



## SOLUTIONS

## DISTRIBUTION

Gestion

Alinéa utilise depuis bientôt un an les terminaux portables à écrans tactiles Falcon 4410 de chez PSC. Ils lui permettent d'exploiter sur ses surfaces de vente au moins trois applications (information produit, balisage et inventaire). D'autres sont déjà prévues.

# Alinéa accélère son déploiement avec PSC



**D**eux inaugurations par an. C'est le programme de développement de l'enseigne d'équipement de la maison appartenant à la famille Mulliez, les prochaines ouvertures étant prévues à Villeparisis, Nancy et Rosny-sous-Bois, sur respectivement 8 000, 6 000 et 10 000 m<sup>2</sup>. Mais Alinéa ne compte pas s'appuyer uniquement sur l'expansion de son parc. L'enseigne a aussi l'intention de dégager un maximum de gains de productivité, ces derniers devant lui permettre de faire encore plus de relation-client.

« Nous exploitons dans chacun de nos points de vente une vingtaine de terminaux Falcon 4410 de chez PSC, souligne Thierry Ruas, chef de projet informatique chez Alinéa. Nous les utilisons systématiquement avec un mode de connexion sans fil wi-fi 802.11b. Nous équipons chacun de nos magasins avec une douzaine d'antennes relais wi-fi. » Résultat : les utilisateurs de terminaux peuvent récolter et transmettre des informations au sein même des surfaces de vente (elles sont couvertes dans leur totalité, les réserves et bureaux l'étant à hauteur de 80 %). Plus besoin de faire des allers-retours avec les bureaux ou

de décharger les données récoltées sur des puits de vidage.

Trois applications sont à ce jour déployées sur les appareils de PSC : l'information produit, le balisage et l'inventaire (des programmes élaborés par la société lyonnaise de développement informatique Cap Info). La première autorise le recueil d'informations sur un article après avoir réalisé une lecture de son code à barres ; la deuxième permet de biper une étiquette en magasin et de demander dans la foulée une étiquette de balisage. « Jusqu'à présent, nos collaborateurs notaient à la main les codes à huit chiffres des étiquettes avant de lancer les impressions », se souvient Thierry Ruas.

### Un programme pour le réassort

L'inventaire du stock société : effective quant à lui uniquement via l'application développée par Cap Info. Une tâche qui, là aussi, était effectuée jusqu'alors à la main. « Nous sortons désormais nos premiers écarts en quelques heures, se réjouit Thierry Ruas. Avant, nous avions besoin d'une semaine. » Le principe : toutes les données récoltées par les terminaux remontent en mode

différé vers les serveurs des magasins, puis sont synchronisées au niveau du siège de l'enseigne via un serveur central (Citrix).

Alinéa n'entend pas s'arrêter là. L'enseigne teste en effet un programme dédié au réassort dans son magasin d'Aubagne, près de Marseille (il passera à la rentrée de 6 000 à 9 000 m<sup>2</sup>). Ce programme doit lui permettre de préparer une liste de colis afin de remplir la surface de vente en produits.

« Nous travaillons également sur la mise en place d'applications dédiées aux régularisations de stocks, aux inventaires tournants, aux agendas de livraison, aux réceptions de marchandises et aux contrôles de prix, révèle le chef de projet informatique d'Alinéa [ndlr : les utilisateurs les activeront simplement via leur code agent et leur mot de passe]. Nous comptons essentiellement rentabiliser la solution avec la régularisation des stocks. » Un magasin équipé d'une vingtaine de terminaux et d'une dizaine d'antennes relais nécessite un investissement moyen d'environ 40 000 euros. Une broutille quand il s'agit de s'imposer face à la concurrence. ■

Armindo Dias