

## Distribution

Le secteur de la distribution connaît des mutations profondes. La modification des modes de consommation, les progrès technologiques et les tensions sur le pouvoir d'achat des consommateurs obligent le secteur de la distribution à évoluer. Les distributeurs doivent se différencier en introduisant de nouvelles technologies dans les magasins, proposer une meilleure expérience d'achat sur l'ensemble des canaux souhaités par les consommateurs (magasin, web, mobile, call center...), repositionner le client au cœur des stratégies commerciales et s'adapter rapidement à l'évolution concurrentielle du secteur.

Entre la crise économique qui accentue la concurrence et les modifications durables des habitudes de consommation, le secteur de la distribution doit se transformer rapidement pour répondre au mieux aux besoins changeants de leurs clients, et gagner en efficacité opérationnelle et financière.

*Pour soutenir cette transformation, les solutions IBM Software répondent aux enjeux suivants :*

- Comprendre les attentes des consommateurs pour mieux synchroniser l'offre et la demande,
- Réduire les coûts pour mettre en œuvre de nouveaux services,
- Apporter davantage d'agilité au niveau de la supply chain et du merchandising,
- Donner la capacité aux collaborateurs de mieux comprendre et servir les consommateurs,
- Protéger les ressources et réduire l'indisponibilité.

