



CGI Retail Suite : la solution omnicanale et modulaire pour se réinventer

**Agilité et personnalisation du parcours client :
votre solution pour innover dans le Retail**

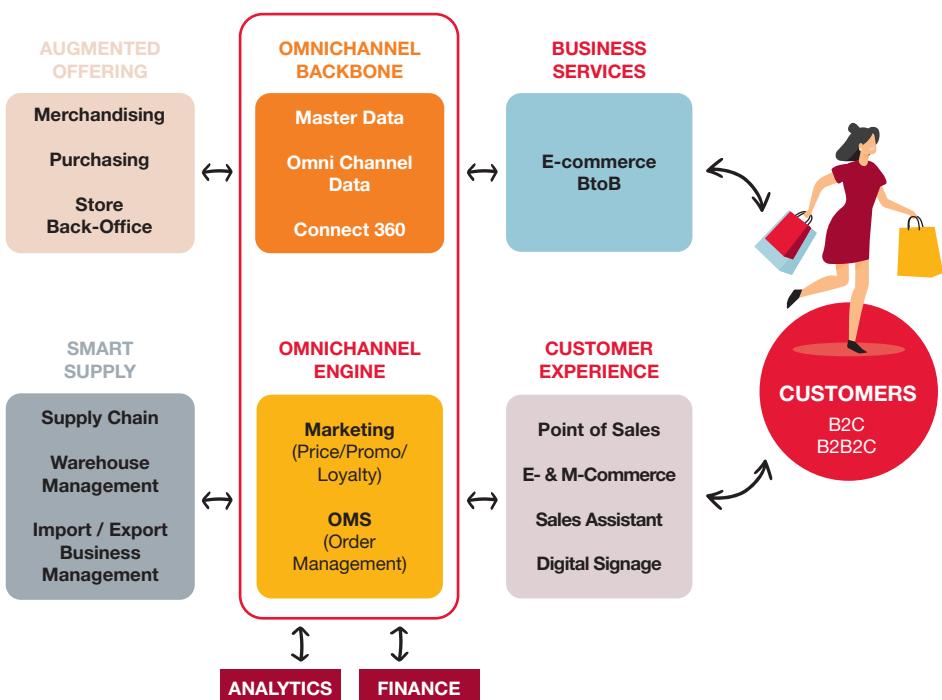
CGI Retail Suite

CGI Retail Suite

La solution omnicanale et modulaire pour se réinventer

Avec **CGI Retail Suite**, les retailers disposent d'une **solution modulaire unique** conçue autour d'une architecture ouverte. Cette solution leur permet de s'adapter plus rapidement aux besoins de leurs clients et au contexte de marché. Ils peuvent ainsi capitaliser sur leurs réseaux de points de vente grâce à une vue unifiée de leur stock et maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur, du sourcing des produits jusqu'à la mise en rayon.

Une solution omni-canale couvrant toute la chaîne de valeur du retail



Domaines d'application :

Grande distribution

Distribution spécialisée

Fashion

Luxe

Une chaîne d'approvisionnement sans couture

Orchestrer ses commandes et optimiser son time-to market

Les retailers doivent être en mesure de créer de nouveaux parcours de prises de commande (ship from store, click&collect, etc.). Ils ont pour cela besoin d'une vue centralisée de leur stock (points de vente et entrepôts) et de leurs commandes pour piloter efficacement différents modes de livraison. Ils doivent enfin maîtriser leur chaîne d'approvisionnement pour **réduire le time-to-market** de leurs offres et maîtriser leurs coûts de commandes.

Des processus flexibles pour une meilleure efficacité

Avec **Smart Supply**, les retailers bénéficient d'un **time-to-market optimisé**. Ils bénéficient d'une grande flexibilité dans les processus, d'une mutualisation systématique des commandes et d'une gestion optimisée des entrepôts.

Le module **Order Management** permet de router l'ensemble des commandes vers le point de préparation le plus efficient et de les modifier depuis n'importe quelle interface client.

1,5 million de commandes drive préparées et livrées sur un mois par Carrefour



Le défi

- Maintenir l'approvisionnement d'un pays en période de confinement
- Sécuriser la supply chain
- Assurer la continuité des services et rassurer les consommateurs



Les bénéfices client

- Faire face à un pic de charge conséquent en toute sérénité
- Record de commandes traitées et de nouveaux clients
- Pick-to-Light : une innovation pour doubler l'efficacité des préparateurs de commande en entrepôt



Une offre flexible et adaptable

Gérer l'assortiment magasin en temps réel

Les retailers doivent en permanence **garder la main sur leur assortiment en magasin** pour pouvoir l'adapter aux besoins de leurs clients. À tout instant, ils doivent pouvoir saisir une commande fournisseur en surveillant coûts, délais et pics de consommation.

Adapter l'offre magasin par magasin

Avec le module **Augmented Offering**, les retailers pilotent l'ensemble des relations commerciales avec leurs différents fournisseurs via une place de marché centralisée. Ainsi, ils **adaptent l'offre de leurs points de vente** selon les régions et le type de magasins.

Améliorer l'efficacité opérationnelle d'un leader mondial de la distribution

Le défi

- Simplifier et homogénéiser l'écosystème IT pour 5 formats de magasins dans 8 pays
- Adopter une solution unifiée et flexible de back-office central pour accélérer le time-to-market

Les bénéfices client

- Réaliser des économies d'échelle grâce à la convergence des systèmes
- Piloter l'ensemble des relations commerciales de manière centralisée avec leurs différents fournisseurs (centrale d'achat, fournisseurs externes, producteurs locaux)



Plus de
300
magasins

8
pays

-30%
Réduction coût IT
et opérations



Un parcours d'encaissement omnicanal

Un parcours d'encaissement évolutif

Les retailers doivent en permanence faire évoluer leurs parcours d'encaissement. Or les systèmes actuels et leur rigidité les obligent souvent à multiplier les interactions avec leurs éditeurs de caisse, accroissant les coûts de maintenance et de gestion.

Un module d'encaissement fixe et en mobilité

Omnichannel Point of Sales permet de créer un **encaissement évolutif** avec de nouveaux services de conseil, d'extension de gamme et d'animation commerciale.

Un système POS omni-canal pour transformer l'expérience client d'un groupement multi-enseignes



Le défi

- Réduire le coût de maintenance et d'intégration lié au POS
- Mettre en place de nouveaux parcours d'encaissement omni-canaux plus rapidement



Les bénéfices client

- Récupérer la main sur les fronts d'encaissement
- Disposer d'une architecture POS ouverte
- - 40 % de réduction des coûts de maintenance



Le cockpit intelligent de CGI Retail Suite

La fin du SI en silos

Confrontés à des systèmes d'information vieillissants, les retailers doivent transformer leurs SI legacy souvent composés de briques isolées. Ils pourront ainsi faciliter la mise en œuvre de nouveaux services pour **garantir une vue à 360 du client et de l'IT**.

Une plateforme pour tous les lier

Omnichannel Backbone permet aux retailers de faire le lien entre les différentes briques de leur SI pour retrouver et utiliser l'intégralité des données utiles du système d'information, qu'elles soient destinées au management, aux différentes interfaces clients ou aux partenaires.

Les retailers ont ainsi la possibilité de gérer l'intégralité de leurs données opérationnelles (clients, commandes, etc.) et référentielles (points de vente, logistique) grâce à une plateforme middleware.



Accélérer le déploiement international d'un leader français du DIY



Le défi

- Déployer une solution unique et intégrée pour le siège, 7 magasins et 2 entrepôts
- Adapter la solution aux normes fiscales locales



Les bénéfices client

- Une solution omni-canale couvrant l'intégralité des besoins magasins front et back
- Une solution de vente en mobilité avec des fonctionnalités temps réel



5 mois

Déploiement du premier magasin

9 mois

Temps de déploiement complet

-35%

Réduction coût IT et opérations

Une animation commerciale entièrement personnalisée

Une reconnaissance multicanale

Les retailers ont besoin de **rationaliser leurs offres promotionnelles** quels que soient le canal de vente et le parcours d'achat choisis par le client. Ils doivent pouvoir reconnaître le consommateur sur le web comme en magasin et ainsi **reconstituer son historique d'achats** et ses préférences.

Un module centralisé et adaptable

Omnichannel Marketing est un **module d'animation commerciale** qui permet de **piloter de manière centralisée** l'ensemble des prix, promotions et programmes de fidélité clients sur tous les canaux de vente. **Omnichannel Marketing régit l'ensemble des canaux de distribution** et s'adapte aux différents contextes et **segments clients**. Il assure la traçabilité du budget d'animation et de son financement.

Optimiser le programme de fidélisation en magasins et e-commerce d'un leader de la grande distribution



Le défi

- Mettre en place une gestion unifiée des prix et des promotions aux niveaux national et régional
- Augmenter le nombre de promotions gérées de 2 000 à 20 000 par mois
- Augmenter le nombre d'offres personnalisées de 20 % à 70 % du total



ROI sur
3 ans

+10%
Augmentation
du panier moyen



Les bénéfices client

- Un référentiel unique client, prix, promotions, fidélisation
- Un moteur de calcul unifié pour tous les canaux y compris l'encaissement en magasin
- Une solution unique pour les promotions et les animations commerciales

76 000
professionnels

8Mrd €
de chiffre d'affaires, dont 22%
de business solutions

95% des projets
exécutés
respectent les échéances
et budgets prévus

40
pays

Plus de **170**
Business Solutions
servant 50 000 clients

3e acteur
du secteur Retail en France
(Source : teknowlogy / PAC 2020)

Contact

Hugo SOILIHI
Directeur du Business Development
CGI Business Solutions
hugo.soilihi@cgi.com
Port. : 06 64 12 77 35

À propos de CGI

Fondée en 1976, CGI figure parmi les plus importantes entreprises indépendantes de services-conseils en technologie de l'information (TI) et en management au monde. CGI compte 76 000 conseillers et autres professionnels établis partout dans le monde grâce auxquels l'entreprise offre un portefeuille complet de services et de solutions : des services-conseils stratégiques en TI et en management, de l'intégration de systèmes, des services en TI et en gestion des processus d'affaires en mode délégué ainsi que des solutions de propriété intellectuelle. La collaboration de CGI avec ses clients repose sur un modèle axé sur les relations locales, conjugué à un réseau mondial de prestation de services, qui permet aux clients de réaliser la transformation numérique de leur organisation et d'accélérer l'obtention de résultats. Au cours de l'exercice financier 2020, CGI a généré des revenus de 12,16 milliards de dollars canadiens. Les actions de CGI sont inscrites à la Bourse de Toronto (GIB.A) ainsi qu'à la Bourse de New York (GIB). Apprenez-en davantage sur cgi.com.