



Bienvenue au **Webinar clients**

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

Mardi 2 février 2021



Introduction : what's up at Generix Group ?

01

Philippe Seguin

Generix Group - Directeur Général France

Agenda de notre webinar – 1h30 ensemble

1	Introduction : what's up at Generix Group ? – Philippe SEGUIN, Directeur BU France
2	Principales nouveautés de Generix Omnichannel Sales (OCS) : ✓ Philippe PETIT, Product Marketing Director ✓ Elisabeth RIOULT , Product Owner Sales Marketing
3	Présentation du projet Cultura : « Generix Sales Marketing (GSM) au sein de la stratégie Cultura » Intervention d'Olivier LEONARD, Directeur de Pôle Omni-Commerce de Cultura
4	Overview de la roadmap OCS : Philippe PETIT, Product Marketing Director
5	Présentation du projet Feu Vert : « Generix Sales Marketing (GSM) référentiel unique pour l'animation commerciale » Intervention de Vincent BURLET, Directeur des Systèmes d'Information et Organisation de Feu Vert
6	Go-live et support à distance avec Les Petits Riens Yann BLANCHET, Customer Service Manager
7	Conclusion : Philippe SEGUIN, Directeur BU France

Performance de Generix Group

- » Sur les 9 premiers mois de notre exercice (clos au 31/12/20), nous affichons un CA de 60 M€, en léger retrait de 1% à taux de change constant
- » De nouveaux clients ont rejoint la communauté des utilisateurs de solutions Generix Group, en France et à l'étranger. Parmi eux :

DISTRIBUTION	3PL	INDUSTRIELS	ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE
			

Création de Generix Soft Group Romania

Annoncée le 26 octobre 2020

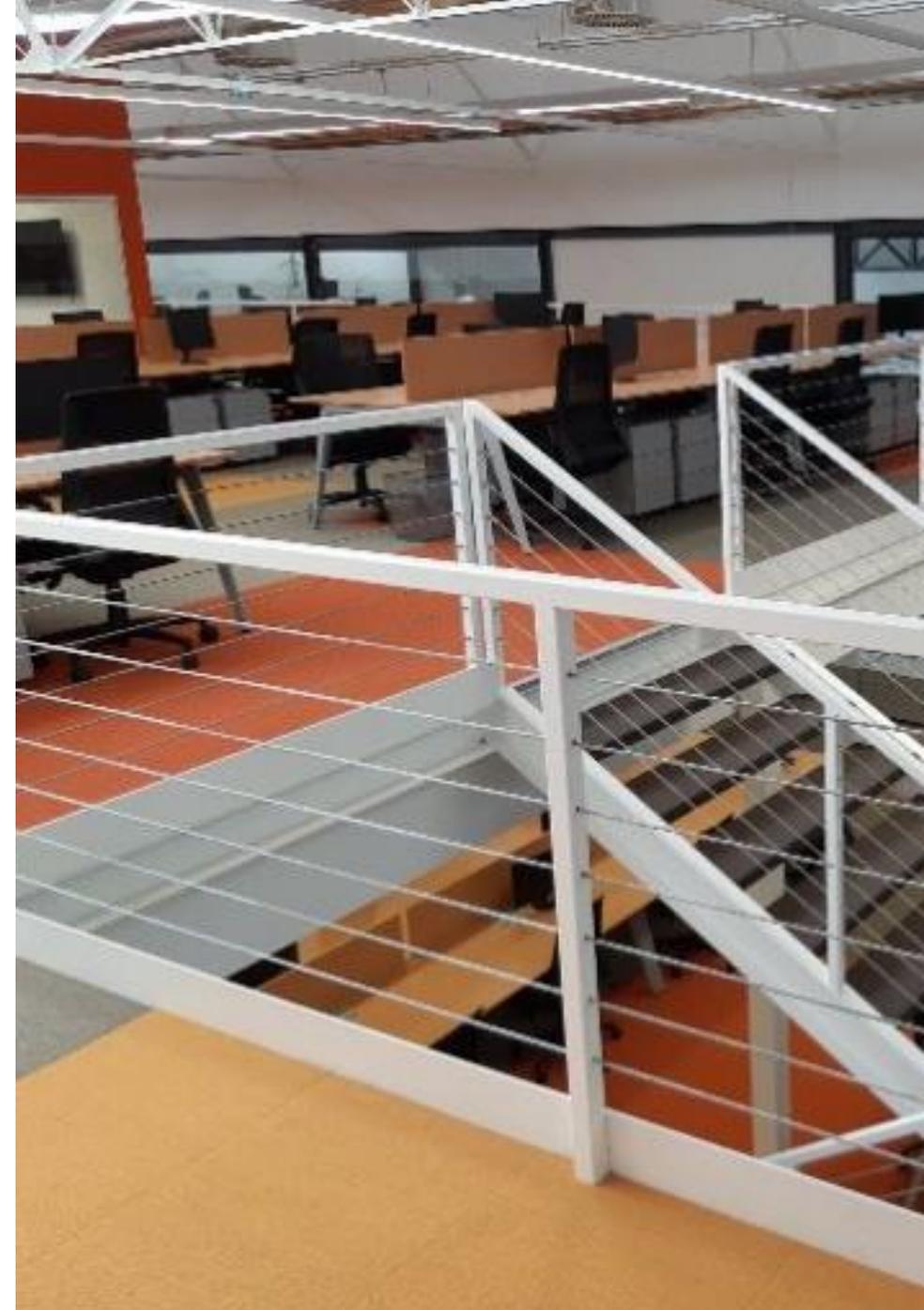
Notre nouveau **centre de compétences d'ingénierie logicielle** basé à Cluj, en Roumanie.

Cluj ? La **'Silicon Valley' de l'Europe de l'Est**, bénéficiant d'Universités très compétentes en matière de software engineering.

80 collaborateurs en équipe agile étendue avec les collaborateurs R&D de Generix Group basés en France et au Canada sur nos **solutions WMS, TMS et de dématérialisation.**

Développement de notre centre de services à Porto

- » **Support Client de Niveau 1**
- » **Monitoring Technique 24/7/365** de nos plateformes SaaS afin de garantir la disponibilité opérationnelle de nos solutions à tout instant
- » **Gestion des Changements sur nos plateformes de production** (correction de bug, évolution applicative, montée de version, connectivité,...)
- » **Tests sur nos solutions logicielles** (plateforme d'automatisation, test de non-régression,..)
- » **New :**
 - » Generix Managed Services sur les solutions Integration BtoB périmètre BtoB
 - » Supports dédiés/Users helpdesks sur le périmètre Supply Chain et **OCS**



Generix BU France et +



> 1500
clients



60%
de l'activité du groupe



**Une organisation
Plus Performante**

Customer Centric



Pays couverts
> 20

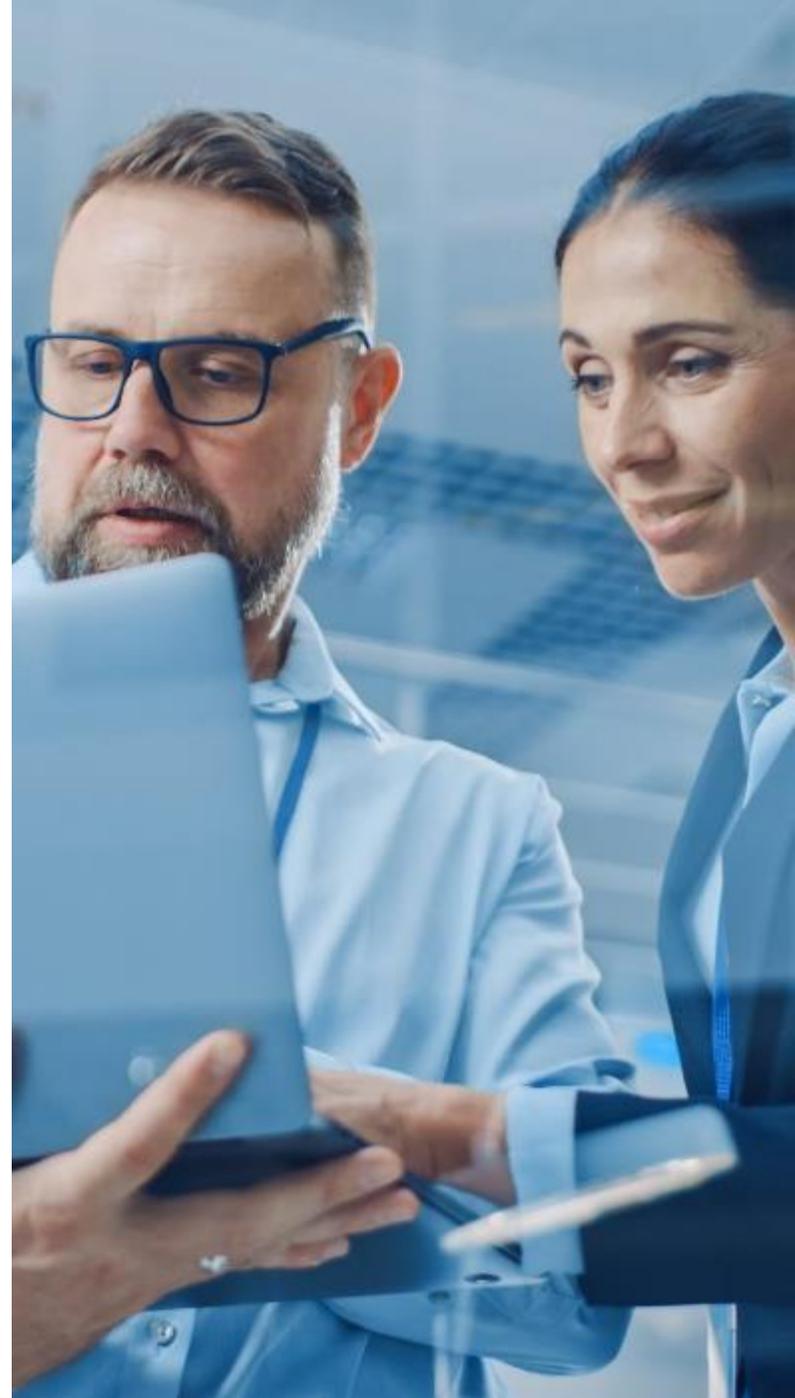


130
Generixiens

Generix BU France : renforcer la satisfaction client

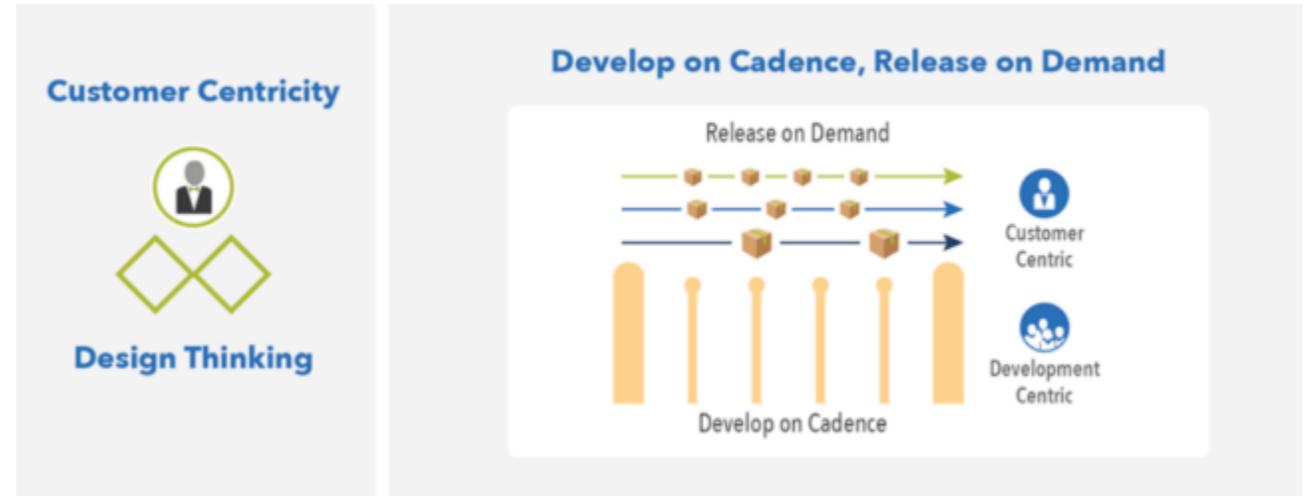
Avec l'appui des équipes commerciales, services et Customer Delivery managers : être à votre écoute et développer notre relation

- » S'améliorer ensemble et continuellement,
- » Développer la proximité et identifier vos projets stratégiques, afin d'influencer et d'orienter la feuille de route produits
 - » Privilégier l'usage et l'enrichissement du standard, plutôt que le spécifique,
 - » Se concerter pour définir les fonctions prioritaires dans nos PI produits trimestriels.
- » Faire de vous, nos clients partenaires, les avocats de nos solutions :
 - » Favoriser les témoignages,
 - » Les prises de parole,
 - » Les échanges.



L'agilité à l'échelle : déploiement de la méthode SAFe (Scale Agile Framework)

- » Une approche centrée sur les clients qui permet de mieux comprendre les besoins et de concevoir la bonne solution.



- » Des bénéfices multiples attendus pour notre écosystème et notre collaboration.



L'agilité à l'échelle : déploiement de la méthode SAFe (Scale Agile Framework)

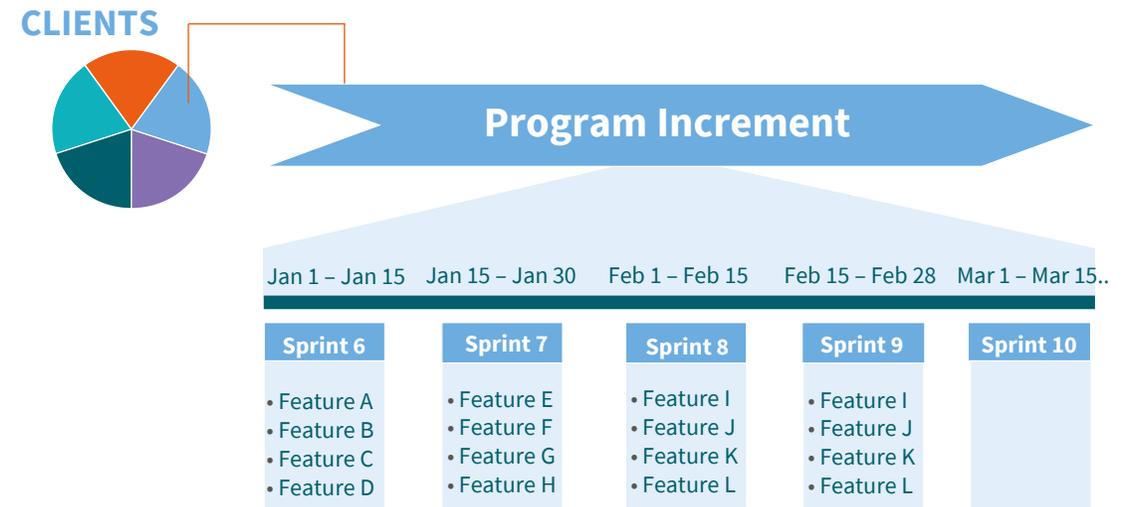
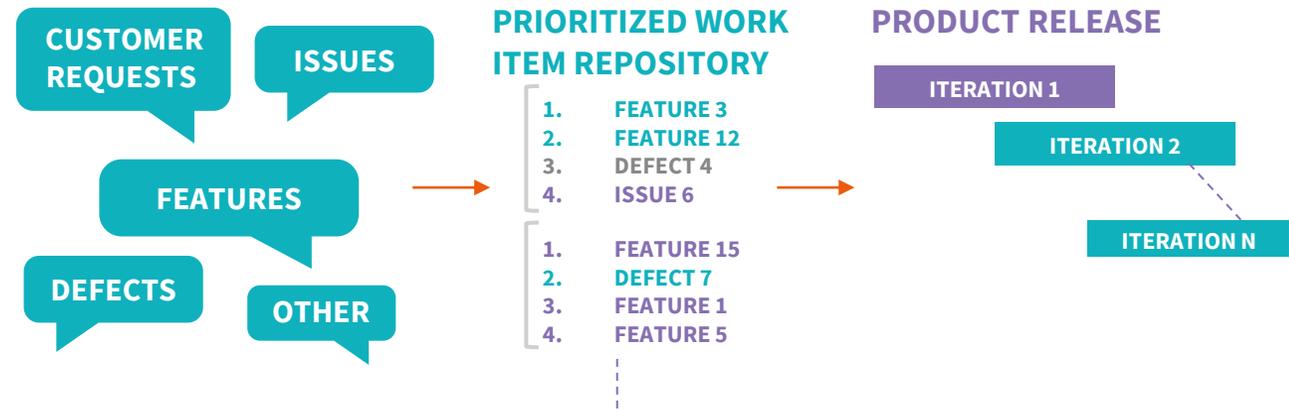
PI (Program Increment) : cycle trimestriel de roadmap, constitué de sprints de 2 ou 3 semaines,

Backlog de PI préparé par le Product Marketing Director :

- » Besoins clients,
- » Marché (réglementaire, prospects)
- » Incidents

OCS 2 Agile Teams :

- » Generix LocalPOS
- » Generix Sales Marketing
- » Automatisation des tests
- » Cellule d'architecture



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

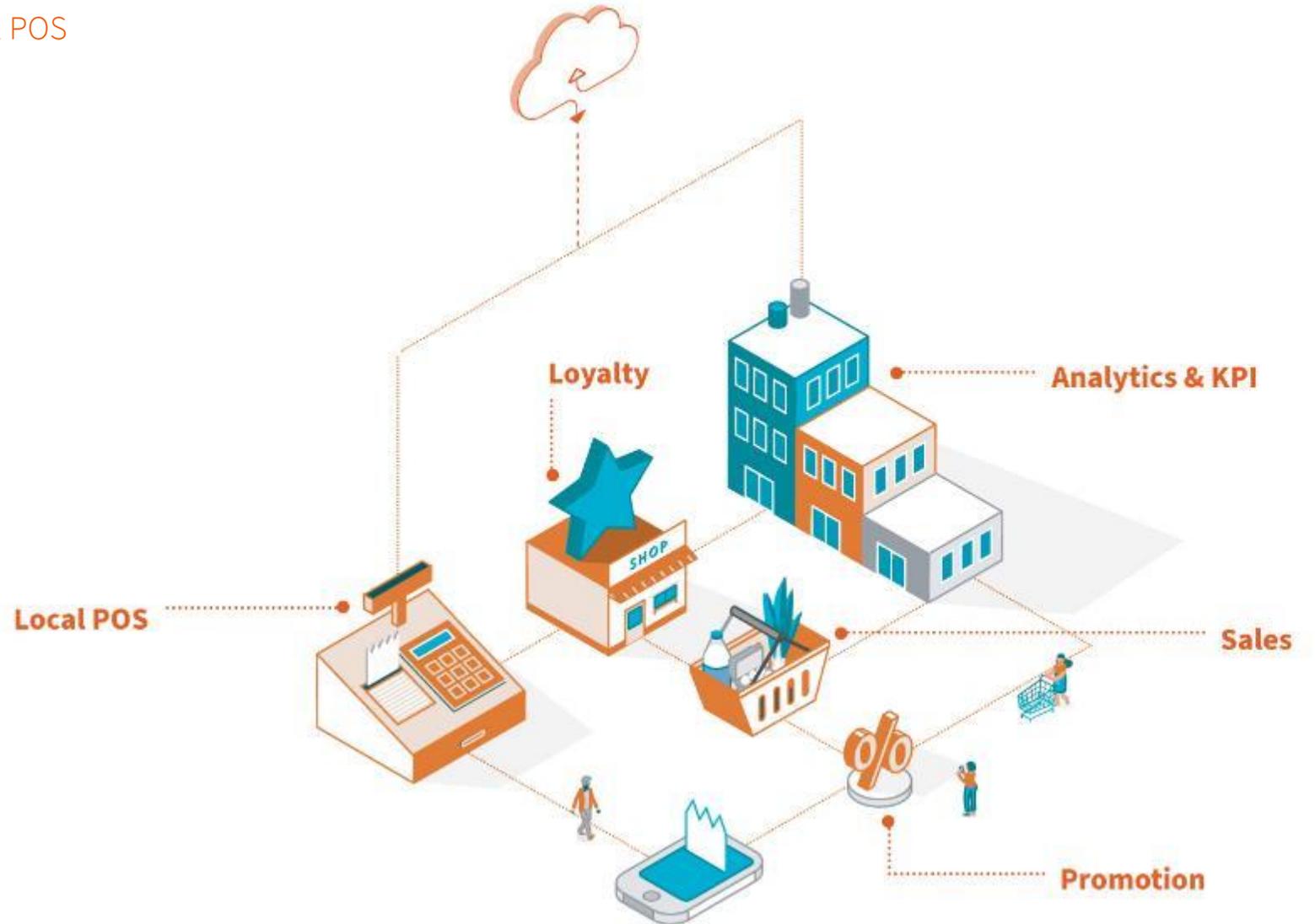
B2B Integration Services
Intégration et collaboration Multientreprises

COLLABORATIVE NETWORK

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





Les principales nouveautés de Generix OCS

02

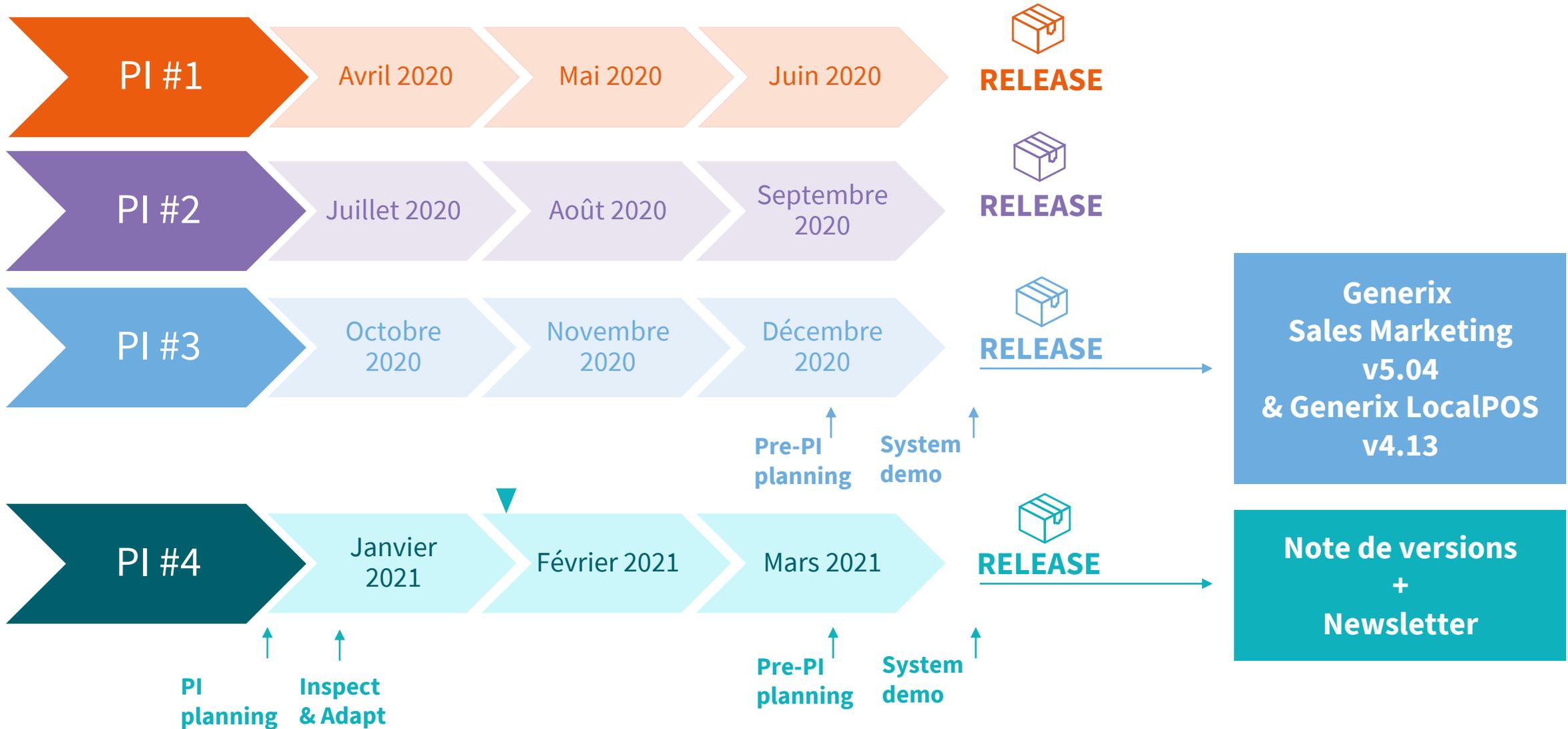
Philippe PETIT

Generix Group - Product Marketing Director

Elisabeth RIOULT

Generix Group – Product Owner

OCS - L'agilité à l'échelle



Generix Sales Marketing

Refonte IHM :

- › PI1 – Socle In progress
- › PI2 – Opérations Commerciales
- › PI3 – Customer management
- › PI4 - En cours les derniers écrans
- › **Sécurisation WS rest (via Token)**

Evolutions animco :

- › Gestion des prix paliers
- › Gestion des périodes listes de produits

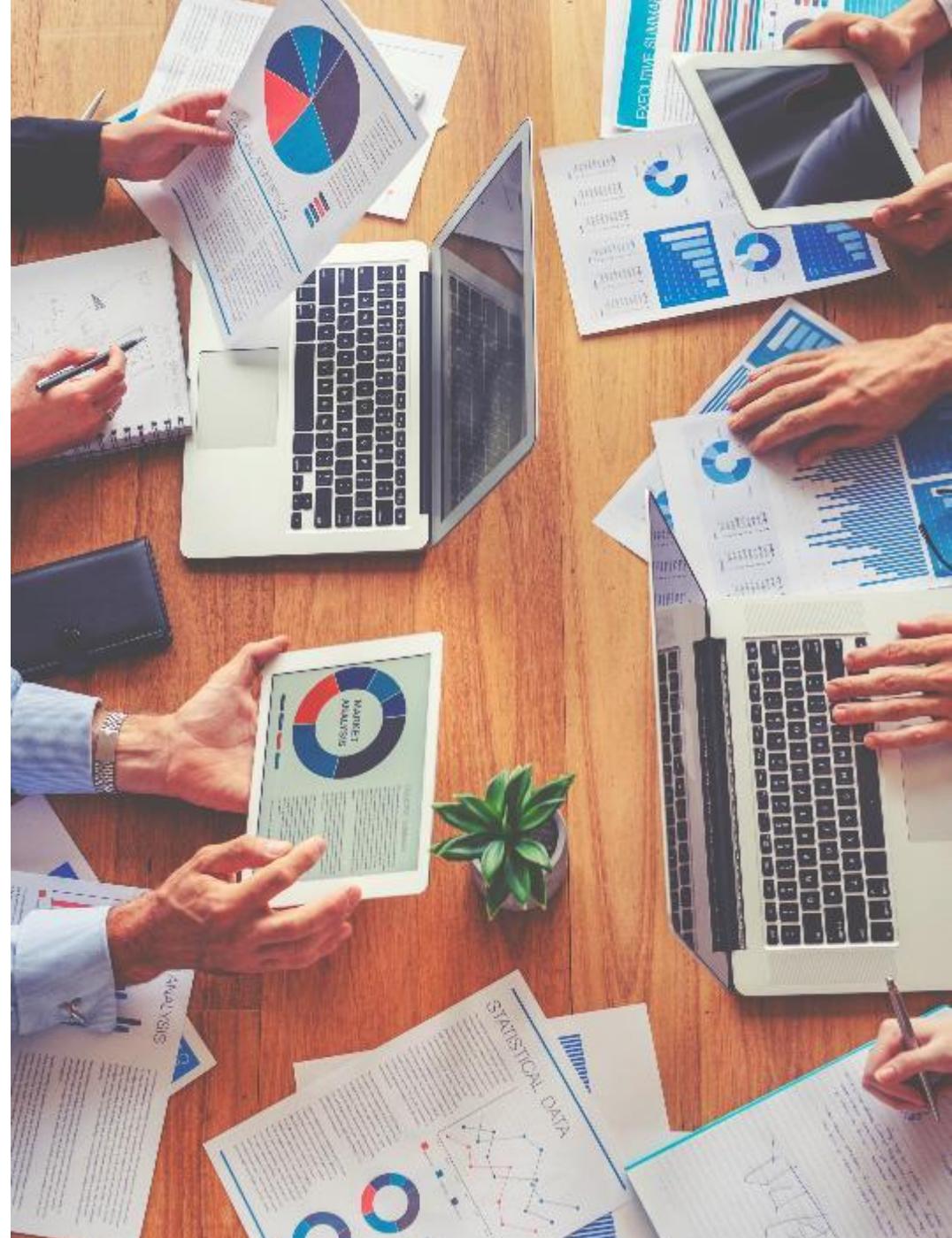
Paperless Receipt France :

- › Info complémentaire lignes de ventes

Vente Unifiée :

- › Enregistrement vente et trésorerie – art. 286 du CGI

-> Dernière version GSM disponible : 5.04



Generix LocalPOS

Fiscalité :

- › Evolution facture France
- › Italie et gestion de la loterie
- › Saisie numéro Chorus France
- › Autriche & Allemagne (socle) - Via intégration composant tiers EFSTA
- › Portugal (in progress)

Unique Customer Management :

- › Messages personnalisés depuis GSM
- › Liste de cadeaux de GSM
- › Remboursement par carte cadeau GSM
- › Choix de l'impression ticket ou dématérialisation ticket

Gestion des produits à activation :

- › Import par fichier d'échange
- › Évolution de la cinématique (fin de vente)
- › Gestion des retours

-> Dernière version GLP disponible : 4.13



FOCUS

**Focus IHM Sales
Marketing
&
Opérations
commerciales**

Elisabeth RIOULT

Sortie en production d'une première version de GSMUI

Nouvelle IHM sans Flashplayer :

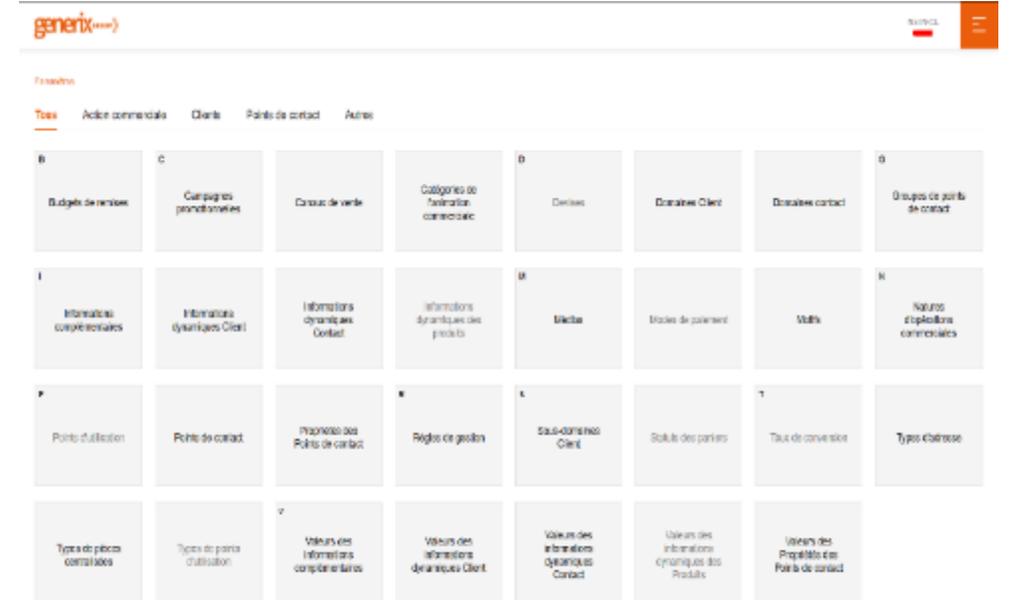
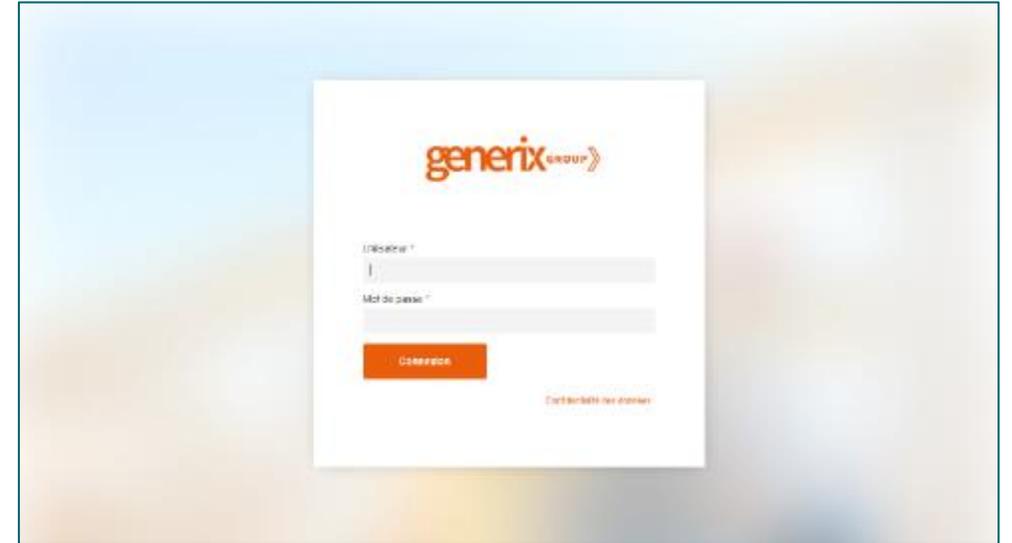
- » HTML5
- » Responsive design
- » Résolution minimale 1024*768
- » Utilisable avec Chrome, Edge, Firefox

Disponible en production en v5.04 :

- » Intégrée au pack d'installation WS + IHM (XCUI + GSMUI)

Utilise les web-services exposés en Rest :

- » Mise en place d'une base REDIS



Où en est-on ?

Réalisé & disponible en v5.04

Animation commerciale

- Opérations commerciales
- Règles de Fidélité
- Messages personnalisés
- Diffusions
- Paramétrage

Clients

- Fiche client
- Groupes
- Compteurs
- Paramétrage

Centre d'autorisation

- Suivi
- Paramétrage

En cours de validation / Reste à faire

Habilitations

- Profils
- Utilisateurs

Déclencheurs

- Déclencheurs
- Actions
- Paramétrage

Multi-entités

- Hiérarchie
- Organisation
- Effets

Autres écrans

- Retraitements
- Export fiscal
- Régularisation de points
- Petits écrans restants

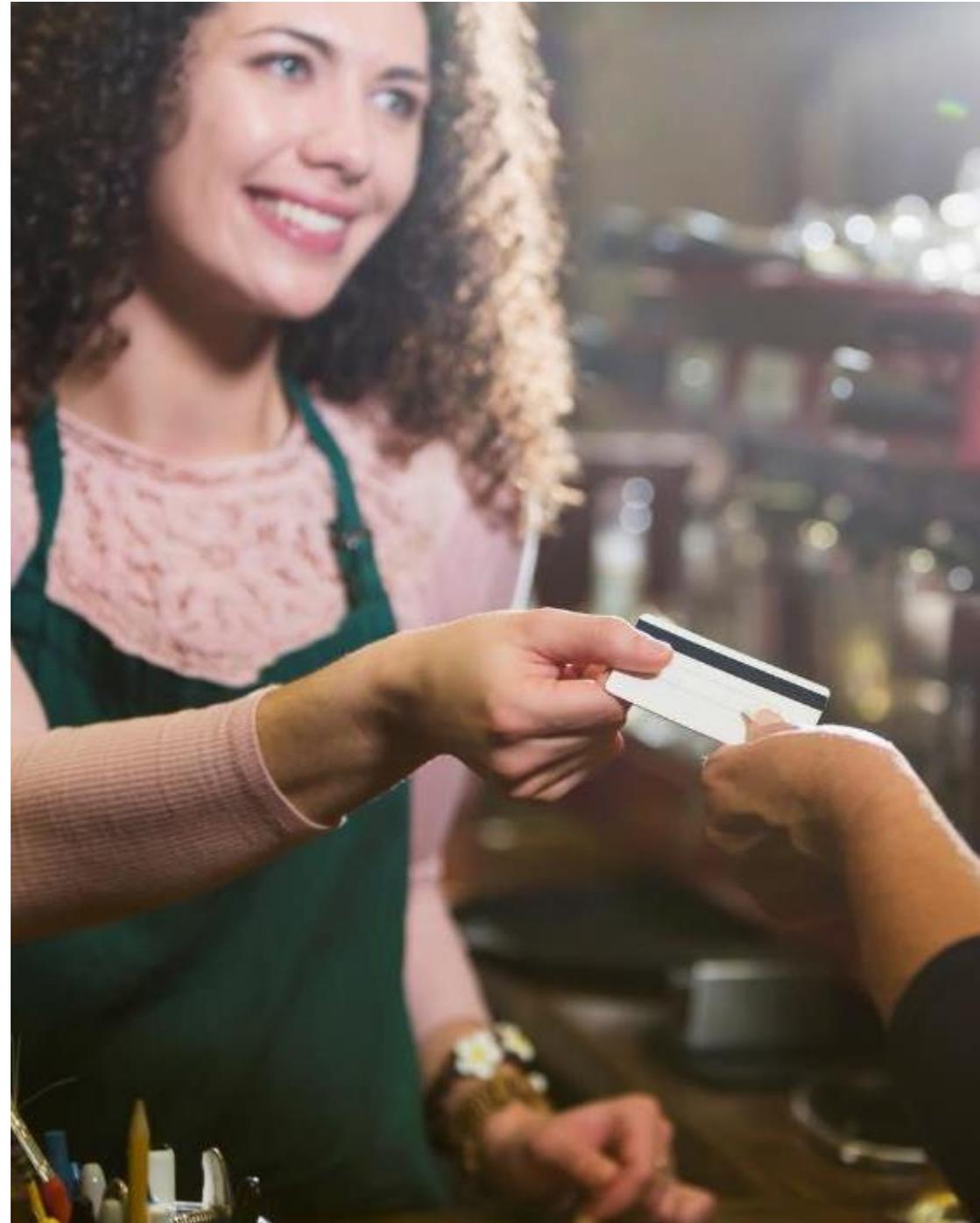
Evolution des opérations commerciales

Modification des opérations commerciales CAP :

- › Quantités par paliers
- › Périodes dans les listes de produits

Avantages :

- › Améliorer l'Expérience utilisateur (moins de paramétrage, vision globale améliorée) ;
- › Simplifier l'analyse de l'application des opérations commerciales, en évitant de cumuler les résultats de plusieurs opérations commerciales.
- › Diminuer le nombre d'opérations commerciales actives sur le panier, donc maximiser les performances de valorisation du panier.





Utilisateur *

Mot de passe *

Connexion

[Confidentialité des données](#)

Animation commerciale



- Opération commerciale
- Liste de produits
- Règles de Fidélité
- Messages personnalisés
- Diffusions
- Emission des coupons Fidélité

Clients



Rapports

Paramètres

Outils



Organisation



Se déconnecter

Paramètres

- Tous**
- Action commerciale
- Clients
- Points de contact
- Autres

B Budgets de remises	C Campagnes promotionnelles	Canaux de vente	Catégories de l'animation commerciale	D Devises	Domaines Client	Domaines contact	G Groupes de points de contact
I Informations complémentaires	Informations dynamiques Client	Informations dynamiques Contact	Informations dynamiques des produits	M Médias	Modes de paiement	Motifs	N Natures d'opérations commerciales
P Points d'utilisation	Points de contact	Propriétés des Points de contact	R Règles de gestion	S Sous-domaines Client	Statuts des paniers	T Taux de conversion	Types d'adresse
Types de pièces centralisées	Types de points d'utilisation	V Valeurs des informations complémentaires	Valeurs des informations dynamiques Client	Valeurs des informations dynamiques Contact	Valeurs des informations dynamiques des Produits	Valeurs des Propriétés des Points de contact	

[Paramètres](#) > [Canal de vente](#)

Nouveau...

Rechercher

5 résultats correspondent à votre recherche.

Code ^	Nom
ADM	Administration
CAPP	Centre d'appel
MAG	Magasins
MOBCLI	Mobilité
WEB	e-Commerce

Paramètres > Canal de vente > Magasins

Canal de vente

Code MAG

Nom *



Retour

Enregistrer

Paramètres > Point de contact

Nouveau...

Code, Nom

Code postal, Ville

Pays

France

Canal de vente

Magasins

Propriété

Valeur de propriété

Orphelins de l'Organisation seuls

Rechercher

12 résultats correspondent à votre recherche.

Code ^	Nom	Canal de vente	
3001	GENERIX Rennes-Cesson	Magasins	
3003	STRASBOURG	Magasins	
3004	LYON	Magasins	
3005	LILLE	Magasins	
3006	BORDEAUX	Magasins	
3007	MARSEILLE	Magasins	
3008	TOULOUSE	Magasins	
4001	Mobilier Rennes	Magasins	
4002	Mobilier Paris	Magasins	✗
4003	Mobilier Nantes	Magasins	✗
AGIL	AGIL	Magasins	✗
GCCLP	Magasins	Magasins	✗

Paramètres > Point de contact > BORDEAUX

Points de contact

Code 3006

Nom *

BORDEAUX

Adresse

CP

35000

Ville

BORDEAUX

Téléphone

+33 000 000000

Fax

+33 000 000000

Pays *

France

Canal de vente *

Magasins

 Actif**Généralités**

Langue principale *

Français

Unité Monétaire Secondaire (UMS)

Unité Monétaire Principale (UMP)

Euros

Position dans l'Organisation

Groupe

Groupe

Enseigne

VendTOUT

Structure juridique

A Société XYZ

Identifiant technique

Coordonnées GPS

Latitude

Longitude

Retour

Enregistrer

Opération commerciale

Nouveau...

Cond/Avtge/Périm.

dvd

Diffusion

En cours

Campagne

Date de début de diffusion

Date de fin de diffusion

Rechercher

3 résultats correspondent à votre recherche.

Code	Libellé	Diffusion	Campagne
2_3_5_7_DVD_REMISE	Px net global selon quantité DVD (paliers)	En cours	
3_5_DVD_GRATUIT	Nième DVD en promo (paliers)	En cours	
FOIREDVD	Foire aux DVD	En cours	



Opération commerciale >

Coup de balai, grand ménage de printemps !

Code PRINTEMPS

Libellé *

balai, grand ménage de printemps

Libellé ticket *

Coup de balai !

Campagne promotionnelle

Motif d'avantage

Opération commerciale

Commentaire

Niveau

Catégorie

Eligible au mode déconnecté

Désactivable

Articles en retour

Exclus

Articles à prix promotionnel

Inclus

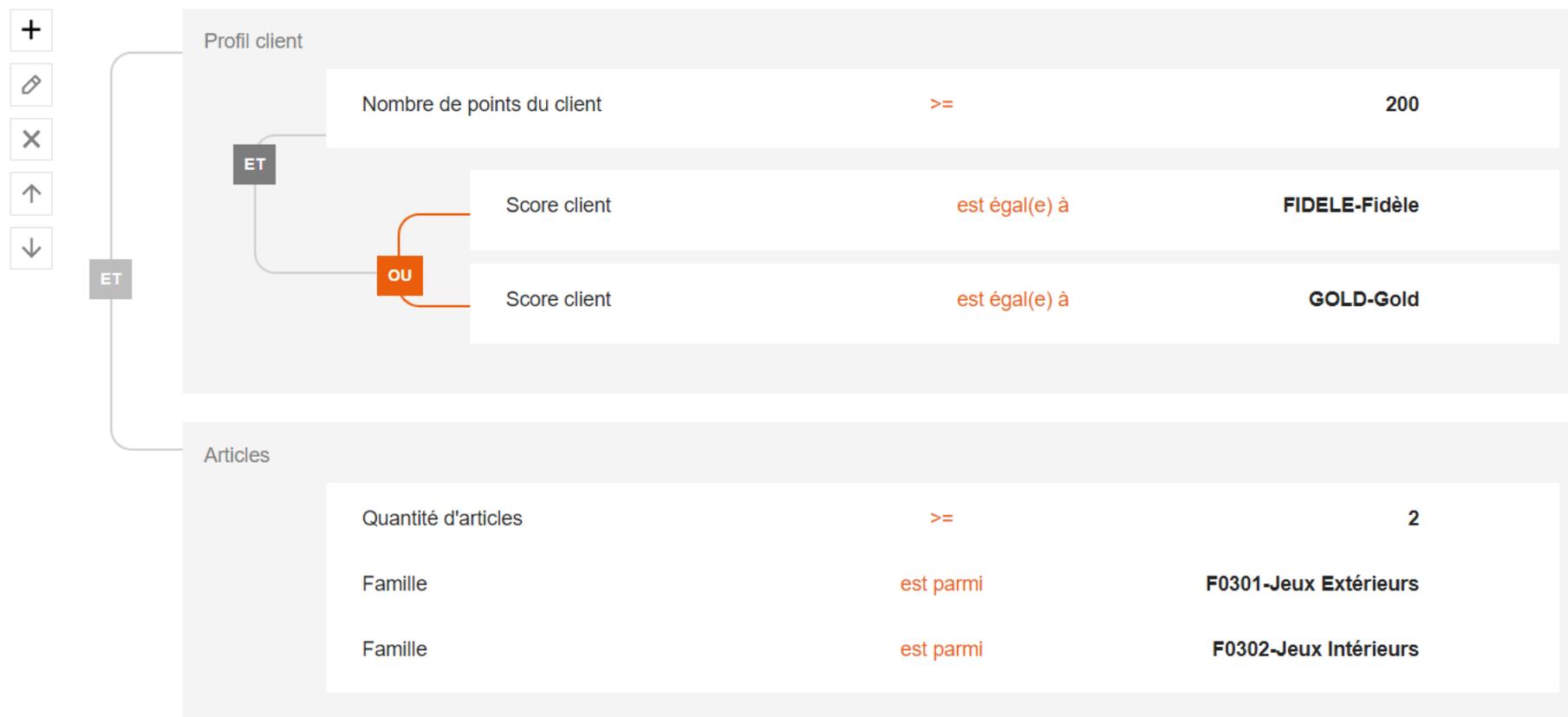
Exclure les lignes d'articles portant l'attribut :

Articles des lignes de frais annexes

Inclus

Attributs des lignes d'articles à exclure

L'opération commerciale s'applique si les conditions suivantes sont réunies :



Retour

Enregistrer

Opération commerciale > Nième DVD en promo (paliers)

Code 3_5_DVD_GRATUIT

Libellé *

Nième DVD en promo (paliers) ...

Libellé ticket *

Nième DVD en promo (paliers) ...

Campagne promotionnelle

...

Motif d'avantage

Opération commerciale

Commentaire

...

Niveau

Catégorie

...

Eligible au mode déconnecté

Désactivable

Description **Condition** Avantage Périmètre

Articles en retour

Exclus

Articles à prix promotionnel

Inclus

Exclure les lignes d'articles portant l'attribut :

+

Articles des lignes de frais annexes

Inclus

Attributs des lignes d'articles à exclure

L'opération commerciale s'applique si les conditions suivantes sont réunies :

Articles			
Famille		est égal(e) à	LDV-DVD
Quantité d'articles	=	3	
	=	5	

Retour

Enregistrer

Opération commerciale > Nième DVD en promo (paliers)

Description **Condition** Avantage Périmètre

Code 3_5_DVD_GRATUIT

Libellé *

Nième DVD en promo (paliers)

Libellé ticket *

Nième DVD en promo (paliers)

Campagne promotionnelle

Motif d'avantage

Opération commerciale

Commentaire

Niveau

Catégorie

Eligible au mode déconnecté

Désactivable

Groupe de critères

Type *

Articles

Critère *

Quantité d'articles

Opérateur *

Par paliers

Valeur *

7

+

Famille

est égal(e) à

DVD (LDV)

×

Quantité =

3

5

×

Retour

Enregistrer

s d'articles portant l'attribut :

+

ignes d'articles à

LDV-DVD

our

Enregistrer

Opération commerciale > Nième DVD en promo (paliers)

Code 3_5_DVD_GRATUIT

Libellé *

Nième DVD en promo (paliers) ...

Libellé ticket *

Nième DVD en promo (paliers) ...

Campagne promotionnelle

▼

Motif d'avantage

Opération commerciale ▼

Commentaire

...

Niveau

Catégorie

▼

Eligible au mode déconnecté

Désactivable

Description Condition **Avantage** Périmètre

Type d'avantage

Prix net ▼

Pays

France ▼

Valeur de l'avantage selon le profil client :



Un client est identifié

= 3

Prix net : 1,00

= 5

Prix net : 0,00

Aucun client n'est identifié

= 3

Prix net : 1,00

= 5

Prix net : 0,00

Mise à jour du client/contact

Application

Immédiate

Sous forme de coupon

Cumul dans un compteur

Retour

Enregistrer



Opération commerciale >

Px net global selon quantité DVD (paliers)

Code 2_3_5_7_DVD_REMISE

Libellé *

Px net global selon quantité DVD | ...

Libellé ticket *

Px net global selon quantité DVD | ...

Campagne promotionnelle

▼

Motif d'avantage

Opération commerciale ▼

Commentaire

...
 [Text area]
 ...

Niveau

[Input field]

Catégorie

▼

Eligible au mode déconnecté

Désactivable

Description Condition **Avantage** Périmètre

Type d'avantage

Prix net ▼

Pays

France ▼

Valeur de l'avantage selon le profil client :



Un client est identifié	=	2	Prix net : 12,00
	=	3	Prix net : 15,00
	=	5	Prix net : 20,00
	=	7	Prix net : 30,00
Aucun client n'est identifié	=	2	Prix net : 12,00
	=	3	Prix net : 15,00
	=	5	Prix net : 20,00
	=	7	Prix net : 30,00

Mise à jour du client/contact

Application

Retour

Enregistrer



Diffusions > Coup de balai, grand ménage de printemps !

Opération commerciale

Code PRINTEMPS

Libellé

Coup de balai, grand ménage de printemps !

Eligible au mode déconnecté

Détails ...

Du * 13/01/2021 à (hh:mm) Au à (hh:mm)

Jours de semaine

Lundi Mardi Mercredi Jeudi Vendredi Samedi Dimanche

- | Informations complémentaires | Opérateur | Valeur | Valeur |
|------------------------------|------------------------|--------|--------|
| <input type="checkbox"/> | Mode de retrait (énum) | | |
| <input type="checkbox"/> | Info Dyn Vte - Entier | | |
| <input type="checkbox"/> | Lieu de Valorisation | | |
| <input type="checkbox"/> | Pour le Web | | |
| <input type="checkbox"/> | Pour MCP | | |

Horaire:

Toute la journée
 Pendant une tranche horaire



Déclenchement

Automatique



Diffusions > Coup de balai, grand ménage de printemps !

Opération commerciale

Code PRINTEMPS

Libellé

Coup de balai, grand ménage de printemps !

Eligible au mode déconnecté

Détails ...

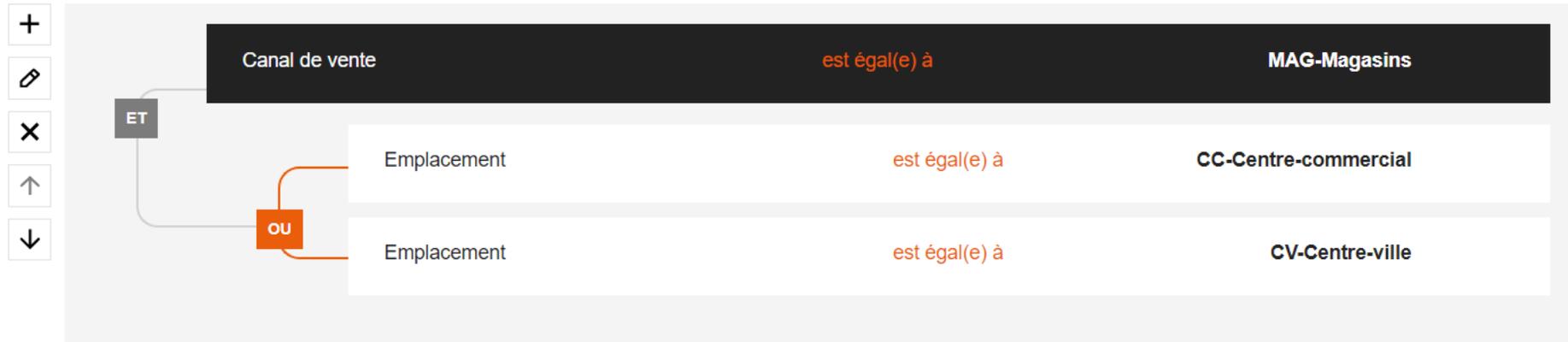
Automatique

Fréquence d'application: A chaque fois

Pendant: La durée de la diffusion

Maximum une fois par jour et par client

Dans les points de contact: Propriété points de contact



Accélération de l'avantage

Majoration Période Jours de semaine Tranche horaire

Retour Enregistrer



Opération commerciale > Foire aux DVD

Code FOIREDVD

Libellé *

Foire aux DVD| ...

Libellé ticket *

Foire aux DVD ...

Campagne promotionnelle

...

Motif d'avantage

Fidélité

Commentaire

...

Niveau

Catégorie

...

Eligible au mode déconnecté

Désactivable

Description **Condition** Avantage Périmètre

Articles en retour

Exclus

Articles à prix promotionnel

Inclus

Exclure les lignes d'articles portant l'attribut :

+

Attributs des lignes d'articles à exclure

Articles des lignes de frais annexes

Inclus

L'opération commerciale s'applique si les conditions suivantes sont réunies :

Articles			
+			
✎	Référence article	est dans liste	DVD Disney 1 <i>du 20/01/2021 au 31/01/2021</i>
✕	Référence article	est dans liste	DVD Disney 2 <i>du 25/01/2021 au 15/02/2021</i>
↑	Référence article	est dans liste	DVD Marvel <i>du 01/02/2021 au 18/02/2021</i>
↓	Quantité d'articles	= 3	
		= 5	
		= 7	

Retour

Enregistrer

Liste des clients

Nouveau...

N° de carte **

Nom *

Prénom *

Date de naissance



Adresse email **

N° de téléphone **

Adresse **

Code postal *

Rechercher

3 résultats correspondent à votre recherche.

N° de carte	Nom	Prénom	Email	N° de téléphone	Adresse	Ville	Id client	Id contact ^	
1004	AVET	ANABELLE	anabelle@orange.fr	+399+923re3841e3	APPARTEMENT 513 BATIMENT 500	GEX	1	1	✗
1100 0000 0000 0008 46	AVET	Marc					1	74	✗
9998 899	avet	mario					900001	900001	✗



Liste des clients > AVET

Contacts Client

ANABELLE AVET

Marc AVET



Contact principal

Civilité

Mme

Nom *

AVET

Prénom

ANABELLE

Date de naissance

11/05/1980

Langue

Anglais

N° de carte

1004



Valide à partir du

23/06/2014



au

Id contact

1

Dernière interaction le

08/01/2019

Commentaire

TEST FR

Email

anabelle@orange.fr



Téléphone portable



Téléphone du domicile

+399+923re3841e3



Consentements

Opt-in SMS



Description contact

Inactif ?

Sport préféré *

Natation

Tendance décoration

Contemporain

Type de cuisine

Grillades

Type de sport

Air

CSP

Profession libérale

Pictogramme

Type d'adresse à afficher

Tous

Adresse(s) du contact



APPARTEMENT 513
BATIMENT 500
01170 GEX
France

Par défaut



*** Au bureau ***
Ma société
5 rue du Paradis
35000 RENNES
France

Livraison



*** Mon ancienne adresse ***
papa & maman
Rue des sablons
75100 Paris
France

Livraison



*** Domicile ***

Livraison

Retour

Enregistrer

Liste des clients > AVET

Contacts **Client**

Date d'adhésion

23/06/2014

Point de contact de recrutement *



(TOULOUSE)

Point de contact de rattachement *



(GENERIX Rennes-Cesson)

Id client

1

Date de dernière mise à jour

24/11/2020

Situation

Projets

Profil

Compteur

Fidélisation

Nb de points

9 477



Modifiés le

29/01/2021

Valables jusqu'au

28/01/2033

Modifier les coupons



Client bloqué

Historiques



Mouvements de points Fidélité



Tickets



Coupons Fidélité



Pièces centralisées

Groupe(s) d'appartenance

Groupe	Appartient	N'appartient pas
CLIENTS NATATION		<input checked="" type="checkbox"/>
Cible Aménagement		<input checked="" type="checkbox"/>
Cible Op Eté 2020	<input checked="" type="checkbox"/>	
Cible Projet Piscine		<input checked="" type="checkbox"/>
Cible Sport d'eau		<input checked="" type="checkbox"/>

Compte



Le client possède un compte

Retour

Enregistrer

Liste des clients > AVET

Contacts **Client**

Date d'adhésion

23/06/2014

Point de contact de recrutement *

3008

(TOULOUSE)

Point de contact de rattachement *

3001

(GENERIX Rennes-Cesson)

Id client

1

Date de dernière mise à jour

24/11/2020

Coupons du client

N° 330000000000018232 (FID)	Du 12/06/2020 au 13/06/2020 -20,00 %		
N° 330000000000018218 (FID)	Du 12/06/2020 au 11/10/2020 + 50 points		
N° 330000000000018195 (FID)	Du 12/06/2020 au 11/12/2020 -10,00 %		
N° 330000000000018225 (FID)	Du 12/06/2020 au 11/12/2021 Appel de l'opération commerciale '3EUROSPIED'		

Retour

	Appartient	N'appartient pas
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Retour

Enregistrer

FOCUS

LocalPOS
EFSTA

Philippe PETIT



Architecture EFSTA/LocalPOS – Intégration en V4.13

EFSTA : European Fiscal Standards Association

Electronic Fiscal Register :

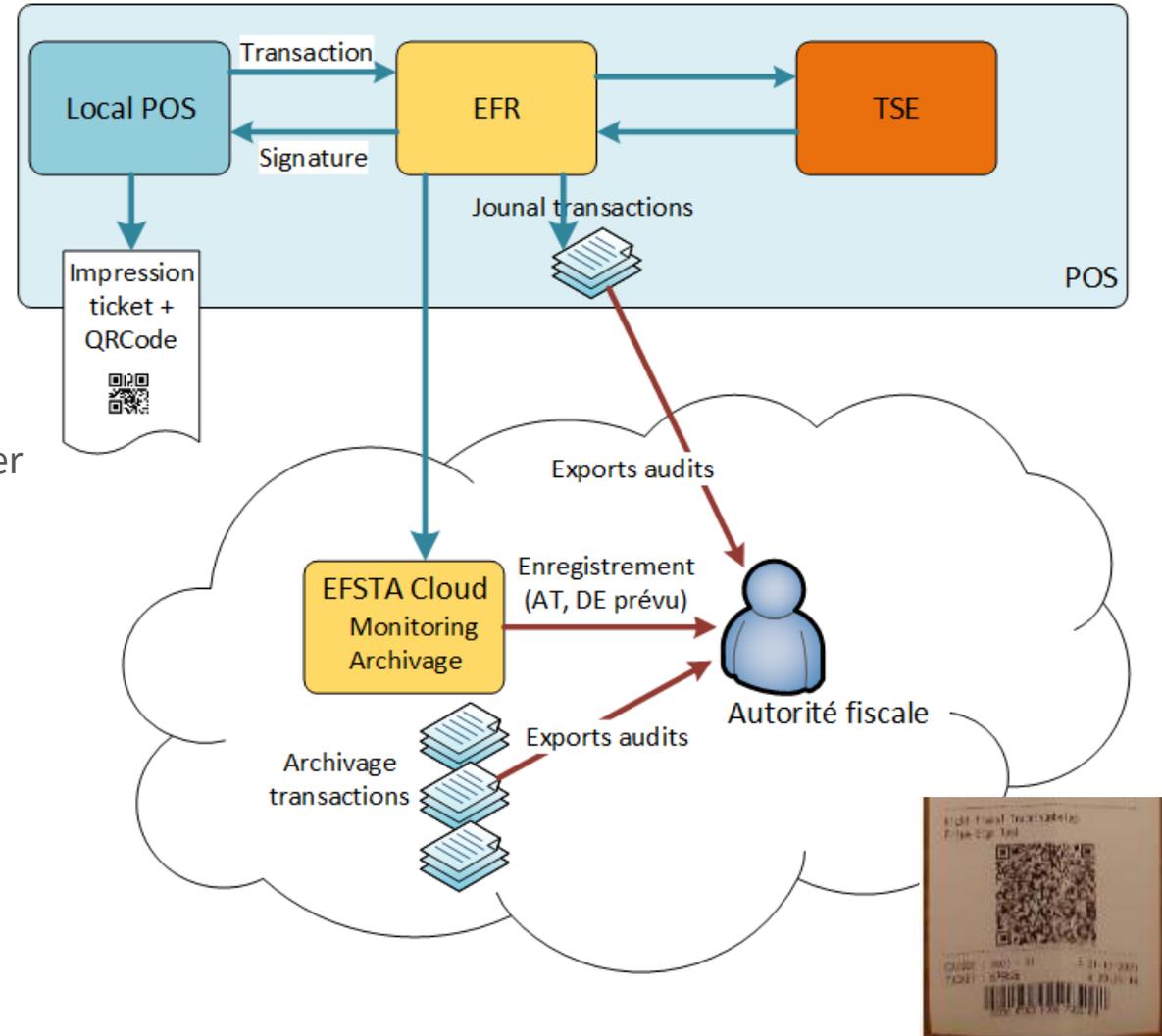
- › Un serveur sur chaque caisse
- › Appelé par la caisse via **WS REST**
- › Utilise une Smartcard pour signer les données
- › Peut fonctionner en mode déconnecté
- › Renvoie à LocalPOS le **QR-Code** à imprimer
- › Renvoie à LocalPOS les informations obligatoires à imprimer
- › Transmet les données au cloud d'EFSTA pour archivage et export

Utilisation de cette solution pour :

- › Autriche
- › Allemagne

À l'étude pour d'autres pays :

- › Italie
- › Portugal





cultura

Présentation du projet CULTURA

03

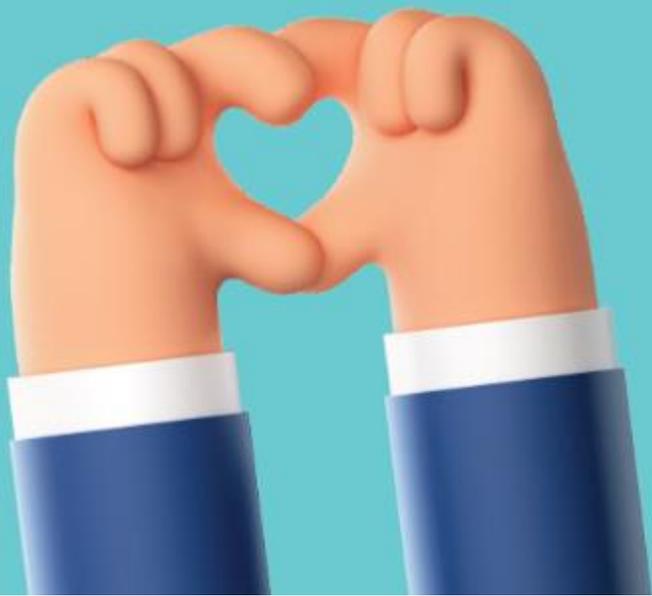
Olivier LEONARD

CULTURA - Directeur de Pôle Omni-Commerce

Omni Channel Sales

Une brique omnicanale de Cultura

**Faire vivre
et aimer
LA CULTURE**



*Permettre au plus grand nombre de vivre,
avec plaisir, l'expérience de la culture, de la créativité
et de l'apprentissage artistique, sources d'émotion,
d'épanouissement personnel et d'enrichissement
de sa relation à l'autre.*

Un écosystème puissant

57% sur le mobile
6% sur la tablette
37% sur l'ordinateur



1 site e-commerce
Cultura.com
68 millions de visites/an



94 magasins
50 millions de visiteurs annuels dont la moitié passe en caisse.



4200
Passeurs de culture

166K abonnés
43,6K abonnés
11,8K abonnés
117K abonnés
12K abonnés



Cultur'addict
7 M de Cultur'addicts

CULTURA
CREAS



CULTURALIVRES

100 000 membres sur nos 2 communautés

Pôle omnicanal

Vision

Une expérience simple et fluide de la technologie permet de développer et d'exprimer ses talents

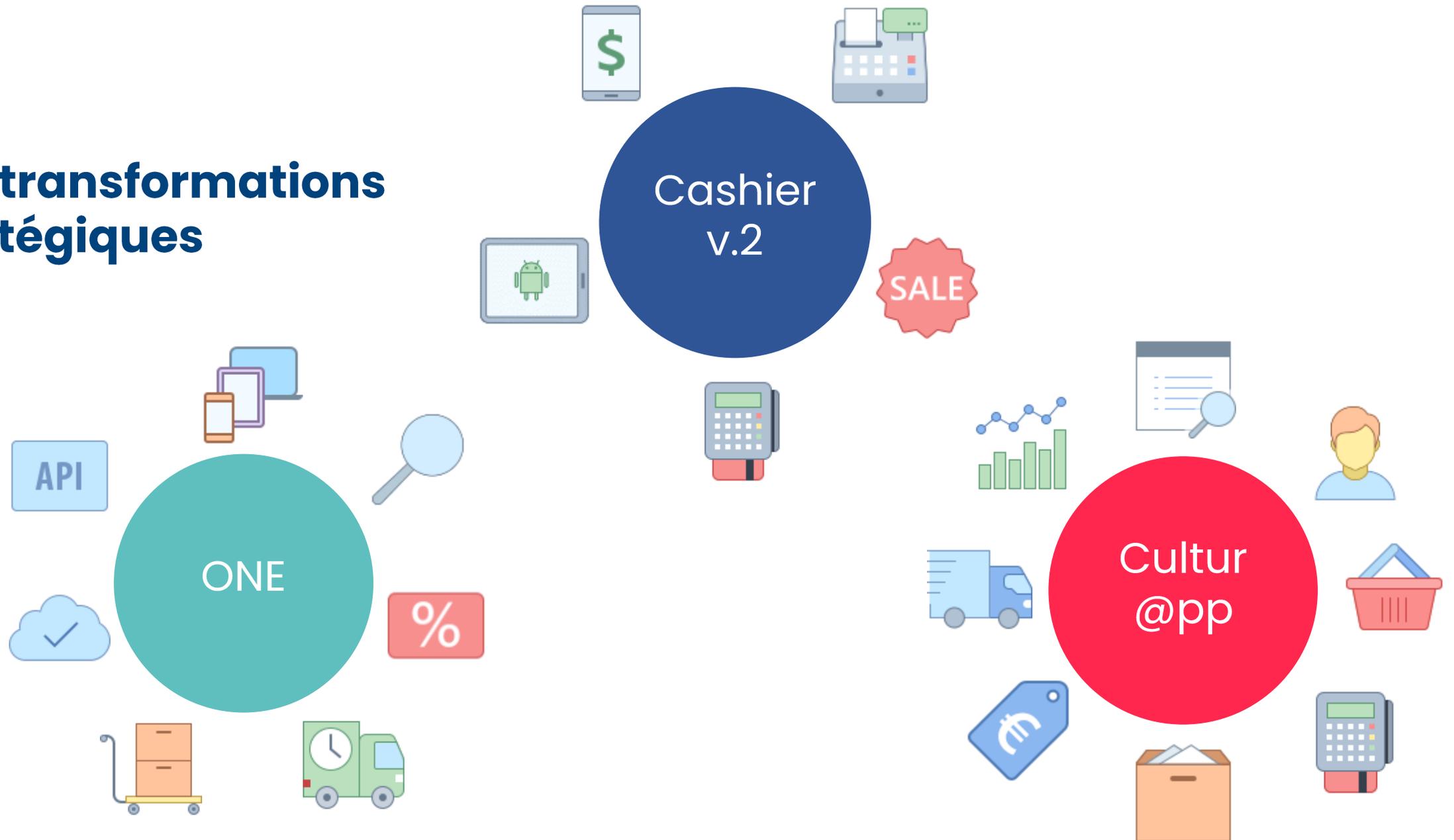
Valeurs

#VUCA
#mobilefirst
#time2market
#customercentric
#performance
#availability
#simple
#agile
#conviction

Mission

Nous voulons être à la pointe de l'expérience client omnicanale en déployant des solutions simples, pertinentes et innovantes qui accompagnent les évolutions du commerce de Cultura.

Des transformations stratégiques



Merci de votre écoute.



Overview de la Roadmap OCS

04

Philippe PETIT

Generix Group - Product Marketing Director

Vision d'évolution de l'offre OCS : les grands axes

COMMERCE UNIFIÉ

Sales Marketing « PIVOT » :

- des ventes
- de l'animation commerciale
- de la fidélisation
- de l'orchestration du parcours d'achat
- Analytics & KPI

Gains :

- Saisie des OC
- RGPD
- Sécurisation
- Coût du SI (*ajouts nouveaux canaux etc..*)

ENCAISSEMENT

LocalPOS « urbanisé :

- Connexion à GSM, les aspects client/promo 100% sur GSM
- Connecteurs « appel de tiers »

Gains :

- Recentrer sur son rôle de « front de caisse »
- Adaptabilité (ex : fiscalité)

LANCEMENT DE L'ORDER MANAGEMENT

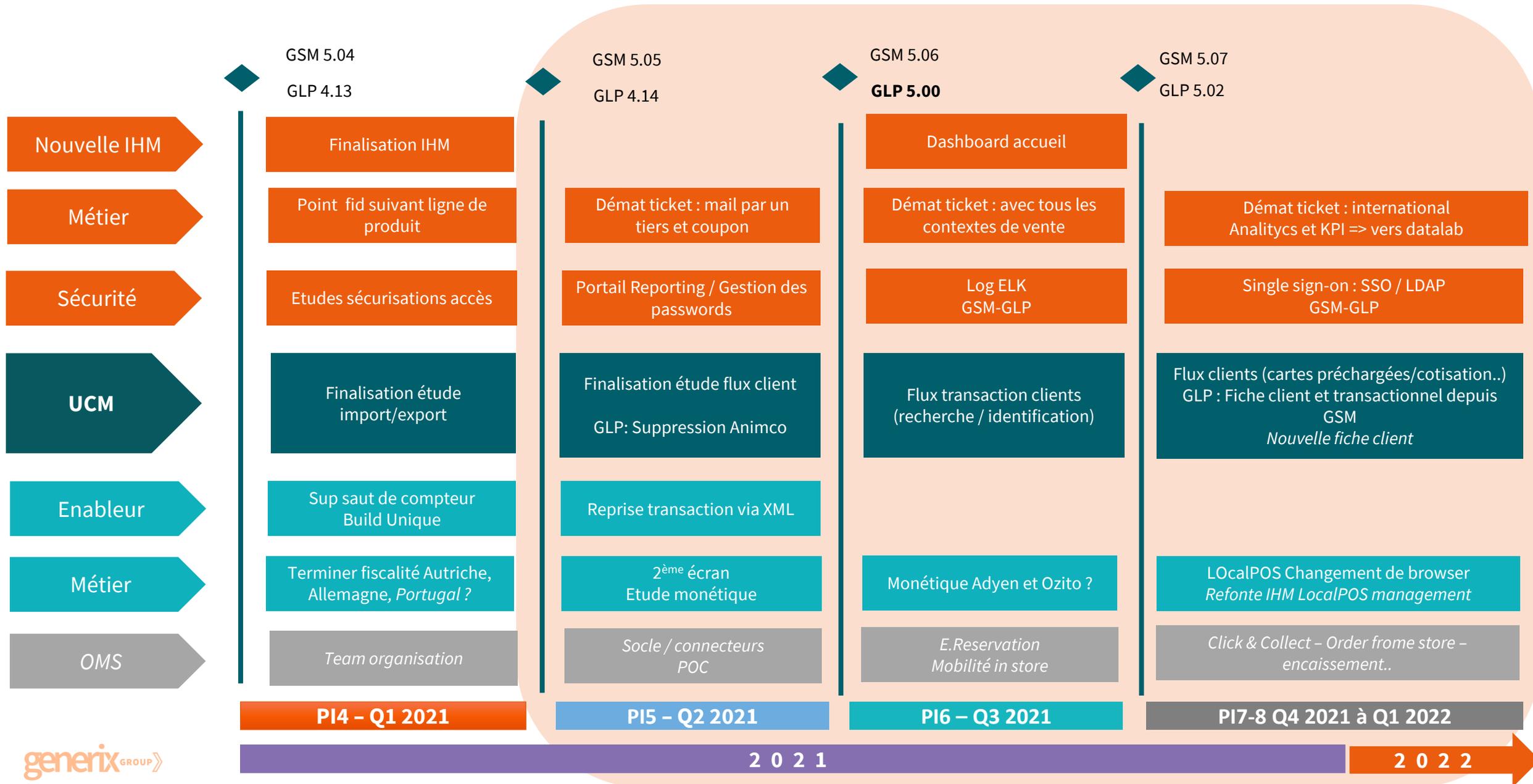
Plateforme Commerce Unifié :

- *L'Order Management complète l'offre de Plateforme Omnicanale*
- *Traitement de la Commande de « Bout en Bout »*
- *Intégration de la mobilité In Store*

Gains :

- *Cohérence de l'offre Omnicanale*
- *Capitaliser sur les composants OCS*
- *Ouverture (API voire micro-services)*

OmniChannel Sales : roadmap *Intention*





Présentation du projet FEU VERT

05

Vincent BURLET

FEU VERT - Directeur des Systèmes d'Information

L'enseigne



Feu Vert c'est :

- › 350 Centre-autos
- › Une activité libre service
- › Une activité atelier
- › Une plateforme logistique
- › Une vitrine e.commerce « feuvert.fr »
 - › Click & Collect
 - › Livraisons à domicile
 - › ..

Exploité :

- › En succursale
- › En franchise



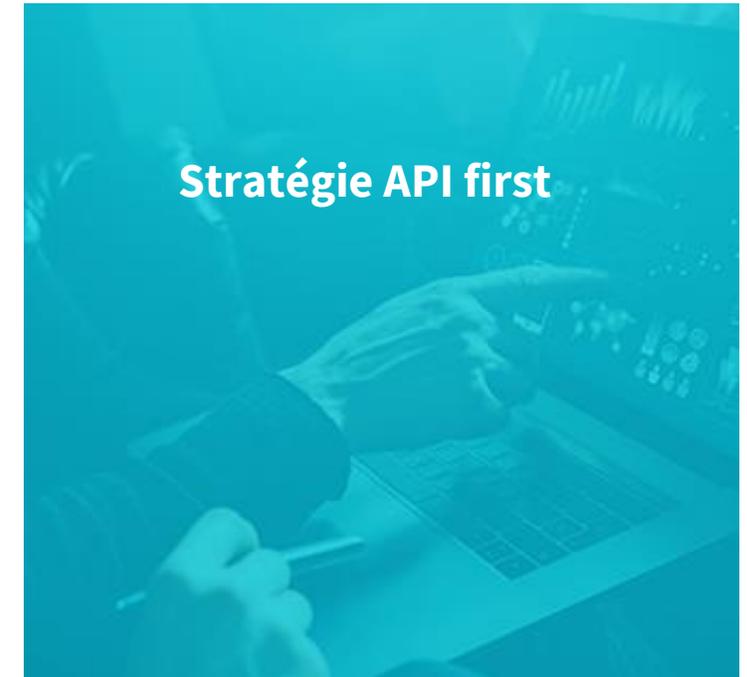
Stratégie de master data management



Applications nativement multi-canal



Temps réel



Gestion de la promotion chez Feu Vert



L'encaissement



Feuvert.fr



MCP

(prise en charge client atelier)

**3 systèmes en silos = 3 paramétrages !
Le plus petit dénominateur commun**

Implémentation de Generix Sales Marketing (GSM)



Depuis septembre 2020



Depuis décembre 2020

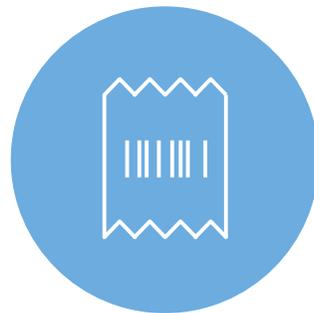


T1 2021



L'encaissement

Toutes les caisses des 350 points de ventes sont connectées à **GSM**



Le couponing unique

Sécurisation 360°



Feuvert.fr

Implémentation de **GSM** sur **MCP** et **feuvert.fr** (y compris sales boosters)



MCP

Merci de votre écoute.



LES PETITS RIENS

Go live et support à distance

06

Yann BLANCHET

Generix Group – Customer Service Manager

Les Petits Riens



Créés en 1937, Les Petits Riens faisaient de l' « économie sociale » bien avant que le terme ne soit inventé.

- » Concept de collecte de vêtements et de meubles, revendus sur un réseau de magasins, et dont les bénéfices sont reversés pour lutter contre la précarité en Belgique
- » 28 magasins, 40 TPVs en région Bruxelloise
- » Une centaine d'utilisateurs de la solution



Le projet



Lancé le 17/07/2020

Objectifs du projet :

- › Digitalisation de l'encaissement
- › Convergence Fidélisation client avec l'intégration du site Web sur la plateforme Sales Marketing
- » **Démarche d'implémentation en 100% distanciel (exceptée installation physique des TPVs en magasin)**
- » **Implémentation en 3 mois sur Août/Septembre/Octobre**
- » **Mise en place d'une salle de formation dans les locaux du siège (Visio, 4 TPVs pour formation avec prise de contrôle à distance par un consultant Generix)**
- » **Formation des 100 utilisateurs finaux sous forme de 19 ateliers de 5 personnes**
 - › Prise en main rapide de la solution
 - › Démarrage Big Bang le 1^{er} Décembre 2020
 - › Assistance au démarrage sur les 28 magasins et ajustement de paramétrage sur 2 semaines



Le projet



Avantages de l'offre OCS

- » Vendre en toutes circonstances
- » Gagner en productivité en automatisant les process
- » Mieux connaître les clients pour personnaliser la relation
- » Recruter de nouveaux clients et réengager ceux acquis
- » Générer plus de trafic vers les magasins en diversifiant les parcours d'achat



Les avantages du remote



Préservation sanitaire des équipes

→ réduction du risque
de contamination pour les
collaborateurs Generix et Client



Adaptation et Flexibilité

→ Structuration des échanges
imposés par le mode distanciel



Le garant

→ Respect des calendriers initiaux et
démarrage avancé liés à la levée du
confinement en Belgique (annonce
le vendredi 27 novembre au soir
d'une réouverture des magasins le
mardi 1^{er} décembre)



Conclusion

Philippe SEGUIN

Generix Group - Directeur Général France