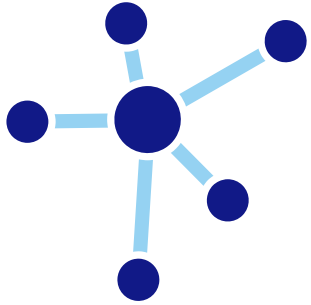




GLORY

LE COMMERCE DE DÉTAIL CONNECTÉ



La technologie est un véritable moteur de transformation. Nous en constatons les effets dans tous les secteurs d'activité, et son évolution ne cesse de s'accélérer.

Mais un aspect prend une importance croissante dans les technologies et les solutions que nous utilisons : la *connectivité*.

Qu'entend-on par connectivité ? Il ne s'agit pas simplement d'une connexion à Internet. Aujourd'hui, celle-ci va de soi. La connectivité désigne des **solutions capables de communiquer entre elles**, d'échanger des données, ainsi que de les collecter, centraliser et analyser de manière cohérente.

Les technologies connectées influencent désormais tous les aspects du commerce de détail. Qu'il s'agisse d'analyses prédictives ou de solutions de Unified Commerce, elles aident les détaillants à gagner en efficacité, à prendre des décisions plus éclairées et à offrir une meilleure expérience à leur clientèle. Les entreprises qui s'appuient encore principalement sur des feuilles de calcul et des suppositions risquent de perdre en compétitivité.

Quels sont les avantages d'une infrastructure connectée et comment les détaillants peuvent-ils en tirer parti au quotidien dans leurs activités ?



EFFICACITÉ : FAIRE PLUS AVEC MOINS

Les marges dans le commerce de détail sont sous pression.

Les coûts de personnel augmentent, tandis que les attentes des clients ne cessent de croître. Face à ces défis, les solutions connectées aident les détaillants à garder une longueur d'avance et à rester compétitifs.

Selon McKinsey, les entreprises du secteur des biens de consommation qui disposent de compétences supérieures à la moyenne en matière de données, d'intelligence artificielle et de technologies enregistrent une croissance **deux fois plus élevée** que leurs concurrents et génèrent jusqu'à **2,9 fois plus de rendement** total pour leurs actionnaires (TSR).

Il ne s'agit pas seulement d'applications attrayantes ou de technologies impressionnantes, mais surtout de processus plus intelligents et plus efficaces.



55%

des entreprises déclarent que la réduction des coûts et des inefficacités figure parmi les principaux objectifs de leur stratégie de transformation numérique.

Source : Foundry - Digital Business Study

Cela signifie centraliser et automatiser la **gestion des espèces**, du point de vente (POS) au back-office, afin de réduire le temps consacré aux tâches manuelles et d'économiser chaque jour de nombreuses heures de travail. Cette approche permet également de diminuer le recours aux services de transport de fonds (CIT).



Cela signifie réunir l'ensemble de vos **canaux de vente en front-office et de vos opérations back-office au sein d'un système centralisé unique**. Les détaillants bénéficient ainsi d'une visibilité en temps réel sur les stocks, les comportements des clients et les transactions, leur permettant de prendre des décisions plus rapides et plus éclairées.



Cela signifie centraliser le **marketing digital en magasin à l'échelle de toute votre entreprise**, afin de vous permettre de réagir rapidement et de manière proactive aux évolutions du marché, tout en mobilisant un minimum de ressources.



Les solutions connectées peuvent améliorer l'efficacité dans l'ensemble de votre entreprise en centralisant et en simplifiant les opérations. Elles contribuent ainsi à optimiser les processus, à réduire les coûts et à améliorer durablement vos résultats.

ANALYSE : TRANSFORMER LES DONNÉES EN DÉCISIONS

Les détaillants disposent d'une véritable mine d'or de données.

Mais sans les bons outils, ces données ne sont qu'un bruit de fond difficile à exploiter. Les technologies connectées ont le pouvoir de transformer ce flux d'informations en informations exploitables et en connaissances concrètes permettant d'agir.

De quelles données parle-t-on exactement ? Lorsqu'on parle de données, on pense souvent aux données clients. Et à juste titre : les comportements et préférences des consommateurs permettent d'améliorer l'expérience d'achat et de stimuler les ventes. Mais les solutions connectées vont plus loin. Elles exploitent également des informations telles que les modes de paiement, les stocks, la fréquentation des magasins ou les données de vente pour optimiser les opérations, renforcer l'efficacité et réduire les coûts.



93%

des entreprises qui exploitent l'analyse des données enregistrent un retour sur investissement (ROI) supérieur de 115 % et des bénéfices supérieurs de 93 %.

Source: McKinsey & Company

Le traitement des espèces représente souvent un coût caché.

L'analyse des données de cash permet d'optimiser les processus, de réduire les tâches manuelles et de limiter les transports de fonds (CIT).



L'analyse prédictive permet d'anticiper la demande, d'optimiser les prix et les chaînes d'approvisionnement. Résultat : moins de démarques, de meilleures marges et une plus grande satisfaction client. En analysant les données de vente et de fréquentation en temps réel, les détaillants **peuvent également optimiser la planification des effectifs et réduire leurs coûts de personnel.**



Grâce à une plateforme Unified Commerce, **les détaillants peuvent analyser le comportement de leurs clients sur l'ensemble des canaux physiques et numériques.** Ils peuvent ainsi proposer des expériences plus personnalisées et renforcer la fidélisation.



Le potentiel des données est immense. Avec les bonnes technologies, elles deviennent un véritable levier de performance et un avantage concurrentiel durable.

EXPÉRIENCE CLIENT : LA CONNECTIVITÉ AU SERVICE DE LA FIDÉLISATION

Au final, tout ramène à l'expérience client.

Vous pouvez disposer des processus les plus efficaces qui soient en arrière-plan, mais si vous ne parvenez pas à satisfaire vos clients, votre entreprise ne pourra pas prospérer.

Comment les technologies connectées influencent-elles l'expérience client ? C'est précisément là que l'approche Unified Commerce révèle toute sa valeur.



L'intégration des canaux physiques et numériques **permet d'offrir un parcours d'achat fluide et personnalisé**. Les clients peuvent passer facilement d'un canal à l'autre tout en conservant une expérience cohérente.



L'Unified Commerce va plus loin en connectant les stocks et les canaux de vente. **Les clients bénéficient d'informations fiables sur les produits ainsi que d'options flexibles de livraison** ou de retrait, tandis que les collaborateurs disposent d'une vue complète des besoins et préférences de leur clientèle.

Grâce aux données et aux analyses issues de solutions connectées, les détaillants peuvent s'adapter rapidement aux évolutions des attentes des clients et proposer des expériences plus personnalisées, favorisant ainsi la fidélisation et les ventes.



A woman with dark hair, wearing a light-colored top, is smiling and holding a white gift bag. In the background, a man is partially visible, looking towards the woman. The scene is set in what appears to be a retail or office environment with shelves and other items in the background.

“

Les entreprises ne doivent plus seulement répondre aux attentes de leurs clients, elles doivent les **anticiper et les dépasser**. Dans un marché en constante évolution, il est essentiel de savoir s'adapter. Les organisations les plus performantes s'appuient sur la puissance de l'analytique et de l'intelligence artificielle pour identifier les changements nécessaires, relever les défis du marché et assurer leur croissance à long terme.

Source : Deloitte - *Connecting with Meaning*

COMMENT GLORY PEUT VOUS ACCOMPAGNER?

GLORY

CONNECTER VOS PROCESSUS DE GESTION DES ESPÈCES

Avec CASHINFINITY™, GLORY connecte et automatise l'ensemble de vos processus de gestion des espèces. De la caisse au back-office, chaque étape est intégrée dans un système cohérent qui simplifie les opérations quotidiennes et réduit la charge de travail manuelle. Complété par UBIQULAR™, vous bénéficiez d'une vision globale de vos opérations cash à l'échelle de l'entreprise. Des données centralisées et des analyses détaillées vous permettent d'identifier les leviers d'optimisation, d'accroître l'efficacité opérationnelle et de mieux piloter vos activités.



CONNECTER VOTRE MARKETING EN MAGASIN

Avec ACRELEC Creative Studio, centralisez la gestion de toutes vos communications digitales en magasin sur une seule plateforme. Déployez facilement vos campagnes marketing et contenus en direct sur l'ensemble de vos écrans, quels que soient leur emplacement ou leur langue, tout en garantissant une communication cohérente à travers votre réseau. En complément, ACRELEC, membre du groupe GLORY, propose une gamme complète de solutions matérielles, allant des écrans numériques aux bornes interactives et aux caisses libre-service, pour créer une expérience client moderne, connectée et engageante.



floodid
a GLORY company

CONNECTER VOTRE COMMERCE

Avec la solution Unified Commerce de Floodid, vous réunissez l'ensemble de vos canaux de vente et de service sur une plateforme unique basée dans le cloud. Les données et les transactions sont centralisées afin de garantir une expérience cohérente et sans interruption, quel que soit le point de contact utilisé par le client. Du magasin physique aux canaux numériques, chaque interaction s'appuie sur une vision unique et fiable de l'activité. En parallèle, les outils analytiques intégrés fournissent des insights stratégiques qui vous aident à identifier de nouvelles opportunités, améliorer l'efficacité opérationnelle et renforcer l'expérience client.



GLORY

Les solutions connectées ne sont plus un simple atout supplémentaire.

Pour que les détaillants restent compétitifs et puissent faire face aux défis économiques actuels, chaque avantage compte. Cela implique d'améliorer l'efficacité à tous les niveaux de l'entreprise afin de maîtriser les coûts. Cela signifie exploiter pleinement le potentiel des données. Cela signifie également offrir aux clients l'expérience qu'ils attendent à chaque point de contact.

Nos solutions connectées vous permettent d'atteindre tous ces objectifs, et bien plus encore.

Échangez avec l'un de nos spécialistes pour découvrir l'ensemble des solutions GLORY dédiées au commerce de détail et comprendre comment elles peuvent contribuer à transformer votre entreprise, améliorer vos performances et renforcer votre compétitivité.

info@ch.glory-global.com



Scannez ou
cliquez pour
nous contacter

Glory Global Solutions (Switzerland) AG

 **<https://www.glory-global.com>**

EBOOK-THE-CONNECTED-STORE-0826/CH-FR_1.0

Glory Global Solutions est une entreprise de GLORY LTD. Ce document n'a qu'une fonction illustrative. Les produits et services de la Société étant développés de façon continue, il est important que les clients vérifient que l'information contenue dans cette brochure inclut les dernières conditions particulières. Bien que toutes les précautions nécessaires aient été prises lors de la préparation du présent document, la Société et l'éditeur ne peuvent être tenus responsables des erreurs ou omissions éventuelles. De même, toute responsabilité est rejetée pour les dommages résultant de l'utilisation des informations contenues dans le présent document. Ce document n'est pas contractuel et n'a pas de licence, sauf dans les cas cités explicitement. Les performances, rendements et capacité annoncés sont sujets à des variations en fonction de la dimension, de la qualité des billets / pièces et du processus utilisés. GLORY, ACRELEC, CASHINFINITY, Flooid et leurs illustrations graphiques associées sont chacune une marque ou une marque déposée de GLORY LTD. Groupe de Sociétés dans la UE, aux Etats-Unis et dans d'autres pays. © Glory Global Solutions (International) Limited 2026.