



Éric Charrat

Pdg d'Avenir Concept Monaco

AvenirConcept
MONACO

Avenir Concept Monaco
BP 612
6, avenue Prince
Héréditaire Albert
98 013 MONACO cedex

www.avenir-concept.mc

Tel : 00377 97 98 20 98
Fax : 00 377 97 98 20 90

“ Permettre un passage en caisse plus rapide ”

Avenir Concept Monaco édite et commercialise Wingsm, le logiciel de gestion commerciale le plus fortement plébiscité ces dernières années par les distributeurs en téléphonie mobile. Interview.

Comment expliquez-vous le succès de Wingsm auprès des distributeurs en téléphonie mobile ?

Les raisons sont simples : ACM a su analyser et répondre parfaitement aux besoins spécifiques des distributeurs en téléphonie. Le logiciel propose des fonctionnalités essentielles à une gestion optimale de l'activité : la traçabilité des stocks par IMEI, le suivi des rémunérations, la mise à jour automatique des tarifs et rémunérations, sans oublier le calcul des commissions vendeurs.

Décrivez-nous le profil de vos clients distributeurs ?

Tout distributeur en téléphonie mobile peut être potentiellement intéressé par Wingsm. Nos clients sont aussi bien des entités mono-agences que des chaînes de distribution fonctionnant en monoposte ou en réseau, en France, mais également en Belgique, Hollande et Afrique du Nord. La grande distribution commence également à s'intéresser à Wingsm en prenant peu à peu conscience de l'importance que représente une bonne gestion de l'activité téléphonie.

En raison de cette diversité de clientèle, Wingsm se décline en plusieurs versions afin de s'adapter au mieux au profil du client.

Votre logiciel dispose d'un module de base unique. Expliquez-nous cela...

Grâce à ce module, Wingsm récupère et intègre automatiquement les mises à jour de l'offre de l'opérateur, tarifs et rémunérations. Les fiches articles sont donc toujours à jour, avec les rémunérations correspondantes sans que personne n'intervienne au niveau de l'agence.

Le logiciel propose-t-il une passerelle avec le système de validation de lignes de l'opérateur ?

Oui. Il existe depuis peu une passerelle entre le système de validation de lignes de l'opérateur et la caisse de Wingsm. Une fois que le vendeur a saisi les données du client dans le système de l'opérateur, celles-ci sont envoyées sur un serveur et récupérées dans la caisse de Wingsm. Le vendeur n'a plus qu'à éditer la facture, tout en ayant le choix de lui apporter d'éventuelles modifications. Ce module est pour l'instant

proposé aux enseignes d'opérateurs, et sera disponible pour les multiopérateurs en 2007.

Comment le rapprochement automatique des rémunérations fonctionne-t-il ?

Ce module permet de rapprocher de façon automatique les rémunérations attribuées par l'opérateur des rémunérations attendues par l'agence. Le fonctionnement est simple, mais efficace : les fichiers de rémunérations sont envoyés sur un serveur par l'opérateur, puis récupérés et intégrés au logiciel par l'agence. L'utilisateur n'a plus qu'à lancer un pointage automatique, suivi d'un lettrage. Le temps passé à pointer les rémunérations en est considérablement diminué.

Quelles sont les autres fonctionnalités essentielles pour un magasin de téléphonie ?

La sécurisation du stock par suivi des numéros IMEI, l'édition rapide des factures avec mise à jour automatique de la base clients, les tableaux de bord complets pour contrôler l'activité, un module de calcul de commissions vendeurs, un module d'inventaire, un SAV avec historique et en-cours, etc.

Quelles seront les principales évolutions du logiciel en 2007 ?

Nous devons permettre aux distributeurs en téléphonie, quels qu'ils soient, un passage en caisse plus rapide, afin de permettre aux vendeurs d'être plus disponibles auprès des clients et ainsi d'augmenter le nombre de passages en caisse quotidiens. Pour cela, nous allons généraliser à tous les profils d'agences la passerelle avec le système de validation de lignes des opérateurs. Nous travaillons également sur des partenariats avec les grossistes en lignes et MVNO, du même type que ceux que nous entretenons déjà avec les principaux opérateurs, afin de proposer des modules spécifiques aux multiopérateurs. ■