

**A la Une:**

## DigiPoS Store Solutions : Un nouveau nom pour le leader de solutions Points de Vente

**Avec plus de 450 employés et un chiffre d'affaires de plus de 150 millions de dollars, DigiPoS compte dans le top 3 des fabricants de systèmes Points de Vente.**

DigiPoS Store Solutions est le nouveau nom du spécialiste de systèmes d'encaissement DigiPoS Systems. Depuis mars 2007, toutes les filiales du groupe DigiPoS sont renommées « DigiPoS Store Solutions ». Le nouveau nom reflète le développement stratégique de la société depuis quelques années : Le simple fabricant de matériel de systèmes d'encaissement évolue vers un fournisseur de solutions globales pour les points de vente.

Désormais, au travers d'un vaste réseau international de partenaires, DigiPoS offre à ses clients une gamme complète de solutions matérielles. La nouvelle offre comprend également un large éventail de services et de support technique.

Les nombreux trophées internationaux récompensent la capacité d'innovation de DigiPoS dédiée aux métiers du commerce, dont sa technologie « Retail Blade » qui offre une solution modulaire, flexible et facile à maintenir en conditions opérationnelles.

Créée en 1994, DigiPoS est aujourd'hui présente à l'international au travers de 16 filiales réparties sur les 5 continents. La filiale française de DigiPoS est basée à Jouy en Josas en région parisienne.

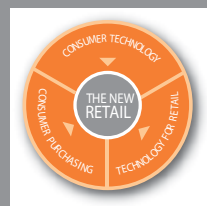
Au cours de l'année fiscale 2005/2006 (31.08.2006) le Groupe a pu générer un chiffre d'affaires de plus de 150 millions de dollars, ce qui représente une croissance de 20% comparé à l'année précédente. Le nombre d'employés a simultanément augmenté de 15%, atteignant alors 450 salariés dans le monde. Finalement, le réseau de service en Europe a été élargi et couvre désormais 20 pays.

### Nouvelles tendances Points de Vente

Désormais, le marché du détail vit un changement radical qui reflète les nouvelles règles du métier en soi ; mais ce changement n'est pas comparable à celui effectué durant les cinquante dernières années, et le modèle traditionnel de la vente au détail se voit fortement influencé par trois tendances importantes :

- L'électronique grand-public : la disponibilité et l'acceptation de la technologie par le grand public dans la vie privée (téléphones portables, ordinateurs de poche, l'informatique etc.) et l'intégration de certains aspects de cette technologie dans le contexte du détail.
- Le comportement d'achat du consommateur et ses choix : avec Internet, le consommateur dispose de plus d'informations sur les produits et, par conséquent, a davantage de choix.
- Les nouvelles technologies pour le « retail » : les magasins répondent à ces deux tendances du marché par l'intégration de nouvelles technologies dans la proposition retail et le processus métier. Cela inclut : la vente « multi-canaux », l'utilisation de nouvelles technologies dans les magasins, ainsi que la mise en place de solutions technologiques pour gérer les opérations du business.

Pour la première fois depuis l'introduction de systèmes d'encaissement utilisant le paiement électronique, les magasins ne sont plus seulement « Technology enabled » mais « Technology driven ». Cela signifie que la technologie est activement intégrée dans le processus de vente afin de contribuer à réduire les coûts, améliorer l'expérience du consommateur (et par conséquent le chiffre d'affaires), et à optimiser la rentabilité.



**Nouveaux produits :**

**DigiPoS présente deux nouveautés produit**

**A**u salon EuroCIS à Düsseldorf en Allemagne qui se tenait du 27 février au 1er mars 2007, DigiPoS Store Solutions a présenté deux nouveautés : ses produits RETAIL HUB 6000 T et RETAIL HUB 6000. De même, DigiPoS a révélé aussi un nouveau Retail Blade haute performance avec un processeur Intel à architecture double cœur.

**L**e nouveau système d'encaissement RETAIL HUB 6000 T est constitué d'une petite unité centrale point de vente – un « hub », sans ventilation et scellé, basée sur un processeur Intel faible consommation, et d'une extension « Hub Extender » connectée à l'unité centrale. Cette extension est dotée de nombreuses interfaces (powered USB – SERIE, ...). La solution répond parfaitement aux besoins du commerce et plus particulièrement à ceux du domaine alimentaire (SUPER & HYPER).

**L**es avantages du système modulaire et flexible RETAIL HUB 6000 T reposent dans sa facilité de maintenance (participative), sa facilité d'intégration et faible consommation d'électricité. C'est un système compact et facile à maintenir en conditions opérationnelles.

**L**e second nouveau système d'encaissement RETAIL HUB 6000 est un système à prix modéré composé d'un « client léger » associé à un serveur. L'utilisation de ce système est recommandée dans les situations où peu de performance au point de vente est requise. Ce système d'encaissement particulièrement compact est équipé d'un processeur Intel à faible consommation d'électricité. Il dispose d'interfaces standards (RS 232 – powered USB – tiroir caisse) adaptées aux métiers du commerce, et facilite le déploiement et la maintenance.

**E**nfin, la troisième innovation de DigiPoS est la toute nouvelle version du « Retail Blade » haute performance qui dispose du nouveau processeur Intel à architecture double cœur. Avec ce nouveau Retail Blade, DigiPoS propose désormais le système point de vente le plus rapide du marché.



Le nouveau système d'encaissement RETAIL HUB 6000 T : vue de face et vue de l'arrière



**DigiPoS Utopia : le nouveau système «self check-out» hybride**

**D**igiPoS Store Solutions a également présenté pour la première fois en Europe son nouveau système hybride de paiement individuel direct, DigiPoS Utopia.

**L**a base de cette nouvelle solution de paiement est son système d'encaissement modulaire « Retail Blade ». DigiPoS Utopia devient donc un système hybride de point de vente permettant un paiement direct par les clients, ou un paiement assisté par un caissier, évitant ainsi les longues files d'attente. DigiPoS Utopia existe en différentes versions pour mieux répondre aux différentes exigences du marché. Il peut par exemple, au point de vente, se combiner avec des balances de fruits/légumes dans les magasins alimentaires.



Utopia, le système «self check-out hybride» présenté au salon EuroCIS à Düsseldorf

## Technologies & Innovation : DigiPoS Retail Blade - La technologie de pointe



Les nouveaux systèmes d'encaissement DigiPoS « Retail Blade » sont complètement modulaires et, pour la première fois, utilisent la nouvelle architecture « blade » dans un système d'encaissement point de vente. Ils sont constitués de deux modules : le « Host », un boîtier en métal, compact et solide intégrant la connectique des périphériques; et le « Blade », la partie intelligente (carte mère).

Tandis que le « Host » est installé et alimenté par un branchement électrique sur une prise secteur classique, et connecté à tous les périphériques, le « blade », lui, peut simplement être inséré ou retiré du « host ». Cela permet au personnel autorisé de résoudre de manière autonome des incidents. Par exemple dans le cas d'une mise à jour vers un modèle plus performant – seul le « blade » devra être remplacé. Les mises à jour ne prennent que quelques minutes. Il n'y aura pas de driver à modifier.

### Costcutter

Kevin Widdrington, directeur informatique de Costcutter :  
« Comme la majorité de nos implantations sont des franchises, il était très important d'offrir à nos concessionnaires une offre complète de TPV sur laquelle ils étaient en mesure de pouvoir compter à long terme. DigiPoS s'est distingué de la concurrence par son offre « Retail Blade », un système sophistiqué qui réduit le temps de maintenance ainsi que les temps d'arrêt. »



### Harrods

Peter Rush, manager EPoS chez Harrods : « Nos clients demandent des services de qualité. C'est pourquoi nous devons nous assurer que le service fournit réponde aux exigences d'une expérience unique d'achat. »

C'est un enjeu majeur pour le matériel points de vente. La fiabilité et les coûts opérationnels réduits du système d'encaissement, ainsi que l'étroite collaboration avec le fabricant y sont très importants. DigiPoS nous a convaincu avec ses services hors pair et son système performant et fiable, le « Retail Blade. »

Thomas Brokop, directeur informatique de Runners Point:

« La structure modulaire du système Retail Blade nous apporte un avantage considérable en terme de maintenance et de fiabilité. Notre partenaire de service résout nos soucis avec le système d'encaissement en moins de 4 heures. Ce délai d'intervention est capital pour nous, puisque nous ne possédons souvent qu'une seule caisse par magasin. Cette caisse étant la seule interface de la filiale avec l'ERP central, le système doit impérativement être fonctionnel 24h/24. »



Ce qu'en disent nos clients ...

Le DigiPoS « Retail Blade » est disponible en sept versions différentes – du modèle « Value » au modèle « Serveur » - permettant ainsi à nos clients de choisir leurs systèmes d'encaissement selon leurs propres besoins. Les « blades » sont facilement échangeables et permettent ainsi aux détaillants de rester très flexibles.

L'offre « Retail Blade » comprend aussi un logiciel de diagnostic qui teste régulièrement le système d'encaissement, les interfaces, ainsi que les périphériques. Les rapports de tests et les protocoles d'états du système peuvent être sauvegardés dans des formats différents et transmis vers une plateforme en ligne pour analyse. Si toutefois des limites initialement définies étaient dépassées, une alarme serait alors déclenchée par email ou par texto.

De plus, les alarmes sont paramétrables pour avertir, par exemple, un dysfonctionnement. Elles permettent alors de réduire les arrêts du système d'encaissement, ou d'optimiser des cycles de maintenance. Avec DigiPoS Diagnostics, les grandes installations de caisses peuvent également être surveillées et inventoriées automatiquement.

Plus d'informations sur :  
[www.retailblade.com](http://www.retailblade.com)

**Cas Client :**

## Cache-Cache : Cap sur l'expansion avec DigiPoS

**Depuis 2003, le groupe Beaumanoir utilise dans toutes les filiales françaises et internationales de son enseigne phare, Cache-Cache, les systèmes d'encaissement DigiPoS : un choix qui leur fournit une solution technologique de pointe, fiable et robuste, évolutive et performante - avec un service exceptionnel et sans faille.**

Cache-Cache est l'enseigne phare du groupe Beaumanoir, une entreprise familiale française de la distribution du prêt-à-porter féminin et masculin, créée en 1985. Avec un chiffre d'affaires global de plus de 500 millions d'euros en 2006, 3 420 collaborateurs en France, 1 200 points de ventes et 1 700 magasins affiliés, le Groupe Beaumanoir se développe avec force sur son marché.

L'enseigne Cache-Cache compte à elle seule 380 magasins en France. Sa cible : une clientèle essentiellement féminine de 18-35 ans. Depuis mars 1995, Cache-Cache est aussi présente en Chine, avec aujourd'hui 33 points de vente, et en Arabie Saoudite, avec 12 magasins.

L'informatique magasin fait réellement partie intégrante de la stratégie de développement. Pour la direction informatique du groupe, le choix du système d'encaissement devait répondre à des critères très précis en termes de fiabilité, d'accessibilité, de productivité et de présence à l'international.



Fin 2003, le Groupe Beaumanoir a choisi DigiPoS pour son nouveau système d'encaissement. Selon David LeGrand, Directeur des systèmes d'information du Groupe Beaumanoir, « La solution DigiPoS nous a semblée performante et d'une forte technicité. La société s'est montrée à la fois humble et conquérante, et la solution proposée correspondait parfaitement à nos attentes. »

Autre avantage compétitif de DigiPoS : la garantie de trois ans de l'ensemble du système d'encaissement. L'un des principaux défis pour DigiPoS était que chaque enseigne devait réaliser l'intégration, l'installation et la maintenance en conditions opérationnelles du système. Grâce à DigiPoS, le Groupe Beaumanoir bénéficie aujourd'hui de la totale maîtrise du déploiement de ses systèmes d'encaissement. Il profite d'une très grande souplesse et d'une excellente réactivité pour la gestion de l'ouverture de chaque magasin. Un atout considérable, puisqu'il permet au Groupe de se concentrer exclusivement sur la commercialisation de son activité.

Depuis trois ans maintenant, DigiPoS suit la croissance du Groupe Beaumanoir, tout en faisant évoluer le système avec ses produits basés sur les technologies les plus avancées. Ainsi, le DigiPoS PowerPOS initialement installé a évolué vers le Retail Blade - une transition qui s'est parfaitement bien passée car désormais la majorité des filiales de Cache-Cache sont équipées du Retail Blade.



### 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

DigiPoS - News