

Communiqué

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Réf. n° NRF2021-25

Les détaillants multicanaux de Tecsyst surpassent de 40 fois ses détaillants monocanaux pendant la fin de semaine du Vendredi fou et du Cyberlundi.

La fin de semaine pivot s'avère être la plus importante jamais enregistrée pour les détaillants clients de Tecsyst; des données clés révèlent que les marques qui utilisent l'exécution omnicanale surpassent de loin les détaillants monocanaux.

Montréal, Canada. Le 7 décembre 2021 — Tecsyst Inc. (TCS à la Bourse de Toronto), une société leader dans le domaine des logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement et du commerce omnicanal, a le plaisir de fournir des mesures de performance globale pour les 4 jours de la fin de semaine du Vendredi fou/Cyberlundi (VFC) de 2021. Malgré le ralentissement du pic de la fin de semaine du VFC, les détaillants qui ont passé des commandes sur la plateforme de gestion des commandes omnicanales de Tecsyst ont surpassé les résultats de l'an dernier dans deux domaines clés : le volume des commandes a augmenté de 21 % et le revenu des commandes de 32 % par rapport à l'année précédente.

Les performances des détaillants Tecsyst au cours de la fin de semaine du VFC soulignent le rôle essentiel du commerce numérique omnicanal, 98 % des revenus proviennent de détaillants exploitant plus d'un seul canal d'exécution. Ces détaillants multicanaux ont enregistré en moyenne près de 102 000 commandes par marque, dépassant largement les 2 400 commandes par marque enregistrées en moyenne par les détaillants monocanaux, ce qui représente un volume de commandes multiplié par 40 pour ces détaillants.

« Le commerce de détail reste fluide, mais il porte en lui une constante : le consommateur numériquement habilité », explique Guy Courtin, vice-président et directeur sectoriel pour le commerce de détail chez Tecsyst. « Ce consommateur attend davantage de sa relation avec les détaillants et les marques. Ce que la COVID a mis en évidence, c'est que les détaillants qui ne sont pas en mesure de tirer parti de l'ensemble de leur réseau d'exécution pour répondre à ses besoins sont en situation de désavantage concurrentiel. »



Au sein de cette matrice omnicanale, les pics de demande et la volatilité cyclique des transactions requièrent des fonctionnalités système permettant de gérer les pics d'ingestion de commandes sans interruption. Comme le souligne le directeur informatique mondial du géant du jeu Ubisoft : « Nos joueurs n'attendent rien de moins qu'un parcours d'achat totalement fluide et facile. Il est primordial de s'assurer que les transactions de détail sont traitées avec précision et rapidité, sans oublier qu'elles doivent être invisibles pour l'acheteur, afin que son expérience utilisateur soit à la fois positive et authentique à la marque Ubisoft. »

« L'agilité et la résilience opérationnelles sont devenues les pierres angulaires du succès de chaque détaillant, organisation de la chaîne d'approvisionnement et société de logiciels habilitants », ajoute M. Courtin. « Au cours de la fin de semaine, Tecsys et ses détaillants ont établi une série de nouveaux records, du pic de traitement des commandes au volume d'ingestion des commandes, prouvant qu'une plateforme qui évolue et s'adapte à un écosystème de vente au détail en mutation est un outil crucial pour les détaillants afin de réussir dans le paysage actuel. »

Vendredi fou/Cyberlundi en chiffres

- À l'échelle mondiale, le panier moyen du VFC était de **95 \$ CA**. Les consommateurs canadiens sont ceux qui ont dépensé le plus par commande, soit **202 \$ CA**, devançant les **consommateurs américains (124 \$ CA** par commande) et les **consommateurs britanniques (106 \$ CA** par commande). **L'Europe (100 \$ CA)**, le **Moyen-Orient** et la **Nouvelle-Zélande (94 \$ CA** chacun) complètent les paniers moyens les plus élevés au niveau mondial.
- Les **chaussures et les vêtements** ainsi que la **santé et la beauté** représentent les deux catégories de détail ayant le plus grand volume de commandes et le revenu total le plus élevé; toutefois, elles occupent la deuxième et la quatrième position pour la valeur moyenne des commandes, soit **186 \$ CA** et **122 \$ CA** respectivement; la catégorie de détail des articles de **sport et de l'équipement de plein air** les devance de peu, affichant une valeur moyenne du panier d'achat de **213 \$ CA**, tandis que celle de la maison et du jardin a légèrement augmenté par rapport à l'an dernier, soit **146 \$ CA**.
- Les détaillants multinationaux ont enregistré des revenus moyens de **31 millions \$ CA chacun** au cours de la fin de semaine, soit une moyenne de 286 000 commandes chacun sur la même période; comparativement à une moyenne de **8,5 millions \$ CA** chacun pour l'ensemble des détaillants. Dans l'ensemble, par rapport à l'année précédente, les clients de Tecsys ont enregistré une augmentation des revenus de **32 %** par marque sur la plateforme Tecsys.
- Le pic du volume des commandes a été atteint le vendredi 26 novembre à 17 heures TUC. Ce pic a marqué une modeste augmentation de **4 %** par rapport au pic de commandes de l'année dernière. L'heure la plus populaire pour faire des achats pendant le VFC était **16 heures TUC**.



M. Courtin poursuit : « Bien que nous observions plusieurs similitudes dans les volumes de commandes d'une année sur l'autre, les consommateurs ont tendance à dépenser plus par commande dans la catégorie maison et jardin en moyenne par rapport à l'année dernière; cette tendance pourrait être attribuée aux consommateurs qui se remettent des problèmes de chaîne d'approvisionnement dans l'industrie du bois. Parallèlement, comme l'an dernier, nous observons des paniers relativement volumineux dans la catégorie des articles de sport et des équipements de plein air, ce qui peut être un signe que les consommateurs sont plus disposés à acheter en ligne les articles coûteux qu'ils achetaient traditionnellement en magasin, reflétant peut-être la facilité croissante de l'expérience omnicanale, y compris une exécution plus rapide et des retours plus faciles. »

Restez au courant des dernières nouvelles de Tecsys sur [LinkedIn](#), [Twitter](#) et [Facebook](#).

À propos de Tecsys

Tecsys est un fournisseur mondial de solutions de chaîne d'approvisionnement qui équipent les entreprises sans frontières pour la croissance. Les entreprises prospèrent lorsqu'elles disposent des logiciels, de la technologie et de l'expertise nécessaires pour atteindre l'excellence opérationnelle et tenir les promesses de leur marque. Couvrant les secteurs des soins de santé, de la vente au détail, des pièces de rechange, de la logistique de tierce partie et de la distribution générale de gros volumes, Tecsys offre des solutions dynamiques et puissantes pour la gestion des entrepôts, la gestion de la distribution et du transport, la gestion de l'approvisionnement au point d'utilisation, la gestion des commandes au détail, ainsi que des solutions complètes de gestion financière et d'analyse. Les actions de Tecsys sont cotées à la Bourse de Toronto sous le symbole TCS. Pour plus d'informations sur Tecsys, visitez www.tecsys.com.

Renseignements

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