

# Communiqué

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Réf. n° NRF2020-12

## **Tecsyst équipe d'importantes marques de détail, multipliant par 10 les volumes moyens de commandes de 2019, doublant les chiffres du vendredi noir au quotidien**

**La plateforme basée sur le nuage est un facteur déterminant dans le fonctionnement d'une évolutivité de bout en bout unique qui répond aux besoins rapidement changeants du secteur du détail**

Montréal, le 14 mai 2020 — Tecsyst Inc. (TSX à la Bourse de Toronto), entreprise de logiciel de gestion de la chaîne d'approvisionnement et de commerce omnicanal de premier plan, a annoncé aujourd'hui un point de référence sans précédent pour le mois d'avril alors que les volumes de traitement ont été multipliés par 10 comparativement à la même période de l'an dernier, doublant la pointe des volumes de commandes atteints pour le vendredi noir. Malgré la contraction des projections du commerce électronique pour les entreprises qui exercent dans un secteur d'activité unique (pureplay) en raison de la pandémie de COVID-19, plusieurs moyennes entreprises, multinationales de détail et propriétaires de marque, clients de Tecsyst affichent des gains substantiels.

La plateforme SaaS tout-en-un de Tecsyst est le logiciel de gestion des commandes de détail qui équipe des ventes multicanales et omnicanales de certaines des plus grandes marques du monde, y compris des marques transnationales de vêtements et accessoires, des géants mondiaux de contenu numérique et un des principaux détaillants de cosmétiques de luxe de la région EMEA. Son logiciel permet la saisie sans faille des transactions, le traitement et la distribution sur les canaux numériques et en magasin, et donne aux détaillants un seul fournisseur pour une fonctionnalité de gestion de bout-en-bout capable de canaliser des combinaisons complexes de gestion de commandes.



« La pile technologique qui équipe aujourd'hui la distribution de détail moderne est à l'épicentre d'une opération omnicanal prospère, » déclare Peter Brereton, président et chef de la direction de Tecsys. « Nous prouvons systématiquement que la combinaison d'un logiciel de détail infonuagique flexible et la robustesse d'un partenaire de la chaîne d'approvisionnement de bout en bout qui connaît bien les exploitations d'entreposage à fort volume constitue une valeur ajoutée indispensable lors de la croissance des canaux. »

Le commerce omnicanal mondial en forte croissance a fait un bond de plusieurs années et il est largement estimé qu'il soutiendra une part de marché plus grande lorsque les restrictions sur les canaux de vente traditionnels seront levées. L'acheminement des commandes et la distribution des détaillants monocanaux non réactifs subissent des goulots d'étranglement alors que détaillants omnicanaux sont mieux équipés pour s'adapter à la demande et aux tendances d'achat des clients.

Même si le département du Commerce des É.-U a déclaré que les ventes au détail ont chuté de 8,7 % en mars 2020 qui est devenu le pire mois depuis 1992, les détaillants qui offrent plusieurs options d'exécution, comme une collecte à la porte et cliquer et ramasser, ont un avantage concurrentiel évident par rapport à ceux dont le seul canal d'exécution fait face à des perturbations.

« Cette pandémie a fait bouger les modes d'achat et s'est avérée un bien pour la croissance – et les détaillants tournés vers l'avenir, » explique Laurie McGrath, directrice du marketing de Tecsys. « Une de nos marques multinationales a déjà dépassé de 25 % son volume de transactions de 2019, et nous ne sommes qu'en mai. Elle gère des millions de transactions sans efforts. C'est un aperçu de la nouvelle ère du commerce connecté. »

« Comparer les tout premiers mois de 2020 au vendredi noir ne donne pas une bonne idée du commerce électronique que nous voyons », explique Steven Berkovitz, responsable de plateforme de Tecsys. « Mais par ce moyen, nous nous assurons qu'il n'y a pas d'obstacles à la satisfaction du client. Alors que les fournisseurs de logistique font face aux délais d'expédition et aux blocages, nos détaillants peuvent mettre leur entreprise en ligne à l'échelle, se tourner vers la livraison à la porte ou expédier depuis le magasin, et ils peuvent le faire sans aucune difficulté pour leurs clients. C'est la vente sans frontière, et c'est ce que Tecsys vous donne. »



## 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