

Torex™

DOSSIER DE PRESSE



Contacts presse



Laurent Nyary – Florine Lainé

laurent@clipping-tu.com – florine@clipping-tu.com

Tél : 01 44 59 69 05 / 04

SOMMAIRE

Le marché du logiciel dédié au point de services et au retail étendu..... 2

- Le marché du retail et les besoins des consommateurs
- Les outils informatiques « à la rescousse » des enseignes
- Attirer et fidéliser, les objectifs principaux des points de vente

TOREX, éditeur de solutions informatiques pour la distribution..... 5

- Historique
- Torex, spécialiste international en solutions informatiques dédiées à la distribution
- Torex, à l'écoute du marché et des clients

Les solutions TOREX..... 7

- Des solutions innovantes et éprouvées
- Des solutions logicielles adaptées à chaque commerce, à chaque métier

Trois secteurs d'activité :

- Commerce spécialisé et libre service
- La restauration et les loisirs
- La distribution de carburant

Deux types de solutions :

- Les solutions "Entreprise"
- Les solutions "Points de service"

Le service client et la prescription de matériel..... 10

Les Hommes..... 11

Les Partenaires..... 12

Quelques références..... 13

Carte d'identité..... 15

LE MARCHÉ DU LOGICIEL DÉDIÉ AU POINT DE SERVICES ET AU RETAIL ÉTENDU

LE MARCHÉ DU RETAIL ET LES BESOINS DES CONSOMMATEURS

Les entreprises de la distribution sont soumises à de nombreuses pressions. Elles doivent notamment faire face au renforcement des réglementations, aux changements soudains qui se produisent sur les marchés ou encore aux demandes des clients qui ne cessent d'évoluer.

Il est évident que les consommateurs sont de plus en plus difficiles à satisfaire, à attirer et surtout à fidéliser. Les causes de ces difficultés : la concurrence des prix, la réduction des marges et un choix de produits de plus en plus diversifié qui rend les consommateurs plus exigeants. Par ailleurs, les nouveaux canaux de distribution attirent fortement les consommateurs, au détriment du point de vente physique. En effet, ces derniers se tournent de plus en plus vers le *télé-achat* ou la *vente à distance* et attendent des magasins qu'ils utilisent des technologies adaptées à leurs habitudes d'achat.

Pour répondre à leurs attentes, les enseignes doivent se concentrer sur divers aspects, tels que l'agencement des magasins et le merchandising, la gestion du personnel, la prévention des fraudes, la gestion multi canal ou encore la fidélité client.

Dans le même temps, les enseignes ont besoin de réduire leurs coûts, d'améliorer leur résultat net et d'augmenter leurs parts de marché. Pour atteindre ces objectifs, il faut avoir les bons produits disponibles au bon moment, tout en offrant un niveau de service exceptionnel à la clientèle.

LES OUTILS INFORMATIQUES « A LA RESCOUSSE » DES ENSEIGNES

Pour faire face à ces différentes pressions et rester compétitifs, les points de vente déploient des solutions informatiques toujours à la pointe de la technologie. Les enseignes ont compris que les outils informatiques leur permettent d'augmenter leur attractivité et la productivité de leurs équipes.

Grâce à ces solutions, chaque action est facilitée et accélérée : prise de commandes, gestion des stocks, passage en caisse... Or, la rapidité est un critère essentiel pour le consommateur.

Aujourd'hui, la majorité des enseignes sont équipées d'outils informatiques (terminaux points de vente...) avec lesquels elles peuvent vendre, fidéliser, prévoir, planifier, organiser, approvisionner, livrer et stocker. L'enseigne recueille toutes les informations sur son terminal, ce qui lui permet de contrôler l'ensemble de la chaîne de valeur de son activité.

Selon une étude menée en 2007 par **BearingPoint pour le magazine LSA** sur « *les six leviers qui attirent le client* », **71%** des enseignes estiment que les outils informatiques les aident sans nul doute « *à renforcer leur attractivité* ».

L'ATTRACTIVITÉ ET LA FIDÉLITÉ DES CLIENTS AU CŒUR DES PRÉOCCUPATIONS DES POINTS DE VENTE

Attirer les clients est une chose, les fidéliser par la suite en est une autre. Pour répondre au mieux à cette problématique, les points de vente doivent axer leurs efforts sur six aspects.

OBJECTIF 1 : MIEUX CONNAÎTRE LE CONSOMMATEUR POUR AMÉLIORER LE MARKETING CLIENT

Les points de service cherchent à mieux connaître les habitudes de consommation des acheteurs. L'objectif des enseignes est de récupérer un maximum de données sur les clients pour pouvoir mettre en place des campagnes de communication marketing ciblées, davantage personnalisées et donc plus efficaces. Selon l'étude précitée, « **2/3 des magasins ont des attentes très fortes en matière de collecte de données** ». « **Pour 70% des distributeurs, la priorité porte sur la possibilité de mesurer la rentabilité d'une opération de promotion et d'un programme de fidélité** ». Les distributeurs veulent aussi pouvoir aboutir au multi canal pour établir des liens plus personnels avec les clients, sans pour autant entrer dans leur intimité.

OBJECTIF 2 : DÉTERMINER L'ASSORTIMENT DU MAGASIN EN FONCTION DES COMPORTEMENTS D'ACHAT

Pour **90%** des points de vente interrogés, l'assortiment du magasin est un point essentiel. Afin de proposer une offre cohérente, il faut la déterminer en fonction des comportements d'achat.

Il est primordial d'agencer le point de vente de la façon la plus plaisante et stratégique possible pour que l'acte d'achat devienne un moment agréable, et non pas une corvée pour le consommateur.

OBJECTIF 3 : LA MISE A JOUR AUTOMATIQUE DES PRIX EN TEMPS RÉEL

77% des magasins sondés « *jugent indispensable la mise à jour automatique des prix en temps réel* ». Les distributeurs ont besoin d'outils qui leur permettent « *de piloter les prix de manière automatisée et sophistiquée* », et qui leur donnent la possibilité de prévoir « *les effets de prix en fonction du volume des ventes d'un produit* ». La majorité des distributeurs utilisent encore des tableurs Excel qui ne leur permettent pas de gérer leurs prix efficacement.

OBJECTIF 4 : APPORTER UN MEILLEUR SERVICE AU CLIENT

D'après l'étude, « **plus de 50%** des magasins estiment que leur solution n'est pas à niveau sur le suivi du dossier SAV ». Or, un service client efficace participe sans aucun doute à la fidélisation du consommateur.

OBJECTIF 5 : ACCÉLÉRER LE PASSAGE EN CAISSE

La vitesse du passage en caisse est un élément déterminant pour satisfaire des consommateurs toujours plus pressés. Cependant, toujours selon l'étude, « **42%** des magasins considèrent que les clients ont des attentes moyennes ou faibles vis-à-vis de l'encaissement ».

Certains distributeurs souhaitent « *accélérer le passage en caisses, par exemple en déconnectant le paiement du scanning*. Mais, **56%** des enseignes interrogées considèrent l'actualisation des points de fidélité en temps réel à l'encaissement comme prioritaire pour développer leur activité ».

Quel que soit l'outil choisi, l'investissement pour une solution d'encaissement reste important. Désormais, le self-scanning et la caisse automatique sont utilisés de manière courante. D'autres technologies, comme la biométrie ou le téléphone portable sont peu utilisées et les distributeurs ne sont pas encore tout à fait convaincus de leur efficacité.

OBJECTIF 6 : PARVENIR A UNE MEILLEURE GESTION DES STOCKS

Il est nécessaire pour le distributeur de garder un stock toujours disponible et de prévoir les possibles ruptures de stock. Il doit aussi pouvoir partager l'information entre magasins et entre magasins et entrepôts pour connaître les niveaux de stocks. Pour être efficaces, ces informations doivent être transmises en temps réel.

TOREX, ÉDITEUR DE SOLUTIONS INFORMATIQUES POUR LA DISTRIBUTION

HISTORIQUE

La société **ADS Anker** existe depuis 1876. A l'origine, ADS Anker est spécialisée dans la métallurgie et fabrique des vélos, puis des caisses enregistreuses.

En 1999, ADS Anker rachète la société **Riva**. La fusion de ces deux entreprises donne naissance à **Anker System**.

Suite à sa revente, Anker System devient **Torex Retail** en 2005. De nombreuses acquisitions sont réalisées en 2006 et 2007.

En juin 2007, **Cerberus**, société d'investissements privés, prend des participations à hauteur de 66% dans le capital de Torex Retail, qui devient **Torex**. En août 2007, **General Atlantic** investit également dans la société Torex (à hauteur de 33%).

TOREX, SPÉCIALISTE INTERNATIONAL EN SOLUTIONS INFORMATIQUES DÉDIÉES A LA DISTRIBUTION AU SENS LARGE

Groupe d'origine anglaise, Torex travaille depuis plus de 20 ans avec les enseignes de la distribution, de la restauration, du pétrole et du commerce de proximité les plus innovantes au monde. Torex les aide à solutionner leurs problématiques métiers, et à séduire, convaincre et fidéliser leurs clients. L'objectif de Torex : « convertir les acheteurs d'un jour en clients de toujours ».

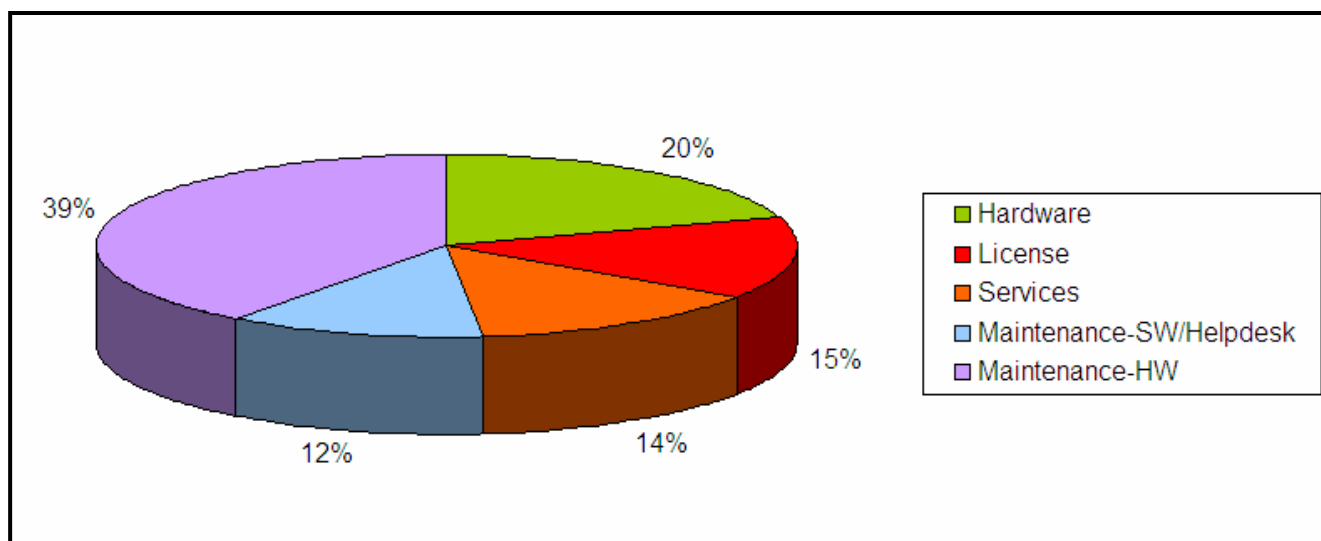
Plus de 7 000 clients, dans plus de 100 pays, s'appuient sur les solutions innovantes de Torex et sur son expertise métier pour identifier, définir et fournir une expérience plus personnelle et plus qualitative à leurs clients, ainsi que pour optimiser leur rentabilité, accroître le ROI et acquérir un avantage concurrentiel.

Basé à Dunstable au Royaume-Uni, Torex emploie 1 800 personnes dans 19 pays, et compte 39 bureaux à travers le monde.

La majorité de ses bureaux est située en Europe, mais Torex entend s'étendre également au niveau mondial et possède déjà des locaux et partenaires aux Etats-Unis, en Amérique du sud, en Afrique, en Asie, au Moyen-Orient ou encore en Australie.

En 2007, Torex a réalisé un chiffre d'affaires monde de 280 millions d'euros et le chiffre d'affaires France pour l'année 2008 s'élève à 12,9 millions d'euros.

Répartition du chiffre d'affaires 2008 en France



Pour maintenir ses solutions au plus haut niveau technologique, Torex emploie environ **300 développeurs** dans le monde et consacre **14%** de son chiffre d'affaires à la R&D.

Les logiciels et services proposés par Torex couvrent le **périmètre global de l'informatique point de vente** (Front office, Back office, Fidélité, Gestion des fraudes, Allocation des Ressources, Merchandising, Gestion des stocks, etc.), et apportent une expertise et des ressources pour maintenir un haut niveau de services en Europe : consultance technique et métier, gestion de projet, développement, déploiement, intégration, support logiciel et matériel, Hotline et maintenance.

Les clients de Torex sont aussi bien des multinationales que de petites entreprises indépendantes. L'éditeur met en place des configurations allant de centaines de points de service sur un site unique jusqu'à un seul terminal point de vente.

TOREX, A L'ÉCOUTE DU MARCHÉ ET DES CLIENTS

Torex propose à ses clients des solutions de dernière génération et les aide à améliorer leur productivité et leur qualité de service.

Partager l'expérience, donner de la valeur ajoutée globale aux systèmes, aide les clients de Torex à planifier et à gérer leur entreprise tout au long du cycle de leur activité.

Afin de mettre en place **LA** solution adéquate, une compréhension totale des besoins du client et de ses problématiques est nécessaire. Pour ce faire, Torex travaille en collaboration étroite avec ces derniers.

Torex a relevé les différentes problématiques auxquelles les points de vente sont confrontés :

- La fidélité client,
- L'agencement des magasins et le merchandising,
- La gestion du personnel,
- La prévention des fraudes,
- La distribution multi canal,

L'éditeur possède l'expérience et les solutions qui permettent de régler ces difficultés tout en veillant à réduire les coûts, améliorer les résultats et augmenter les parts de marché de ses clients.

Grâce aux solutions installées par Torex, le point de vente peut ainsi fournir un niveau de service irréprochable à sa clientèle.

LES SOLUTIONS TOREX

Editeur, Torex propose une large gamme de **solutions logicielles**, mais est également capable de trouver les **solutions matérielles** complémentaires (en tant que prescripteur), ainsi qu'une gamme de **services associés** (maintenance, formation, support, hotline, intégration) répondant à la demande du client.

DES SOLUTIONS INNOVANTES ET ÉPROUVÉES

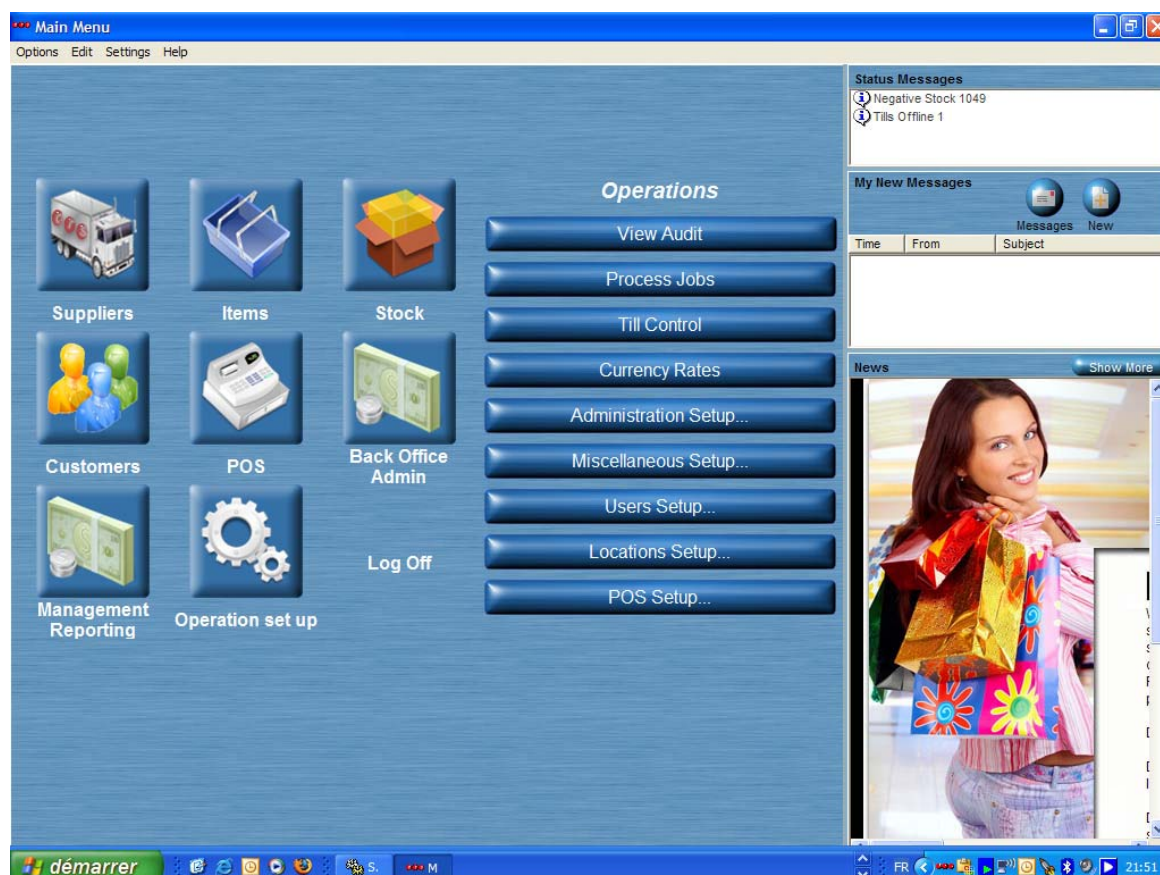
Les solutions proposées par Torex aident les enseignes à optimiser leurs ressources et à répondre aux besoins de leurs clients plus rapidement. Ce sont des solutions innovantes qui permettent d'anticiper et de répondre instantanément aux variations du marché.

L'éditeur propose des solutions ergonomiques, conviviales, personnalisables (l'utilisateur peut avoir sa propre base de données), ouvertes et compatibles avec les applications standard du marché.

Les logiciels conçus par Torex sont installés sur des terminaux mobiles, bornes et systèmes point de vente. Ils s'adaptent parfaitement à l'ensemble des besoins de chaque client.

Ils sont faciles à prendre en main et permettent une exécution des tâches beaucoup plus rapide. Grâce à ces outils, le point de vente a une visibilité globale de son activité.

Ces solutions sont conçues pour répondre au marché global et peuvent être configurées pour s'adapter aux besoins de chaque secteur.



DES SOLUTIONS ADAPTÉES À CHAQUE SECTEUR, A CHAQUE MÉTIER

❖ LA DISTRIBUTION (COMMERCE ALIMENTAIRE ET SPÉCIALISÉ)



Les solutions Points de vente de Torex sont évolutives et internationalement éprouvées. Elles intègrent en mode web une suite d'applications magasin et centrale, et permettent de connecter en temps réel le siège social aux magasins et aux terminaux. Grâce à ces solutions, les distributeurs possèdent un **système complet de gestion de magasin** qui leur permet d'analyser leurs performances en temps réel.

Face à ce secteur en forte mutation (environnement multi canal, renforcement de la concurrence, clientèle de plus en plus exigeante), Torex propose des solutions qui permettent de :

- Séduire, convaincre et fidéliser les clients,
- Analyser les performances commerciales de l'entreprise,
- Atteindre une plus grande efficacité opérationnelle,
- Dégager un ROI plus élevé et une meilleure rentabilité,
- Faire bénéficier aux clients des points de vente d'une expérience d'achat bien meilleure.

❖ LA RESTAURATION ET LES LOISIRS



Le secteur de la restauration et des loisirs doit lui aussi faire face à de nombreuses contraintes et aux évolutions des réglementations comme l'interdiction de fumer dans les lieux publics, l'introduction de la carte EMV, l'augmentation du coût du personnel, etc.

Pour ces secteurs, l'enjeu est de pouvoir accélérer la vitesse des prises de commandes et du service, accroître les ventes, réduire le coût des matières premières et de main d'œuvre, et évidemment fidéliser la clientèle.

Pour ce faire, les solutions proposées par Torex permettent :

- D'apporter la meilleure expérience possible aux clients,
- D'avoir accès en temps réel à leurs processus,
- D'adopter des mesures efficaces d'approvisionnement, de prise de commandes et de gestion du personnel,
- De dégager un ROI plus élevé et une meilleure rentabilité.

❖ LA DISTRIBUTION DE CARBURANT (LES STATIONS SERVICE)



De nos jours, le secteur pétrolier offre un large éventail de produits de proximité groupés dans un seul point de vente.

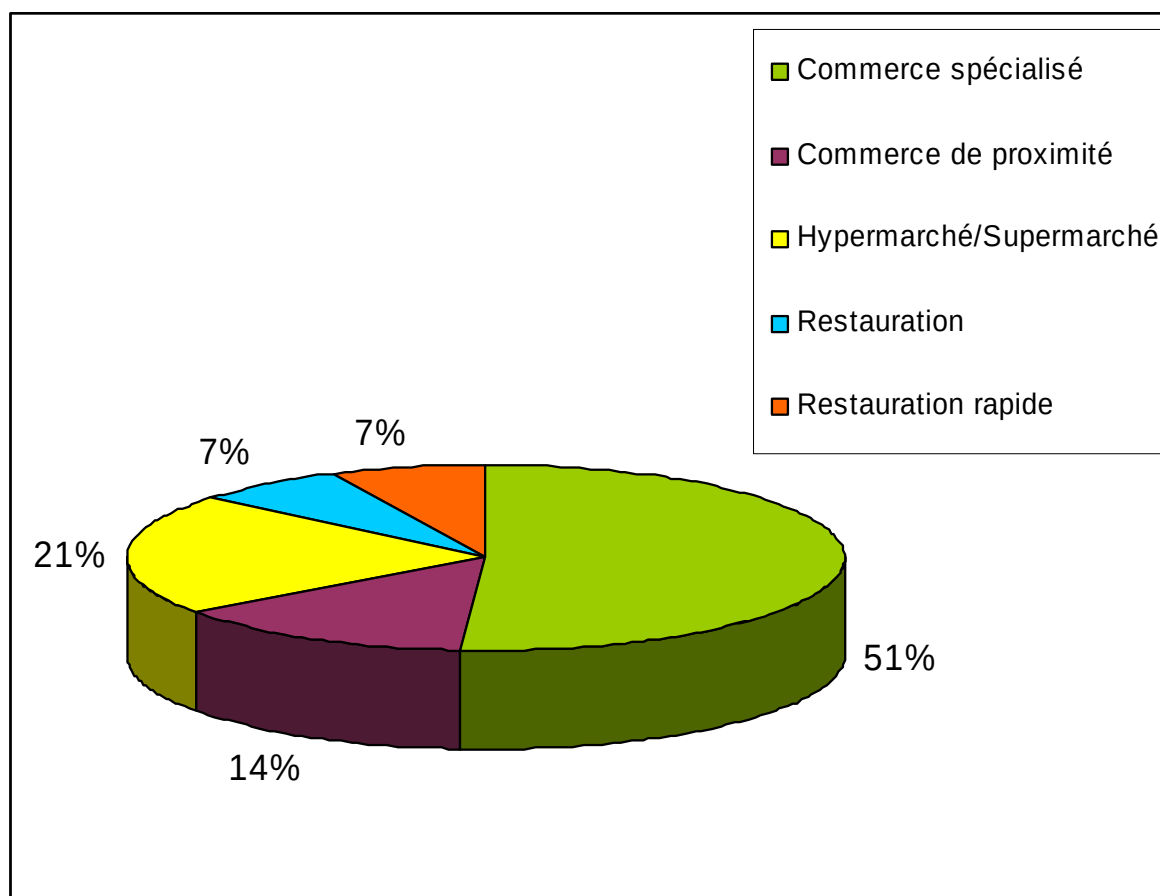
Torex comprend les grands changements de ce marché : plus de commodité, la vente de multiples lignes de produits (essence, lavage, épicerie, presse, etc.), la diversification des modes de paiement et la baisse des marges. En effet, les marges sur le carburant restent minces, et il est essentiel de pouvoir compter sur la vente d'autres produits.

Pour ce secteur, Torex propose des solutions qui gèrent les ventes de carburant mais aussi les offres de produits divers en une seule transaction. Ces solutions sont équipées d'un système automatisé qui optimise le stock et les ventes de carburants et de produits, aussi bien localement qu'à distance.

Les solutions Torex permettent :

- D'obtenir des données en temps réel pour une prise de décision rapide,
- De contrôler étroitement les flux,
- De maximiser les bénéfices,
- D'offrir une meilleure expérience d'achat aux clients des stations service.

Répartition du chiffre d'affaires par secteur d'activité en France



Les solutions Torex sont adaptées au marché international, tant en terme de métiers que de réglementations (mises à jour très fréquentes des solutions).

Dans ce cadre, Torex propose deux types de solutions : les **solutions "Entreprise"** et les **solutions "Points de Services"**.

LES SOLUTIONS "ENTREPRISE"

Ces solutions apportent aux entreprises de la distribution une meilleure efficacité et connaissance de leurs opérations, et permettent ainsi d'améliorer leur performance et d'apporter une réelle valeur ajoutée à leurs magasins, sites, stations service ou points de vente.

Il s'agit de solutions transverses et pointues en termes de fonctionnalités :

- **Torex Business Analysis** est une solution de pilotage et d'optimisation de l'activité. Elle permet également une gestion des détections des fraudes en caisse.

- **Torex Merchandise Planning** offre des outils de planification et d'analyse efficaces des flux produits : de l'agencement et la taille des magasins jusqu'au conditionnement et à l'affectation des produits, les outils de cette application aident les responsables des achats et merchandiser à fournir au client le bon produit, au bon endroit et au bon moment.

- **Torex Workforce Management (WFM)** est un système complet de gestion des effectifs pour optimiser chaque semaine les ressources pour des centaines de milliers de postes. Il permet la gestion prévisionnelle des ressources humaines.

- **Torex PPM** (Performance and Productivity Management) est un outil d'analyse de la performance et de la productivité des équipes.

LES SOLUTIONS POS – "POINTS DE SERVICES"

Les solutions points de service, situées aux points d'encaissement, sont basées sur des logiciels et matériels innovants, comme des terminaux portables ou des PDAs.

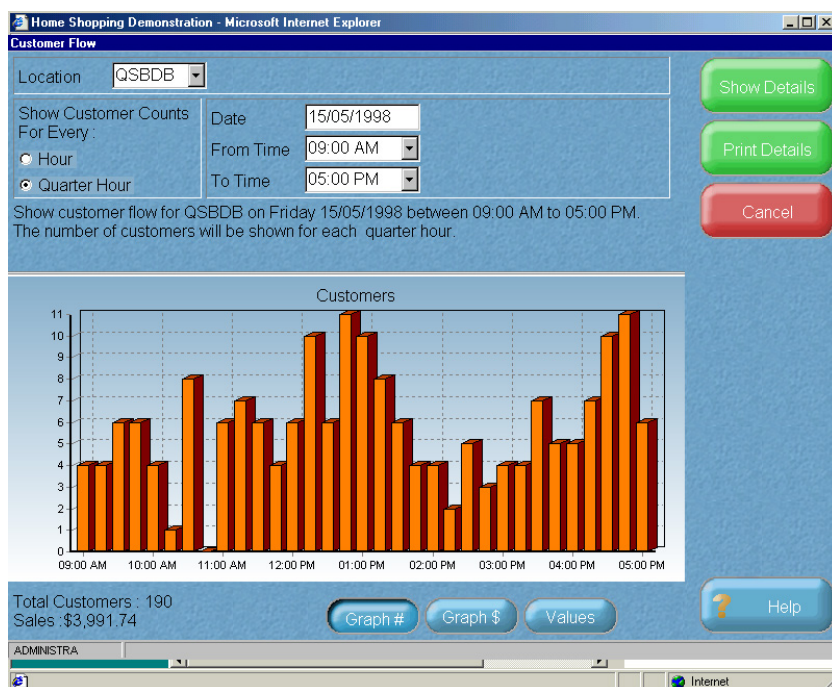
Elles sont conçues pour répondre aux besoins des distributeurs du commerce, de la restauration et des stations service.

- **Torex Oscar POS** offre une gestion complète de toutes les opérations magasin (point de vente, point de service, back office et central) dans une solution unique et pérenne.

Puissant logiciel d'encaissement multi métiers (Retail ET Restauration) sous **plate-forme Windows**, Torex Oscar POS est particulièrement adaptée au commerce alimentaire et à la restauration d'enseignes européennes.



- **Torex Retail POS** est une solution **Java** dédiée à l'équipement du Point de Vente pour les enseignes internationales multi magasins et multi formats du secteur de la distribution spécialisée (équipement de la personne, équipement de la maison). L'accès à de très nombreuses fonctionnalités, back-office magasin et applications point de services est disponible en mode client serveur, client léger et interface web pour une plus grande souplesse.



- **Torex DRS** (Dynamic Retail System) est une solution à destination des petits commerces et commerces de proximité : retail et restauration.

- **Torex New POS-POS** est une solution exclusivement dédiée à la restauration rapide pour les très grands comptes internationaux.

- **Torex Loyalty POS** Torex, Loyalty est un progiciel spécialisé dans l'animation commerciale et Fidélité client. Puissant outil de fidélisation interfaçable avec de nombreux système d'encaissement, il permet la gestion d'avantages clients personnalisés (segmentation) accordés en temps réel ou non pour tous les domaines d'activité de la distribution.

DRS SALE LUAN Price Level: Happy Hot

Welcome MR JEFF BUTTERWORTH. (50FF)

\$494.33 on MEMBER CREDIT ACCOUNT
\$200.00 on CASH ON CARD. \$93.11 on
gold card member

HEINEKEN STUBBIES6PK	9.99
HEINEKEN STUBBIES	1.49
ICE TONGS BAR ACCS	
PROMO T-SHIRT	
HOT PACK	
XXXX LITE BIT CANHOT	9.99

TOTAL 21.47

APN/PLU

Scan item, or enter PLU

LE SERVICE CLIENT ET LA PRESCRIPTION DE MATÉRIEL

Le cœur de métier de Torex est l'édition de logiciels pour la Distribution et la Restauration, mais l'éditeur propose aussi à ses clients des services annexes, tels que le **service client**, la **maintenance** et la **prescription de matériel** si besoin. Les services s'inscrivent dans une approche globale de l'évolution et de la maintenance des systèmes d'information de la distribution.

Le partenariat établi entre Torex et ses clients est basé sur la confiance, la fiabilité et un service client irréprochable. Ces éléments sont la base d'une relation durable.

Dans cet objectif, Torex a mis en place une **assistance** et des **services locaux** pour apporter le même niveau d'attention et de qualité de service aux commerces indépendants qu'aux plus grandes chaînes de distribution.

Parmi ses équipes, Torex compte des professionnels expérimentés qui ont une connaissance approfondie des secteurs et métiers couverts par l'éditeur. Ces professionnels ont une grande expérience de l'intégration des solutions Torex à des produits tiers et sont aptes à fournir des conseils sur un grand choix de systèmes d'exploitation, d'options de bases de données, etc. Ces techniciens travaillent en étroite collaboration avec les experts en recherche et développement.

Les services proposés par Torex incluent la **gestion du projet**, le **consulting**, les **mise à jour et l'optimisation de système**, l'**installation** et une **assistance** durant toute la durée de vie des produits.

Les clients peuvent choisir le niveau d'assistance qu'ils désirent. Les équipes de techniciens sont basées dans les différents pays où le groupe est implanté. Ils possèdent donc une excellente connaissance du marché local et maîtrisent la langue du pays dans lequel ils sont basés.

Prescripteur de matériel, Torex propose une gamme de matériel conçue pour répondre à tous les besoins d'utilisation des environnements de la distribution et de la restauration. Torex collabore étroitement avec les principaux fournisseurs matériels du marché (PC & serveurs, TPV, Claviers, Ecrans tactiles, Périphériques, etc.).

LES HOMMES



Steve Rowley – CEO

Avant d'intégrer Torex en janvier 2009, Steve Rowley a occupé le même poste de CEO durant 5 années chez **Anite plc**, un éditeur de solutions logicielles d'optimisation de résultats pour les entreprises des secteurs IT, télécommunications, finances et tourisme. Lors de son mandat, il a su transformer Anite d'un statut de société de services IT fragmentés en celui d'éditeur de logiciels réalisant des bénéfices et proposant à ses clients une offre globale. Remplaçant Michael Greenough, Steve apporte à Torex ses compétences, ainsi que sa passion pour l'excellence du service client coïncident bien avec la vision de Torex et complètent parfaitement les talents de l'équipe managériale en place.



Graeme Cooksley – COO et Président

Graeme Cooksley débute sa carrière en tant que professionnel du rugby (au sein de la prestigieuse ligue néo-zélandaise), avant d'entrer dans le monde de l'industrie technologique au pays des All Blacks. Prenant la direction générale de **Centron Corporation**, puis de **Powercorp** (distribution IT), il arrive à la tête de **Thomson & Ward**, n°1 néo-zélandais de l'équipement et fourniture de bureau. Ensuite, il rejoint **BAAN** en tant que CEO, en vue de réaliser la fusion avec la société **SSA**. La réussite de cette fusion le propulse au poste de Vice Président Exécutif de **SSA Global** (2500 collaborateurs dans 70 pays), juste avant de prendre la présidence du groupe pour l'Asie/Pacifique/Japon et Amérique latine (en 2001). Puis, il intègre **Torex** en tant que COO et Président, chargé de mener le groupe au leadership en fourniture de systèmes et solutions dédiées au commerce dans le sens le plus large. Aujourd'hui, il compte plus de 25 ans d'expérience dans l'équipement de bureau au niveau opérationnel et ventes, qu'il met au service du groupe.



Nicolas Cron - Country Manager France

Nicolas Cron, 46 ans, MBA Executive University of Liverpool, a rejoint **Torex** en novembre 2007 au poste de Country Manager France. Avant, il a occupé différents postes d'encadrement et de management commercial chez des éditeurs de solutions comme **SSA Global**, **Dendrite**, mais a également passé plus de 15 ans au sein d'entreprises prestigieuses de l'agroalimentaire comme **Danone**, lui permettant de disposer d'une forte expérience du monde de la distribution.

LES PARTENAIRES

Torex bénéficie de l'assistance d'un vaste réseau de partenaires technologiques et commerciaux avec lesquels il travaille en étroite collaboration.

Ce large réseau de partenaires, réparti à travers le monde, garantit aux clients d'avoir quelqu'un à proximité qui possède une connaissance du marché local.

Les partenaires de Torex sont mondialement reconnus comme experts dans leur domaine respectif, ce qui assure à l'éditeur de travailler avec les dernières avancées technologiques pour être toujours à la pointe du marché.



QUELQUES RÉFÉRENCES

Les clients de Torex sont aussi bien des multinationales que de petites entreprises indépendantes, avec des configurations allant de centaines de points de service sur un site unique jusqu'à un seul terminal point de vente.

Références internationales :



Références en France :



CARTE D'IDENTITÉ

Groupe Torex

Siège Social	Houghton Hall Business Park Houghton Regis Dunstable LU5 5YG – UNITED KINGDOM
Domaine d'activité	Editeur de progiciels dédiés au Retail
Effectifs (monde)	+1 800 collaborateurs
Dirigeant	Steve Rowley CEO
Chiffre d'affaires (monde)	280 millions d'euros (217,716 M£, selon le cours de la livre)
Présence internationale	39 bureaux dans 19 pays (UK, Allemagne, France, Irlande, USA, Chine, Belgique, Hollande, Suisse, Autriche, Finlande, Norvège, Suède, Brésil, Japon, Singapour, Corée du Sud, Australie, Malaisie ...)
Site Internet	www.torex.com

Torex France

Siège Social	21/23, rue du Petit Albi – BP 38494 - 95891 Cergy Pontoise Cedex
Effectifs (France)	54 collaborateurs
Chiffre d'affaires (France)	12,9 millions d'euros (2008)
Domaine d'activité	Solutions logicielles de Front office, Back office, Fidélité, Gestion des fraudes, Allocation des Ressources, Merchandising, Gestion des stocks...
Dirigeant	Nicolas Cron Country Manager
Site Internet	www.torex.com

Contacts Presse :

Agence Clipping-traitdunion

Laurent Nyary / Florine Lainé

T: +33 1 44 59 69 05 / 04

laurent@clipping-tu.com / florine@clipping-tu.com