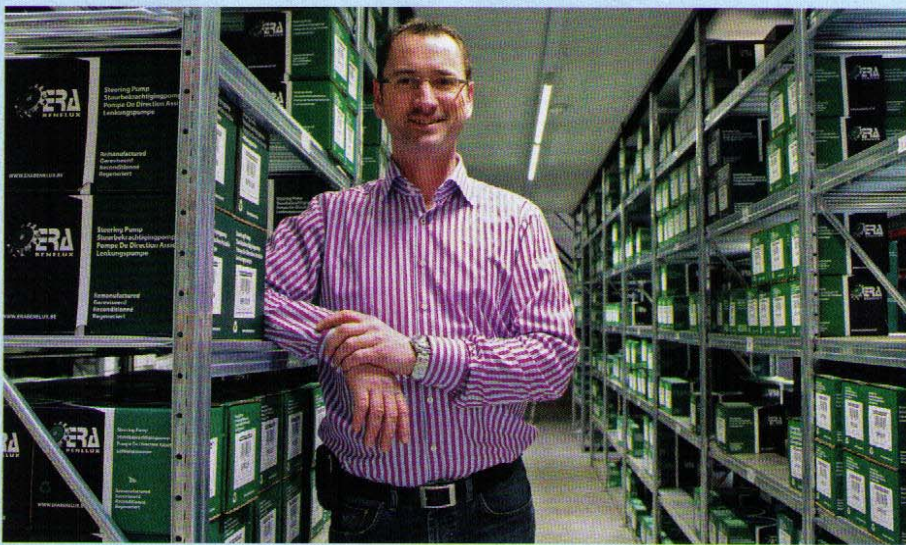


# “L’EDI s’inscrit pleinement dans la stratégie de notre entreprise : préserver le porte-monnaie et l’environnement”

**STEFAN VANDENBUSSCHE, directeur général ERA BENELUX NV**

La réutilisation et l’échange standard de pièces automobiles est un thème très actuel. Établie à Gullegem en Belgique, l’entreprise de reconditionnement ERA Benelux fait aujourd’hui ses premiers pas sur le marché français et adopte les outils du Golda.



## Quelle est l’activité d’ERA Benelux ?

Nous faisons du remanufacturing, c’est-à-dire que nous remettons à neuf des pièces automobiles pour leur assurer une nouvelle vie. Nous sommes spécialisés dans la fourniture de pièces de rechange révisées telles que boîtiers de direction, pompes de servo-direction, compresseurs de climatisation, étriers de freins, transmissions. Tous ces produits sont soumis à un contrôle draconien pour répondre aux demandes imposées par la première monte et sont mis sur le marché avec une qualité, des performances et une garantie au moins équivalentes à celles d’un produit neuf.

## Qu’est ce qui vous a amené à adopter les outils Golda ?

Après le Benelux, nous avons consacré ces dernières années nos efforts sur l’Allemagne et aujourd’hui nous avons la volonté de nous tourner aussi vers le marché français. Nous y arrivons à petits pas, nous avons beaucoup de choses à apprendre sur son fonctionnement. Il nous a donc semblé judicieux de nous tourner vers le Golda qui est un organisme

important de la rechange en France, ses outils constituent les standards de la profession. Nous utilisons déjà le service TecCom chez nous, pour la consultation des stocks et la prise de commandes, il nous a donc été facile de le basculer vers la plateforme française. Nous avons aussi procédé à la mise en ligne de nos tarifs sur le site golda.fr et allons aussi développer l’accusé de réception, l’avis d’expédition et la dématérialisation des factures.

## Constatez-vous des approches EDI différentes dans les pays avec lesquels vous travaillez ?

Oui, la sensibilisation à l’EDI n’est pas partout la même. Pour schématiser disons que plus on va vers le nord de l’Europe et plus l’EDI est développé. En Allemagne par exemple inutile d’espérer travailler sur ce marché si vous n’utilisez pas ces outils modernes, l’EDI est impératif. En Hollande aussi, les clients sont très demandeurs. En Belgique, il est moins développé, l’envoi de catalogues papier continue encore, mais cela est en train d’évoluer. En France, c’est un peu pareil, il reste

encore des récalcitrants. Mais avec des sociétés comme le Golda qui travaillent à son développement et avec la volonté des groupements aussi, les choses progressent. Le fait que TecCom soit venu sur le marché français via le Golda est aussi une bonne chose, cela donne confiance aux clients français.

## Est-ce la même chose avec les préoccupations environnementales ?

Oui, et là aussi le Nord de l’Europe est plus sensible, mais la tendance devient générale. Les mesures prises par les constructeurs pour faire des véhicules propres, pour réduire le CO<sub>2</sub>, ainsi que les habitudes adoptées par les gens dans leur vie de tous les jours, montrent bien que c’est une préoccupation importante partout. D’ailleurs nous le constatons, avant les gens achetaient nos produits essentiellement pour faire des économies, aujourd’hui nous avons aussi une clientèle qui vient vers nous par choix de consommation. Chez ERA depuis plusieurs années, plus aucun catalogue papier n’est distribué. Promouvoir un produit écologique tout en gaspillant un arbre sous forme de catalogues serait contradictoire. L’EDI s’inscrit pleinement dans la stratégie de notre entreprise : préserver le porte-monnaie et l’environnement. La pièce remanufacturée est moins chère et présente des vertus écologiques certaines, avec une réduction très importante de la consommation d’énergie de production. L’EDI fait de même en supprimant le papier et, dans les marchés actuels où les marges sont de plus en plus réduites, il permet un meilleur contrôle des coûts. C’est donc un outil qui se marie complètement avec notre activité et notre philosophie.

*Propos recueillis par Alain Marcel*