

CGI Retail Suite

Un atout pour devenir plus
centré client, plus innovant
et plus agile

CGI



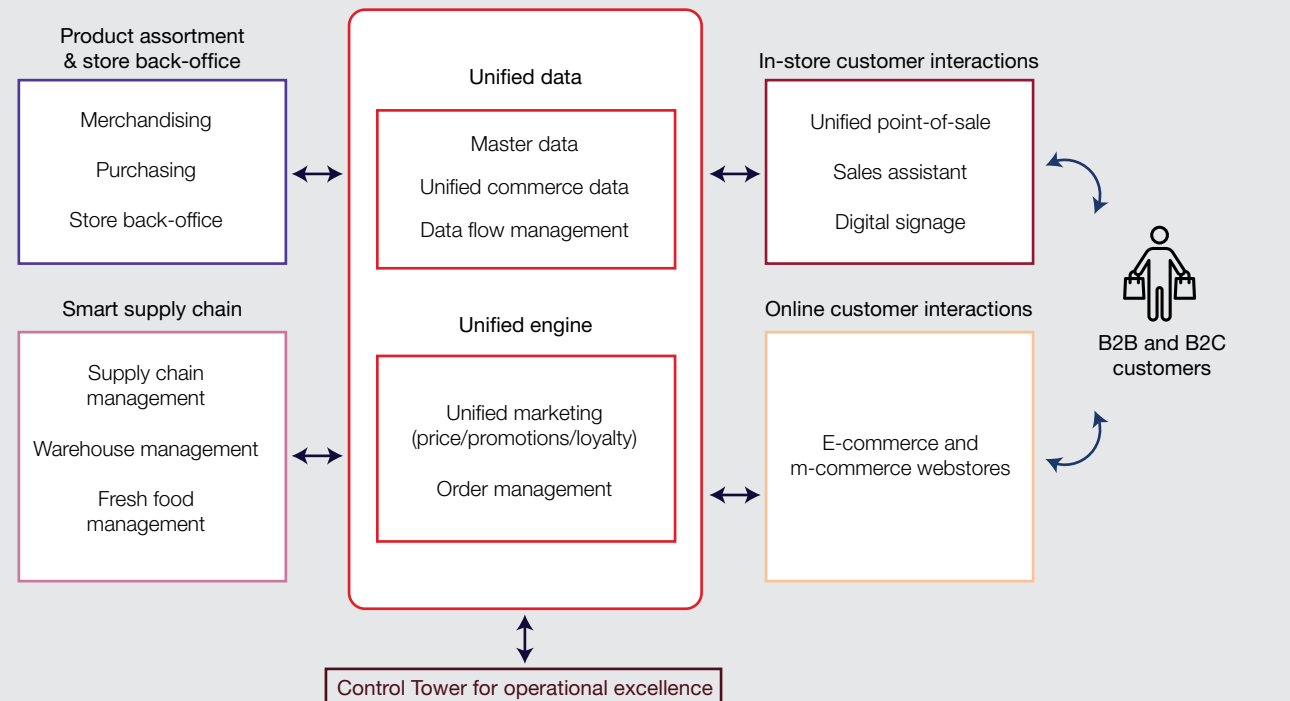
Améliorer l'agilité et la personnalisation du parcours client

CGI Retail Suite est une solution modulaire unique

conçue et réalisée selon une approche d'architecture ouverte qui vous permet de vous adapter plus rapidement aux besoins de vos clients et aux évolutions du marché. Elle offre une vue unifiée de votre stock afin que vous puissiez tirer parti de votre réseau de magasins et contrôler l'ensemble de la chaîne de valeur, de l'approvisionnement jusqu'à la mise en rayon.



Une solution de commerce unifié qui supporte l'ensemble de la chaîne de valeur du commerce de détail



Principaux domaines d'application dans le commerce de détail :

Grande distribution Commerce alimentaire Equipement de la maison et bricolage

Une chaîne d'approvisionnement omnicanale

Orchestrer les commandes et optimiser les délais de mise sur le marché

La réalisation d'un nouveau parcours de commande client (comme l'expédition depuis le magasin, l'achat en ligne et la récupération en magasin, etc.) nécessite une vue centralisée de votre stock (à la fois dans les magasins et les entrepôts) et de vos commandes afin de pouvoir gérer efficacement les différents modes de livraison. Il est tout aussi important de maîtriser votre chaîne d'approvisionnement pour réduire le délai de mise sur le marché de vos offres et contrôler les coûts des commandes.

Des processus flexibles pour une meilleure efficacité

Avec le module de **Smart supply chain** de CGI Retail Suite, les processus deviennent très flexibles, les commandes peuvent être systématiquement regroupées et la gestion des entrepôts est optimisée pour accélérer la mise sur le marché. En outre, grâce au module d'ordre **management** vous pouvez acheminer les commandes vers le lieu de préparation le plus efficace et 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 chaîne d'approvisionnement
- Assurer la continuité des services et rassurer les consommateurs

Les résultats pour le client

- Traitement d'un pic de charge conséquent en toute sérénité
- Record de commandes traitées et de nouveaux clients
- Picking par signaux lumineux (Pick-to-Light) : une innovation pour doubler l'efficacité des préparateurs de commande en entrepôt



1 500

points de retrait s'appuient sur CGI Retail Suite

90 000

commandes passées sur un seul jour

Assortiment de produits et back-office des magasins

Gérer l'assortiment de produits dans les magasins en temps réel

Pour répondre aux besoins des clients, vous devez être en mesure de planifier et de gérer en temps réel l'assortiment de produits dans les magasins. Cela implique de pouvoir saisir un bon de commande tout en surveillant les coûts, les retards et les pics de consommation.

Adapter l'assortiment de produits à chaque magasin

Avec le module **product assortment and store back-office**, vous pouvez superviser toutes les relations commerciales avec les différents fournisseurs dans une marketplace centralisée. Vous pouvez ainsi adapter l'assortiment de produits à chaque magasin en fonction de son emplacement et de son format.

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

Le défi

- Simplifier et homogénéiser l'écosystème informatique pour 5 formats de magasins dans 8 pays
- Adopter une solution unifiée et flexible de back-office central pour accélérer le délai de mise en marché

Les résultats pour le client

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

300+

magasins

8

pays

30%

Réduction du coût informatique et opérations

Expérience client - Point de vente unifié

Permettre un parcours de paiement évolutif

Les détaillants doivent constamment faire évoluer le parcours du client en caisse pour garantir une expérience rapide, simple et transparente. Actuellement, les systèmes d'encaissement rigides imposent souvent des interactions plus nombreuses avec les éditeurs de logiciels de caisse, ce qui entraîne une augmentation des coûts de maintenance et de gestion.

Bénéficier d'une solution d'encaissement fixe et mobile

Le module de **Unified point-of-sale** garantit que votre processus d'encaissement reste flexible et évolutif, de sorte qu'il peut être enrichi de nouvelles informations et recommandations destinées au client ou au vendeur, d'options d'assortiment étendues, de campagnes de marketing et de promotions.

Un système de point de vente (POS) omnicanal pour transformer l'expérience client d'un groupement multi-enseignes

Le défi

- Réduire le coût de maintenance et d'intégration lié au point de vente (POS)
- Mettre en place de nouveaux parcours d'encaissement omnicanal plus rapidement

Les résultats pour le client

- Maîtrise des encaissements front-office
- Une architecture de point de vente (POS) ouverte
- 40 % de réduction des coûts de maintenance



POS fixe

Relation
d'achat
personnalisée
en point de
vente mobile

Paiement en
libre-service

Données unifiées

Mettre fin aux systèmes d'information cloisonnés

De nombreuses entreprises de vente au détail ont encore du mal à disposer d'une vue d'ensemble de leurs clients et des données dynamiques telles que les stocks, la disponibilité ou les prix. Ces données sont en effet souvent encore stockées dans différents systèmes d'information vieillissants.

Relier toutes vos données grâce à une plateforme unique

Le module **Unified Data** vous permet de connecter et de synchroniser les données de tous les systèmes informatiques, ce qui vous permet de simplifier la mise en œuvre de nouveaux services et d'obtenir une vue à 360 degrés de vos clients et de vos données. Cette plateforme middleware vous offre la liberté de trouver, gérer et extraire efficacement de la valeur de toutes les données opérationnelles (clients, commandes, etc.) et référentielles (magasins, produits, etc.), qu'elles soient destinées à la direction, aux interfaces avec les clients ou aux partenaires.

Accélérer le déploiement international d'un leader français du bricolage

Le défi

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

Les résultats pour le client

- Une solution omnicanale couvrant l'intégralité des besoins magasins (back-office et service à la clientèle)
- Une solution de vente en mobilité avec des fonctionnalités temps réel



5 mois

Déploiement du premier magasin

9 mois

Déploiement complet

35 %

Réduction du coût informatique et opérations

Moteur unifié - Marketing unifié

Créer des offres et des campagnes marketing entièrement personnalisées

Le succès de la personnalisation des offres promotionnelles dépend de la capacité à identifier vos clients à travers les points de contact - que ce soit sur Internet ou en magasin - afin de pouvoir reconstituer et évaluer l'historique de leurs comportements d'achat et de leurs préférences.

Développer votre activité grâce à une stratégie marketing unifiée

Le module **Unified Marketing** est un outil de promotion des ventes qui vous permet de gérer de manière centralisée tous les prix, les promotions et les programmes de fidélisation des clients sur tous les canaux de vente. Il s'adapte aux différents contextes et segments de clientèle. Il assure également la traçabilité des différents budgets des campagnes marketing et commerciales et de leur financement.

Optimiser le programme de fidélisation en magasins et en ligne 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 de 2 000 à 20 000 par mois
- Augmenter le nombre d'offres personnalisées de 20 % à 70 % du total

Les résultats pour le 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

3 ans

Retour sur investissement

10 %

Augmentation du panier moyen

À propos de nous

1976

Année de fondation

77 000

Nombre de conseillers et
professionnels

400

Nombre d'emplacements
dans le monde

12,16 G\$ CA

Revenus de l'exercice 2020

5 500

Nombre de clients à l'échelle mondiale
qui font appel à nos services de bout
en bout

50 000

Nombre de clients qui utilisent nos
solutions de propriété intellectuelle



Allier savoir et faire

Fondée en 1976, CGI est l'une des plus importantes entreprises de services-conseils en TI et en management au monde.

Nous sommes guidés par les faits et axés sur les résultats afin d'accélérer le rendement de vos investissements. À partir de centaines de sites à l'échelle mondiale, nous offrons des services-conseils complets, adaptables et durables en TI et en management. Ces services s'appuient sur des analyses mondiales et sont mis en œuvre à l'échelle locale.

[cgi.com](https://www.cgi.com)

© 2021 CGI INC.



CGI