



Visiativ accompagne les marques du Retail dans leur transformation numérique

Lyon, le 25 juin 2018 – Le groupe Visiativ est coté sur Euronext Growth (FR0004029478, ALVIV).

Grâce à une politique d'acquisition active ces dernières années (Isotools, Kalista, Solo Solutions ou encore Spread), Visiativ Retail propose aujourd'hui aux retailers un accompagnement global sur leur transformation digitale, en France comme à l'international.

Dans un contexte omnicanal où l'expérience client est clé, les marques doivent accélérer leur transformation digitale. Le développement des technologies a engendré la multiplication des canaux de vente (e-commerce, m-commerce, drive...) et a profondément modifié les usages et les relations entre consommateurs, réseau de Retail et collaborateurs. Ces changements influencent directement les relations BtoB entre les marques et leur réseau de revente indirecte, dit Wholesale.

Fort de ce constat, Visiativ a notamment capitalisé sur l'acquisition de Kalista, expert en merchandising, Solo Solution, spécialiste en vente nomade et Spread, spécialiste de l'engagement client, pour développer une offre globale autour de 4 axes liés aux enjeux majeurs des marques :

- **le merchandising**, en optimisant l'agencement du point de vente grâce à la modélisation 3D pour offrir un parcours d'achat idéal,
- **la vente nomade BtoB**, en rendant la force de vente « terrain » agile grâce à une application métier accessible à tout moment, lui permettant d'optimiser le processus de gestion des prises d'ordres,
- **l'e-commerce BtoB**, en développant un canal digital de distribution ouvert en 24/7 pour booster les ventes indirectes,
- **l'engagement client**, grâce à des logiciels SaaS s'appuyant sur deux fondamentaux : la connaissance et la fidélisation.

Visiativ accompagne les marques à travers une offre globale qui s'appuie sur sa plateforme d'applications métier Moovapps et sur la plateforme 3DEXPERIENCE de Dassault Systèmes. Retour sur 4 exemples d'applications.

Bayer France valorise ses produits en pharmacie grâce à la solution merchandising 3D

A la recherche du meilleur schéma pour valoriser ses produits au sein des officines, Bayer France a utilisé 3DS Perfect Shelf, solution logicielle de Dassault Systèmes intégrée par Visiativ. Destinée aux fabricants de produits de grande consommation et aux détaillants, 3DS Perfect Shelf permet de repenser son magasin, faire évoluer sa signalétique, ou encore revoir l'emplacement de ses produits.

C'est ce qu'a pu expérimenter la firme pharmaceutique qui, en adoptant la solution, a proposé des recommandations personnalisées en 3D pour chaque officine. Avec cet outil d'aide à la décision, Bayer a pu repenser l'agencement des pharmacies en valorisant l'ensemble de ses offres.



Réveillon Chocolatier digitalise sa force de vente « terrain » pour optimiser son activité commerciale, avec Moovapps Aquarelle

L'entreprise Réveillon Chocolatier a fait le choix de Moovapps Aquarelle en dotant ses commerciaux d'un CRM nomade, leur permettant d'avoir un accès facilité et une vision à 360° de chaque client. Ils seront en mesure d'avoir une vue globale de leur activité commerciale fortement impactée par la saisonnalité, de saisir leurs commandes et de produire facilement des rapports de visite à leur hiérarchie.

Le résultat : Réveillon Chocolatier pourra suivre en temps réel l'activité commerciale de sa force de vente et ainsi développer les ventes par une stratégie proactive, tout en améliorant continuellement le processus de prise de commandes.

Fermob digitalise et accélère ses ventes e-commerce BtoB et digitalise son service client grâce à Moovapps BtoB Commerce

En route vers sa transformation numérique, Fermob, fabricant français de mobilier et d'accessoires d'extérieur, renouvelle sa confiance auprès de Visiativ en optant pour Moovapps BtoB Commerce. Espace internet sécurisé et disponible 24/7 proposant la mise en place d'un showroom virtuel, cet outil va permettre de diversifier les canaux de distribution et de communication de Fermob auprès de ses clients professionnels et ainsi de booster ses ventes.

Fermob veut améliorer la satisfaction de ses clients (meilleure expérience client, rapidité, communication diversifiée, partage d'information...) tout en optimisant ses coûts (ressaisies supprimées, déstockage de produits invendus...).

Le Slip Français déploie sa stratégie d'acquisition et de fidélisation client grâce à la solution SPREAD

Le Slip Français, marque de sous-vêtements made in France, est à la tête d'une forte communauté, aussi active qu'attachée à la marque. En interagissant avec elle grâce aux opérations et scénarios SPREAD, la marque entretient une relation de proximité et sollicite régulièrement ses clients. Son objectif : toujours mieux les connaître et les écouter pour mieux les engager.

Leur bonne idée : faire voter les internautes pour différents modèles de slips thématiques (Saint Valentin, fête des pères, ou même aux couleurs de sa région). Les motifs remportant le plus de votes sont alors produits et mis en vente. Résultat : les clients du Slip se sentent impliqués et valorisés : « Leur choix aboutit derrière à quelque chose de concret dans nos magasins ou sur notre site internet » commentait d'ailleurs Lucas Roland, trafic manager. Une posture d'écoute qui favorise tant la conversion que la fidélisation de leur communauté de clients.

Visiativ met tout en œuvre afin d'accompagner ses clients dans leur réflexion autour de leur transformation digitale. En ce sens, le Groupe lance la **communauté 360Sales** et organisera son premier événement le 25 juin 2018 à Valence, durant lequel les acteurs du Retail pourront échanger et partager leurs expériences.

En savoir plus : <https://www.visiativ-retail.com/>



À PROPOS DE VISIATIV

Editeur et intégrateur de solutions logicielles innovantes, Visiativ accélère la transformation numérique des entreprises grâce à sa plateforme collaborative et sociale orientée métier. Positionné sur les entreprises du mid-market depuis sa création en 1987, le groupe Visiativ a réalisé en 2017 un chiffre d'affaires de 124 M€ et détient un portefeuille de clientèle diversifiée, composé de plus de 15 000 clients. Couvrant l'ensemble des pôles économiques français et présent à l'international (Angleterre, Canada, Brésil, Etats-Unis, Maroc et Suisse), Visiativ compte près de 850 collaborateurs. Visiativ (code ISIN FR0004029478, ALVIV) est coté sur Euronext Growth à Paris, et fait partie du Label Tech 40 qui regroupe les sociétés emblématiques du secteur Tech cotées sur les marchés d'Euronext. L'action est éligible PEA, PEA-PME et FCPI/FIP en tant qu'entreprise qualifiée « entreprise innovante » par Bpifrance.

Retrouvez toutes les infos sur www.visiativ.com

CONTACT VISIATIV

Eléonore Dufour
Chargée de Communication
Tél. : 04 78 87 29 29
eleonore.dufour@visiativ.com

CONTACTS PRESSE

Open2Europe
Fatma BENBRIMA / Alexandra REDIN
Tél. : 01 55 02 15 25 / 01 55 02 27 80
f.benbrima@open2europe.com/
a.redin@open2europe.com/