



A la Une:

DigiPoS Store Solutions en France : Une culture de la réussite

Depuis 2004, la société DigiPoS Store Solutions est présente en France en région parisienne. Ses objectifs sont ambitieux : devenir le premier fournisseur de solutions point de vente innovantes, fournir à ses clients les meilleurs produits du marché et leurs permettre d'avoir un parc homogène à tous les niveaux de l'informatique d'un magasin : terminaux points de vente, kiosk, self check-out, billetterie automatique, PLV dynamique.

Désormais, DigiPoS se rapproche fortement de ses objectifs grâce aux efforts fournis par ses équipes de développement : offrir une gamme de solutions TPV de pointe constituée de produits innovants, fiables et performants, combinée à un éventail de services exceptionnels et des garanties sans comparaison.

Aussi, selon Franck VAN PUYVELDE, ingénieur commercial, Grands Comptes de DigiPoS France, « Il est essentiel d'être à l'écoute de nos clients pour toujours mieux les servir et mieux comprendre leurs besoins, en perpétuelle évolution. L'ensemble de nos collaborateurs œuvrent dans le plus grand souci d'assumer pleinement les engagements pris envers nos clients, ce, pour garantir leur totale satisfaction. »

En 2004, le lancement de la nouvelle technologie Retail Blade en France a constitué un jalon important pour le développement de DigiPoS. Cette

première mondiale a pourvu la société d'un avantage technologique important par rapport à l'ensemble de ses concurrents. Pour la première fois, un système d'encaissement utilisait une technologie « blade », doté d'avantages considérables et incontestables pour les clients : un gain de vitesse et de performance, un meilleur confort d'utilisation, une maintenance facilitée et un coût d'utilisation significativement réduit.

Aujourd'hui, DigiPoS se félicite d'avoir une liste impressionnante de clients renommés dans tous les domaines d'activité du Retail.

Dans le monde du prêt-à-porter, par exemple, des enseignes comme Cache-Cache, Jules, 3Suisse, New Man, tape à l'œil, Patrice Bréal, Scottage, Ventilò, etc. ont choisi la solution DigiPoS. Ils ont choisi de mettre à jour leur système d'encaissement afin de bénéficier de la nouvelle technologie Retail Blade.

DigiPoS s'est également imposé dans le commerce des chaussures avec des références comme Bata, Chaussée et Chaussexpo. Finalement, indépendamment du type de commerce, des marques renommées comme Alinéa, Nocibé, Picwic, Fnac éveil&jeux, Delbard, La Grande Récré, COPY-TOP, le Centre des Monuments Nationaux confirment que le concept DigiPoS donne entière satisfaction.





DigiPoS Store Solutions propose désormais son nouveau système d'encaissement entièrement automatisé : DigiPoS UTOPIA est un système réversible et modulaire qui permet aux clients des hypermarchés de scanner eux-mêmes leurs achats, mais aussi de les régler de façon automatique.

Mais la nouveauté est tout autre, la gamme UTOPIA permet aux hypermarchés ou aux supermarchés de conserver leurs check-outs et de les transformer en self check-out réversible avec un minimum de modifications.

En un tour de main, la caisse assistée est transformée en une caisse automatique, et vice-versa. Quand le détaillant achète le système, il n'a plus à choisir entre un système de paiement assisté ou de self-service, il peut bénéficier des deux solutions en une.

DigiPoS UTOPIA existe en différentes versions pour mieux répondre aux exigences variées du marché du détail. Au point de vente, il peut par exemple se combiner avec des balances de fruits/légumes dans les magasins alimentaires. De plus, le système s'intègre facilement dans des installations de point de vente existantes. Il peut être utilisé aussi bien par des détaillants de petite et de grande taille, quel que soit le type de commerce.



Le scanner de DigiPoS Utopia utilise une technologie hybride innovante

« Avec notre solution de self check-out nous offrons une innovation technologique importante qui répond aux attentes du marché retail », a déclaré Franck VAN PUYVELDE, ingénieur commercial, Grands Comptes chez DigiPoS Store Solutions France. « Ce système modulaire offre une grande flexibilité aux détaillants qui peuvent ainsi optimiser la mise au travail des caissiers, par exemple pendant des phases calmes

Nouveaux produits :

Systèmes de *self check-out* :

Technologie de pointe, meilleur confort d'utilisation et flexibilité maximale pour un coût de mise en place le plus réduit

dans la journée, en transformant une caisse assistée en une caisse automatique. »

L'unité centrale de cette nouvelle solution d'encaissement automatique est sur la base de la technologie Retail Blade - un concept modulaire constitué de deux modules : un boîtier « Host » et le « Blade », le système d'encaissement proprement dit. Tandis que le « Host » est fermement installé, le « Blade », lui, peut simplement être inséré ou retiré du boîtier. Ce système offre non seulement un gain de vitesse et de performance, mais aussi un meilleur confort d'utilisation, une maintenance facilitée et une flexibilité accrue.



DigiPoS UTOPIA existe en différentes versions pour mieux répondre aux exigences variées du marché du retail.

LES CAISSES SELF-SERVICE - AU DÉTRIMENT DE L'EMPLOI ?

L'argument principal en faveur des caisses automatiques est certainement la rapidité. Il est aussi vrai qu'une caisse self-service n'est pas payée durant les temps morts et ne crée pas de coûts salariaux ni de charges sociales. Cela entraîne-t-il vraiment des licenciements et seront-nous alors confrontés à un scénario à la Orwell ?

Il semble que non. Désormais le monde du retail change et progresse. Les horaires d'ouverture augmentent, les clients deviennent plus exigeants et en parallèle les tâches du personnel évoluent. Les hôtes de caisse passent d'une fonction de caissière, aux tâches répétitives, à un rôle de conseil et d'accompagnement du client.

Un exemple aux Etats-Unis : après l'introduction de caisses automatiques, la grande chaîne retail, Home Depot, a non seulement pu constater une augmentation du montant d'achat par client, mais aussi une plus grande satisfaction parmi son personnel grâce à un enrichissement de ses tâches. Ceci, sans licenciements.

Désormais les caisses self-service offrent aux détaillants un différentiateur technologique et par conséquent, davantage d'options pour les clients qui optent pour s'en servir. DigiPoS est convaincu que dans quelques années, une combinaison de caisses assistées et en self-service sera la norme en France - comme depuis quelques années aux Etats-Unis.

Technologies & Innovation :

DigiPoS présente son nouvel écran tactile, TD 1500

Avec son nouvel écran LCD tactile, TD 1500, DigiPoS présente l'écran le plus petit de sa génération en 15 pouces. Le « Thin Film Transistor » (TFT) des écrans offre une résolution de 800 x 600 jusqu'à 1280 x 1024. Ces nouveaux écrans sont disponibles avec les technologies MicroTouch™ de chez 3M, et AccuTouch de chez Elo Touch -en série et USB.

Cette gamme d'écrans possède des haut-parleurs intégrés en standard pour des applications multimédia. Un lecteur de badge magnétique (MSR) est disponible en option. Tous les écrans DigiPoS peuvent être alimentés directement via les unités centrales.



Une intégration intelligente du PV avec DigiPole

Une solution TPV actuelle consiste désormais en de multiples périphériques, comme par exemple plusieurs écrans LCD, des afficheurs clients, des imprimantes tickets, et des terminaux de paiement.

Avec la solution **DigiPole**, DigiPoS présente une solution de montage de TPV sur des mats permettant de combiner l'ensemble de ces périphériques directement au point de vente – sur un minimum d'espace. DigiPole compte environ 40 combinaisons pouvant être reliés pour réaliser une douzaine de scénarios différents avec les périphériques. Après des années de recherche et de développement et de design, DigiPoS offre désormais une solution ergonomique et moderne qui apporte plus de flexibilité pour adapter votre PV à vos besoins spécifiques.



Nouveaux succès clients à l'international

Netto



Allemagne : DigiPoS a équipé les filiales de Netto de 2 300 systèmes d'encaissement DigiPoS Retail Blade

DigiPoS Store Solutions a équipé 1 000 filiales du discount alimentaire allemand, **Netto Marken-Discount**, avec au total 2 300 systèmes d'encaissement DigiPoS Retail Blade. C'est à ce jour le contrat le plus important pour DigiPoS en Allemagne. Netto Marken-Discount appartient au groupe EDEKA, le numéro 1 du détail alimentaire en Allemagne. La société a commencé ses activités comme discount alimentaire en 1984. Son réseau de filiales accroît chaque année, avec 100 nouveaux magasins.

La solution mise en place chez Netto repose sur le DigiPoS Retail Blade, avec un écran tactile DigiPoS et le système d'exploitation de Microsoft, WEPOS. Le logiciel de caisse est le GK/Retail POS de GK Software AG. Les caisses IBM, ADS Anker et AWEK alors en opération ont été remplacées par le nouveau système d'encaissement DigiPoS Retail Blade.



Etats-Unis : Circuit City a choisi DigiPoS comme solution PV



Le fameux détaillant d'électronique grand public américain, Circuit City, a choisi DigiPoS pour équiper ses 630 magasins avec la solution PV DigiPoS. La société américaine avait de fortes exigences. La solution PV devait intégrer le système d'encaissement et les périphériques, offrir une gestion de câblage, un logiciel de diagnostic, et des imprimantes. La mise en oeuvre était considérable, elle comptait plus de 22 000 modules.

Selon David NELMS, vice-président adjoint du service informatique de Circuit City, « DigiPoS a montré dès le début une très grande flexibilité en travaillant avec nous afin de répondre à nos besoins spécifiques. Ils ont assuré une intégration parfaite du nouveau système avec les différents périphériques et le système ERP existant. Finalement, le déploiement a été fait de manière extrêmement professionnelle et l'infrastructure de support s'est avérée performante pour tous les modules de DigiPoS. »



Grande-Bretagne : SPAR en Angleterre a battu un record en remplaçant ses caisses avec le nouveau Retail Blade



SPAR, dans le Nord de l'Angleterre, un des premiers réseaux de franchise d'alimentation générale de proximité, a battu un record en remplaçant ses caisses par le système DigiPoS Retail Blade. Avec 3 mois d'avance sur les prévisions, les premiers systèmes d'encaissement – 86, ont pu être remplacés par le DigiPoS Retail Blade et le système back-office DigiPoS. Jusqu'à 2010, SPAR prévoit de terminer la mise en place de nouvelles caisses dans 300 magasins supplémentaires.

Stuart Lockhart, manager chez le centre de distribution pour les magasins SPAR, déclare : « Auparavant, il nous fallait jusqu'à quatre heures pour rétablir le système après un échange de matériel. Aujourd'hui, l'arrêt du système se limite entre 2,5 et 3 heures au maximum. »



Cas Client :

COPY-TOP est au « top » avec les systèmes DigiPoS

Le Groupe COPY-TOP est leader français de l'impression numérique et expert en services de numérisation. Forte de 30 ans d'expérience, c'est en 1976 qu'est créé son premier centre à Paris. Depuis fin 2006 le Groupe COPY-TOP utilise les systèmes d'encaissement DigiPoS Retail Blade pour offrir un service exceptionnel à sa clientèle, en perpétuelle croissance.



COPY-TOP est le premier réseau en France avec 130 salariés et 28 centres à Paris et en région parisienne. Spécialisé en impression numérique et services de numérisation/ G.E.D., il couvre la gamme la plus étendue du marché : impressions offset et numérique, numérisation et G.E.D., grand format et PLV, tirage de plans, photocopie, finition, création, objet publicitaire. En 2006, le groupe reçoit le label IMPRIM'VERT pour son engagement dans le respect de l'environnement. COPY-TOP utilise le premier parc machines en France, avec 162 machines de production dernière génération, et son envergure et sa compétence drainent chaque année plus de 13 000 nouveaux clients.

En 2006, COPY-TOP a enregistré une croissance de 10% de chiffre d'affaires. La société compte plus de 100 000 clients prestigieux dans des domaines variés tels que le luxe, la communication, la finance, le juridique, la formation et les services.

L'informatique des centres est un élément phare pour le Groupe, c'est pourquoi la solution de systèmes



d'encaissement est stratégique. COPY-TOP a choisi DigiPoS pour ses solutions évolutives et performantes. COPY-TOP a souhaité investir dans une solution technologique qui réponde parfaitement à son besoin de facturation et d'encaissement.

Le produit choisi, le DigiPoS Retail Blade offre une stabilité technologique et une facilité de maintien en conditions opérationnelles. Le contrat signé fin 2006 concerne tous les centres et prévoit également un contrat de service et de maintenance.

Selon Marie Cornière, Directeur Administratif et Financier du Groupe, « Le nouveau système d'encaissement de DigiPoS est d'une forte technicité et simple d'utilisation. Il constitue une garantie considérable pour répondre à nos clients dans le respect de délais souvent très courts. DigiPoS est une solution technologique idéale pour nos points de ventes : ils exigent une installation rapide et facile du système. Nous bénéficions des avantages de la technologie Blade, à un prix compétitif. C'est un système d'encaissement de qualité pour nos centres. »



DigiPoS Store Solutions

8-10 rue Jean Baptiste Huet
Les Metz
78350 JOUY EN JOSAS
info@digipos-systems.fr
Tél. 01 30 67 66 30