



**octave**

**PARTENAIRE DE LA DIGITALISATION  
DES COMMERCES DEPUIS 25 ANS**



## *Octave répond aux besoins des commerçants* **depuis 1996**

**Octave est une entreprise cofondée en 1996 par deux frères passionnés d'informatique et pionniers des logiciels de gestion commerciale : Michel et Christophe Perrinet. En forte croissance, Octave compte près de 120 collaborateurs.**

La première solution lancée par Octave est un logiciel de gestion et de facturation qui évolue une première fois en 2004 lorsque Michel et Christophe décident de créer une agence web au sein de l'entreprise pour répondre aux évolutions du marché. En 2007, dix ans avant ses concurrents, Octave réunit ses deux expertises Web et ERP pour les proposer à ses clients en mode SaaS, via le cloud, leur permettant ainsi d'accélérer leur transformation digitale.

Michel et Christophe Perrinet font à nouveau évoluer la stratégie d'Octave en 2013 pour anticiper la digitalisation du commerce et les nouveaux besoins des consommateurs. Depuis, l'entreprise aide les réseaux de magasins (Cash Piscines, Cobra, La Compagnie du Lit, Cultura Belgium, etc.) à passer au retail omnicanal en intégrant nativement le front et le back-office dans son offre. Simplifiée et plus efficace, celle-ci répond aujourd'hui à l'ensemble des enjeux du commerce omnicanal.

### *Dates clés*

- 1996** ■ Création de la société
- 1998** ■ Lancement du logiciel Octave Gestion
- 2004** ■ Création de l'agence web spécialisée e-commerce
- 2007** ■ Réunion des deux savoir-faire Web et ERP en mode SaaS
- 2013** ■ Déploiement de l'offre omnicanale Enseignes et Magasins
- 2019** ■ Orientation stratégique éditeur / intégrateur



# Une histoire de famille



## *Michel Perrinet,*

ingénieur de formation, a fondé avec son frère la société Octave en 1996. À la tête de l'entreprise en tant que PDG, il assume également le rôle de Président de la coopérative Angers FrenchTech. Passionné d'innovation, il a à cœur de définir une vision d'entreprise ambitieuse et d'y faire adhérer le plus grand nombre.

Sa citation inspirante :

« *L'utopie n'est pas l'irréalisable, c'est l'irréalisé.* »  
(Théodore Monod).

## *Christophe Perrinet,*

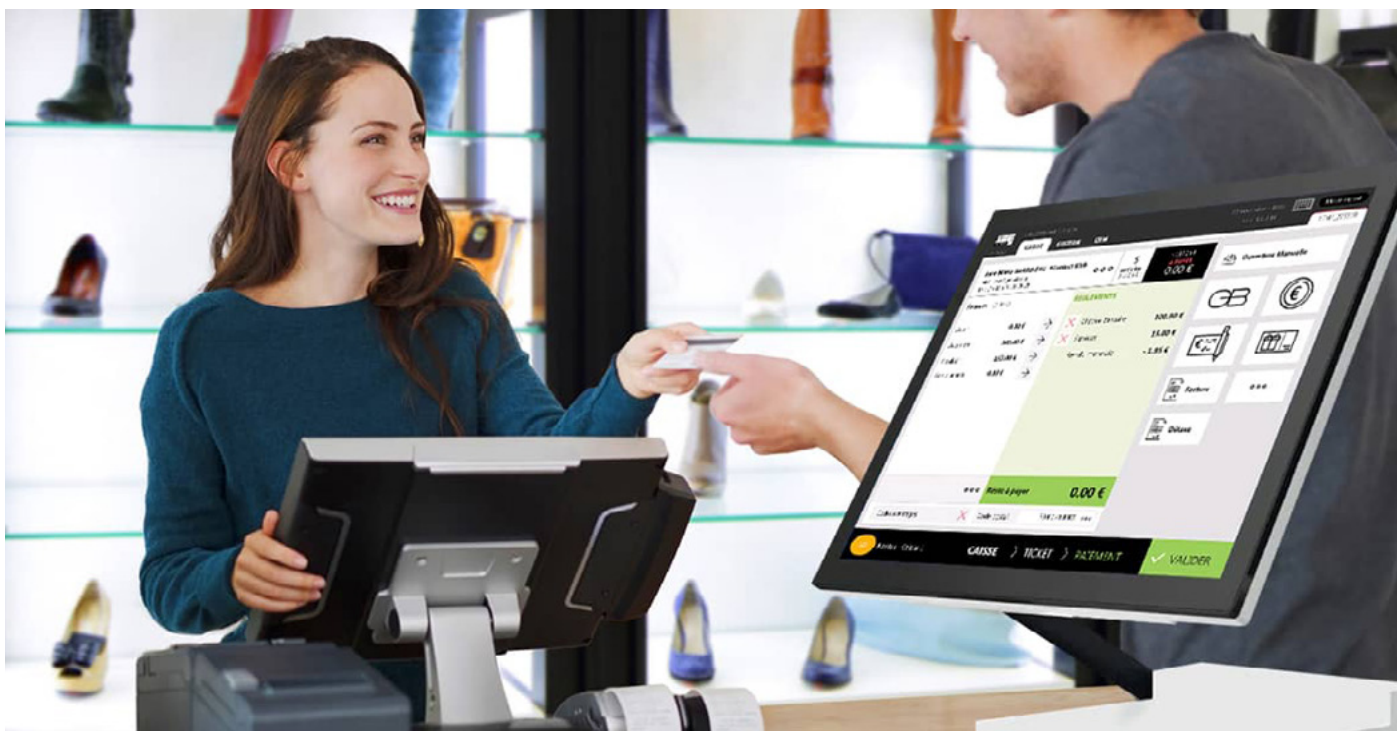
développeur de formation, a fondé la société Octave en 1996 avec son frère, à qui il a confié la direction pour assumer le développement commercial de l'entreprise pendant de nombreuses années. Il est aujourd'hui directeur du Pôle Éditeur et pilote ainsi la partie R&D, chargée d'optimiser l'outil d'aujourd'hui et de créer celui de demain. Motivé par de fortes convictions pour l'aide aux plus démunis, il est bénévole dans la gestion d'un centre d'accueil d'urgence depuis 15 ans.



## *Jean-Marie Condure-Tuquet,*

diplômé de l'ESSEC Business School en management général, est un leader entrepreneurial, créatif et passionné par de nouveaux défis. Son expertise en SSI et en ESN dans le développement de stratégies de croissance et de rentabilité, son leadership d'équipes pluridisciplinaires lui permettent d'assurer la direction opérationnelle de l'entreprise. Sa mission principale consiste à animer, piloter et manager les équipes d'Octave afin de mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise voulue et décidée par Michel Perrinet, le Président d'Octave.

« *Mettre l'accent sur les compétences de nos équipes qui constituent notre vrai capital* » est là son leitmotiv.



## la solution de commerce unifié

**Octave Unity est une solution omnicanale qui accompagne la digitalisation du commerce physique et des réseaux de magasins. Il s'agit d'une solution globale qui répond aux attentes de l'ensemble des secteurs du commerce en leur permettant de comprendre les besoins de leurs utilisateurs et d'orchestrer leurs canaux de distribution. Ils peuvent ainsi offrir à leurs clients une expérience utilisateur fluide et ergonomique, et optimiser leurs ventes.**

Octave Unity est unique sur le marché car elle permet de piloter l'ensemble du commerce physique et digital, en un seul outil. Clients, produits, commandes, stocks... la donnée est partagée en temps réel sur tous les canaux de vente.

En réunissant les univers de l'ERP et du digital, Octave Unity permet de faire converger leurs différentes expertises métiers et d'accompagner la transformation digitale des réseaux de magasins et des e-commerçants.



Le back office d'Octave Unity comprend un ERP de gestion commerciale sur lequel sont intégrées des interfaces digitales (e-commerce ou mobilité vendeur), une caisse pour les magasins ainsi qu'un ensemble de fonctionnalités dédiées aux problématiques du retail et du e-commerce.

*Octave Unity permet :*

**De réhabiliter le rôle du vendeur**, en lui permettant d'être plus efficace dans la pratique de son métier au quotidien (gestion des arrivages, des commandes, des inventaires, etc.), et d'améliorer sa gestion de la relation client en lui donnant le bon niveau d'information ;

**D'unifier, simplifier et rendre cohérent** le système d'information des marchands et des e-commerçants ;

**De répondre aux besoins des équipes métiers** des enseignes et e-commerçants (vente, marketing, supply chain, etc.) ;

**De fournir au client final une expérience d'achat fluide et optimale**, du site web au magasin (et inversement).

# *Ils nous font* **confiance**

Ces dix dernières années, Octave a accompagné des clients de plus en plus nombreux, faisant évoluer l'entreprise vers des niveaux de maturité élevés, qu'ils soient technologiques, méthodologiques, financiers ou RH.



## *Cas concrets :*

*Cash Piscines* unifie son référentiel produit et ses tarifs pour avoir une véritable cohérence dans l'offre proposée au sein d'un réseau. En effet, un client s'attend à pouvoir commander tous les articles du catalogue d'une enseigne ou d'un réseau de magasins, quel que soit le canal, et à retrouver les mêmes tarifs.

*Kalico* unifie ses stocks et optimise leur disponibilité pour les retailers afin d'assurer la continuité du parcours d'achat de ses clients. Cela permet notamment le transfert de produits entre points de vente et entrepôts afin de répondre aux commandes des clients, quel que soit le canal utilisé.

*Alice Délice* unifie son référentiel client et ses commandes. Les données clients sont agrégées à partir de nombreux canaux (magasin, Web, formulaires de commandes, etc.) ; les outils doivent utiliser les mêmes bases de données et construire des référentiels leur permettant de simplifier la communication avec les clients.

*Cultura Belgium* connecte ses vendeurs pour en faire des conseillers clients et les rend acteurs de la stratégie digitale de l'enseigne. Équipés d'outils de mobilité, ils peuvent mieux connaître leurs clients, avoir accès à toutes les informations sur un produit (prix, stock, disponibilité) en temps réel, ainsi que de gérer l'approvisionnement des magasins.

## *Octave récompensé* à plusieurs reprise

Nommé dans le classement des  
"champions de la croissance **Les Echos**" en 2021, pour la 4<sup>ème</sup> année  
consécutive

**Lauréat Grand-Ouest des  
Trophées PME RMC** dans la  
catégorie "entreprise bienveillante"  
en 2016

**Finaliste aux Paris Retail Awards  
2021** dans la catégorie commerce  
omnicanal



## *Octave est engagé* dans des actions de mécénat

Octave soutient Angers Mécénat  
depuis 2019 et la FACE  
(Fondation Agir Contre l'Exclusion)  
depuis 2018 / Politique RSE  
(pilier RSE, engagements CSR  
Octave)



# octave

*Contacts presse*

**Claire Guérin**  
**Chargée de communication**  
claire.guerin@octave.biz  
06 43 228 328