusion comprend également un passage à un système ERP et WMS différent, ce qui signifie que Gebro Sales peut également répondre à plus d'exigences des clients qu'actuellement.

## Résultats



### Moins de travail manuel

La saisie de commandes comportant souvent plus de 50 lignes est une activité chronophage. L'automatisation fait gagner beaucoup de temps.



### Optimisation du processus

L'automatisation et la standardisation du flux de messages garantissent des processus plus efficaces.



### Sensibilité aux erreurs réduite

En raison de la ressaisie manuelle des commandes, des erreurs se produisent plus souvent. Ce n'est plus le cas avec l'utilisation de l'EDI : tous les messages sont standardisés et automatiques.



### Communication automatisée par EDI selon le standard GS1

Le standard GS1 garantit une communication efficace entre partenaires commerciaux.