

E.D.I

L'ÉCHANGE DE DONNÉES INFORMATISÉES,
L'AVENIR DE NOTRE PROFESSION !



Une meilleure gestion de vos linéaires

Toujours dans le but d'apporter de nouveaux services utiles pour nos clients, Charmant France a été l'un des premiers lunettiers à s'intéresser et à investir dans les échanges de données informatisées.

Charmant est membre actif de l'association EDI Optique depuis ses tout débuts, en 1998. Cette association a été conçue dans l'optique du « zéro papier » et afin d'automatiser le traitement de l'information.

Aujourd'hui, notre Directeur Commercial Laurent BOUSSION est membre du Conseil d'Administration de l'Association et Nicolas RIOU, notre responsable du Service Relation Clients participe aux ateliers du Comité Technique.

La construction et la mise à disposition d'un catalogue électronique pour nos clients faisaient déjà partie de nos préoccupations il y a maintenant quelques années. Cette démarche a grandement facilité notre mise aux normes pour répondre aux standards actuels.

Depuis maintenant trois ans, nous constatons une augmentation significative des demandes de commandes en EDI, tant sur le terrain de la part des magasins de toutes tailles, que du côté des groupements.

CHARMANT PROPOSE PLUSIEURS SERVICES À SES CLIENTS :

- 1• Mise à disposition de notre **catalogue électronique** via la plateforme Eyes Road.
- 2• Possibilité pour l'opticien de passer ses commandes en EDI, de manière totalement **dématérialisée**.
- 3• Envoi systématique d'un **accusé de réception** pour chaque commande.
- 4• Envoi d'une **BL électronique** dématérialisé facilitant la rentrée en stock en magasin.
- 5• **Facturation mensuelle par e-mail** en format PDF avec signature électronique.

SI CELA VOUS INTÉRESSE, N'HÉSITEZ PAS À EN PARLER À VOTRE DÉLÉGUÉ COMMERCIAL OU À NOUS CONTACTER AU 01 49 48 92 00.



KRYS DE MAUREPAS

PATRICE DANGER

RESPONSABLE DU POINT DE VENTE

Patrice Danger, nous a accordé une interview pour partager avec nous son expérience du terrain.

Bonjour Patrice, depuis combien de temps travaillez-vous en EDI ?

Nous avons commencé en 2008 avec des verriers et sur initiative de Thierry Girault propriétaire du magasin, puis nous avons poursuivi l'expérience avec quelques fournisseurs de montures dont CHARMANT France.



Comment s'est passée la mise en place de l'EDI en magasin ?

Un autre avantage de l'EDI, c'est qu'il est aujourd'hui déjà intégré dans nos logiciels de ventes. Sa mise en place avec les fournisseurs est donc très simplifiée. De plus, c'est sans aucun risque puisque c'est nous qui pilotons tout depuis notre magasin.

Quels avantages tirez-vous de ce

fonctionnement ?

L'EDI nous apporte énormément d'avantages, il nous permet de nous dégager du temps et d'améliorer notre trésorerie par une meilleure gestion de nos stocks. Nous arrivons à mieux lisser nos commandes ce qui nous permet d'avoir en magasin le bon modèle, dans le bon coloris et au bon moment.

Qu'attendez-vous de vos fournisseurs avec lesquels vous travaillez en EDI ?

L'EDI nous permet de limiter nos stocks pour ne pas être trop sur-stocké, nous attendons donc de nos fournisseurs une gestion impeccable de leurs stocks. Et surtout une bonne gestion des ruptures, comme le fait aujourd'hui Charmant France depuis son Service Relation Clients.

Zéro Papier