



# Communiqué

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Réf. n° **NRF2020-23**

## **Tecsys poursuit ses implémentations rapides et à distance, accélérant la préparation du commerce de détail à la montée en flèche des commandes du Vendredi fou**

À l'approche du pic de volatilité saisonnière, les détaillants, comme la chaîne de quincailleries Groupe BMR, s'appuient sur un fournisseur de gestion des commandes distribuées clé en main en mode SaaS pour s'adapter aux préférences d'achat changeantes des consommateurs.

**Montréal**, le 9 novembre 2020 — Tecsys Inc. (TCS à la Bourse de Toronto), une entreprise leader dans le domaine des logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement et de commerce omnicanal, est passée à une mise en œuvre à distance à 100 % et, ce faisant, maintient son rythme d'entrée en service chez les détaillants du monde entier. La poursuite de la mise en œuvre de la solution par les clients fournit aux détaillants des capacités omnicanales essentielles axées sur l'informatique en nuage alors qu'ils entrent dans une période des fêtes sans précédent, où la volatilité typique du Vendredi fou/Cyberlundi sera confrontée à de plus grandes inconnues, ce qui obligera les détaillants à recalibrer leurs opérations en ligne et en magasin.

Tecsys développe et met en œuvre un logiciel de gestion des commandes de détail omnicanal (LGO), la technologie logistique sous-jacente qui permet aux détaillants d'acheminer et d'exécuter dynamiquement les commandes en ligne et sur des sites physiques. Servant de noyau pour l'exécution des commandes dans les « dark stores » (magasins-entrepôts de préparation des commandes), la collecte en magasin et en bordure de trottoir, l'expédition depuis le magasin et la livraison à domicile, entre autres canaux de distribution, le logiciel de Tecsys a acquis une nouvelle importance à mesure que l'environnement de la vente au détail évolue vers une expérience d'abord numérique du client.

L'ajout de nouvelles options d'exécution des commandes pendant cette perturbation prolongée de la vente au détail donne aux marques une plus grande souplesse pour répondre aux attentes changeantes des clients. Le Groupe BMR, une chaîne de quincailleries présente dans cinq provinces canadiennes, a diversifié ses expériences d'achat pendant la pandémie en ajoutant des capacités de traitement des commandes flexibles grâce à la mise en œuvre à distance du logiciel Tecsys.

« L'intégration d'une solution évolutive comme le LGO de Tecsys dans l'écosystème du groupe BMR nous a permis de soutenir certains de nos magasins pendant la période de confinement, en activant le ramassage en magasin à titre de projet pilote », explique Hamza Mghafri, directeur des technologies de commerce électronique du groupe BMR. « Les propriétaires et les associés des magasins ont trouvé la solution à la fois intuitive et rentable. Nous avons donc lancé la phase de déploiement pour soutenir les commerçants de notre réseau dans les mois à venir. »

« Une mise en service simple et efficace signifie que les détaillants sont prêts à fonctionner, et non à tâtonner, dès le premier jour », explique Vito Calabretta, vice-président principal des opérations globales. « Un client de Tecsys, détaillant qui possédait des magasins, a effectué une expansion agressive dans le marché en s'installant dans un nouveau pays chaque mois pendant les six derniers mois. Chaque mise en service s'accompagne d'un afflux de nouvelles affaires. Ces mises en service rapides et indolores se traduisent par une croissance impressionnante du chiffre d'affaires et une préparation sans faille aux fluctuations des marchés numériques dans lesquels il entre. »

Le secteur du commerce de détail continue de faire face aux perturbations de la COVID-19; il faudra encore plusieurs mois avant que les habitudes d'achat des consommateurs trouvent une nouvelle normalité. Comme cette période de flux se maintient, les détaillants sont maintenant obligés d'établir un plan pour la conjonction du Vendredi fou/Cyberlundi et de la dynamique de la pandémie.

« La réalité est que nous n'avons aucun point de repère pour savoir à quoi ressembleront ces fêtes », explique Steven Berkovitz, responsable de la plateforme chez Tecsys. « Compte tenu de la forte augmentation des volumes de commandes numériques que nos clients ont connue depuis mars, nous pensons que le Vendredi fou/Cyberlundi et les achats de Noël provoqueront une plus forte augmentation des volumes de commandes.

La plateforme de vente au détail de Tecsys est l'offre SaaS tout-en-un qui alimente le commerce multicanal et omnicanal pour certaines des marques les plus importantes au monde, notamment les marques transnationales de vêtements et d'accessoires, les géants mondiaux des actifs numériques et l'un des principaux détaillants de cosmétiques de luxe de la région EMOA. Son logiciel permet la saisie, le traitement et la distribution transparents des transactions sur les canaux numériques et en magasin, offrant aux détaillants un fournisseur unique pour la gestion de la distribution de bout en bout, capable d'acheminer des combinaisons complexes de gestion des commandes.

## À propos du Groupe BMR

Le Groupe BMR est une filiale du groupe coopératif Sollio qui regroupe 300 centres de rénovation résidentielle et quincailleries au Québec, en Ontario et dans les Maritimes. Les ventes au détail annuelles des membres du groupe BMR sont estimées à 1,3 milliard de dollars et quelque 8 000 employés travaillent dans des magasins sous bannière. Le Groupe BMR est le plus important acteur québécois dans le domaine de la rénovation résidentielle et opère sous les bannières BMR, La Shop BMR, Agrizone, Potvin & Bouchard et Country Stores.

## À propos de Tecsys

Tecsys est un fournisseur mondial de solutions de la chaîne d'approvisionnement qui équipe les entreprises sans frontières en croissance. Les entreprises prospèrent quand elles ont le logiciel, la technologie et l'expertise nécessaires à l'excellence opérationnelle et au respect des promesses de la marque. Tecsys propose des solutions dynamiques et puissantes pour la gestion de l'entrepôt, de la distribution et du transport, des commandes au détail et la gestion des fournitures au point d'utilisation, ainsi que des solutions intégrales de gestion financière et des solutions analytiques pour les secteurs des soins de santé, de la vente au détail, des pièces de rechange, de la logistique de tierce partie, et le secteur de la distribution en gros à fort volume.

Les actions de Tecsys sont cotées à la Bourse de Toronto sous le symbole TCS. Pour en savoir plus sur Tecsys, consultez le site [www.tecsys.com](http://www.tecsys.com).

## Renseignements

- **Solutions et renseignements généraux :** [info@tecsys.com](mailto:info@tecsys.com)
- **Relations avec les investisseurs :** [investisseur@tecsys.com](mailto:investisseur@tecsys.com), 514 866-5800
- **Relations avec les médias :** [adam.polka@tecsys.com](mailto:adam.polka@tecsys.com)
- **Téléphone :** 514 866-0001 ou 800 922-8649