



Distribution spécialisée et retail

Dotsoft lance sa nouvelle solution Dotsoft Mcom, destinée à intégrer le m-commerce aux stratégies multi-canal

Lyon, le 23 janvier 2012 – Dotsoft, éditeur de logiciels de gestion de points de vente, d'e-commerce et de réseaux SAV, annonce le lancement de sa nouvelle solution Dotsoft Mcom. Dédiée aux acteurs de la distribution spécialisée et du retail, Dotsoft Mcom leur permet de faire du mobile un nouveau canal de vente, de développer les synergies entre points de vente physiques et virtuels et de répondre ainsi aux besoins croissants de consommation en situation de mobilité (paiement mobile, géolocalisation...).

Fort de l'engouement pour les Smartphones et les tablettes tactiles, le m-commerce connaît aujourd'hui une croissance exponentielle :

- 12 % des acheteurs en ligne ont déjà réalisé un achat directement à partir de leur téléphone mobile¹ ;
- le m-commerce a déjà séduit 3,3 millions de Français (téléchargements d'applications mobiles exclus)¹ ;
- En 2011, 13 millions de Smartphones devraient avoir été vendus en France² ;
- En 2012, 80% des mobiles vendus dans le monde seront des Smartphones² ;
- En 2014, le nombre de Smartphones sera supérieur à celui des PC².

« Aujourd'hui, nos clients sont convaincus que leur activité historique de magasins ne va pas pouvoir continuer à vivre seule et qu'il leur faut rapidement renforcer le multicanal : un client de site e-commerce doit pouvoir entrer dans une boutique et avoir les mêmes avantages que lorsqu'il fait ses achats sur le web. C'est vrai pour le e-commerce mais, en 2012, nous assistons également à une nouvelle révolution avec le m-commerce. Le mobile prend, en effet, le dessus sur les ordinateurs et il faut que les distributeurs puissent proposer à leurs clients de consulter et consommer leurs produits depuis des mobiles » explique Denis Gachon, Directeur général de Dotsoft.

Pour répondre à ce besoin croissant du marché, Dotsoft Mcom vient aujourd'hui compléter la suite logicielle de l'éditeur afin de permettre aux acteurs de la distribution de gérer tous les canaux de distribution avec une solution unique et sur la base d'un seul backoffice : encaissement au sein des points de ventes, gestion commerciale, e-commerce, m-commerce et SAV.

« Grâce à Dotsoft Mcom, nos clients peuvent ajouter en toute simplicité le m-commerce comme nouveau canal de vente, et gérer tous les canaux avec une seule et unique solution : magasins physiques, e-commerce et m-commerce. Ainsi, les fiches produits et le panier sont actualisés automatiquement. Grâce à la géolocalisation, Dotsoft Mcom leur permet également de recruter des clients en magasin et de renforcer les synergies entre points de vente physiques et virtuels » ajoute Denis Gachon, Directeur général de Dotsoft.

Dotsoft Mcom intègre des fonctionnalités adaptées à une navigation nomade et aux besoins spécifiques liés au mobile telles que :

- **La refonte de l'ergonomie des sites** permettant une lecture sur les Smartphones,
- **Des outils de géolocalisation** afin de créer des synergies avec les points de vente physiques : ainsi, lorsqu'un client se trouve à un kilomètre d'un magasin, il peut savoir si le magasin a un article en stock.
- **L'intégration de la solution de paiement en ligne Buyster** pour payer sur Internet depuis un mobile.

Prix : entre 10 et 15 % du chiffre d'affaires HT

¹ Source : Etude de l'Observatoire des Nouvelles Tendances de Consommation de CCM Benchmark (mai 2011)

² Source : Gartner Group 2011

A propos de Dotsoft – www.dotsoft.fr

Créée en 2003, Dotsoft est un éditeur de logiciels en mode SaaS de gestion de points de vente et de réseaux SAV pour les grands comptes de la distribution spécialisée et du retail.

Dotsoft leur propose une suite logicielle unique en mode SaaS permettant de gérer tous les canaux de distribution, avec une seule et unique base de données :

- Dotsoft Shop pour l'encaissement au sein des points de ventes,
- Dotsoft Distrib pour la gestion commerciale,
- Dotsoft Ecom pour l'e-commerce,
- Dotsoft Mcom pour le m-commerce,
- Dotsoft SAV pour la gestion du service client et de la maintenance après-vente.

Avec plus de 2 000 points de vente gérés, Dotsoft a notamment pour références Botanic, Bricorama, Conforama, Feu Vert, Lafuma, Mr Bricolage, Norauto, Pimkie...

La société regroupe 45 salariés répartis au sein de son siège à Caluire et de son agence à Lille.

Dotsoft a réalisé un chiffre d'affaires de près de 6 millions d'euros en 2010.