

INFORMATION PRESSE

*Entièrement rénové, le grand magasin **CLERYS** de Dublin renouvelle l'ensemble de son parc informatique avec les TPV **sango** d'**AURES**.*

*Lisses & Runcorn, août 2014 ; **CLERYS**, le grand magasin dublinois, pionnier du genre, a rouvert ses portes fin 2013 après une grave inondation ; rénové de fond en comble, il a choisi les terminaux point de vente **sango** d'**AURES** (94 TPV déployés) pour la gestion et l'encaissement de l'ensemble de l'enseigne, associés à la plateforme logicielle développée par **FUTURA**.*

CLERYS est un incontournable du paysage commercial de Dublin depuis 1853 ; intégralement réaménagé en 2013, il a également procédé à une refonte complète de l'ensemble de ses systèmes et services informatiques et des équipements associés.

« En 2005, nous avons déjà travaillé en partenariat avec **FUTURA Retail Solutions** », explique Nigel Brookes, responsable des systèmes informatiques de CLERYS.

« **FUTURA** nous avait fait à l'époque une recommandation globale, avec une solution clé en main, impliquant tout le personnel et tous les rayons ».

Et de poursuivre : « Notre activité repose à 60 % sur nos concessionnaires, à 40 % sur nos ventes et services en nom propre. Nous hébergeons de nombreuses marques telles qu'Oasis, Best Menswear ou encore Moda in Pelle ; chacune dispose de son espace de vente spécifique, qu'elle aménage comme elle le souhaite, avec un personnel et des équipements qui lui sont propres.

Entre 2005 et 2013, chacune des marques partenaires de CLERYS pouvait soit utiliser son propre système de caisse, soit choisir celui de CLERYS - accompagné, dans ce dernier cas, d'une solution **FUTURA ERS** (Enterprise Retail Solution) : ce parc informatique hétérogène permettait une liberté de choix aux partenaires-concessionnaires mais constituait néanmoins un vrai casse-tête pour le service client.

« Dans un environnement très concurrentiel où le bien-être et la fidélité de la clientèle sont primordiaux, il nous était difficile de garantir la fluidité des services », fait remarquer Nigel Brookes. « Nos espaces de vente communiquant comme il se doit dans tout grand magasin, les clients passent d'une zone à l'autre et achètent le plus souvent des articles de plusieurs marques.

Quand nos partenaires disposaient de TPV tous différents (sur lesquels ils s'appuyaient pour la gestion des stocks et l'approvisionnement), le client devait souvent se rendre vers plusieurs caisses pour régler l'ensemble de ses achats, ce qui n'était pas très pratique ».

A ce problème s'ajoutait la question des « personal shoppers » : « *Encore un désagrément* » explique Nigel Brookes. « *Le client et le « personal shopper » choisissaient des articles dans tout le magasin et ceux-ci devaient parfois être réglés à des caisses chaque fois différentes. La « shopping experience » n'avait alors rien d'un moment relaxant et convivial !* » ajoute-t-il.

Les événements de 2013 ont donc accéléré la décision de l'enseigne de procéder à deux changements technologiques majeurs : le premier fut de fournir à chaque partenaire une solution ERS FUTURA entièrement reconfigurée. Le second consista à migrer vers des TPV ultramodernes ; ainsi, en novembre 2013, lors l'ouverture du « nouveau » CLERYS, les terminaux de l'ancienne génération avaient tous été remplacés et **94 sangò** d'AURES avaient été déployés.

« *La plupart des TPV sur le marché ne sont vraiment pas sexy* », plaisante Nigel Brookes ; « *mais sangò n'a pas d'équivalent. Ce matériel unique est esthétique, en parfaite harmonie avec notre nouvelle identité ; moderne tout en respectant notre histoire, fonctionnel et élégant ; Il est également très intéressant de pouvoir coordonner les coloris de nos points d'encaissement avec celles de nos marques.* »

« *Nous voulions également exploiter davantage les capacités offertes par ces systèmes* », poursuit-il.

«*Depuis 2005, le matériel informatique et les logiciels ont évolué ; les terminaux point de vente sont désormais bien plus que de simples « caisses ». Aujourd'hui, notre personnel utilise sangò comme un PC de dernière génération, pour rédiger des e-mails, rechercher des produits et accéder à une multitude d'outils connectés de vente et de gestion* ».

Les matériels **sangò** se sont avérés plus performants et rapides que leurs prédécesseurs. « *Nous avons opté pour un processeur i3 avec 4 Go de RAM, la garantie d'une efficacité à toute épreuve* ».

Le personnel se sent également plus à l'aise avec des écrans tactiles : « *Le fonctionnement du logiciel FUTURA lui est familier ; avec les écrans tactiles, ce sont néanmoins de nouvelles sensations et plus d'ergonomie pour les hôtes de caisse ; J'ai été impressionné par la vitesse à laquelle nos employés se sont adaptés à la nouvelle interface : sangò est manifestement plus convivial. L'écran est bien plus intuitif et se prête davantage à l'apprentissage et à la prise en main* ».

Le système conçu par AURES met l'accent sur le design sur l'absence de socle sous l'écran: l'espace traditionnellement occupé par l'unité centrale et la carte mère est maintenant libéré : sangò paraît comme en apesanteur grâce à son pied déporté ; même s'il nous arrive d'utiliser cet espace pour y placer nos imprimantes tickets ».

« *Quant à FUTURA ERS, il permet la gestion intégrale de tous nos flux et process commerciaux, depuis la fonction encaissement jusqu'au reporting et à la gestion des stocks, en passant par toutes les étapes intermédiaires. Cette plateforme fournit toutes les données nécessaires à nos prises de décisions quant à la fonction achat(s). Elle est également assez intelligente pour répartir les chiffres de nos ventes selon nos différentes marques, ce qui en fait un outil idéal pour notre modèle commercial (marques concessionnaires). Ainsi, nos partenaires reçoivent un état des ventes en temps réel lorsque des articles sont vendus.*

Ensuite, en fin de journée, chacun reçoit l'ensemble des données des transactions du jour, qu'il peut intégrer dans son propre système de gestion s'il le souhaite.

*Nous sommes une entreprise de notre temps et notre nouveau magasin est le reflet de notre évolution, associant avec succès Histoire et Innovation », conclut Nigel Brookes. « Nos développements technologiques sont aujourd'hui le fruit de notre collaboration avec FUTURA et de la mise en place de ces remarquables TPV **sango** !.*

Grâce à FUTURA et AURES, notre flux commercial a été considérablement boosté et l'expérience client s'est révélée largement plus positive que de par le passé ».

À propos de FUTURA

Spécialiste de l'univers du Retail depuis plus de 30 ans, FUTURA a acquis une connaissance inégalée des besoins du secteur ; la société fournit aux enseignes des solutions de gestion et d'encaissement robustes et abordables, incluant les fonctions merchandising, gestion des stocks et CRM, dans leur intégralité.

FUTURA International Solutions équipe des marques reconnues telles Tommy Hilfiger (Allemagne), Diva (Australie), Merlin Entertainments (Royaume-Uni), Fossil (Suisse), la Compagnie des Alpes, Jersey World of Pearl et Rubaiyat (Moyen-Orient).

Avec un chiffre d'affaires consolidé de plus de 19 millions d'euros, FUTURA compte plus de 120 employés, plus de 3 300 clients et dispose de plus de 35 000 installations dans 23 pays (Russie, Australasie, Amérique du Nord et du Sud, Afrique du Sud, Asie...).

<http://www.futura4retail.co.uk/>

À propos du Groupe AURES

Créé en 1989 et coté sur Euronext depuis 1999, AURES Technologies est constructeur de terminaux et systèmes point de vente et périphériques associés. Ces équipements (EPOS hardware) sont des systèmes ouverts à architecture PC, destinés à la gestion et l'encaissement dans les magasins spécialisés alimentaires et non alimentaires, la grande distribution ou encore l'hôtellerie-restauration - et tous les points de vente et de service, quelle que soit leur taille et leur secteur d'activité.

AURES possède une présence mondiale avec un siège en France, des filiales au Royaume-Uni, en Allemagne, en Australie et aux USA, ainsi qu'un réseau de partenaires, distributeurs et revendeurs implantés dans plus de 50 autres pays.

www.ares.com

Pour tout complément d'information, merci de contacter :

Yannick-Florence WAELLY
Communications & PR Manager

01 69 11 16 65 (LD)

yannick.waelly@ares.com

www.ares.com