



generix^{GROUP} >>

BEYOND
PLUS LOIN. ENSEMBLE.

Bienvenue au
Webinar clients

**Generix Omnichannel Sales
Sales Marketing – Local POS**

jeudi 30 septembre 2021

Agenda de notre webinar

1h30 ensemble

1. Introduction : what's up at Generix Group ?

Philippe SEGUIN, Directeur BU France

2. Stratégie, Overview de la roadmap OCS et nouveautés

Philippe PETIT, Product Marketing Director

3. Le « démat ticket » – vue globale

Elisabeth RIOULT, Product Owner Generix Sales Marketing

4. Présentation des projets Distriplus Groupe Bogart : « Generix Sales Marketing (GSM) au sein de la stratégie du groupe »

Intervention de Rudy DODEMONT, IT Manager

5. La sécurisation des transactions LocalPOS

Elisabeth RIOULT, Product Owner Generix Sales Marketing

6. OCS – « Les ateliers du retail »

NEW

Philippe PETIT, Product Marketing Director

7. Echanges & Conclusion

Philippe SEGUIN, Directeur BU France





Introduction : what's up at Generix Group ?

01

Philippe SEGUIN

Generix Group - Directeur Général France

Generix Group, expert de la Supply Chain



CA : 80,3M€
FY 2020-2021



CA récurrent
(SaaS + maintenance) :
63%



6000 clients
dans 6 grands secteurs



18% du CA
investis en **R&D**



Présent dans **60** pays via ses filiales
et partenaires
42% du CA International



770 collaborateurs
46% en France
54% à l'international

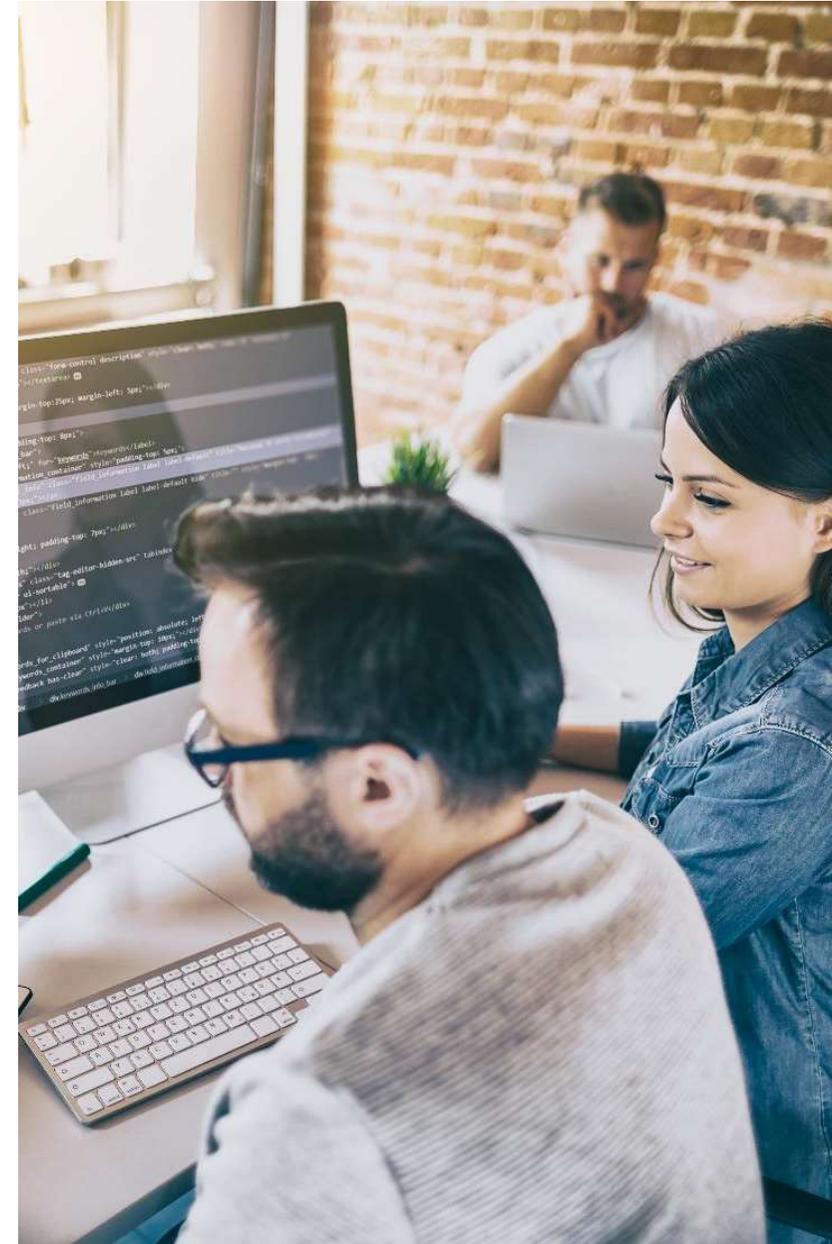
Performance de Generix Group

» Exercice 2020/2021

- » Generix Group réalise un chiffre d'affaires de 80,3 millions d'euros
- » Taux d'Ebitda : 12,3 %, en ligne avec les objectifs de profitabilité de l'exercice
- Impact maîtrisé de la crise sanitaire

» Premier trimestre 2021/2022 (avril-juin)

- » Chiffre d'affaires du Groupe de 21,2 M€,
- » Croissance de 12 % vs Q1 2020- 2021
- » Croissance de 6 % par rapport au niveau pré-crise sanitaire vs Q1 2019-2020.



Une forte dynamique des signatures sur l'année écoulée, en France comme à l'international

- » 258 nouveaux clients, toutes gammes confondues
- » Montée en puissance du SaaS

Quelques uns des nouveaux clients qui nous ont choisis, en France et à l'international



Une équipe de passionnés et d'experts à votre service



**Product
Marketing
Director**

Philippe Petit



**Product
Owner**

Elisabeth Rioult
Dominique Carimalo



**Product
Delivery
(R&D)**

Corine Sochard



**Delivery
Director**

Yann Blanchet



Commerce

Zouhair Bouhajra
Haïfa Cherni
Franck Vallet

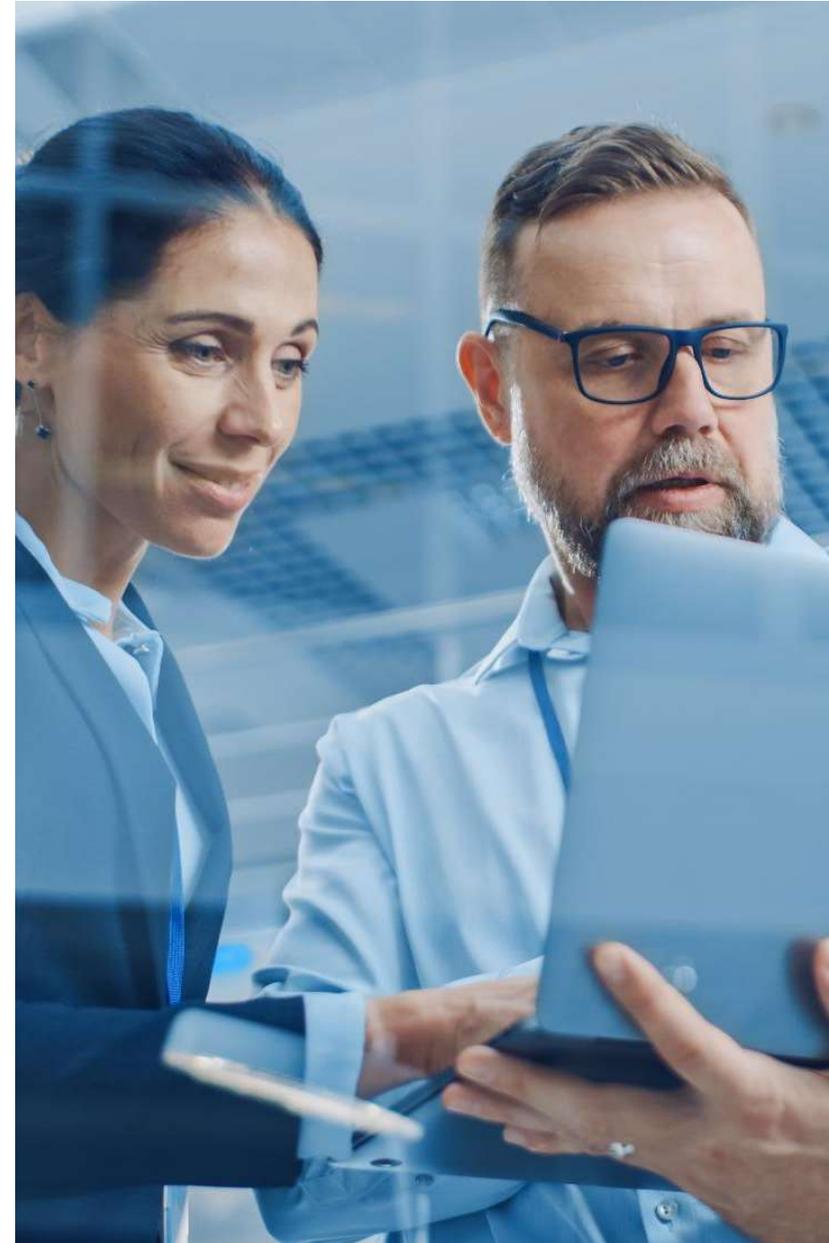


**Consultant
avant-vente**

Marc Garros

Une stratégie R&D renforcée

- » **Accélération des investissements R&D : +4 points, soit +25%**
- » **Renforcement des équipes R&D en accompagnement de cette ambition**
 - » **Création de Generix Soft Group Romania en novembre 2020 : 4^{ème} centre de R&D**
 - » 80 collaborateurs, basés à Cluj en Roumanie, « Silicon Valley » de l'Europe de l'Est.
 - » **Développement du centre de R&D de Montréal en accompagnement du développement en Nord Amérique**
 - » **Organisation en mode agile transversal entre les 4 sites de R&D du groupe**
 - » Adéquation aux besoins évolutifs du client et célérité de la réponse Generix Group au service de la *customer centricity*



Generix Group se développe et se rapproche de vous

» Ouverture d'une nouvelle entité aux Pays-Bas à Bois-le-Duc, où la supply chain est en plein essor

- » Renforcer la proximité avec les clients néerlandais
- » Conquérir de nouveaux clients pour l'ensemble de l'offre Generix Group

» Un marketing & communication dynamique



WEBINARS & EVENT

- | BtoB Integration : Invoice Services (x2) – 18/05 & 08/07
- | Supply Chain Visibility : GCR – 17/06
- | RDV Experts Online – 09/06
- | Agora Supply Chain Management – 16/06
- | RDV Top Business Supply Chain – 25/06
- | **OCS** article de presse Commerce Unifié [Globaltrademag](#) - 3/09
- | Webinar - E-Invoicing & E-Reporting – **OCS** – 21/09



BEYOND

- | Webinar clients TradeXpress – 09/04
- | Newsletter 4 envoyée début Mai avec vidéo nouvelle **IHM de Generix Sales Marketing**
- | Newsletter 5 envoyée début Juin avec témoignage SUEZ
- | Newsletter 6 envoyée début Juillet : thème « automatisation » avec témoignage Locus
- | Webinar clients SCE le 01/07
- | Webinar client **OCS** le 30/09



Notre plateforme au service de la performance de votre supply chain

Supply Chain Execution Services
Pilotage des entrepôts et optimisation des transports

Omnichannel Sales Services
Pilotage de la relation et de l'expérience client



Collaboration & Visibility Services
Animation de processus collaboratifs de la supply chain

B2B Integration Services
Intégration et collaboration Multientreprises

COLLABORATIVE NETWORK



Stratégie, roadmap et nouveautés Generix OCS

02

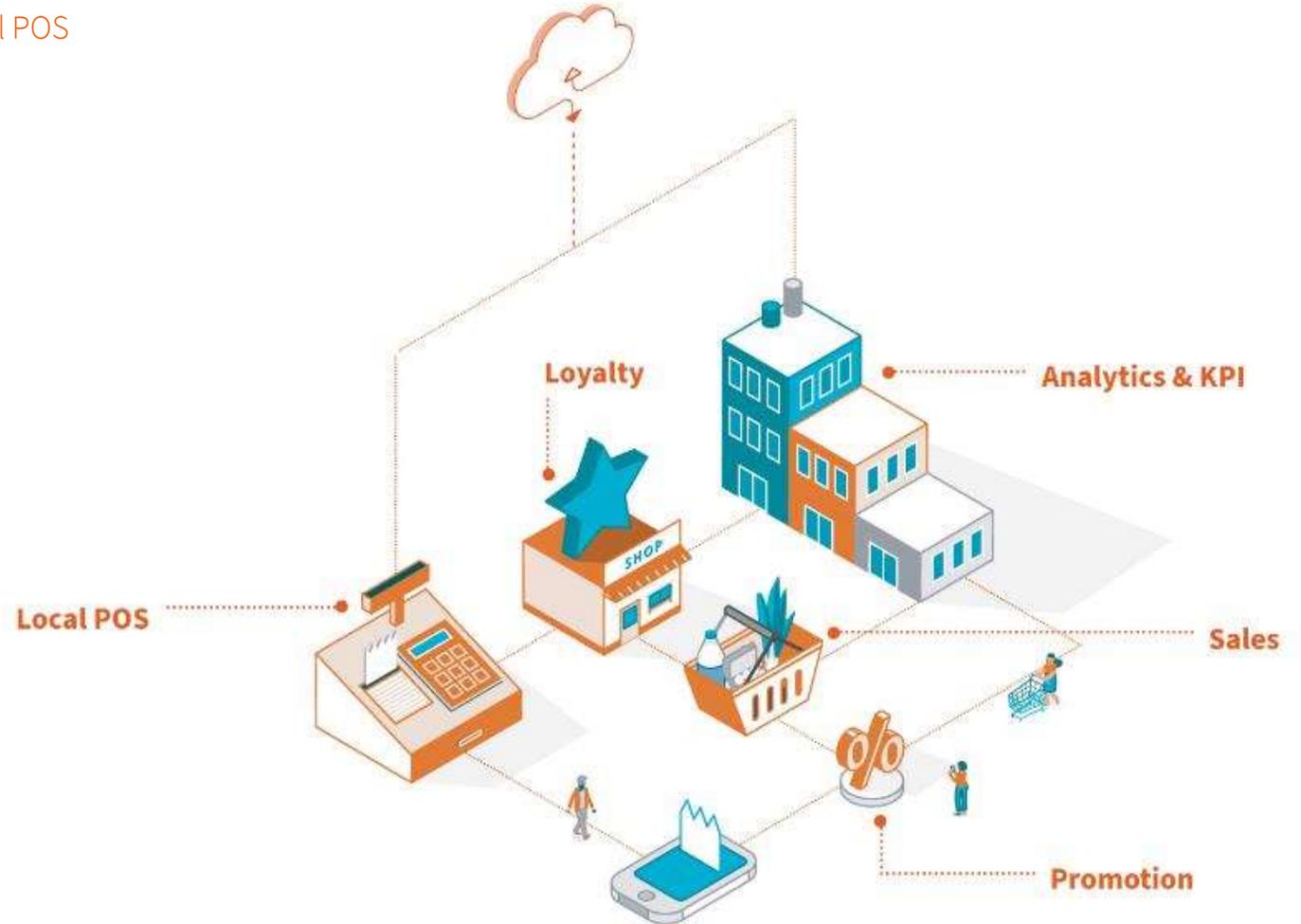
Philippe PETIT

Generix Group - Product Marketing Director

Omnichannel Sales Services

Loyalty, Promotion, Sales, Analytics & KPI, Local POS

- » **Connaître & fidéliser** vos clients
- » **Gérer** vos offres promotionnelles
- » **Orchestrer & animer** vos parcours d'achat
- » **Maximiser** la transformation de vos visites en vente
- » **Dynamiser** vos encaissements
- » **Piloter** le panier unique partagé
- » **Centraliser & exploiter** toutes les ventes
- » **Analyser & piloter** votre performance



OCS – PI's fiscal year 21-22

C1 - Internal



OCS-OMS Strategy

SALES HUB

Sales Marketing « sales hub » :

- Promotion
- Fidélité
- Panier partagé
- Coupons, cagnottes, cartes cadeaux..
- Analytics & KPI → DATALAB **NEW**

Bénéfices :

- Master data management
- GDPR
- Point d'entrée unique
- Sécurité
- Accueil et intégration autres solutions
- Exploitation de la donnée

Amélioration continue

ENCAISSEMENT CONNECTÉ

LocalPOS « connecté » :

- Connexion 100% à GSM : Promotion, fidélité, panier partagé, coupons, cagnottes, cartes cadeaux...
- Ouvertures aux solutions monétiques, fiscales
- Sécurisation
- Ergonomie

Bénéfices :

- Performance
- Renforcement du rôle « cash front » très performant
- Adaptabilité : taxe, pays...

Amélioration continue

ORDER MANAGEMENT PLATEFORME OMNICANAL COMPLÈTE

Commerce Unifié :

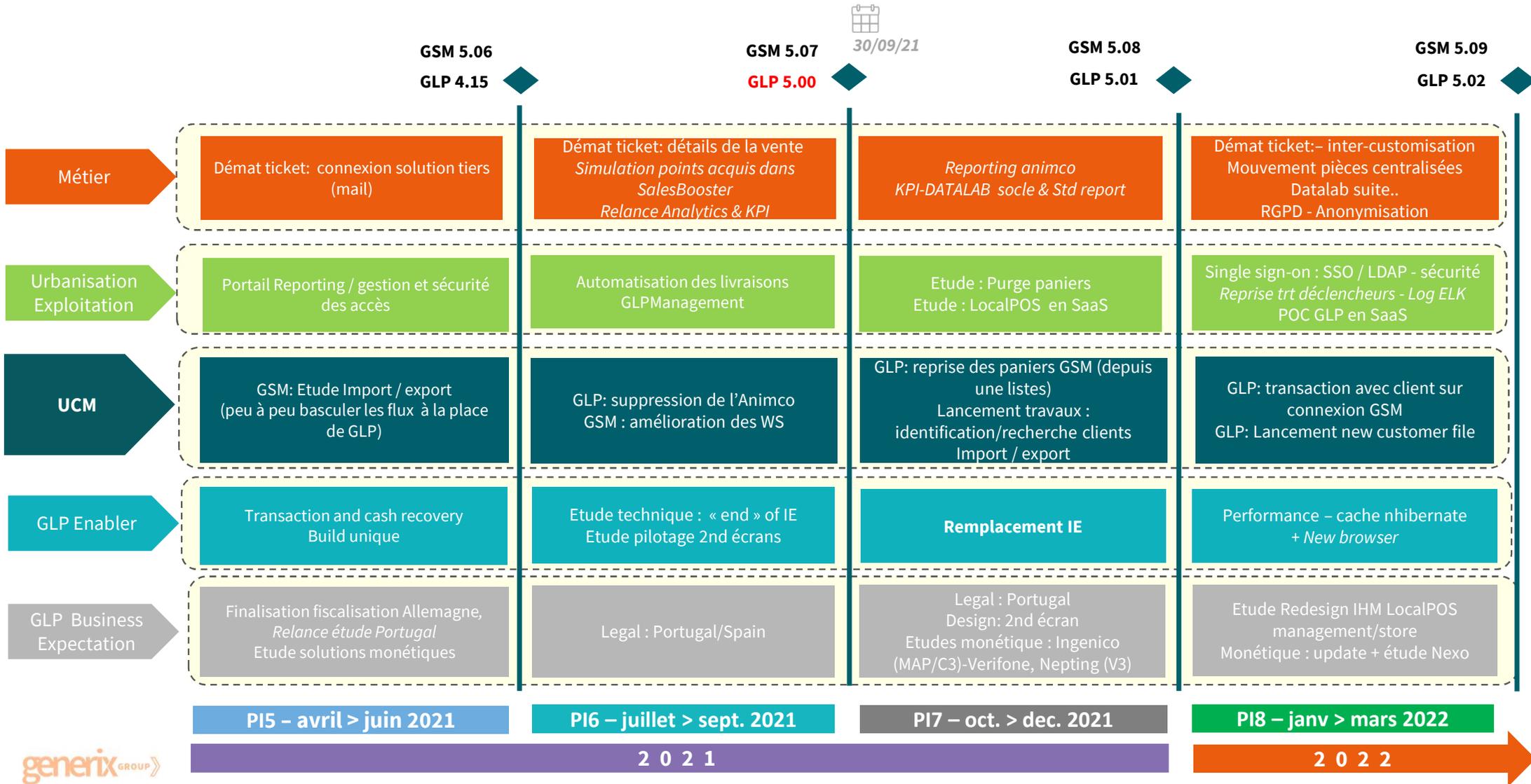
- L'OMS complètera la plateforme omnicanale sur l'axe « prise de commande ».
- Classiquement autour des flux : order from store, C&C, e.resa, modes de shipping..
- Mobilité et encaissement en magasin
- APPS clients

Bénéfices :

- Cohérence de l'offre Omnicanal
- Capitalisation sur les composants GSM
- Ouverture (API ou encore micro-services)



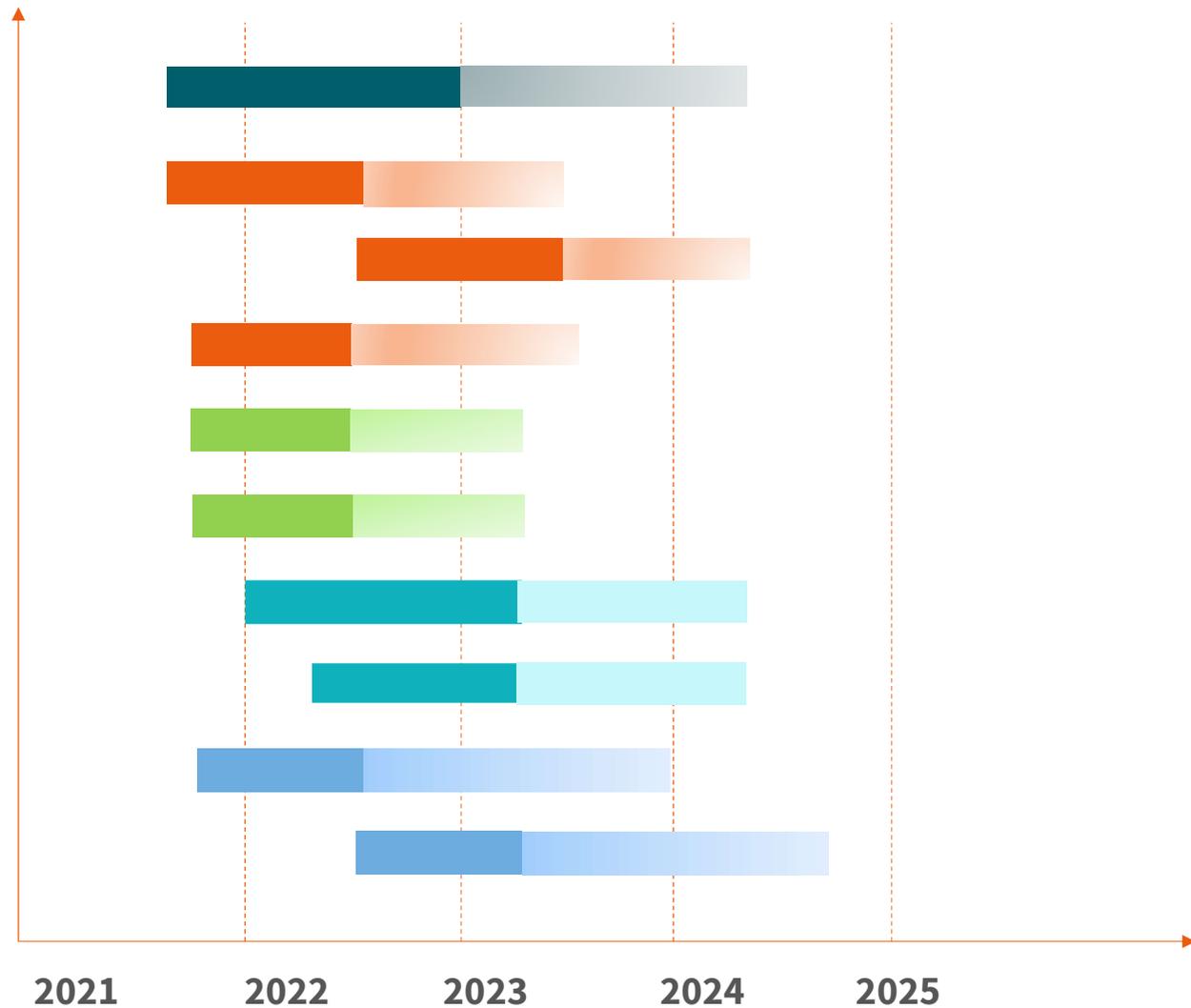
OmniChannel Sales : réalisé et roadmap *Intention 21-22*



Vision au fil du temps

- UCM – finalisé de A à Z
- Analytics & KPI – full depuis GSM
- Intelligence artificielle
- RGPD – anonymisation – purge – propagation
- Purges – tables CDC - SSO / LDAP – Sécurité - Log ELK
- LocalPOS SaaS
- GSM pivot des ventes pour tous les flux
- IHM LocalPOSManagement
- Order from store – mobilité et encaissement
- E.resa - Click & Collect – drive...

C1 - Internal



Focus GLP 5.00 et compatibilité des versions GLP-GSM

» Comprendre la suppression de l'animco – Feature 1 de l'Epic UCM

- » **C'est l'étape 1 de l'Epic Unique Customer Management**
- » **Toute l'anim'co est supprimée de LocalPOS, cela englobe :**
 - › Les opérations commerciales,
 - › Les règles de points fidélité
 - › Les messages personnalisés (anniversaires, visites...)
 - › Les cagnottes
 - › Les coupons
 - › Les budgets de remise
- » **Fonctionnement non modifié :**
 - › Cartes cadeaux
 - › Avoirs
 - › Bons d'achats
 - › Acomptes



Les menus de paramétrages ont été supprimés

Certains paramètres liés à l'animation commerciale restent paramétrables dans LocalPOSmanagement

Il faut être en valorisation par GSM avant de mettre la 5.00

Toutes les évolutions techniques et métiers à venir seront réalisées sur cette branche GLP 5.xx



GSM

Démat ticket

03

Elisabeth RIOULT
Generix Group - Product Owner

Evolutions du ticket dématérialisé

» Generix Sales Marketing met à disposition une image du ticket finalisé

- » depuis le portail de reporting,
- » attaché en pdf au mail de dématérialisation de ticket,
- » ou récupéré en pdf en passant le numéro de ticket dans une URL dédiée

*http://localhost/XCReports/paperless/
PaperlessReceipt.aspx?
ReceiptNumber=820000000000002695*

» Cet état a évolué pour prendre en compte les différentes facettes accompagnant la vente :

- » coupons émis,
- » détail des points de fidélité, avantages appliqués,
- » ...

Windows Mail window: "Votre dernier ticket de caisse - Message (Texte brut)"

Menu: Fichier, Message, Aide, Rechercher des outils adaptés

Buttons: Supprimer, Répondre, Sensibilité, Partager dans Teams, Actions rapides, Déplacer, Indicateurs, Modification, Immersion, Traduction, Zoom, Reply with Meeting Poll, FindTime

Message header: "Votre dernier ticket de caisse" from "Votre magasin MonEnseigne <dematgnx1@gmail.com>" to "À RIOULT Elisabeth" (mer. 15/09/2021 12:59)

Attachment: "ticket.pdf" (103 KB)

Body text: "Bonjour et merci pour votre achat d'aujourd'hui. Vous trouverez en pièce jointe votre ticket de caisse. En cas de retour, inutile d'imprimer ce e-ticket. Présentez le simplement en caisse sur votre smartphone. A bientôt dans l'une de nos boutiques ou sur notre site web."

Receipt content:

generix OMNICHANNEL SALES

GENERIX Rennes-Cesson
318 rue des Landelles
35510 Cesson-Sévigné
00390516486475

Versement d'acompte 7288367524644618	10,00 €	Soit 10,00 €
NET A PAYER		10,00 €
Chèque 765 432	10,00 €	Soit 10,00 €

CLIENT : Petit Philippe
N° CARTE CLIENT : 1009
CAISSE : 3001 - 300101 - Elisabeth
TICKET : TEST TRES OSEU LE3 (#pYyV)
Le 19/06/2020 à 12:09:31

CARTE BANCAIRE
SANS CONTACT
6000000421010
CB
LE 18-01-19 A 11-10-00
MONSEIGNE
75003PARIS
4660834
50056040500227
30004
XXXXXXXXXXXX1234
20F60828505289F
520 001 020021 000443
C
MONTANT
10,00 EUR
DEBIT
TICKET CLIENT
A CONSERVER

Coupons émis

C1 - Internal

» Les coupons émis lors de la vente sont maintenant mentionnés sous le ticket

generix OMNICHANNEL SALES

GENERIX Rennes-Cesson
31B rue des Landelles
35510 Cesson-Sévigné
00390516486475

*** DUPLICATA ***

Trampoline diamètre 300 cm	x1	(TN)
M0021	150,00	150,00
Trousse de secours	x1	(TN)
M0099		CADEAU

NET A PAYER 150,00 €

Espèces 150,00 € Soit 150,00 €

DETAIL TVA

CODE	TAUX	HT	TVA	TTC
TN	20,00%	125,00	25,00	150,00

Nombre d'articles : 2
Nombre de retours : 0

CLIENT : AVET ANABELLE
N° CARTE CLIENT : 1004

Nous sommes contents de vous revoir, ANABELLE AVET.

CAISSE : 3001 - 300101 -
TICKET : 8200 0000 0000 0045 14 (#qRpk)
Le 06/09/2021 à 12:05:02

COUPON

15,00 €

Utilisez ce coupon de remise lors de votre prochain achat.
Ce coupon est valable 3 mois à partir de sa date d'émission, et correspond à 10% de vos achats dans le rayon jeux présents dans le ticket de son émission;

VALABLE DU 06/09/2021 AU 05/12/2021

n° 3310 0000 0000 1545 93

Coupon repris

- » Le numéro des coupons repris dans la vente est maintenant mentionné sous la remise de pied qu'ils occasionnent



GENERIX Rennes-Cesson
 318 rue des Landelles
 35510 Cesson-Sévigné
 00390516486475

*** DUPLICATA ***

Tablier radis	x1		(TN)	
M0035	15,00		15,00	
Remise valeur (Fidélité)	-2,00		13,00	
Trousse de secours	x1		(TN)	
M0039			CADEAU	
Remise Valeur (Fidélité)			-5,00	
Coupon n°330000000000027272				
NET A PAYER			8,00 €	
Espèces	8,00 €		Soit 8,00 €	
DETAIL TVA				
CODE	TAUX	HT	TVA	TTC
TN	20,00%	6,67	1,33	8,00
Nombre d'articles : 2				
Nombre de retours : 0				
CLIENT : AVET ANABELLE				
N° CARTE CLIENT : 1004				
Nous sommes contents de vous revoir, ANABELLE AVET.				
CAISSE : 3001 - 300101 -				
TICKET : 8200 0000 0000 0045 45 (#Jkct)				
Le 07/09/2021 à 10:49:01				
				

Propriétés articles

- » On peut maintenant afficher sous l'article le libellé d'une ou plusieurs de ses propriétés articles.

Exemple : couleur, taille, DEEE, ...

- » Les propriétés à afficher sont paramétrées (sans IHM), à l'aide de la méthode AddOrUpdateParameter

```
<tem:AddOrUpdateParameter>
  <tem:idPoc>GCC</tem:idPoc>
  <tem:idLng>FR</tem:idLng>
  <tem:listParameterAddUpdate>
    <gen:ParameterAddUpdate>
      <gen:Element>REPORT_ARTICLE_PROPERTY_DISPLAYED</gen:Element>
      <gen:Section>RECEIPT</gen:Section>
      <gen:TypeValue>l</gen:TypeValue>
      <gen:Value>TAI</gen:Value>
    </gen:ParameterAddUpdate>
    <gen:ParameterAddUpdate>
      <gen:Element>REPORT_ARTICLE_PROPERTY_DISPLAYED</gen:Element>
      <gen:Section>RECEIPT</gen:Section>
      <gen:TypeValue>l</gen:TypeValue>
      <gen:Value>COU</gen:Value>
    </gen:ParameterAddUpdate>
    <gen:ParameterAddUpdate>
      <gen:Element>REPORT_ARTICLE_PROPERTY_DISPLAYED</gen:Element>
      <gen:Section>RECEIPT</gen:Section>
      <gen:TypeValue>l</gen:TypeValue>
      <gen:Value>D3E</gen:Value>
    </gen:ParameterAddUpdate>
  </tem:listParameterAddUpdate>
</tem:AddOrUpdateParameter>
```



GENERIX Rennes-Cesson
 31B rue des Landelles
 35510 Cesson-Sévigné
 00390516486475

*** DUPLICATA ***

Console XBOX 360 4Go Kinect	x1	(TN)
M0026	99,00	99,00
<u>Eco-participation incluse 0,20</u>		
Salon de jardin Brugge	x1	(TN)
M0001	150,00	150,00
<u>Eco-participation incluse 5,20</u>		
Remise 10,00 % (Opération commerciale)	-15,00	135,00
Tong Temax Vert T. 29/30	x1	(TN)
A003006	5,00	5,00
<u>Vert</u>		
<u>29/30</u>		
Trousse de secours	x1	(TN)
M0039		CADEAU

NET A PAYER		239,00 €
Espèces	239,00 €	Soit 239,00 €

DETAIL TVA				
CODE	TAUX	HT	TVA	TTC
TN	20,00%	199,17	39,83	239,00

Nombre d'articles : 4
 Nombre de retours : 0

CLIENT : AVET ANABELLE
 N° CARTE CLIENT : 1004

Nous sommes contents de vous revoir, ANABELLE AVET.

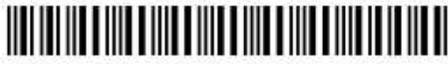
CAISSE : 3001 - 300101 -
 TICKET : 8200 0000 0000 0045 38 (#81nU)
 Le 07/09/2021 à 10:28:02



Récapitulatif des points du client

- » Le ticket démat montre désormais les informations sur les points de fidélité du client : points mouvementés dans la vente & solde de points à la fin de la vente.
- » Cette section sur les points n'est pas imprimée :
 - » Si le ticket n'a pas été valorisé,
 - » Ou si le ticket est anonyme.
- » Une option permet aux enseignes qui ne gèrent pas de points de ne pas imprimer cette section, à l'aide de la méthode `AddOrUpdateParameter`

```
<tem:AddOrUpdateParameter>
  <tem:idPoc>GCC</tem:idPoc>
  <tem:idLng>FR</tem:idLng>
  <tem:listParameterAddUpdate>
    <gen:ParameterAddUpdate>
      <gen:Element>REPORT_DISPLAY_LOYALTY_INFO</gen:Element>
      <gen:Section>RECEIPT</gen:Section>
      <gen:TypeValue>5</gen:TypeValue>
      <gen:Value>1</gen:Value>
    </gen:ParameterAddUpdate>
  </tem:listParameterAddUpdate>
</tem:AddOrUpdateParameter>
```

NET A PAYER				450,89 €
Espèces	450,89 €			Soit 450,89 €
DETAIL TVA				
CODE	TAUX	HT	TVA	TTC
TN	20,00%	375,75	75,14	450,89
Nombre d'articles : 11				
Nombre de retours : 0				
CLIENT : AVET ANABELLE				
N° CARTE CLIENT : 1004				
POINTS :				
NB POINTS ACQUIS : 542				
NB POINTS UTILISES : -300				
SOLDE DE POINTS : 16506				
(Le 07/09/2021 à 10:47)				
valide jusqu'au 06/09/2033				
Nous sommes contents de vous revoir, ANABELLE AVET.				
CAISSE : 3001 - 300101 -				
TICKET : 8200 0000 0000 0044 22 (#OfmG)				
Le 31/08/2021 à 10:07:02				
				

Récapitulatif des avantages appliqués

- » Le ticket démat montre désormais la liste des avantages appliqués sur le ticket.
- » Ce sont les avantages d'animation commerciale appliqués sur le panier : opérations commerciales, règles de fidélité, coupons, messages personnalisés.
- » Ils sont affichés en 5 parties :
 - » Remises
 - » Points
 - » Cadeaux
 - » Coupons repris
 - » Autres évènements

CLIENT : DUBOIS Coralie
N° CARTE CLIENT : 1234

POINTS :
NB POINTS ACQUIS : 140
NB POINTS UTILISES : -10
SOLDE DE POINTS : 1234
(1e 09/11/2020 à 17:03)
valide jusqu'au 31/12/2021

REMISES :
Rem 2€ sur Tablier Radis : -2,00
-10% sur le rayon Mobilier : -32,00
La 3ème crème solaire à 1 € : -9,00
Bain de soleil à 39 € si salon de jardin : -90,00
-3 € en fin de ticket : -3,00
La fidélité vous rapporte <3 : -44,50
Remise VIP : -40,05
Coupon n°33000000000018188 : -10,00
Echangez 50 pts contre 5 € : -5,00

POINTS :
Les articles de jardin donnent des points : 50
Changez vos points contre un coupon : -10
1 € dépensé = 1 pt de Fidélité : 360
Vos achats vous rapportent des points ! : 50
Echangez 50 pts contre 5 € : -50
1 cadeau contre 200 pts : -200

CADEAUX :
1 cadeau au choix parmi ... : M0007
Trousse de secours offerte : M0039
1 cadeau contre 200 pts : DISK1

COUPONS REPRIS :
Coupon n°33000000000018225
Coupon n°33000000000018188

AUTRES EVENEMENTS :
Cumulez dans votre cagnotte : 18,03
Votre fidélité remplit votre cagnotte ! : 360,00

Bonjour Mme DUBOIS. Nous sommes contents de vous revoir.

CAISSE : 3001 - 3001 - 1
TICKET : 6000 0100 1000 0094 69 (#AWZQ)
Le 09/11/2020 à 09:00:49





Présentation des projets Distriplus Groupe Bogart

04

Rudy DODEMONT
It Manager

Le Groupe Bogart : peser sur l'échiquier européen des parfumeries

Le Groupe Bogart, c'est :

- » 372 parfumeries dont « 250 » magasins sous OCS
- » Belgique, Luxembourg, France, *Allemagne, Israël*
- » 1200 collaborateurs
- » CA de 187 M€ (Belgique – Luxembourg)
- » > 5,5 millions de tickets annuels € (Belgique – Luxembourg)
- » 3 800 000 de client fidélisés (70% des ventes encartées)

Exploité

- » en succursale

Entrepôts

- » Centralisés en Belgique pour la Belgique, le Luxembourg et la France

distriplus group



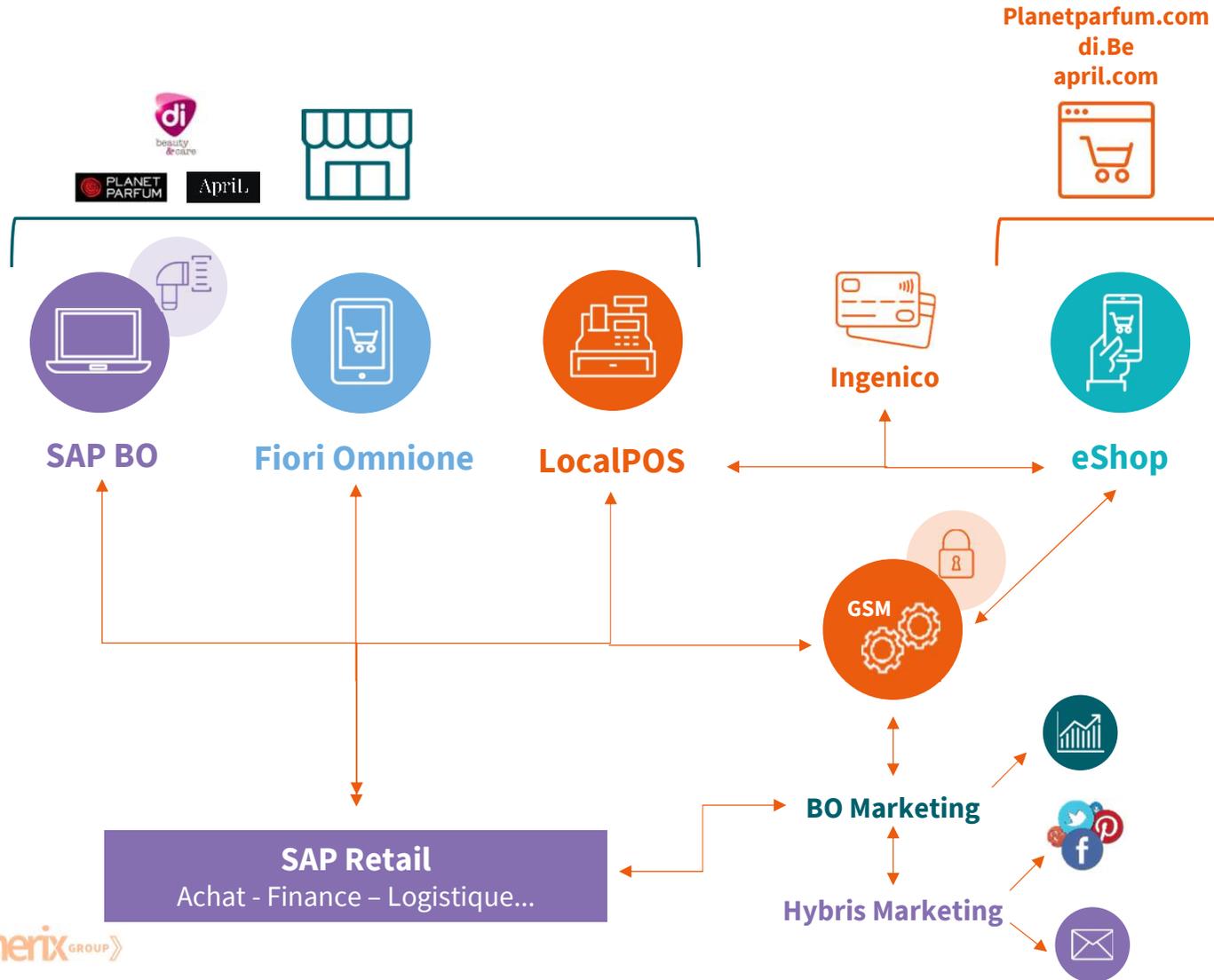
lookiss



ApriL



OCS comme levier de la performance et du ROI

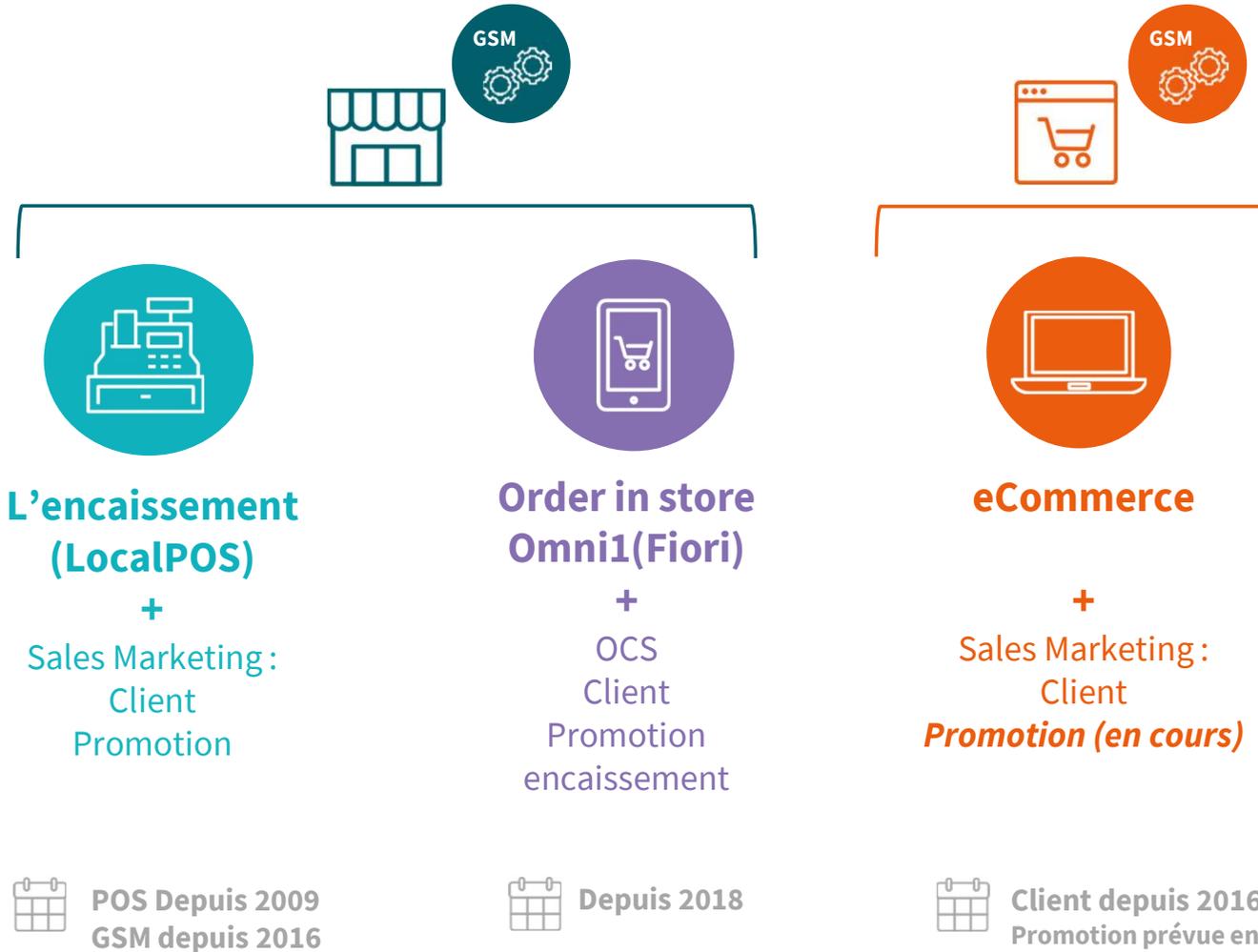


Accompagnement de la croissance de Bogart par l'uniformisation du SI pour l'ensemble des enseignes

- SAP : ERP/APPRO et BO magasin et logistique
- Whitelabel : une nouvelle plateforme commune eShop
- OCS : pour encaissement, client, fidélisation et promotion pour les magasins et eShop.

Une démarche d'efficience et la recherche d'un ROI

OCS comme levier de la performance et du ROI



Stratégie de master data management



Applications nativement multi-canal





LocalPOS

Sécurisation des transactions

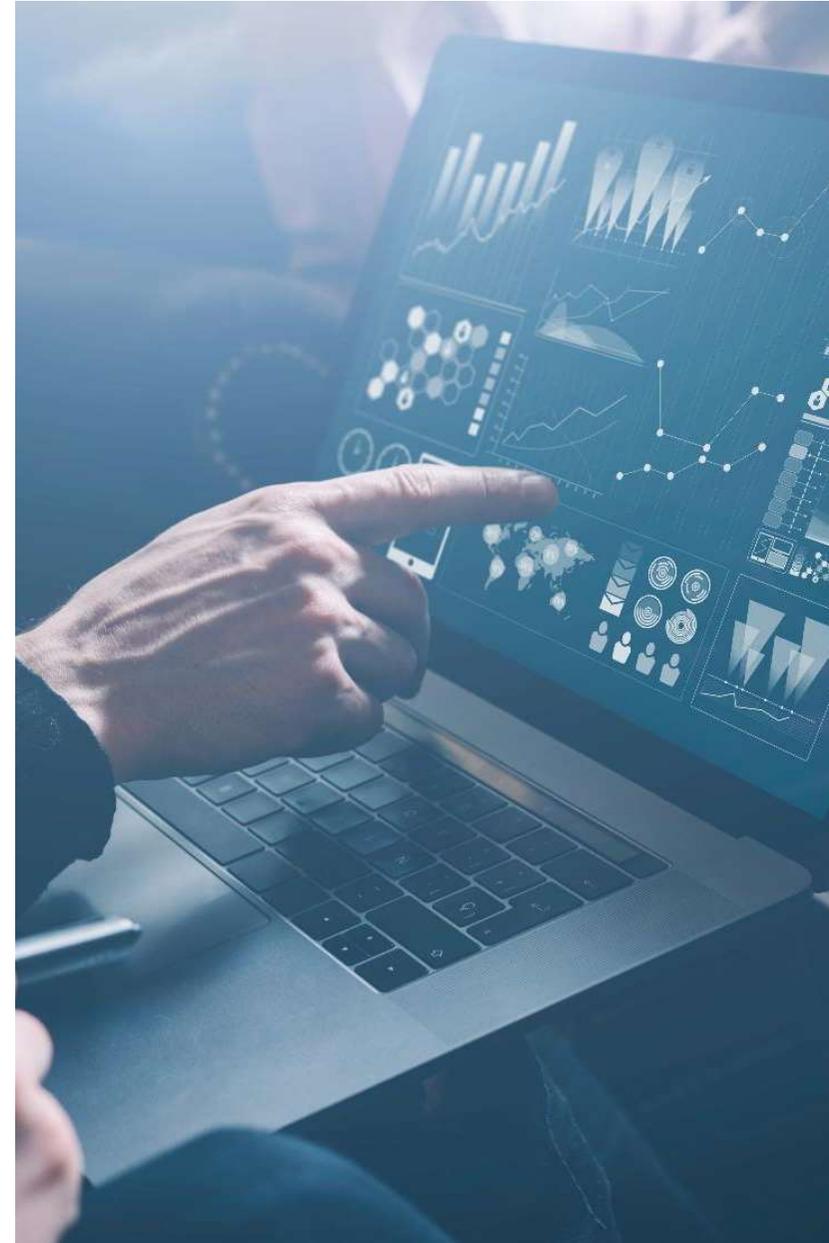
05

Elisabeth RIOULT

Generix Group - Product Owner

Amélioration continue

- » **Build unique**
- » **Suppression des sauts de compteur en cas de crash**
- » **Amélioration du déploiement des DLL**
- » **Réextraction des clôtures différées**
- » **Paramétrage de l'ordre des choix de délivrance du ticket**



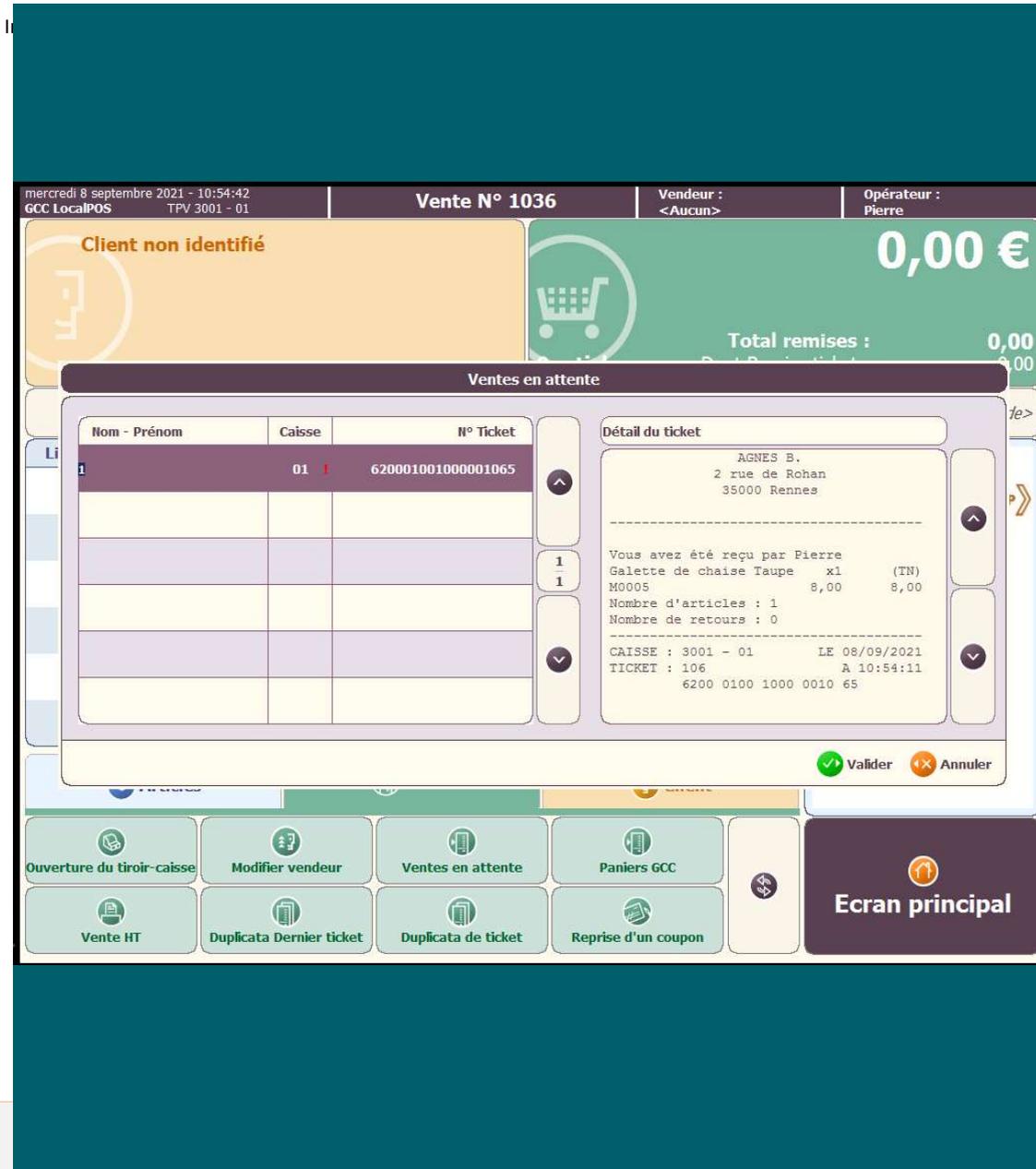
Réalisé avant la version 4.15

» Sécurisation de la saisie des articles

- » Enregistrement au fil de l'eau des articles saisis
- » Création d'un ticket de vente en attente au redémarrage en cas d'arrêt inattendu

» Perfectible car :

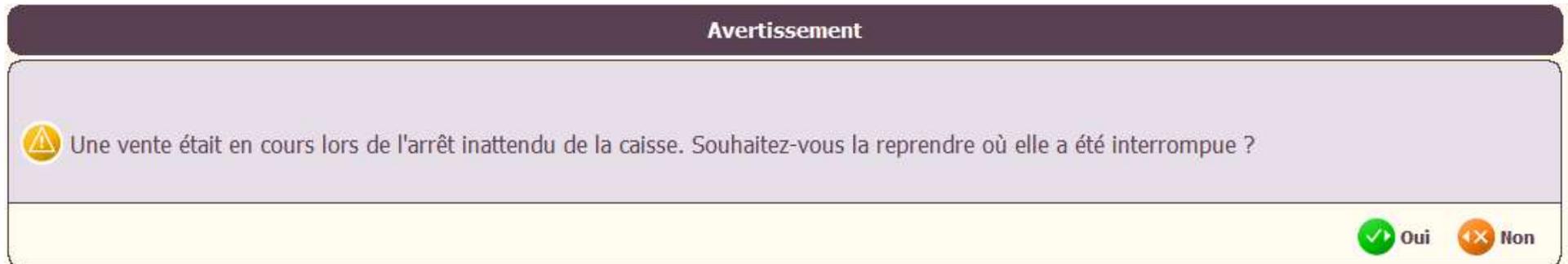
- » Temps de recherche du ticket en attente
- » Perte des trésoreries client
- » Actions sur les cartes cadeau et pièces centralisées perdues
- » Perte des modes de paiement
- » Cartes bancaires débitées
- » Ressaisie nécessaire
- » Traitements manuels de régularisation très consommateurs en temps



A partir de la version 4.15

- » Proposition de reprise immédiate de la vente là où elle s'était interrompue
- » Economie de la phase de recherche du ticket en attente et de la re-saisie

→ Gain de temps pour l'opérateur au redémarrage, fiabilité de la vente, moins de travaux de reprises



Ouverture de LocalPOS directement sur l'écran de vente

- » Chargement automatique dans l'écran de vente du ticket en cours avant l'arrêt
- » Reprise immédiate, là où la vente s'est interrompue

C1 - Ir

The screenshot displays the LocalPOS interface for a sale. At the top, it shows the date and time (mercredi 8 septembre 2021 - 10:45:32), the system name (GCC LocalPOS), and the sale number (Vente N° 1036). The vendor is listed as <Aucun> and the operator as Pierre. The interface is divided into several sections:

- Client non identifié:** A yellow box on the left indicates the customer is not identified.
- Total:** A green box on the right shows a total of 7,20 €.
- Articles:** A table lists the items in the sale.
- Article Details:** A panel on the right shows details for the selected item, 'Galette de chaise extérieur'.
- Navigation:** A bottom bar contains buttons for 'Articles', 'Ticket', and 'Client'.
- Actions:** A grid of buttons below the navigation bar includes 'Quantité', 'Prix', 'Supprimer', 'Remise', 'Retour', 'Recherche', 'Consultation de stocks', and 'Information produit'.
- Encaissement:** A large dark button at the bottom right is labeled 'Encaissement'.

Libellé article	Qté	Prix	Remise	Prix net ligne
1 Galette de chaise extérieur Taupe 38 x 38	1	8,00	-10,00 %	7,20

Galette de chaise extérieur
Ref. M0005
Rayon Mobilier
Famille Salons de jardin
Motif remise :

Sécurisation des trésoreries clients et des paiements

- » **Reprise des trésoreries clients et des paiements déjà saisis avant l'interruption de la vente**
 - » Actions déjà réalisées sur les cartes cadeaux et pièces centralisées Sales Marketing
 - » Débits et crédits sur les cartes bancaires
 - » Les opérations de trésoreries et les modes de paiement repris automatiquement restent modifiables selon les habilitations de l'hôte de caisse (suppression de ligne par exemple)
- » **Pas de ressaisie des paiements Carte Bancaire**
- » **Economie des traitements de régularisation**
- » **Les modes de paiement et opérations de trésorerie client sont repris uniquement si leur traitement a été mené à son terme**
 - » Avertissement à l'opérateur en cas de non reprise d'un mode de paiement
 - » Analyse et régularisation toujours nécessaire dans ce cas



Les ateliers du Retail

06

Philippe PETIT

Generix Group - Product Marketing Director

Les ateliers du Retail : reconstruire une synergie autour d'OCS

- » Dans le cadre de Beyond Ensemble création d'une instance : « OCS Ateliers du Retail »
- » Objectif sur le principe d'un « CAB - Customer Advisory Board » :
 - » partager sur des thématiques métiers sur l'axe OCS et au-delà,
 - » partager des cas pratiques, expériences et témoignages,
 - » inviter des conseils, partenaires à valeur ajoutée,
 - » choisir et définir des sujets repris dans les ateliers thématiques,
 - » établir des priorités communes à inscrire dans la roadmap,
 - » définir les contributions : Generix et membres (Co-financement sur des travaux),
 - » présenter les avancées : démo, POC,
 - » réfléchir à des « stores tours » / salons, voyages



Les ateliers du Retail : reconstruire une synergie autour d'OCS

» Organisation

- » Animation par Generix Group :
 - › 2 plénières annuelles ouvertes à tous les inscrits
 - › 4 ateliers thématiques par an avec les clients membres contributeurs désignés et en présence des PMM, PO, experts de Generix
 - › Formalisation des EPIC/FEATURE et réalisation des développements
 - › L'ensemble des restitutions, communications, portail collaboratif..
- » Animation des ateliers par les membres :
 - › Être présent aux ateliers
 - › Être « acteur » notamment pour « compléter, rédiger, formaliser les expressions de besoins » et co-animer lors des plénières,

» Pour que cela fonctionne

- » Un minimum de 20 inscrits et de 4 clients contributeurs pour les ateliers
- » Un partage des coûts de fonctionnement avec une contribution annuelle

» Quand

- » Rédaction du mode de fonctionnement – octobre 2021
- » Inscriptions - novembre 2021
- » 1^{ère} plénière - février 2022





Echanges & Conclusion

07

Philippe SEGUIN

Generix Group - Directeur Général France