

## Digitalisation des points de vente : Monext inscrit le paiement dans ces transformations et présente ses dernières initiatives.



70% des consommateurs estiment que le digital en magasin simplifie leurs achats<sup>1</sup>

Mais quelles sont donc les tendances durables sur lesquelles parier ?  
Comment Monext inscrit le paiement dans ces transformations, dorénavant inéluctables ?

Améliorer la relation clients à travers un conseil qui soit le plus personnalisé possible, dans les magasins comme en ligne.

**Les outils de clienteling** : incontournables, ils sont là pour accompagner le vendeur dans son acte de vente à travers un conseil qui soit le plus adapté et le plus personnalisé possible. Les points de vente qui parviennent à mettre le client, plutôt que le produit, au centre de leur attention avec ce type de technologie connaissent de meilleurs résultats.

- **L'apport de Monext** : améliorer la connaissance du client, pierre angulaire de la personnalisation, à travers **l'agrégation et l'analyse des données de paiement**.

---

<sup>1</sup> Source : Baymard.com

**Répondre à l'exigence d'immédiateté** et simplifier la vie des clients en s'adaptant à leurs besoins, contraintes : leur permettre d'acheter immédiatement un article sur le stock web, d'adapter les modes de livraison, de mixer les paniers (achats en magasin et compléments en ligne ou l'inverse !), etc.

- **L'apport de Monext** : Monext gère dans tous ces cas de figure **les déclencheurs du débit client, la réconciliation simple**, afin de répondre en temps réel à toutes ces exigences.

**La personnalisation des parcours** : les consommateurs sont en quête de parcours personnalisés et de recommandations sur-mesure.

- **L'apport de Monext** : Adossé à la solution de Dotaki, Monext permet désormais aux commerçants de **profiler leurs acheteurs et personnaliser le check out en fonction des profils**, de leur besoin de réassurance, ou encore leur aversion au risque.

## La multiplication des contacts à travers l'optimisation de démarches multicanales

**E-reservation, web in store, drive, etc.** Toutes ces formules associent la réactivité du numérique et le maintien du lien social. Les retraits doivent y être simples et rapides, pour ne pas rompre avec la praticité de la commande en ligne. Pour les commerçants, on observe que la mise en place de ce type de services permet de favoriser les achats complémentaires (25% des clients qui ont fait une réservation en ligne effectuent un achat complémentaire en magasin) et impulsifs.

- **L'apport de Monext** : Monext **aligne le paiement aux parcours pour ne pas freiner les achats** : débit à l'expédition ou réception de commande, permettre au client de ne pas ressortir sa carte pour effectuer un achat complémentaire en boutique, etc.

## La disparition de l'irritant "attente"

**Les outils du « self »** : caisses automatiques, scan & go, wallet, paiement nomade ont le vent en poupe et permettent aux commerçants de fluidifier le check out.

- **L'apport de Monext** : Monext propose des solutions pour **effectuer le paiement au bon moment du self-check out, d'un geste aussi simple qu'un one click**. Qu'il soit d'un simple geste ou invisible, le paiement ne sera ainsi plus un obstacle.

**La virtualisation** : des **stocks**... mais aussi de la **file d'attente** et de la vente  
Eradiquer l'irritant, le plus gros obstacle de l'expérience en magasin



Le paiement avec un temps d'avance

- **L'apport de Monext :** grâce à des solutions de **virtualisation de file d'attente** ou de la prise de RDV, avec Minut'Pass et Monext. Une solution **full-web et en marque blanche**, embarquant le paiement et qui s'intégrera en toute transparence dans les parcours clients pour améliorer l'expérience en magasin.

**Un conseiller de vente disponible 7/7 et 24/24** grâce à la digitalisation : en l'absence d'un vendeur physique disponible, un vendeur virtuel prend le relai pour répondre aux questions et recommander des produits.

- **L'apport de Monext :** le **paiement est également embarqué dans la conversation**, via la solution de paiement en ligne de Monext, intégrée dans la solution de commerce conversationnel Webotit.

### Le paiement, une pièce du puzzle

Intégrer et simplifier l'acte de paiement dans l'unification des parcours est un enjeu important, mais pas le seul. Il ne représente qu'une pièce du puzzle omnicanal.

C'est la raison pour laquelle **Monext** a décidé de **constituer un écosystème de partenaires**, experts voire disruptifs, complémentaires dans leur positionnement au sein de la chaîne de valeur du commerce unifié. Cet écosystème, évolutif et vivant, permet ainsi d'**adresser plus facilement des solutions clé en main répondant aux enjeux majeurs d'un commerce en transformation** : création rapide de nouveaux usages, amélioration de la relation client, augmentation des ventes. L'ensemble des partenaires est opérationnel immédiatement avec les solutions digitales de Monext.

#### Contact presse :

Agence Eliotrope – Gilles Lyonnet  
lyonnet@eliotrope.fr - 01 53 17 16 44  
www.eliotrope.fr

#### A propos de MONEXT

MONEXT est un acteur majeur du paiement en France et en Europe.

Nous accompagnons plus de 150 établissements financiers et 7000 commerçants avec des services innovants qui couvrent l'ensemble de la chaîne monétique en harmonie avec les évolutions réglementaires. Nous développons des solutions toujours plus sécurisées qui anticipent tous les nouveaux usages afin de contribuer au développement de nos clients : paiement omnicanal, optimisation des flux financiers, crédit, processing de cartes, lutte contre la fraude... partout et sur tous les « devices »...

Pour plus d'informations : [www.monext.fr](http://www.monext.fr)



[www.monext.fr](http://www.monext.fr)