



LA SOLUTION OSLO POINT DE VENTE AU CŒUR DE L'EXPÉRIENCE CLIENT DES JARDINERIES « LES COMPAGNONS DES SAISONS » DE LA MÉTROPOLE DE LILLE.

Avec la solution OSLO Point de Vente, les deux jardineries indépendantes du réseau Les Compagnons des saisons, situées à Villeneuve-d'Ascq et Wambrechies, font vivre pleinement à leurs clients la passion du végétal et conçoivent des expériences qui les fidélisent.

Ouverts 7 jours sur 7, les jardineries indépendantes Les Compagnons des Saisons de la périphérie de Lille se positionnent comme des concepts stores de l'amour de la plante, soient des lieux de vie au-delà d'être des magasins. Ils comprennent des lieux de restauration qui jouent la carte des produits locaux en circuit court, des jardins de promenade, des potagers collaboratifs et proposent des ateliers de jardinage pour enfants. Affiliées à la Centrale d'Achats d'Inédis, acquéreur de l'enseigne Les Compagnons des Saisons en 2017, la jardinerie de 5 000 m<sup>2</sup> de Wambrechies, créée en 2003 dans une ancienne ferme au carré par Hubert Capon, et la jardinerie, animalerie et décoration de 8 000 m<sup>2</sup> de Villeneuve-d'Ascq, fondée en 2015, gèrent plus de 30000 références, plus de 468 000 passages en caisse annuels et des dizaines de milliers de clients.

Depuis leur création, les concepts stores s'appuient sur la solution **OSLO Point de Vente** (ex Lynx 360 d'EURO LOGICIEL) pour optimiser la gestion des stocks, les transactions, l'expérience et la fidélité clients.



David Debeys, Contrôleur de Gestion et Responsable Informatique des 2 jardinerie, nous confie : « Avec une solution logicielle parfaitement adaptée aux spécificités de notre métier comme OSLO Point de Vente, nous assurons aujourd'hui une gestion et un suivi à l'unité de notre offre diversifiée de produits. Avec des process de stockage et de transaction optimisés, nos magasins deviennent de véritables lieux d'expérience pour découvrir nos produits et développer les achats plaisir »

### OSLO POINT DE VENTE, UNE SOLUTION RÉSOLUMENT ORIENTÉE JARDINERIE.

La solution OSLO Point de Vente garantit une **vision globale et en temps réel des marchandises, des stocks et des commandes**. Elle optimise toutes les facettes de la gestion commerciale, l'optimisation des stocks et des réapprovisionnements des magasins. La solution OSLO assure la gestion de l'identification automatique selon la codification des végétaux en vigueur, des divers grossistes, producteurs locaux et européens jusqu'aux points de vente, gage d'un **suivi précis à l'unité et du contrôle des marges**. L'automatisation des process comptables et la dématérialisation des factures ont également permis de supprimer les saisies manuelles et de gagner en visibilité financière. La solution OSLO Point de Vente **excelle aussi dans la gestion des encaissements pour fluidifier les passages en caisse et piloter en temps réel l'activité**. Le contrôleur de gestion peut extraire, en quelques clics, les données nécessaires à la réalisation de ses tableaux de marge, et suivre précisément les entrées, les sorties et les ventes. Il peut ainsi piloter l'activité commerciale, via l'analyse en temps réel du stock et du chiffre d'affaires quotidien, repérer les ralentissements des ventes et modifier dans la foulée le plan d'implantations & emplacements. David Debeys ajoute : « La solution OSLO nous assure de gérer finement nos commandes, dans une optique de flux tendus, en vue d'optimiser notre stock et notre trésorerie. »



## OSLO POINT DE VENTE, UNE SOLUTION PENSÉE EXPÉRIENCE CLIENT

Aujourd'hui, **plus de 70% des clients possèdent la carte de fidélité, physique ou dématérialisée, de l'enseigne.** Ils cumulent des points et bénéficient de remises immédiates en caisse. La solution Point de Vente d'OSLO les identifie à chaque passage, gère les remises selon les paliers et affecte les promotions réservées aux clients les plus fidèles. En effet, l'enseigne indépendante a mis en place une véritable offre de fidélisation pour ses meilleurs clients, qui méritent une attention particulière, avec des services personnalisés gratuits, trois fois par an, comme la composition de leur terreau, la réalisation de leur jardinière... David Debeys confirme : « *Dans l'environnement concurrentiel où nous évoluons, la jardinerie, les clients privilégient la meilleure expérience possible, synonyme de satisfaction et surtout de fidélité.* »

Dans les prochains mois, la solution OSLO Point de Vente va aller encore plus loin dans l'amélioration et la fluidité des process de l'enseigne, en élargissant son spectre à la **gestion de la réception des marchandises et au suivi des litiges.**

**De l'informatisation à la digitalisation des process,** David Debeys conclut « *Depuis plus de 20 ans, notre partenaire EURO LOGICIEL, désormais sous l'égide d'OSLO, met l'informatisation au service de notre développement commercial en privilégiant la collaboration et l'échange d'expérience terrain. A l'heure de la transformation digitale, notre enseigne, dotée d'un site marchand et de produits en click & collect, doit digitaliser ses process pour gagner en agilité ; le groupe OSLO dispose de toutes les expertises IT pour nous accompagner.* »