



## Les nouveautés de la billetterie

Mars 2015

# 1 Introduction

---

## Dufour V1, SecuTix met le cap sur un nouveau sommet !

Nouvelle année, nouvelle montagne. En 2015, SecuTix continue son ascension et voit l'arrivée de Dufour, dont la première version vous est présentée dans ce document. Pour une meilleure compréhension des possibilités offertes par chaque version de SecuTix 360°, la forme et le fond de ce document ont été revisités. Découvrez les nouveautés de la billetterie par thématiques et ciblez vos intérêts en naviguant plus facilement parmi les nouveaux chapitres.

## Un plan de salle immersif pour les théâtres

Le premier chapitre met par exemple l'accent sur l'évolution du produit par métier. Avec Dufour V1, le plan de salle Internet s'adapte notamment aux besoins des théâtres. L'internaute s'assoit virtuellement sur une place, visualise la salle et la scène, observe ce qui l'entoure comme s'il y était. Une expérience à la fois immersive pour l'utilisateur et susceptible de conférer un certain prestige à l'établissement, tout en mettant en valeur sa salle. Plusieurs options sont possibles pour la réalisation des maquettes 3D et des prises de vues. Pour accompagner le démarrage de cette fonctionnalité, nous aidons les premiers établissements qui souhaitent configurer eux-mêmes leur plan. Contactez-nous !

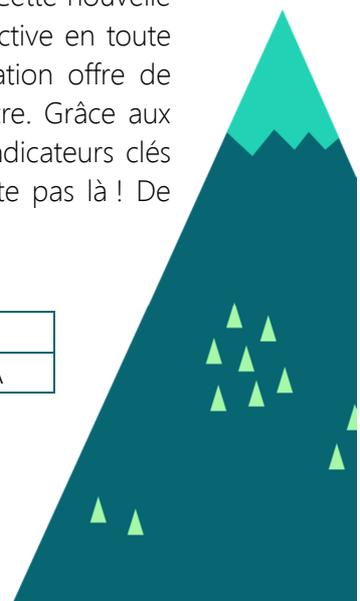
## SecuTix-Lab et la bourse d'échange

Certaines fonctionnalités comme le plan de salle sont améliorées et étoffés en vue d'élargir les possibilités existantes, alors que d'autres sont entièrement inédites. Ces dernières sont imaginées par le département Recherche & Développement pour couvrir de nouveaux besoins, et présentées dans le chapitre SecuTix-Lab. C'est le cas de la bourse d'échange qui continue d'évoluer. Suivant son utilisation, elle permet d'adresser différents enjeux. C'est un moyen d'assurer la sécurité des échanges de billets en garantissant la transaction autant au niveau du paiement que du billet. C'est aussi un moyen de tester l'impact d'une variation de prix sur la demande. Finalement, c'est la possibilité d'enregistrer des revenus supplémentaires d'ordinaires réservés au second marché.

## Le Mobile gagne du terrain

L'application mobile rencontre quant à elle un réel succès. En quelques mois, elle a été téléchargée des milliers de fois. Grâce aux messages PUSH, l'établissement communique dorénavant directement avec toutes les personnes qui ont téléchargé l'application. Cette nouvelle possibilité d'interaction avec le public s'effectue sans effort supplémentaire, elle s'active en toute simplicité par le biais d'un flux Twitter. Disponible pour iOS et Android, l'application offre de nombreux avantages comme la transmission des billets d'une personne à une autre. Grâce aux nouveaux connecteurs avec Google Analytics, vous pouvez également suivre les indicateurs clés tels que le nombre de téléchargements et le montant des ventes. Et ça ne s'arrête pas là ! De nouvelles options sont à venir dans les prochaines versions.

Imput.	Version	Date	Auteurs	Etat	Visa
12488	1.0	24.02.15	CWI, CSZ	Valide	MMA



## Table des matières

1	Introduction.....	2
2	Vue d'ensemble des nouveautés.....	5
2.1	Cartographie .....	5
3	Nouvelles fonctionnalités.....	7
3.1	Billetterie métiers.....	8
3.1.1	La gestion des Musées gagne en efficacité.....	8
3.1.2	Le plan de salle internet s'adapte aux Théâtres  .....	12
3.1.3	Une meilleure présentation des produits du Sport .....	15
3.1.4	Maîtrisez le nombre de billets par acheteur .....	17
3.2	Vente sur internet .....	18
3.2.1	Récoutez des informations sur vos publics .....	18
3.2.2	Le compte client fait peau neuve .....	21
3.2.3	Une nouvelle organisation du catalogue de produits .....	23
3.3	Partenaires .....	24
3.3.1	Imprimez vos billets en masse depuis l'espace pro.....	24
3.4	Marketing .....	26
3.4.1	Ciblez vos ventes depuis la billetterie.....	26
3.4.2	Nouveau document pour la création d'un compte .....	27
3.5	Gestion.....	28
3.5.1	Plus d'efficacité dans le traitement des erreurs de paiement.....	28
3.6	Configuration .....	30
3.6.1	Le nouveau plan de salle guichet arrive à maturité  .....	30
3.6.2	Gagnez du temps avec les raccourcis clavier  .....	33
3.7	Contact.....	34
3.7.1	Choisissez le format adéquat de vos adresses .....	34
3.8	Produits dérivés .....	35
3.8.1	Facilitez la gestion de votre boutique .....	35
4	SecuTix Lab.....	38
4.1	Vente sur internet .....	39
4.1.1	La bourse d'échange prend de l'ampleur.....	39
4.1.2	L'application mobile continue son ascension.....	41

<b>5</b>	<b>Maintenance évolutive .....</b>	<b>44</b>
5.1	Vente sur site.....	44
5.2	Vente sur internet .....	46
5.3	Vente et paiement.....	47
5.4	Contact.....	50
5.5	Configuration .....	51
5.6	Rapport.....	54
5.7	Gestion.....	58
5.8	Interface.....	60
<b>6</b>	<b>Compatibilité et Interfaces.....</b>	<b>61</b>
6.1	Versions des logiciels sur les postes utilisateurs.....	61
6.2	Versions des interfaces publiques .....	63
	Journal des modifications au document.....	65
	Abréviations.....	65
	<b>Annexe : Synthèse par métiers des nouveautés.....</b>	<b>66</b>
	Nouvelles fonctionnalités.....	66
	Maintenance évolutive .....	67

### Balises utilisées

**[I]** = Innovation : la fonctionnalité a été abordée au cours du forum Innovation et Stratégie

**[S]** = Simplification : la fonctionnalité a été abordée au cours du forum Ergonomie et Simplification



## 2 Vue d'ensemble des nouveautés

---

### 2.1 Cartographie

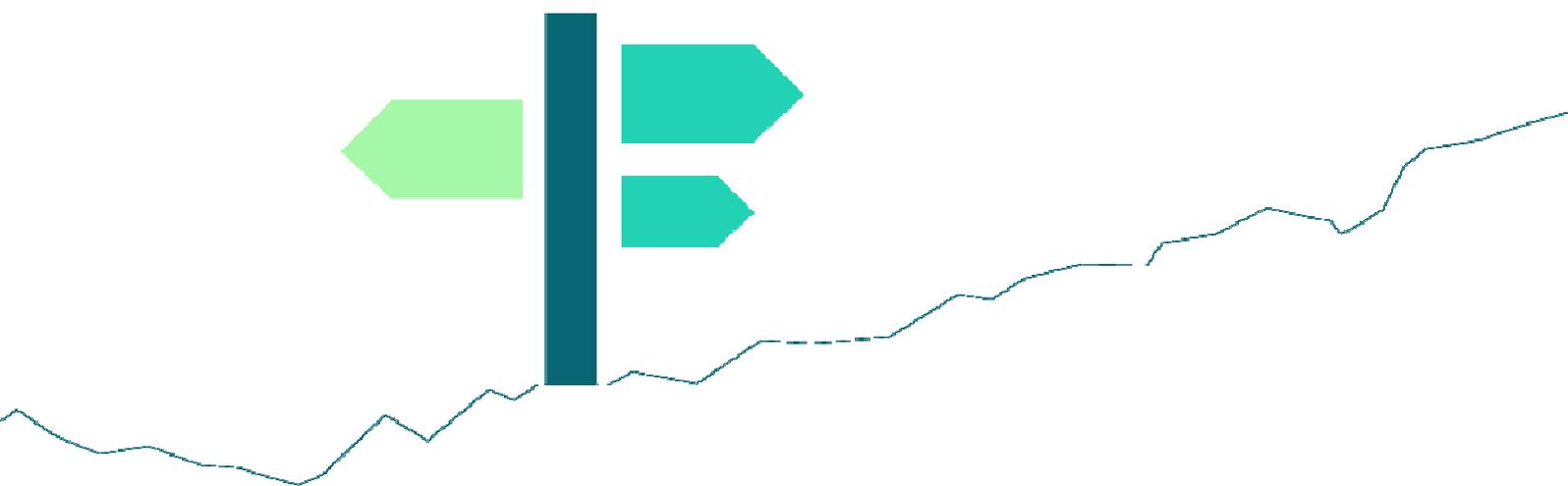
SecuTix évolue à chaque version. La cartographie ci-dessous vous permet d'avoir une vue d'ensemble des nouveautés en fonction du domaine fonctionnel. Les nouveautés majeures sont identifiées par des étoiles jaunes, les évolutions par des étoiles grises et les fonctionnalités de SecuTix Lab par des étoiles violettes.

Il y a au total :

- 15 nouvelles fonctionnalités 
- 33 maintenances évolutives 
- 2 fonctionnalités SecuTix Lab 

<p><u>Billetterie</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Événement (théâtre, arène)</li> <li>• Match (sport)</li> <li>• Passes (festival, parc)</li> <li>• Visites (musée)</li> <li>• Transport</li> </ul>		<p><u>Vente sur site</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Guichet</li> <li>• Téléphone</li> <li>• Caisse rapide</li> <li>• Structure</li> <li>• Borne</li> </ul>		<p><u>Vente sur internet</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ticket shop</li> <li>• Mobile shop</li> <li>• Vente Flash</li> <li>• Bourse d'échange</li> </ul>		<p><u>Partenaires</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agence</li> <li>• Inter-organisme</li> <li>• Inter-institution</li> <li>• Distributeur</li> <li>• Espace B2B</li> <li>• Shop affilié</li> </ul>	
<p><u>Hospitalités &amp; prestations</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Salle (Loge / salon)</li> <li>• Guide</li> <li>• Parking</li> <li>• Brochure</li> <li>• Restauration (p.ex. dîner)</li> <li>• Bon cadeau</li> </ul>		<p><u>Marketing</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vente croisée</li> <li>• Package</li> <li>• Programme de fidélité</li> <li>• Offre promotionnelle</li> <li>• Automatisation du Marketing</li> <li>• Réseaux sociaux</li> </ul>		<p><u>Forces de vente</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pipeline des opportunités</li> <li>• Objectifs commerciaux personnels / par équipe</li> <li>• Planning des activités</li> <li>• Dashboard</li> </ul>		<p><u>Service clientèle</u></p>	
<p><u>Produits dérivés</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Article (famille, thème)</li> <li>• Vitrine</li> <li>• Code-barres</li> <li>• Inventaire</li> <li>• Stock multiple</li> <li>• Fournisseur</li> </ul>		<p><u>Vente &amp; paiement</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réservation, option</li> <li>• Paiement, remboursement</li> <li>• Facturation</li> <li>• Compte d'attente / d'avoir</li> <li>• Devises, change</li> </ul>		<p><u>Contact</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Individuel, Structure</li> <li>• Relais</li> <li>• Producteur</li> <li>• Partenaire</li> <li>• Fusion</li> <li>• Normalisation</li> </ul>		<p><u>Pilotage</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dashboard</li> <li>• Visualisation des données</li> <li>• Analyse des tendances</li> <li>• Drill down</li> <li>• Comparaison</li> <li>• Rapport sur mesure</li> </ul>	
<p><u>Contrôle d'accès</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Code-barres 2D/3D</li> <li>• Print@home, Mobile</li> <li>• RFID / Badges</li> <li>• PDA / Tourniquets / iPhone</li> <li>• Aires restreintes</li> <li>• Réentrée</li> </ul>		<p><u>Configuration</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Institution, Organisme</li> <li>• Saison, activité</li> <li>• Matériel</li> <li>• Droits d'accès</li> <li>• Plan de salle</li> <li>• Editeur de maquette</li> </ul>		<p><u>Rapport</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventes</li> <li>• Billets</li> <li>• Jauges</li> <li>• Fidélité</li> <li>• Campagne marketing</li> <li>• Segmentation</li> </ul>		<p><u>Gestion</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Frais</li> <li>• Envois</li> <li>• Suivi</li> <li>• Documents</li> <li>• Dossiers</li> </ul>	
<p><u>Interface</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Single Sign On</li> <li>▪ Dispo/jauges en temps réel</li> <li>▪ Contrôle d'accès tiers</li> <li>▪ Interface avec un système de voyage</li> <li>▪ Catalogue enrichi</li> <li>▪ Comptabilité, interface ERP</li> <li>▪ Importation / exportation des contacts</li> <li>▪ Paiement</li> </ul>							

Nouvelles fonctionnalités  
 Maintenance évolutive  
 SecuTix Lab  
  Relation client  
  Métier  
  Opérationnel  
  Technique



## 3 Nouvelles fonctionnalités

---

Une structure qui met en valeur les nouvelles possibilités

Spécificités propres à certains métiers, vente en ligne, marketing ou configuration, découvrez les nouveautés par thématiques pour une meilleure vue d'ensemble des propositions de Dufour V1.

## 3.1 Billetterie métiers

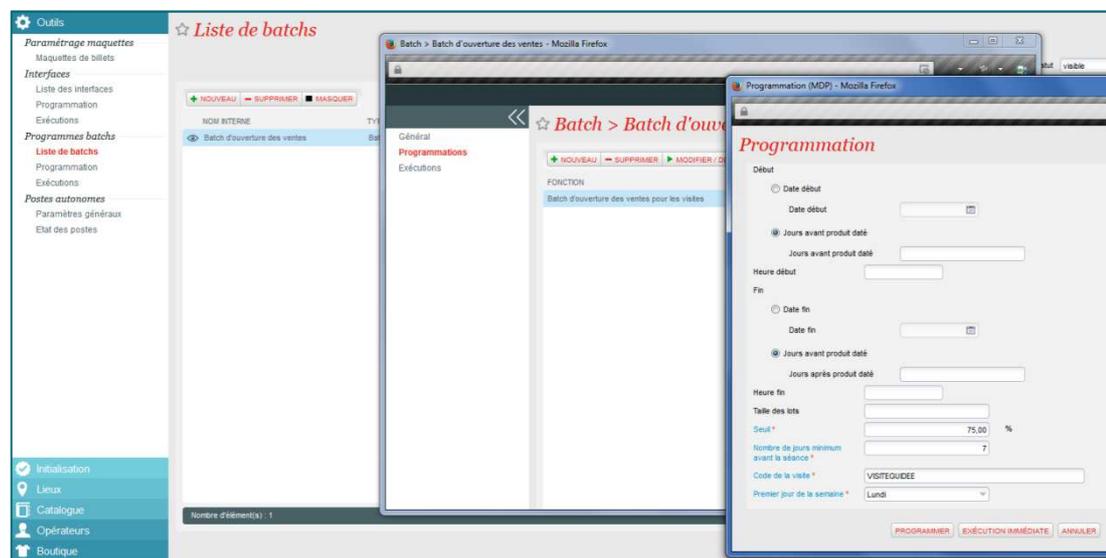
### 3.1.1 La gestion des Musées gagne en efficacité

#### Ouverture automatique des créneaux de visite

Durant les périodes chargées, par exemple les vacances scolaires, les visites se remplissent à vue d'œil. Il faut savoir anticiper pour créer de nouveaux créneaux horaire répondant au mieux à la demande. Ni trop, ni pas assez !

Cette fonctionnalité vous permet de définir un seuil qui déclenchera la mise en vente automatique de nouvelles séances. Une fois activée, de nouveaux créneaux s'activent instantanément lorsque le système constate que toutes les séances disponibles ont été vendues sur une période définie par vos soins. Gain de temps et réactivité !

Pour que cette action puisse être exécutée de façon automatique, les séances doivent être préalablement paramétrées et validées, et le batch d'ouverture des ventes pour les visites doit être activé dans le contexte Organisme. Le seuil est un des paramètres d'exécution du batch.

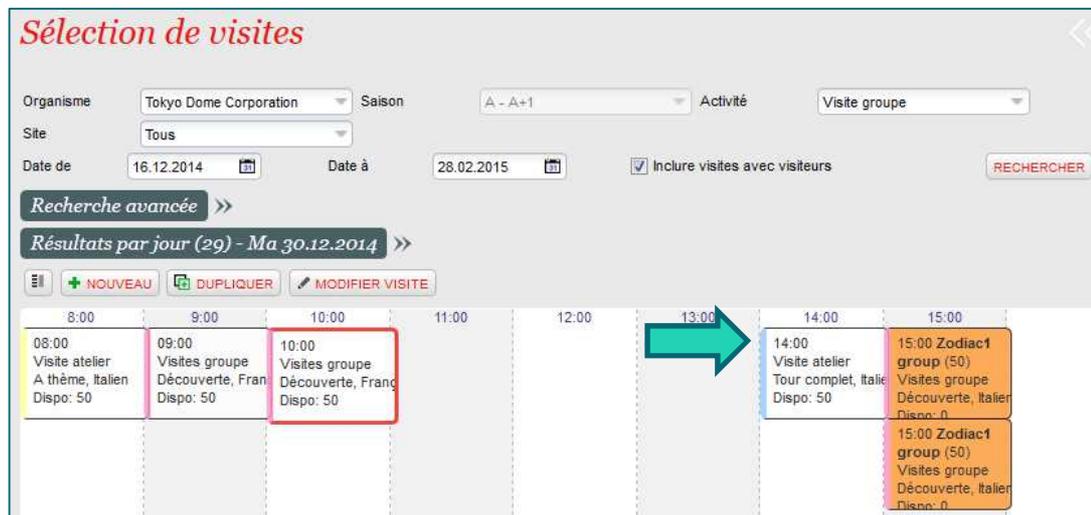


Paramétrez le nouveau batch pour ouvrir automatiquement les créneaux de visite

#### Distinguez les visites grâce à des couleurs

En tant qu'opérateur, sélectionnez la bonne visite en un coup d'œil ! C'est désormais possible grâce à une distinction par couleur. En effet, une couleur est définie pour chaque type de visite, et celle-ci s'affiche sur le côté, lors de la sélection des visites disponibles dans le guichet. Lorsqu'une visite est sélectionnée, son contour continue

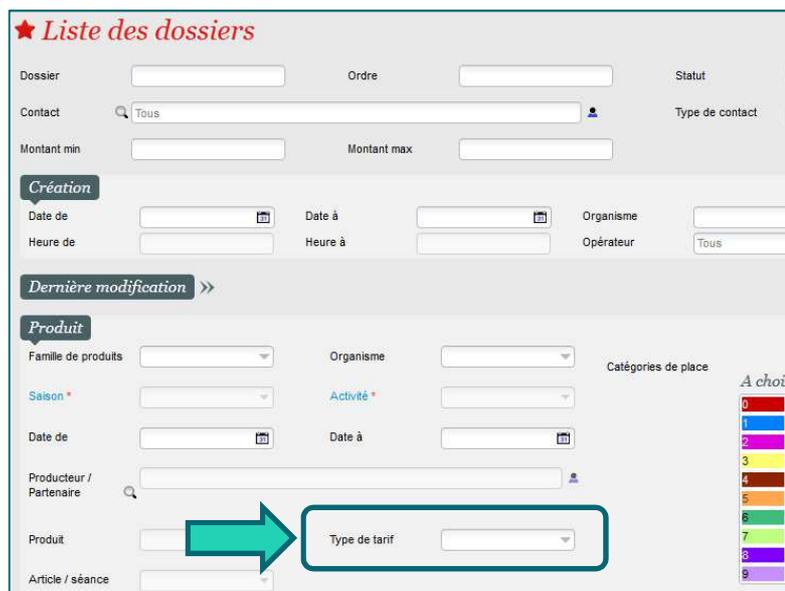
d'être rouge afin de la mettre en évidence, et les visites occupées restent quant à elles entièrement oranges de façon à rester visibles.



Sélectionnez la bonne visite en un coup d'œil, grâce aux couleurs

### Un filtre supplémentaire pour trier les dossiers au guichet

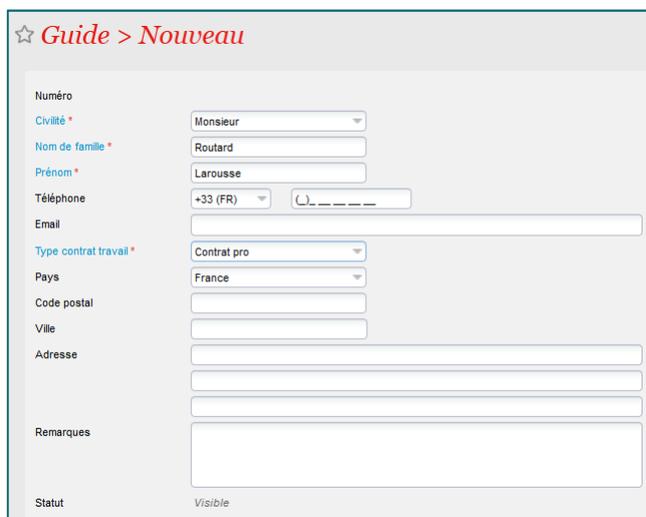
Cette distinction par type de visite peut aussi se faire lors d'une recherche de dossiers. Un filtre supplémentaire a été ajouté dans la liste des dossiers pour pouvoir les trier par tarif ou par type dans le cas des visites. Retrouvez en quelques clics l'ensemble des dossiers qui concernent un type de visite ou un tarif spécifique.



Retrouvez l'ensemble des dossiers pour un type de visite spécifique

## Simplification de la création d'un guide

Pour créer un guide, rendez-vous directement dans le module Ressources ! Alors qu'il fallait préalablement passer par le module Contact, créer une fiche et l'associer par la suite à un guide depuis un autre module, le processus a été simplifié pour plus d'efficacité. On commence à présent par la création d'un guide, ce qui crée automatiquement le contact correspondant. Il est bien sûr possible d'accéder à cette fiche à tout moment pour la compléter si nécessaire. Il est également possible de la supprimer, et dans ce cas, il en sera de même pour le guide correspondant. Et il est possible de supprimer le guide dans le module Ressource, ce qui supprime la fiche correspondante.



☆ Guide > Nouveau

Numéro

Civilité \* Monsieur

Nom de famille \* Routard

Prénom \* Larousse

Téléphone +33 (FR) ( )

Email

Type contrat travail \* Contrat pro

Pays France

Code postal

Ville

Adresse

Remarques

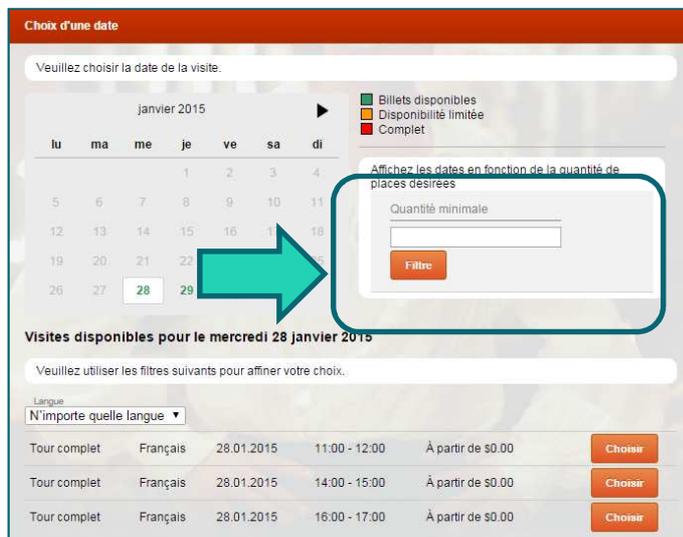
Statut Visible

Créez un guide dans le module Ressources

## Un filtre supplémentaire pour trier les visites et les pass sur internet

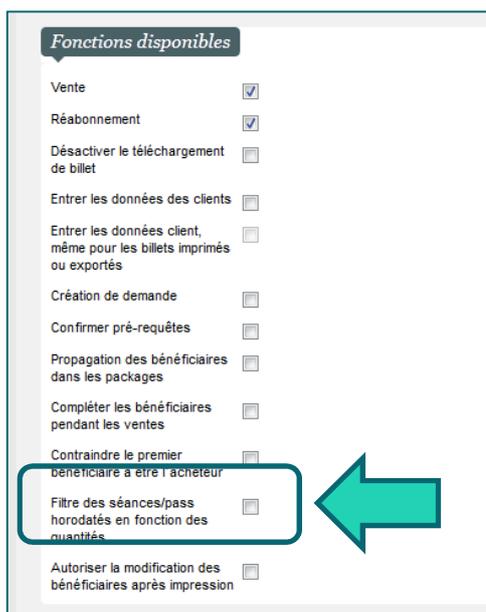
Parmi l'ensemble des visites et des pass proposés sur votre site de vente en ligne, vos utilisateurs ont besoin de savoir lesquels ont encore des disponibilités qui correspondent à leurs besoins. C'est pourquoi il existe un nouveau filtre qui permet d'afficher les dates en fonction de la quantité de places désirées. Une fois la quantité de places renseignée, seuls les produits qui correspondent à la recherche s'affichent.

Une nouvelle commande « Modifier la date / l'heure » a également été ajoutée dans cet écran afin de permettre à l'internaute de pouvoir modifier ces données sans avoir à « reculer d'une page ». La date préalablement choisie est alors sélectionnée par défaut.



Saisissez une quantité pour choisir la visite

Cette fonctionnalité est un nouveau paramètre Internet du point de vente.

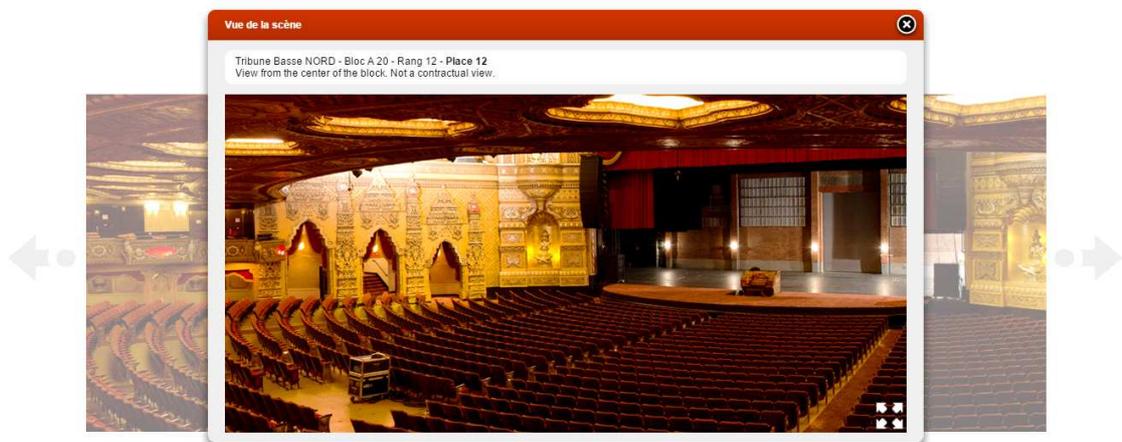


Configurez la saisie de cette quantité au niveau du point de vente

### 3.1.2 Le plan de salle internet s'adapte aux Théâtres

#### Une vue panoramique de votre salle

Faites du choix des places une expérience à 360 degrés ! SecuTix 360° supporte les images au format panoramique (dites « sphériques »), ce qui vous permet de proposer aux internautes une expérience immersive depuis la place choisie. En cliquant et en bougeant leur souris, les internautes peuvent faire défiler l'image.

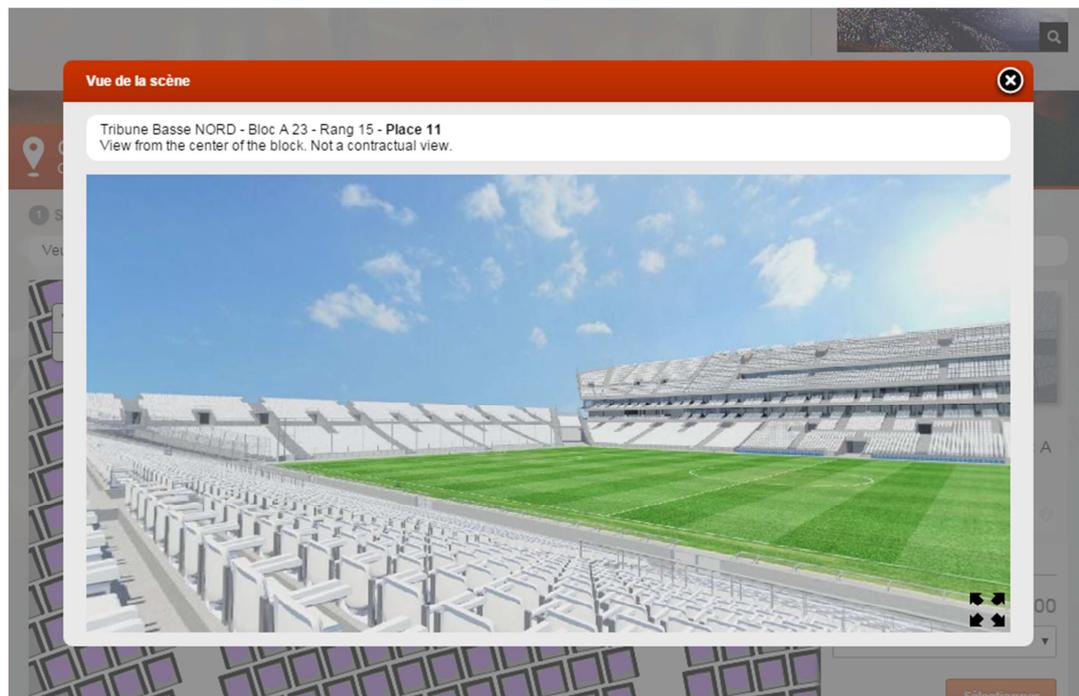


Un simple « clic&drag » permet de faire défiler l'image

Que ce soit des images basées sur un modèle numérique (3D par exemple), ou que vous ayez des photo-sphères de votre salle, de nombreuses perspectives s'offrent à vous pour créer des formats panoramiques. Afin de réaliser ces images, prenez contact avec votre chef de projet, qui saura vous conseiller au mieux.

Une fois que vous disposerez des images, vous pourrez directement les uploader dans le plan d'une configuration physique. Cette fonction marche d'ailleurs aussi bien pour des photos de la scène, que pour les images panoramiques ! Sélectionnez un ensemble de sièges, et choisissez si vous souhaitez associer une photo de la scène (image rectangulaire traditionnelle), une image panoramique (dans laquelle l'utilisateur peut naviguer), ou les deux (en quel cas la photo de scène devient la miniature affichée avant le panoramique).

Cette nouveauté offre également une expérience enrichie aux utilisateurs du guichet. Depuis le nouveau plan de salle, sélectionnez un siège et affichez le panoramique sur l'écran publique, aidant vos utilisateurs à visualiser la place qu'ils sont en train d'acquérir.



Faites réaliser un modèle 3D et offrez une expérience inédite

Concernant les conditions techniques et commerciales d'utilisation de cette fonctionnalité, veuillez vous adresser à votre interlocuteur projet.

## Gestion des tarifs externes et adhérents

Certains établissements proposent des tarifs soumis à validation. Pour s'assurer que l'utilisateur a bien le droit à un tarif particulier, ce dernier doit fournir un numéro - par exemple le numéro de sa carte d'adhérent - suite à quoi il sera autorisé à mettre un produit à prix avantageux dans son panier. Dans la version précédente du plan de salle, tous les tarifs étaient accessibles, sans contrôle particulier. Cette validation est désormais intégrée au nouveau plan de salle ! En Espagne, elle concerne notamment les tarifs TR3SC, Bibliotecas et Carnet Jove.

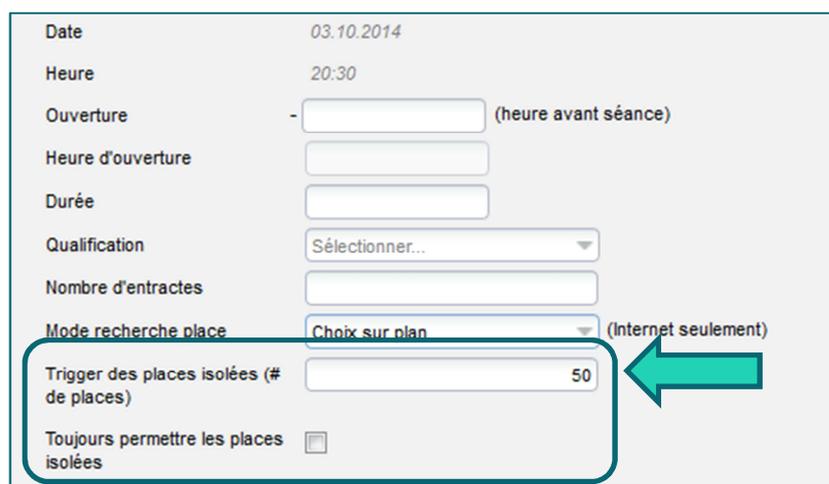


Validation des tarifs particuliers

## Gestion des places disponibles

Jusqu'à présent, au moment de choisir ses sièges, l'utilisateur ne pouvait pas laisser de places isolées sur le plan de salle, afin d'éviter les trous et de remplir au mieux votre espace. D'autres places lui étaient alors proposées par le système. Lorsque les places disponibles ne sont plus très nombreuses, cette restriction peut s'avérer contraignante. C'est pourquoi, vous avez aujourd'hui la possibilité de définir un seuil qui enlève cette contrainte. S'il ne reste, par exemple, plus que 50 places à vendre dans votre contingent internet, les derniers acheteurs auront le droit de laisser des places isolées. L'objectif est de faciliter la vente des dernières places restantes.

Le seuil se paramètre séance par séance, tout comme le nouveau plan de salle. La définition d'un seuil (trigger) est d'ailleurs obligatoire pour activer le choix des places sur plan de salle. Pour ce faire, allez sur l'écran des paramètres d'une séance et définissez le nombre de places à partir duquel les places isolées sont autorisées (à partir de 50 places dans cet exemple). Il est également possible de toujours permettre les places isolées en cochant le paramètre correspondant.



The screenshot displays a configuration form for an event. The fields are as follows:

- Date: 03.10.2014
- Heure: 20:30
- Ouverture: - [input field] (heure avant séance)
- Heure d'ouverture: [input field]
- Durée: [input field]
- Qualification: Sélectionner... (dropdown)
- Nombre d'entractes: [input field]
- Mode recherche place: Choix sur plan (dropdown) (Internet seulement)
- Trigger des places isolées (# de places): 50 (input field, highlighted with a red box and a red arrow)
- Toujours permettre les places isolées:

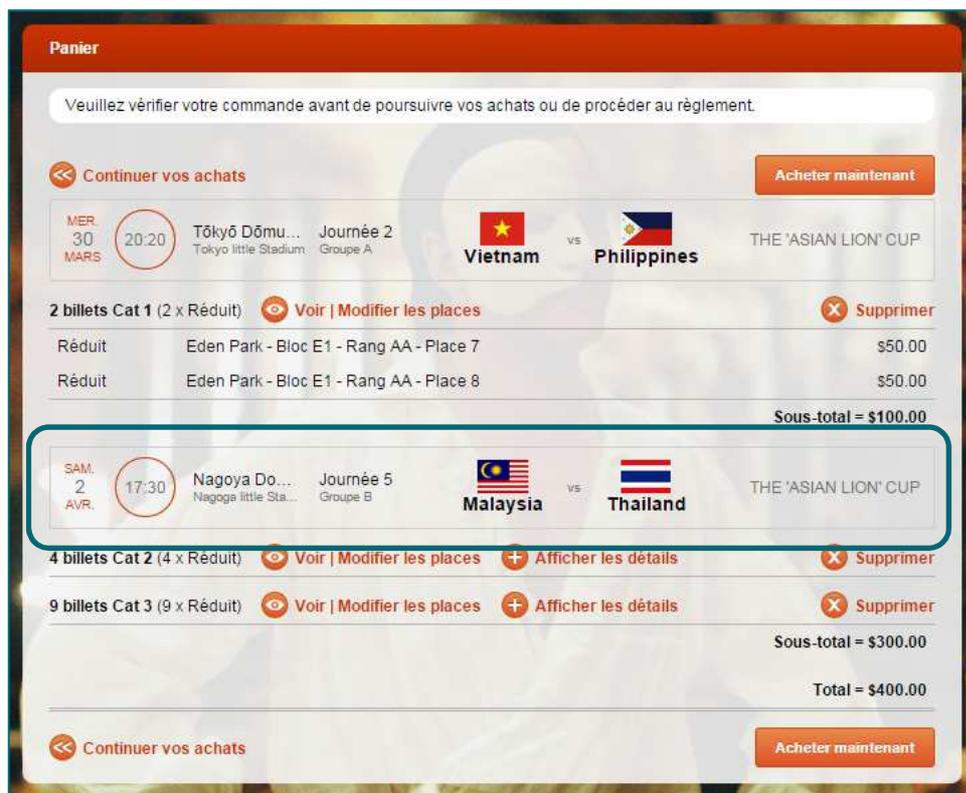
Paramétrez le seuil pour autoriser les places isolées pour chaque séance

Une adaptation graphique contribue elle aussi à simplifier le choix des dernières places. En effet, si l'utilisateur décide de dézoomer le plan de salle pour avoir une vue d'ensemble, les sièges disponibles sont agrandis de façon à être plus visibles.

### 3.1.3 Une meilleure présentation des produits du Sport

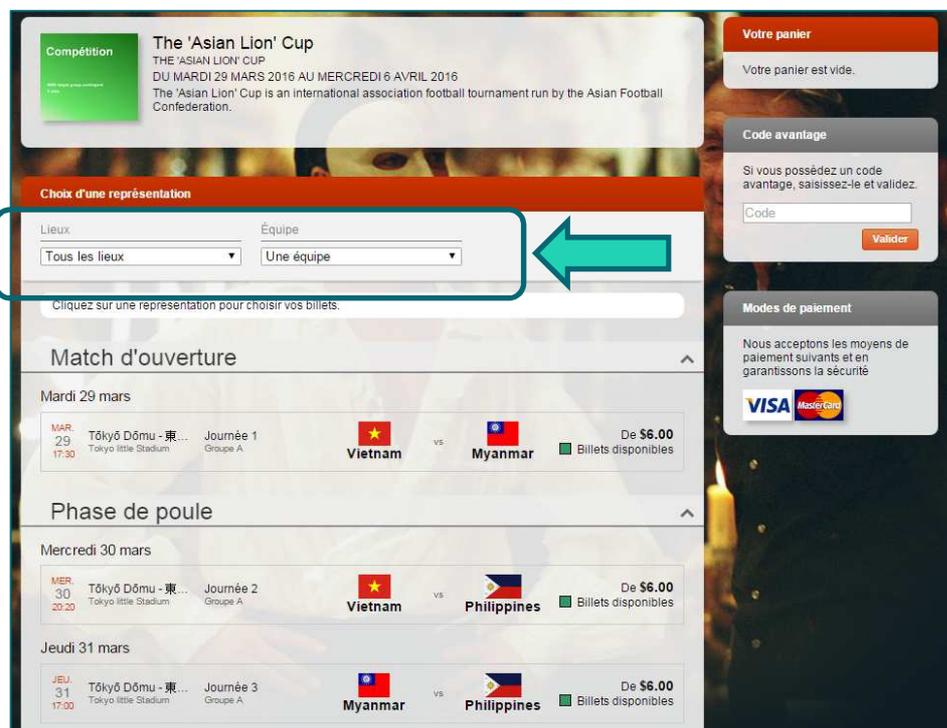
Présentez vos compétitions de manière intuitive

Sur internet, afin de rendre le parcours utilisateur toujours plus attractif et facile, l'ergonomie des produits compétitions a été repensée, en particulier pour les tournois.



L'ergonomie des matchs a été améliorée

La liste des matchs a également été enrichie de filtres pertinents (équipes et stades), afin de faciliter la navigation.



Recherchez plus facilement un match grâce à de nouveaux filtres

Finalement, le processus de demande de billets a été revu pour permettre à l'internaute de faire des demandes pour un nombre conséquent de matchs, de la façon la plus efficace possible.

## Plus de flexibilité lors du réabonnement championnat

La pratique du réabonnement est le reflet d'un public fidélisé, prêt à revenir d'année en année. Un public à conserver ! Afin d'encourager les abonnés à renouveler cet engagement, rien de tel que de leur offrir plus de flexibilité.

Plus besoin d'annuler un abonnement et de refaire une vente pour pouvoir changer de place ! Au guichet, de nouvelles possibilités s'offrent à l'opérateur concernant les abonnements championnat. Avant même que la vente soit effectuée, il peut modifier la place (dans la même catégorie de place) d'un abonnement réservé, ou qui vient d'être mis dans le panier.

Une fois l'abonnement placé dans le panier final, en cliquant sur la petite icône "plan de salle" qui se situe à côté du nom d'un abonnement, l'opérateur accède au plan de salle qui dévoile les places correspondant à cet abonnement, tout en ayant la possibilité de les changer.

Sur internet, le changement de sous-catégorie de public et le changement de place sur internet ont été revus et améliorés.

Tout a été pensé pour faire du réabonnement une pratique peu contraignante, et qui s'adapte aux changements désirés par un public à choyer.

### 3.1.4 Maîtrisez le nombre de billets par acheteur

La quantité de billets par acheteur est souvent significative lorsqu'on parle de marché noir, et elle est d'autant plus difficile à maîtriser quand il s'agit d'achats sur internet. Il a toujours été possible de limiter le nombre de billets par commande, mais comment limiter le nombre de commandes par contact ?

Pour répondre à cette question et assurer un contrôle toujours plus fin de ce qu'un utilisateur peut se procurer sur internet, un nouveau type de limite par contact a été introduit. Cette limite prend en compte l'historique d'achat des contacts, ce qui permet, par exemple, d'empêcher une personne d'obtenir plus de 4 billets pour un événement donné, même s'il essaie de les obtenir en plusieurs commandes, à différents moments.

Ces limites par contact peuvent prendre en compte l'historique d'achat d'une filière donnée ou de l'ensemble des filières (internet ou guichet). À noter qu'actuellement, elles ne peuvent être appliquées qu'aux filières internet. Elles supportent les entrées simples ainsi que les produits hospitalités. Pour le cas spécifique des tournois, un paramètre du point de vente internet permet d'empêcher la vente de billets pour 2 matchs d'une même compétition, ayant lieu le même jour, toujours en tenant compte de l'historique d'achat du contact. À configurer directement depuis le module Catalogue !

The screenshot shows the 'Catalogue' module interface. On the left is a navigation menu with categories: Grilles, Entrées simples, Autres produits, Divers, and Limites. The 'Limites' section is expanded, showing 'Limites par ordre' and 'Limites de contact'. The main content area is titled 'La limite de vente par contact' and contains three dropdown menus: 'Filière de vente' (set to 'Toutes'), 'Famille de produit' (set to 'Tous'), and 'Événement' (set to 'Toutes'). Below these are three buttons: '► EXPLOITER', '|| SUSPENDRE', and '+ NOUVEAU - SUPPRIMER ✎ EXPORTER'. At the bottom, there are tabs for 'FILIERE DE VENTE', 'FAMILLE DE PRODUITS', 'ÉVÉNEMENT', and 'SÉANCE'. The main content area below the tabs displays 'Aucun élément trouvé.'

Paramétrez une limite d'achat qui tient compte de l'historique des contacts

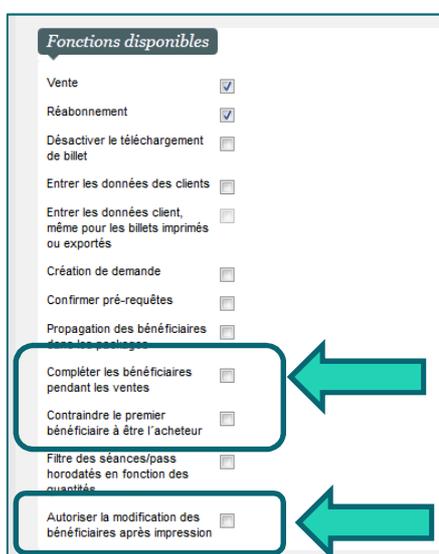
## 3.2 Vente sur internet

### 3.2.1 Récoltez des informations sur vos publics

#### Identification obligatoire

Au moment d'imprimer son billet depuis son espace personnel, l'internaute a la possibilité de saisir le nom du bénéficiaire de ce billet. Ce choix peut être configuré comme étant optionnel depuis l'événement, laissant la possibilité aux utilisateurs d'imprimer un billet anonyme. Si le nom du bénéficiaire est renseigné, il peut être modifié à tout moment, que le billet ait été imprimé ou non. Dès à présent, une option supplémentaire s'offre à vous : identifiez vos publics en rendant la saisie des bénéficiaires obligatoire !

Cette fonctionnalité s'active directement sur le point de vente internet, sous l'onglet « Fonctions disponibles » des paramètres internet. Elle oblige l'internaute à fournir des informations personnelles pour chacun des billets qu'il veut acheter, avant de pouvoir procéder au paiement.



Imposez la saisie des bénéficiaires et permettez leur modification à tout moment

Dans certains cas, particulièrement dans le domaine du sport, l'identification des personnes du public est un point important à la fois pour assurer la sécurité, par exemple en identifiant des hooligans, et remplir des obligations légales ou réglementaires comme l'obligation d'obtenir les détails personnels des spectateurs de match de football dans certains pays comme la Pologne ou l'Italie.

Au-delà du sport, cette nouvelle possibilité permet également de mettre un frein au marché noir, en obligeant l'acheteur à identifier les personnes à qui il souhaite donner ses entrées. Le système peut même forcer l'un des bénéficiaires à être le contact acheteur, une option qui s'active elle aussi par point de vente. Adaptez vos billets à vos différents besoins !

## Gestion des questionnaires dans le module Vente

Depuis Nordend V3, SecuTix intègre la possibilité de gérer des questionnaires lors de la vente en ligne et continue aujourd'hui d'étoffer cette fonctionnalité. Ces questionnaires permettent aux établissements de définir librement quelles informations ils veulent obtenir de leurs acheteurs lors d'une commande, et offrent la possibilité de fournir ces données à des tiers. C'est par exemple le cas des foires, qui fournissent des informations sur les visiteurs d'un événement, aux exposants qui y ont participé. Les réponses étaient jusque-là disponibles dans le rapport « Liste des bénéficiaires ». Il est dorénavant non seulement possible d'accéder à ces réponses dans le guichet, mais elles également depuis le détail d'un dossier ou d'un ordre. En effet, lorsque des questionnaires sont associés à des produits, ils apparaissent à la clôture de l'ordre. Il est ensuite possible de les visualiser et de les modifier dans le détail d'un dossier ou d'un ordre. Ces ajouts permettent une meilleure gestion de ces informations depuis le module Vente.

Dans la liste des bénéficiaires depuis le détail d'un dossier ou d'un ordre, on y trouve d'ailleurs des champs supplémentaires : code-barres, type de contact, titre, nom, prénom, nom de l'entreprise, saison, sous-catégorie de public, point de vente, opérateur de vente, heure et date de l'ordre.

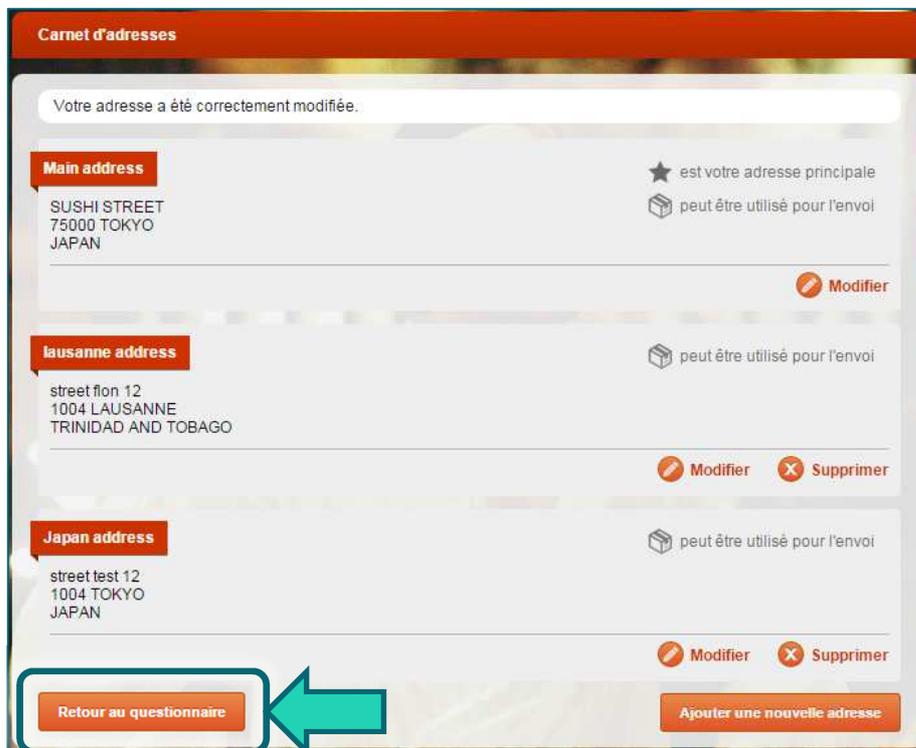
Bénéficiaires du dossier 1000000519 - SOICHIRO, Amaya / Public [28]

ORDRE	ÉVÈNEMENT / SÉANCE	CAT PL	PUBLIC	PLACE	CONTACT CUL...	PRÉNOM	NOM	DATE NAISSANCE	PAYS	QUESTIONNAIRE
10000072...	The Asian Champions Le...	Cat 4	Normal - Hors c...	M1-A-1	SOICHIRO, Am...					
10000072...	The Asian Champions Le...	Cat 4	Normal - Hors c...	M1-A-2	SOICHIRO, Am...					
10000072...	The 'Asian Lion' Cup - 10...	Cat 4	Normal - Hors c...	T2-A-40	SOICHIRO, Am...					
10000072...	The 'Asian Lion' Cup - 10...	Cat 4	Normal - Hors c...	T2-A-41	SOICHIRO, Am...					

Accédez aux questionnaires depuis le détail d'un dossier

## Gestion des questionnaires sur internet

Lors de la saisie de nouvelles adresses pour un questionnaire, un bouton permet de revenir à la page d'impression et de personnalisation du billet. Ceci permet à l'internaute une meilleure navigation lors de la saisie des informations, avec des retours en arrière facilités en cas d'erreur ou de doute.



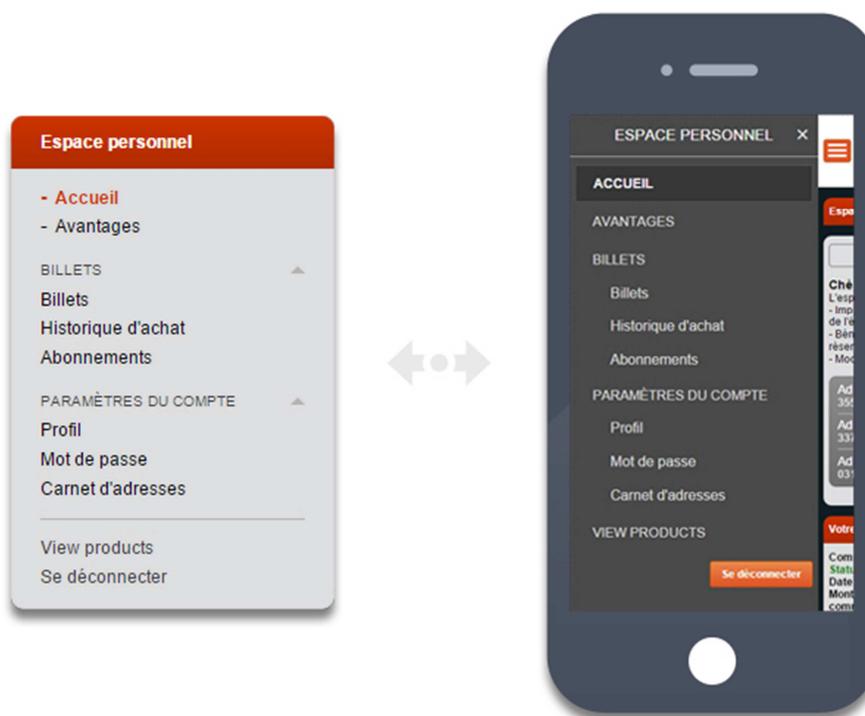
Un nouveau bouton vous permet de revenir en arrière pour revoir les questionnaires.

## 3.2.2 Le compte client fait peau neuve

### Pour une meilleure navigation

L'espace personnel de vos internautes offre de nombreuses options. L'accès aux billets achetés bien sûr, mais aussi la possibilité de changer ses données personnelles, un lien sur la billetterie pour poursuivre ses achats à tout moment, et un accès direct à ses avantages. Sur un espace de vente B2B, on y trouve également la pose d'options ou la distribution des billets. Des informations qui ne doivent en aucun cas passer inaperçues.

Pour une meilleure navigation, le compte client a été revisité et se présente avec une arborescence à deux niveaux. Des groupes contenant des sous-groupes se déroulent ou se cachent en fonction des besoins de l'utilisateur. Cette nouvelle navigation s'adapte parfaitement à l'utilisation d'une application mobile.



L'espace personnel a été revisité pour améliorer la navigation de vos internautes

### Accès aux e-factures

Une autre nouveauté de l'espace personnel est la possibilité d'accéder aux factures, qui jusque-là n'étaient disponibles qu'au guichet. Pour chaque commande, les internautes pourront y trouver une facture et l'imprimer eux-mêmes à la place du reçu. Une charge en moins pour vos opérateurs, plus d'indépendance pour vos utilisateurs !

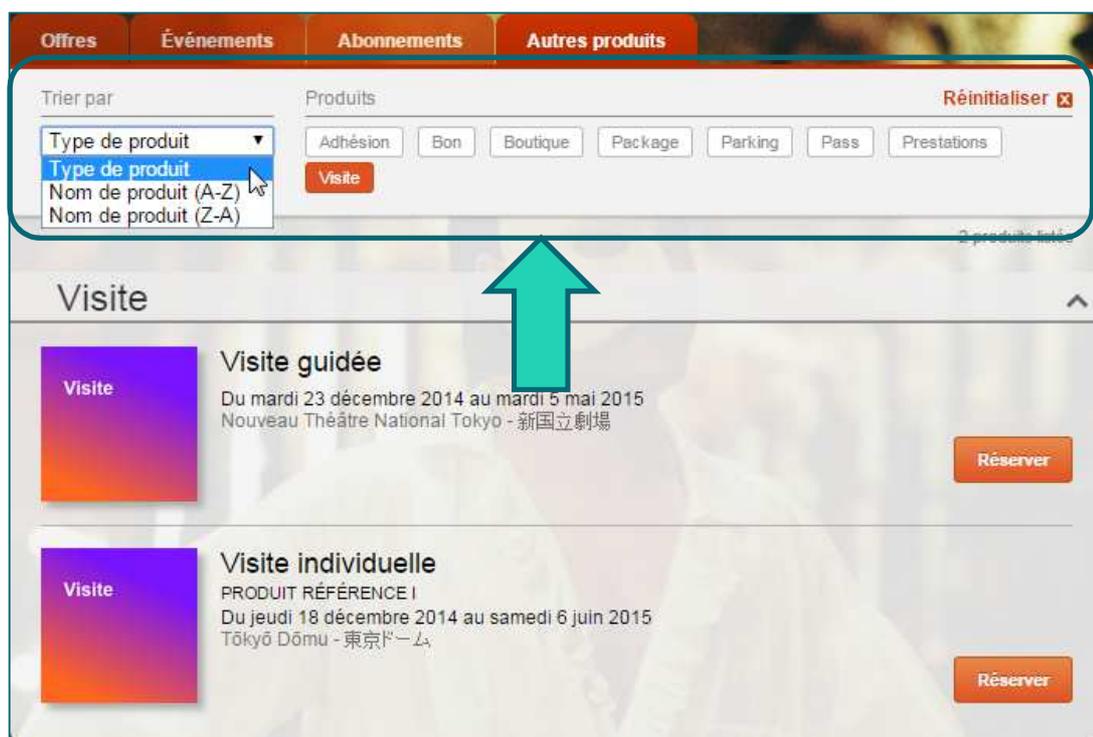
Pour cela, il suffit que le point de vente soit paramétré avec un mode de facturation systématique et les factures sont alors disponibles.

### 3.2.3 Une nouvelle organisation du catalogue de produits

#### Structure des « Autres produits »

Qu'est-ce qui se cache derrière l'intitulé « Autres produits » ? Vos utilisateurs se sont sans doute une fois ou l'autre posés cette question. Il se trouve que cet onglet peut regrouper bon nombre de produits aussi divers que différents, tels que les adhésions, les prestations, les bons ou encore les visites. Alors qu'un utilisateur cherchera à se procurer une adhésion pour bénéficier de ses avantages, l'autre voudra simplement acheter la place de parking qui lui manquait, mais tous deux se rendront au même endroit.

Afin de structurer la présentation des produits hors événements et abonnements, des filtres permettent de faire des tris par famille de produit, puis par ordre alphabétique. Il est aussi possible de masquer ou d'afficher chaque famille de produit et de modifier le sens du tri des produits. De quoi se rendre à l'essentiel !



Filtrez la page des produits selon vos besoins

## 3.3 Partenaires

### 3.3.1 Imprimez vos billets en masse depuis l'espace pro

#### Fusion des billets sur la vente en ligne B2B

La vente en ligne B2B s'adresse aux entreprises et aux collectivités, facilitant l'achat d'un grand nombre de billets. Dans cet objectif, il existe déjà la possibilité de distribuer les billets de façon à ce que chaque bénéficiaire puisse imprimer son entrée chez lui. À présent, il existe aussi une option qui permet de les imprimer en masse !

Dans le détail d'une commande, un nouveau bouton permet d'imprimer tous les billets d'un même article de la commande. Auparavant, il fallait les imprimer un à un, aujourd'hui il est possible de les fusionner. L'acheteur pourra alors les distribuer lui-même et en personne.

Une certaine flexibilité est offerte dans le cadre des billets non-nominatifs, ainsi que des questionnaires, sans pour autant empêcher la saisie de ces informations.



Imprimez en masse vos billets pour ensuite les distribuer vous-même



Choisissez si vous saisissez ou non les bénéficiaires

## Un accès à l'espace pro facilité

Pour pouvoir distribuer ou imprimer des billets en masse depuis l'espace pro, il faut bien sûr que le contact relais (associé à une structure) se soit préalablement créé un compte B2B. En l'occurrence, des améliorations ont été apportées pour faciliter cette étape. En effet, il est dorénavant possible de créer un nouveau compte B2B en n'indiquant que le nom de l'entreprise. Plus besoin de préciser sa fonction, la raison sociale ou le nombre d'employés ! L'objectif est d'aller droit au but.

Pour créer un compte B2B, il suffit de nommer le nom et l'adresse de l'entreprise

Le numéro du contact relais qui doit par la suite être renseigné à chaque connexion sera intitulé « Numéro de contact » pour plus de cohérence et pour une meilleure compréhension par l'internaute.

Une appellation unique pour plus de cohérence

Il était jusque-là présenté sous des labels différents selon les documents : tantôt « numéro de spectateur », « numéro contact », ou « votre code structure » dans les documents. Dorénavant « Numéro de contact » sera utilisé dans tous les cas.

## 3.4 Marketing

### 3.4.1 Ciblez vos ventes depuis la billetterie

#### Nouvelle diffusion des avantages de type Contacts

Le remplissage de vos salles est un objectif constant, et un défi permanent ! Il se trouve que les avantages sont un moyen d'y parvenir. À l'aide des différents critères de contacts, vous pouvez créer de listes segmentées et proposer des avantages aux personnes les plus susceptibles d'être intéressées par votre offre. Une vente ciblée et fermée permet à l'organisateur d'écouler ces billets plus rapidement, et de favoriser par exemple les clients ayant indiqué leurs intérêts (encourageant par là-même la collecte d'informations auprès de plus de contacts).

Afin d'avoir plus de flexibilité pour ajuster vos cibles, un écran dédié a été mis en place dans la billetterie, au sein du module Contacts. L'écran permet de chercher des contacts sur la base de leurs historiques et des critères définis par l'institution, de mettre à leur disposition un quota de billets (c'est-à-dire les lier en masse à un avantage de type Contacts). Une fois le ciblage effectué, il suffit de cliquer sur le bouton « Envoyer un email » pour les informer (avec une limite maximal de 20'000 contacts). L'email correspond à un nouveau type de document, envoyé automatiquement par le système.

Pour avoir accès à cet écran, adressez-vous à votre chef de projet !

À noter que pour un ciblage plus affiné, le CRM reste l'outil de référence.

Ciblez votre public avec des critères simples

### 3.4.2 Nouveau document pour la création d'un compte

Jusqu'ici, lorsqu'un compte internet était créé depuis le guichet, un email intitulé « Oubli du mot de passe » était envoyé à l'utilisateur concerné, ce qui prêtait à confusion. En effet, l'email lui fournissait son mot de passe et l'url de l'espace client mais son contenu était le même que lorsqu'un utilisateur ayant déjà un compte souhaite obtenir un nouveau mot de passe.



☆ *Création d'un contact individuel*

Civilité \* Monsieur

Nom \* DUPONT

Prénom \*

Téléphone portable +41 (CH) ( ) \_ \_ \_ \_

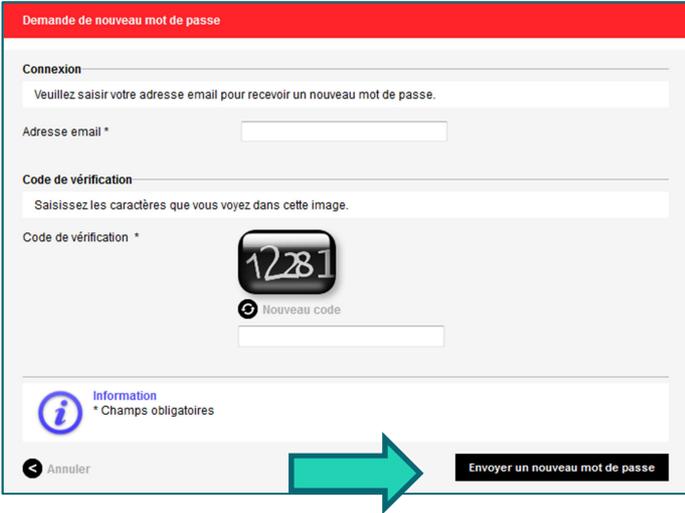
Miel

Créer un compte internet

Structure Sélectionner...

Utilisez l'adresse de la structure

Création d'un compte internet depuis le guichet



**Demande de nouveau mot de passe**

Connexion

Veuillez saisir votre adresse email pour recevoir un nouveau mot de passe.

Adresse email \*

Code de vérification

Saisissez les caractères que vous voyez dans cette image.

Code de vérification \*

1281

Nouveau code

Information \* Champs obligatoires

Annuler Envoyer un nouveau mot de passe

Demande de nouveau mot de passe depuis le site internet

Afin de distinguer ces deux cas de figure, un nouveau document intitulé "Email de création de compte" est dorénavant disponible pour permettre l'envoi d'un email approprié et pour affiner la communication avec vos utilisateurs. Il est disponible pour toutes les filières de vente, internet et backoffice.

## 3.5 Gestion

### 3.5.1 Plus d'efficacité dans le traitement des erreurs de paiement

#### Détail des opérations abandonnées

Lorsqu'un paiement échoue sur internet ou qu'un utilisateur demande des précisions sur une commande qui n'a pas abouti, il faut pouvoir accéder rapidement au dossier et aux opérations correspondantes. Dans l'autre sens, lorsque vous constatez une erreur dans une commande, il vous faut pouvoir contacter immédiatement le contact concerné. C'est pourquoi il est désormais possible de visualiser le contenu complet d'un dossier abandonné depuis la liste des règlements.

☆ **Dossier 1000000448 (Soldé)-Amaya/PUBLIC[28]**

Création 15.12.2014 22:09 par NIHON\_NTJ\_TS sur NTJ Ticket shop  
 Dernière modif 15.12.2014 22:09 par NIHON\_NTJ\_TS sur NTJ Ticket shop

État de l'opération Tous

DATE DE L'OPÉRATION	ORDRE ÉTAT	PRODUIT	ARTICLE / SÉANCE	CAT.PLACE	SS-CAT PUBLIC	CONTINGENT	QUANTITÉ	PRIX	FRAIS	MITT OPTION	MITT RÉSA	MITT VENTE	PLACE(S)	REPRIS	CONTACT(S)
15.12.2014 22:09	10 000 038 211	Vente	Adhésion SOLO saison A...		Normal		2	500,00 \$				1 000,00 \$			Amaya/PUBLIC[28]
15.12.2014 22:09	10 000 038 211	Vente					1	5,00 \$				5,00 \$			

Visualisez le contenu complet d'un dossier abandonné depuis la liste des règlements

#### Paiement par carte de crédit

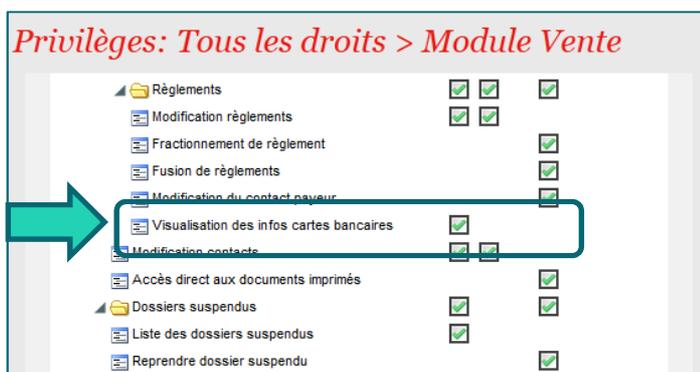
Afin de disposer d'un maximum d'informations en cas d'échec d'un paiement par carte de crédit, la liste des règlements permet également d'accéder aux détails fournis par le PSP (Payment Service Provider). Les détails disponibles dépendent bien sûr du PSP utilisé avec SecuTix.

Il est ainsi possible d'avoir une idée plus précise des raisons de l'échec, afin de contacter ou répondre au mieux au possesseur de la carte et résoudre le problème.



Accédez aux détails d'un paiement par carte de crédit dans la liste des règlements

Ces détails sont affichés ou non selon un nouveau droit d'accès sur l'écran de détail des règlements.



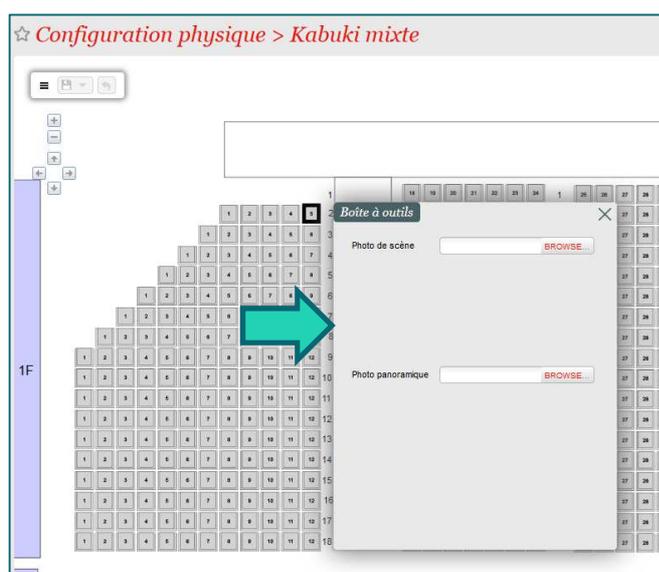
Nouveau droit d'accès pour la visualisation des infos complémentaires sur les cartes bancaires

## 3.6 Configuration

### 3.6.1 Le nouveau plan de salle guichet arrive à maturité [S]

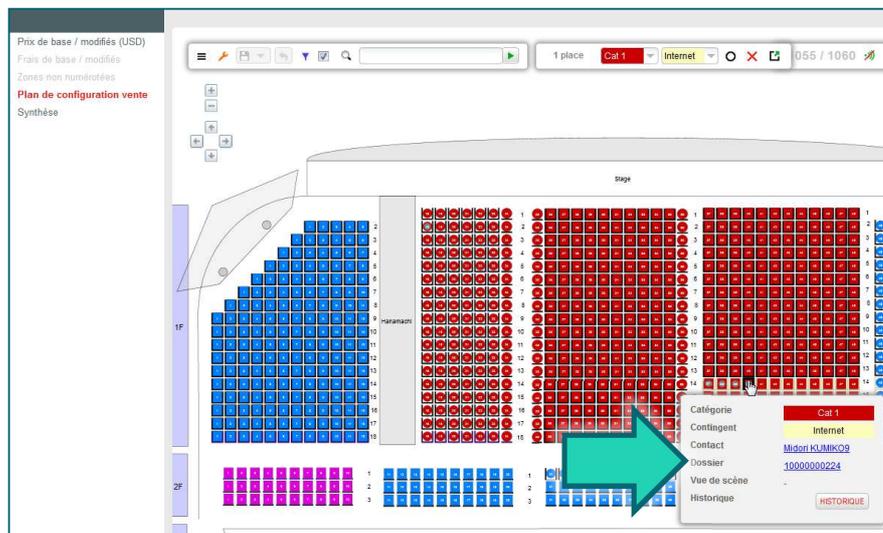
#### Des opérations centralisées

Le nouveau plan de salle continue d'évoluer, et de plus en plus d'opérations y sont directement intégrées dans l'objectif de faciliter le travail des opérateurs. Les changements appliqués à une configuration « logique » peuvent par exemple être gérés depuis le nouveau plan de salle. En ce qui concerne la configuration « physique », des photos de scène et des photos panoramiques peuvent être attribuées à des sièges directement sur le plan accessible depuis le contexte Institution.



Ajoutez des photos de scène ou des photos panoramiques à vos plans de salle

Toujours dans l'optique de centraliser les opérations, de nombreuses actions et informations concernant les billets sont accessibles depuis ce plan de salle dans le contexte vente. Depuis le détail d'un siège, l'opérateur peut consulter l'historique d'une place, les billets et les mouvements qui lui sont associés. Finalement, l'opérateur peut filtrer les billets qui ont déjà été contrôlés, pour un suivi en temps réel.



Accédez au détail d'une place directement dans le nouveau plan de salle

## Une installation définitive

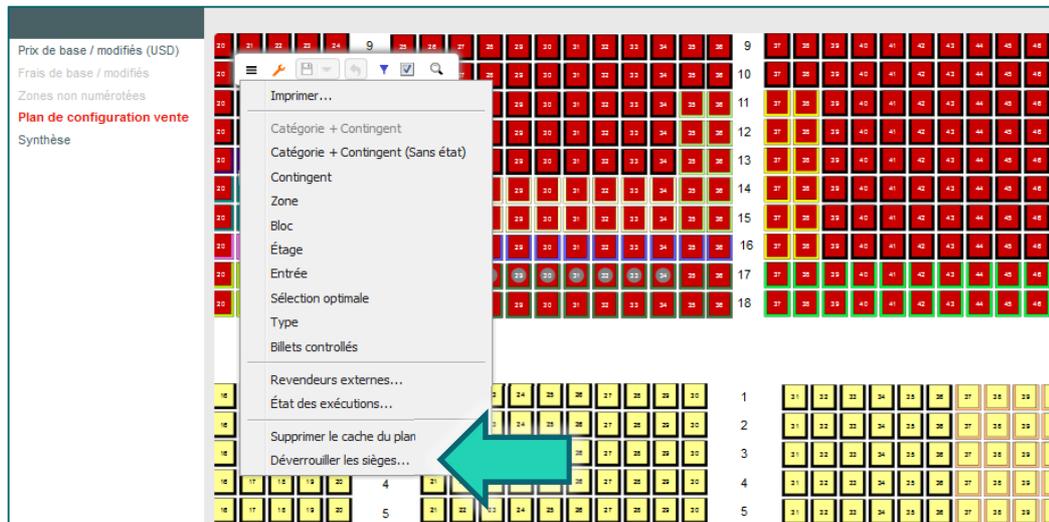
Avec ses dernières retouches, la transition est arrivée à son terme ! Le plan de salle a été définitivement renouvelé. C'est pourquoi, dès l'installation de Dufour V1, il sera activé par défaut sur toutes les institutions, sans possibilité de le désactiver ou de réactiver l'ancien plan de salle devenu obsolète. Si toutefois un cas particulier se présente, les opérateurs ayant les droits d'administrateur du plan de salle peuvent encore accéder à l'ancien plan via la menu "Utilisateur > Avancé" ou vous avez toujours la possibilité de faire appel au service clientèle pour le réactiver provisoirement.

Un manuel utilisateur est à votre disposition pour vous aider à explorer les possibilités de ce nouveau plan de salle. N'hésitez pas à le demander à votre chef de projet !

## Plus d'autonomie grâce à une nouvelle interface

Les places verrouillées pourront quant à elles être débloquées manuellement grâce à une nouvelle interface accessible depuis le plan de salle. En effet, les places d'un plan de salle sont verrouillées afin de garantir qu'un seul opérateur les manipule. Que ce soit pour une vente, une réservation ou encore une modification de sa catégorie, un siège sera verrouillé. L'ensemble des processus sont faits pour que le verrou soit retiré une fois que l'opérateur a terminé de travailler avec les sièges qu'il a sélectionnés. Mais il arrive qu'un processus soit interrompu de manière imprévue et il se peut que le verrou ne soit pas supprimé correctement. C'est le cas par exemple si l'opérateur ferme son navigateur alors qu'il a encore des sièges sélectionnés sur un plan de salle. L'objet de cette nouvelle interface utilisateur est de permettre notamment à l'équipe de support, de pouvoir supprimer ces verrous manuellement.

Des nouveautés qui favorisent la commodité et la rapidité des opérations.



Déverrouillez vous-même des sièges en cas de besoin sans l'aide du Service Clientèle

Cette fonctionnalité est disponible avec le nouveau droit « administrateur du plan de salle » dans le contexte Organisme, dans le module Lieux.



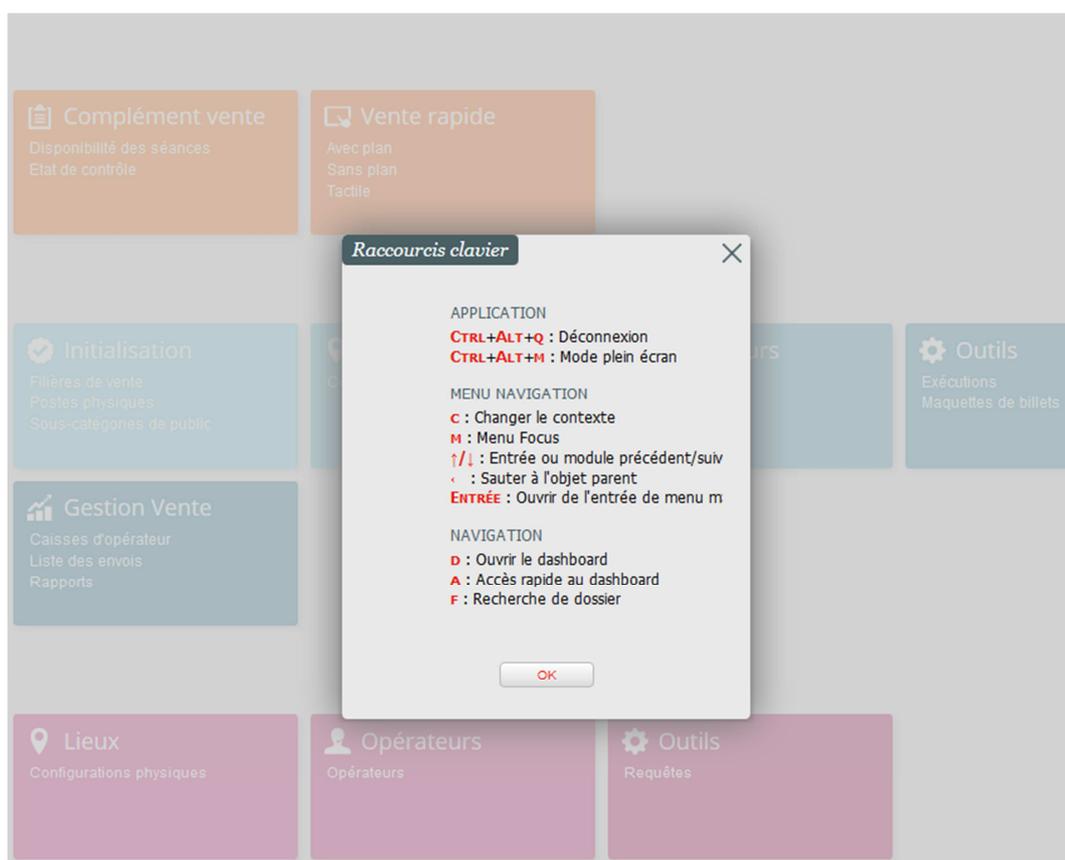
Nouveau droit d'accès pour le déverrouillage des sièges

## 3.6.2 Gagnez du temps avec les raccourcis clavier [S]

### Organisez-vous différemment

La souris vous semble superflue ? Vous préférez tout gérer depuis votre clavier ? Cette nouveauté s'adresse à vous !

Selon l'écran sur lequel vous vous trouvez, des raccourcis clavier sont disponibles. Pour les découvrir, il vous suffit de cliquer sur « ? ». Une nouvelle fenêtre s'ouvrira comme dans l'exemple ci-dessous. Sans quitter vos mains du clavier, vous pouvez désormais effectuer tout le processus de vente, ouvrir les détails d'un élément ou enregistrer des modifications. Simplifiez les actions du quotidien !



Découvrez les raccourcis clavier d'un écran grâce à « shift » + « ? »

## 3.7 Contact

### 3.7.1 Choisissez le format adéquat de vos adresses

#### Plus de liberté dans la saisie

Le formatage des adresses effectué par SecuTix ne couvrait pas tous vos besoins, et s'avérait parfois contraignant notamment à cause de la conversion systématique de certains éléments en majuscules, ou de l'ordre imposé de saisie des lignes d'adresse. Les améliorations suivantes ont donc été apportées, pour plus de liberté !

- Chaque client peut désormais choisir s'il désire une conversion des éléments d'adresse :
  - Si la conversion n'est pas activée, aucune information concernant l'adresse ou son titulaire (individuel ou relais) n'est convertie en majuscule ;
  - Si la conversion est activée, le nom de famille, le nom d'entreprise, la ville et le pays sont convertis en majuscule. Le nom de rue n'est, par contre, plus converti en majuscule. Cette information peut être convertie par le service externe (i.e. hors SecuTix) de normalisation d'adresse pour les clients qui utilisent ce service.
- Les lignes d'adresse sont dorénavant saisies « naturellement » dans l'ordre dans lequel elles doivent apparaître sur les documents. SecuTix se charge de déterminer la signification des différentes lignes d'adresse. Ce mécanisme a volontairement été gardé simple et donne le bon résultat dans environ 98% des cas. Cette solution fournit les avantages suivants :
  - Les lignes d'adresse sont toujours affichées ou imprimées dans l'ordre dans lequel elles sont saisies ;
  - Dans la très grande majorité des cas, les lignes d'adresse sont stockées dans les champs adéquats de la base de données, ce qui permet l'exploitation éventuelle de ces informations à des fins statistiques.

N'hésitez pas à contacter le service clientèle pour configurer cette fonctionnalité de conversion.

## 3.8 Produits dérivés

### 3.8.1 Facilitez la gestion de votre boutique

#### Une seule douchette pour tous vos code-barres

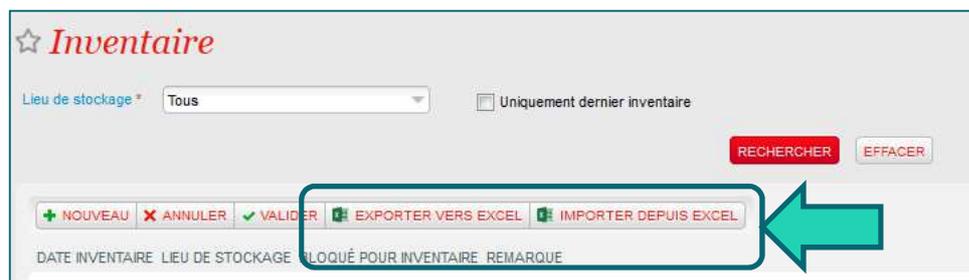
L'identification de vos adhérents a été simplifiée ! Depuis la vente tactile, lorsqu'un adhérent souhaitait bénéficier de son tarif privilégié, il vous fallait une douchette pour scanner son code-barres, et une autre pour scanner les produits qu'il souhaitait acheter. Il est dorénavant possible d'utiliser la même machine pour lire les codes-barres de vos articles et identifier une adhésion. En effet, lorsque le système ne reconnaît pas d'article correspondant au code-barres fourni, il bascule et recherche un adhérent. Plus d'efficacité pour vos opérateurs.

#### Exportez le résultat d'un inventaire

Fini les saisies manuelles et fastidieuses ! Plusieurs améliorations ont été apportées au module Boutique afin de faciliter la gestion de vos inventaires. Parmi elles se trouve la possibilité d'importer un fichier Excel contenant les valeurs d'inventaire, ce qui évite la saisie une à une de toutes ces données dans un écran de SecuTix.

Vous avez le choix : importer le fichier résultat de l'export de l'inventaire, ou un fichier créé manuellement. Dans le deuxième cas, le fichier doit contenir une colonne avec un en-tête "Référence" ou "Code-barres" et une colonne avec un en-tête "Réel". Ceci permet par exemple de scanner les différents articles en indiquant à côté de chacun d'entre eux la quantité réelle, puis d'importer le résultat.

Pour un inventaire donné dont le stock est bloqué, vous pouvez importer ce fichier depuis l'écran de liste des inventaires. Sinon, vous avez également la possibilité de l'importer depuis l'écran de détail d'un inventaire. Pour chaque article avec une valeur "Réel" non vide, il y a soit insertion, soit mise à jour d'un mouvement de stock. À la fin de l'importation, l'écran de détail de l'inventaire est affiché, ce qui permet de contrôler, voire de modifier le résultat.



Exportez puis importez un fichier Excel pour la saisie de vos inventaires

L'import d'un inventaire peut être effectué plusieurs fois, par exemple sur des articles différents (import famille par famille) ou pour remplacer des valeurs déjà importées.

Et les nouveautés ne s'arrêtent pas là ! Les autres améliorations apportées aux inventaires sont les suivantes :

- Dans l'écran de liste des inventaires, l'ensemble des inventaires effectués peut dorénavant être affiché et non plus uniquement le dernier inventaire. Il est possible de filtrer la liste par lieu de stockage et/ou d'afficher tous les inventaires.
- Pour chaque inventaire passé, il est possible d'exporter les données (valeur théorique avant inventaire et valeur réelle après inventaire) dans un fichier Excel. Dans l'écran de détail d'un inventaire, la collection et le code-barres d'un article ont été ajoutés comme filtre dans la liste des articles, ainsi que dans l'export Excel. La saisie de caractères dans le filtre "code-barres" permet de rechercher tous les articles dont le code-barres commence par les caractères saisis.  
Note : quand on veut réimporter le fichier, il faut le sauvegarder en une véritable version Excel avant son importation.



Recherchez un article grâce à son code-barres ou à sa référence, puis exportez et importez un fichier Excel pour vous faciliter la saisie de vos inventaires

## Filtre sur les codes-barres dans le module Boutique

Le filtre sur les codes-barres des produits boutique et des articles boutique a été ajouté dans la liste des produits et dans l'état des stocks dans le module Boutique.

Ceci permet d'améliorer la recherche pour un article ou un produit donné lorsque le code-barres est connu.

The screenshot shows a web interface for product management. On the left is a sidebar with a 'Boutique' header and a 'Catalogue' section containing 'Produits' (highlighted in red), 'Contingents vente', 'Profils produit', 'Profils option de produits', 'Avantages', and 'Copie entre saisons'. The main content area is titled '★ Produits' and contains several search filters: 'Families' (dropdown menu set to 'Tous'), 'Collections' (dropdown menu set to 'Tous'), 'Thème' (dropdown menu set to 'Tous'), and 'État' (dropdown menu set to 'Tous'). Below these are input fields for 'Nom interne', 'Code-barres', and 'Référence article'. The 'Code-barres' field is highlighted with a green box and a green arrow pointing to it from the right. At the bottom right of the main area are two buttons: a red 'RECHERCHER' button and a grey 'EFFACER' button.

Recherchez un produit grâce au code-barres d'un de ses articles



## 4 SecuTix Lab

---

### Recherche et développement

Comme un laboratoire, SecuTix concocte de nouvelles possibilités qui ne demandent qu'à être mises en marche. Ce chapitre présente les fonctionnalités inédites issues du département recherche et développement, qui n'ont pas encore été activées. Serez-vous le premier établissement à inaugurer l'une d'entre elles ?

## 4.1 Vente sur internet

### 4.1.1 La bourse d'échange prend de l'ampleur

#### Plus de possibilités pour les internautes

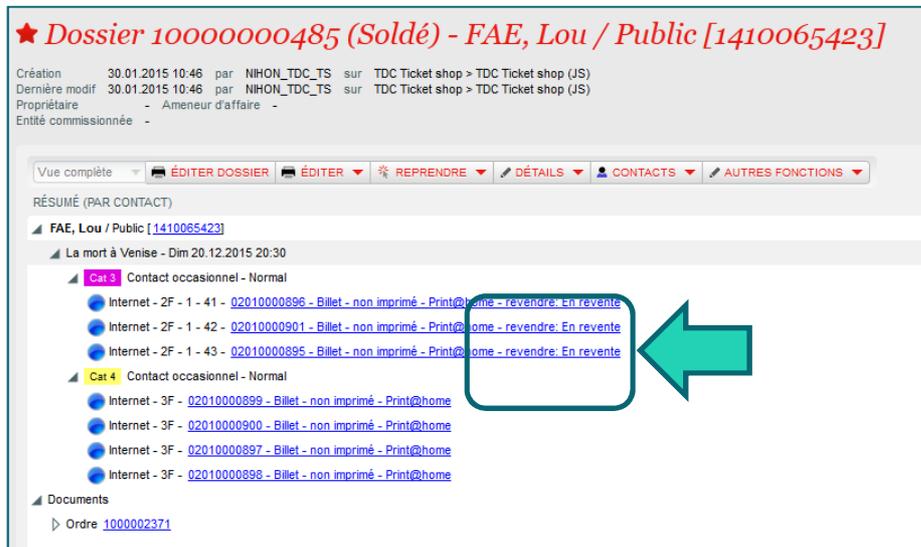
Un billet en trop ? Qu'à cela ne tienne. La bourse d'échange permettait jusqu'à présent de revendre des billets électroniques pour les événements et les compétitions, ainsi que des pass non datés. Depuis Dufour V1, elle permet également de revendre des billets thermiques, et des billets avec ou sans placement. Moins de contraintes et plus de possibilités !

Les internautes peuvent revendre leurs entrées quelles qu'elles soient en accédant directement à la bourse d'échange depuis leur espace personnel. Comment ça marche ? Lorsqu'un billet mis en vente sur la bourse d'échange a été acheté, le revendeur est remboursé directement sur son solde avoir. Si les alias sont supportés (actuellement c'est le cas uniquement avec SIX Payment) et que le paiement a été fait par carte de crédit, son remboursement s'effectue sur cette même carte de crédit.

#### Pilotage centralisé pour les opérateurs

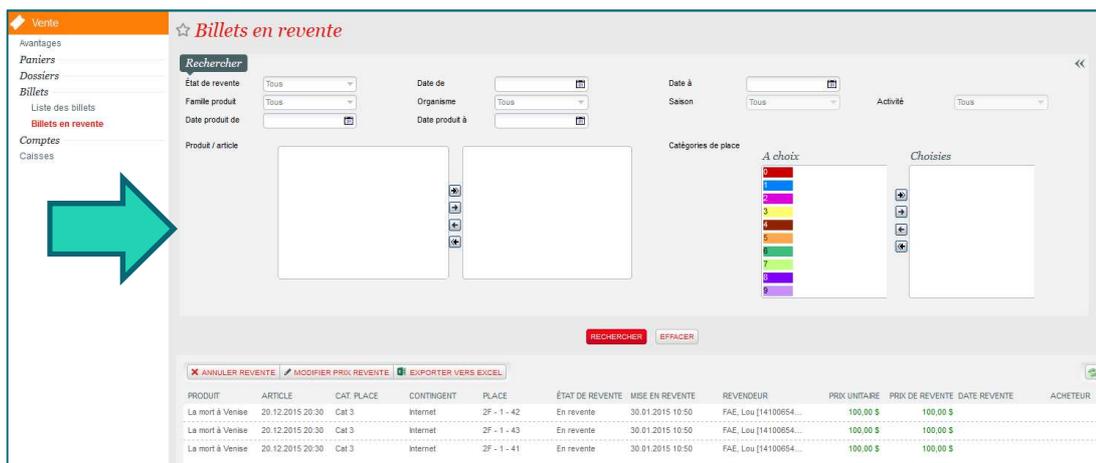
Tous comme les internautes, les opérateurs peuvent injecter tous les types de billets dans la bourse d'échange, du pass à l'entrée simple, avec ou sans placement. Il est par ailleurs possible de configurer la bourse d'échange pour permettre la revente de billets déjà imprimés ou envoyés à un imprimeur, dans les paramètres du point de vente de cette bourse d'échange.

Pour assurer le pilotage centralisé de ces ventes, il est dorénavant possible de visualiser les billets proposés dans la bourse d'échange aussi bien dans la liste des billets que dans les détails des dossiers et des commandes. Pour ce faire, l'état de la revente est affiché dans ces différents écrans.



Visualisez si un billet est dans la bourse d'échange ou non

De plus, un dashboard a été ajouté afin de pouvoir gérer les billets présents dans la bourse d'échange, de pouvoir en modifier le prix de revente ou d'en annuler la revente.



Gérez la bourse d'échange grâce à un écran central

Concernant les conditions techniques et commerciales d'utilisation de cette fonctionnalité, veuillez vous adresser à votre interlocuteur projet.

## 4.1.2 L'application mobile continue son ascension

### Google Analytics intégré aux applications natives

Combien d'utilisateurs utilisent votre application ? Combien de billets ont-ils été ouverts depuis l'application ? Quelles sont les fonctionnalités qui ont le plus de succès ? L'intégration de Google Analytics permet de répondre à toutes ces questions, en mettant à disposition des statistiques complètes sur la fréquence d'utilisation des différentes fonctionnalités de votre application mobile SecuTix.

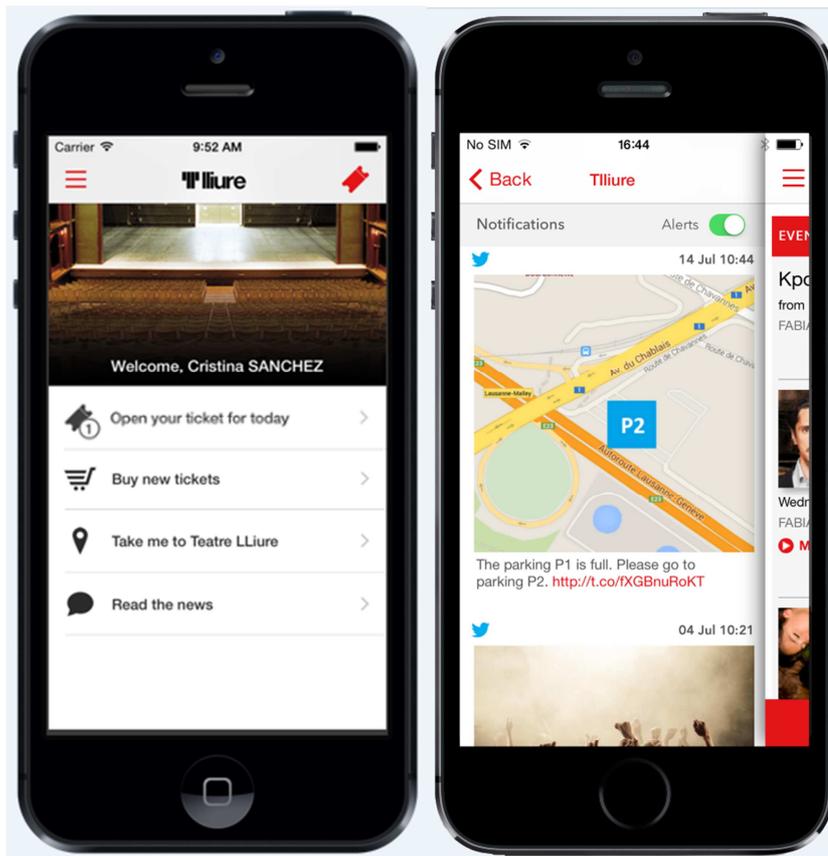
Si votre compte Google Analytics est déjà renseigné sur votre point de vente internet, l'activation de ce suivi est à portée de main ! Il vous suffira d'ajouter un numéro spécifique à l'application, fourni par Google Analytics. Votre chef de projet est à votre disposition pour vous indiquer la marche à suivre. Mesurez l'impact et l'activité des mobinautes !

### Nouvel écran d'accueil pour le mobile

Un tout nouvel écran d'accueil contextualisé est présenté au lancement de l'application mobile. Ce dernier amène une meilleure ergonomie lors du lancement et permet d'accéder en un seul clic aux fonctionnalités les plus pertinentes pour l'utilisateur.

Depuis cet écran, des liens directs permettent à l'utilisateur de :

- Accéder directement aux billets qu'il a acheté le jour-même
- Acheter de nouveaux billets sur le site de vente en ligne
- Savoir comment se rendre sur les lieux de l'événement grâce à Google map
- Accéder aux dernières news ou notifications Twitter



### Communication instantanée grâce aux messages en PUSH

Vous avez désormais à votre disposition un nouveau canal de communication avec vos clients. En effet, SecuTix vous permet d'envoyer facilement des messages en PUSH directement sur leur smartphone. Cette fonctionnalité est liée à votre compte Twitter, et au hashtag de votre choix qui servira de déclencheur. Si vous choisissez par exemple le hashtag #news, vos utilisateurs recevront des notifications à chaque fois que vous l'utiliserez !

**Notifications**

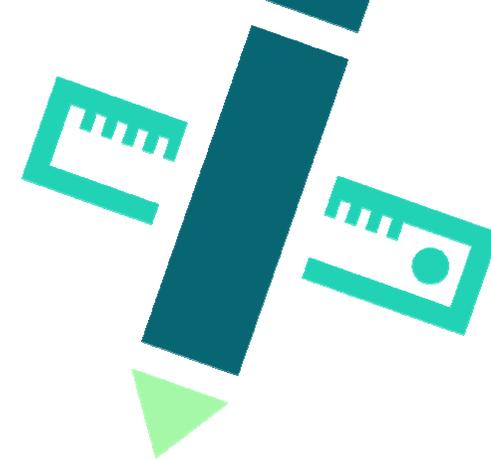
Twitter

#hashtag

Au lancement de l'application, il est demandé aux utilisateurs s'ils acceptent de recevoir des notifications. S'ils acceptent, ils recevront un message en PUSH à chaque fois que vous souhaiterez communiquer avec eux ! S'ils n'acceptent pas, ils auront tout de même la possibilité de suivre vos communications depuis un menu de l'application mobile.

## Luminosité maximale pour contrôler les billets mobiles

Il arrive qu'un code-barres peine à être reconnu par manque de luminosité. Pour que les scanners puissent contrôler les billets mobiles à tous les coups, la luminosité de l'écran des smartphones est à présent augmentée de façon automatique à 100% lorsque l'utilisateur ouvre son billet. Une fois le billet fermé, l'écran revient à sa luminosité initiale.



# 5 Maintenance évolutive

## 5.1 Vente sur site

Titre	Description	Illustration
5.1.1 Regroupement des modules de vente rapide	<p>Les modules "Bureau" et "Vente tactile" ont été regroupés en un seul module "Vente rapide" pour simplifier le menu et améliorer l'ergonomie.</p> <p>Les menus des deux modules ne sont pas modifiés et sont juxtaposés dans le nouveau module.</p>	

### 5.1.2 Affichage du numéro de téléphone au guichet

Le numéro de téléphone est dorénavant affiché dans les détails d'un contact, dans le panier des ventes et des réservations et dans celui des échanges et des annulations.

Ceci permet de gagner en efficacité pour les contacts qui n'ont pas de téléphone mobile, mais un téléphone fixe, comme les structures par exemple.



### 5.1.3 Amélioration de la gestion des frais d'envoi gratuits

Lors de la reprise d'une réservation qui contient des frais d'envoi potentiellement gratuits selon le montant de l'ordre, les frais d'envoi sont recalculés si la réservation est modifiée.

Ainsi, si les frais d'envoi sont gratuits lorsque le montant de l'ordre est 0.00, et que la réservation est modifiée et devient une gratuité alors qu'elle ne l'était pas, les frais d'envoi de cette réservation sont automatiquement supprimés.



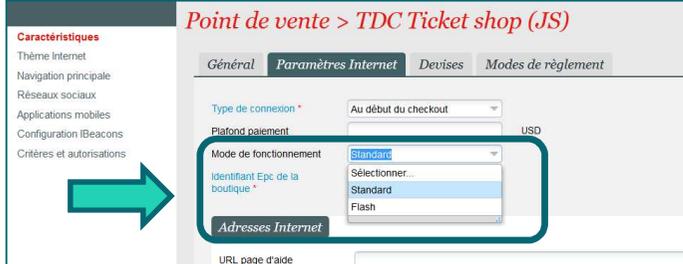
### 5.1.4 Nouveaux filtres sur la liste des billets

Dans la liste des billets, il est dorénavant possible de rechercher sur le nom d'un bénéficiaire ou sur un code de promotion à usage unique.

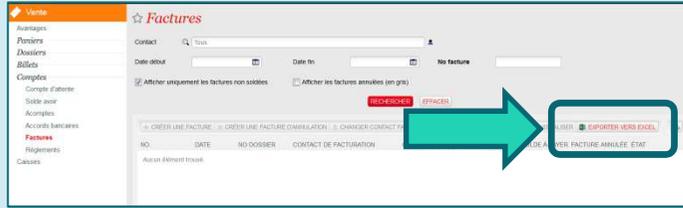
Il est ainsi possible de retrouver facilement les billets distribués ou offerts, pour les réimprimer par exemple.



## 5.2 Vente sur internet

Titre	Description	Illustration
5.2.1 Affichage de la description public des sous-catégories de public	<p>Il est dorénavant possible de saisir une description pour toute sous-catégorie de public.</p> <p>Cette description peut par exemple préciser les conditions d'accessibilité du tarif.</p> <p>Cette description est ensuite affichée sur la vente en ligne avec la sous-catégorie de public correspondante.</p>	
5.2.2 Distinction des ventes flash et des ventes affiliées	<p>Il existe plusieurs types de filières internet grand public, qu'il doit être possible de distinguer.</p> <p>Il y a la filière de vente standard et la filière de vente destinées aux ventes flash, qui doit supporter des pics de charge et qui est facturée différemment d'une filière standard. Ce typage est paramétré à travers le mode de fonctionnement du point de vente.</p> <p>De plus, il a des filières de vente affiliées, qui sont des filières de vente standard mais aux couleurs d'un partenaire et destinées aux ventes de ce partenaire. Ce typage est paramétré à travers le paramètre « vente affiliée » du point de vente.</p>	

## 5.3 Vente et paiement

Titre	Description	Illustration
<p>5.3.1 Export des factures non soldées</p>	<p>Il est dorénavant possible d'exporter dans un fichier Excel la liste des factures satisfaisant les critères fournis.</p> <p>Il est ainsi possible d'exporter, par exemple, l'ensemble des factures non soldées pour un client donné.</p>	
<p>5.3.2 Clôture opérateur avec fermeture automatique de la caisse</p>	<p>Il est dorénavant possible de commencer une clôture opérateur dans les contextes vente et organisme, alors que la caisse est encore ouverte. Elle est dans ce cas automatiquement fermée, puis passe à clôturée opérateur lorsque cette clôture est terminée et validée par l'opérateur.</p> <p>Ceci permet d'être plus efficace lors de la clôture de caisse et d'éviter plusieurs clics, c'est-à-dire de fermer la caisse avant de commencer la saisie de la clôture opérateur.</p>	

### 5.3.3 Nom de la banque pour bordereau de chèque

Lors d'un paiement par chèque, il est dorénavant possible de sélectionner la banque correspondante. Lorsqu'elle est définie, la banque est indiquée dans le bordereau des chèques. Une liste à jour des banques peut être fournie au Service clientèle de SecuTix pour être chargée dans la base de données.

Mode de paiement: Chèque

Contact payeur  AJOUTER

Devise: USD

Montant hors frais paiement: 200,00

Frais paiement: 0,00

Montant à percevoir: 200,00

Montant perçu \*: 200,00

Numéro de chèque \*: 890

Numéro IBAN:

Banque:

Remarques:

Aareal Bank France  
 ABC international bank plc  
 ABN Amro bank N.V.  
 ABN-Amro corporate finance France  
 Affine  
 AGCO finance SNC  
 Agence française de développement  
 AGF Private Banking  
 Agrifigest-Alma - Société financière et agri...  
 Alfabanque

OK ANNULER

### 5.3.4 Recherche des réservations et des options par contingent

Dans l'écran de suivi des réservations et des options, un nouveau critère permet de limiter la recherche à un ou plusieurs contingents. Il est ainsi possible de libérer les réservations ou les options par contingent.

☆ Suivi options/réservations

Suivi de \*: Réservation Date limite de confirmation \*: 19.01.2015 Contact: Tous

Filière de vente: Saison: Famille de produits: Visites: Famille: Sélectionner

Activité: Evénement: Type de produit: Produit:

Séance: Toutes

Contingent

Contingents à choisir: hors contingent, Abonnements, Abonnements jeunes, Agences à contingent, Agences et pool, Bonnes, CE Sor, Collectivités, Collectivités Association, Collectivités Groupe

Contingents choisis:

RECHERCHER EFFACER

### 5.3.5 Amélioration de la gestion du paiement par BVR

Lorsqu'un document BVR est paramétré comme document par défaut pour pouvoir accompagner un paiement par BVR, il n'est pas pris en compte lorsque le paiement est effectué avec un autre mode de paiement. Jusqu'ici, lorsqu'un opérateur créait un paiement de

☆ Documents à envoyer

Filière de vente: Tous Nature d'action: Tous

AJOUTER DOCUMENT SUPPRIMER DOCUMENT COPIER

FILIERE DE VEN...	NATURE ACTION	TYPE DE DOCUMENT	QTÉ	BILLETS	ORGANISME	TYPES DE MODES D'ENVOI
Guichet	Vente	Récapitulatif avec BVR	1	Sans	oui	Courrier simple

type BVR, il devait ajouter le document BVR manuellement. Si le document BVR était paramétré par défaut, ce document était créé à chaque paiement, quel que soit le type de paiement.

Dorénavant, il est possible de paramétrer le document BVR comme document par défaut, et il n'est créé que lorsque le paiement est de type BVR.

### 5.3.6 Plus de flexibilité dans le mode de prélèvement d'un mode de règlement

Chaque mode de règlement paramétré dans SecuTix possède un "mode de prélèvement" fixé en fonction de son type de règlement. Les différents modes de prélèvement possibles sont les suivants :

- Numéraire : pièces et billets (exemple : espèces)
- Prélevable avec identification : un justificatif est présent dans la caisse, avec une identification permettant de différencier deux règlements de même montant (exemple : chèque, carte bancaire)
- Prélevable sans identification : un justificatif est présent dans la caisse, mais sans identification permettant de distinguer deux règlements de même montant (exemple : coupon)
- Non prélevable : pas de justificatif dans la caisse (exemple : compte d'attente, compte d'avoir)

Ce mode de prélèvement est utilisé pour répartir les différents modes de règlement à vérifier au moment de la clôture de caisse.

Dorénavant, le mode de prélèvement est paramétrable pour tout mode de règlement, à l'exception du numéraire, du compte d'attente et du compte d'avoir.

☆ *Mode de règlement > Externe*

Général Paramètres

Disponible en vente \*  oui  non

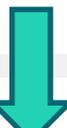
Disponible en remboursement \*  oui  non

Rendu monnaie autorisé \*  oui  non

Trop perçu autorisé \*  oui  non

Autorisé en paiement multiple \*  oui  non

Paiement autorisé dans la devise du porteur \*  oui  non

Mode de retrait \*  

Identifiant Internet

non prélevable  
prélevable sans identification  
prélevable avec identification

Par défaut, il prend la valeur du type de règlement correspondant, mais il est modifiable.

Il est ainsi possible, par exemple, de créer un mode de règlement de type "Externe" pour gérer les paiements par carte de crédit effectués avec un TPE déconnecté et ayant des justificatifs dans la caisse.

## 5.4 Contact

### Titre

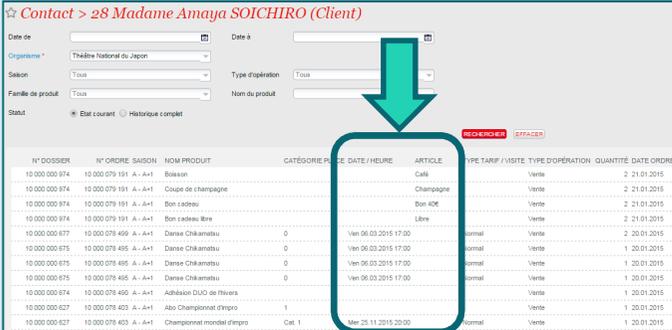
5.4.1 L'historique culturel est enrichi avec la date et l'article

### Description

Deux colonnes « Date / Heure » et « Article » sont ajoutées aux historiques culturels pour avoir le détail des articles, avec les dates et heures correspondantes s'ils sont datés.

Ceci permet de savoir rapidement sur quelles séances ou pour quelles visites le contact est prévu.

### Illustration



☆ Contact > 28 Madame Amaya SOICHIRO (Client)

Date de : [ ] Date à : [ ]

Originaire\* : Théâtre National du Japon

Saison : Tous Type d'opération : Tous

Famille de produit : Tous Nom du produit : [ ]

Statut :  Etat courant  Historique complet

RECHERCHER EFFACER

N° DOSSIER	N° ORDRE SAISON	NOM PRODUIT	CATÉGORIE PRODUIT	DATE / HEURE	ARTICLE	TYPE TARIF / VISITE	TYPE D'OPERATION	QUANTITE	DATE ORDRE
10 000 000 974	10 000 079 191 A - A+1	Boisson			Café		Vente	2	21.01.2015
10 000 000 974	10 000 079 191 A - A+1	Coupe de champagne			Champagne		Vente	2	21.01.2015
10 000 000 974	10 000 079 191 A - A+1	Bon cadeau			Bon IDE		Vente	2	21.01.2015
10 000 000 974	10 000 079 191 A - A+1	Bon cadeau Bile			Bile		Vente	2	21.01.2015
10 000 000 677	10 000 078 469 A - A+1	Danse Chikamatsu	0	Ven 06.03.2015 17:00		Normal	Vente	2	20.01.2015
10 000 000 675	10 000 078 466 A - A+1	Danse Chikamatsu	0	Ven 06.03.2015 17:00		Normal	Vente	1	20.01.2015
10 000 000 675	10 000 078 466 A - A+1	Danse Chikamatsu	0	Ven 06.03.2015 17:00		Normal	Vente	1	20.01.2015
10 000 000 675	10 000 078 466 A - A+1	Danse Chikamatsu	0	Ven 06.03.2015 17:00		Normal	Vente	1	20.01.2015
10 000 000 674	10 000 078 460 A - A+1	Athlétisme DUO de RIVERS					Vente	1	20.01.2015
10 000 000 627	10 000 078 403 A - A+1	Abc Championnat d'Empiro	1				Vente	1	20.01.2015
10 000 000 627	10 000 078 403 A - A+1	Championnat mondial d'Empiro	Cat. 1	Mer 25.11.2015 20:00		Normal	Vente	1	20.01.2015

5.4.2 Téléphone et fax visibles dans le résumé

Les informations relatives aux numéros de téléphone et de fax ont été regroupées. Dans l'onglet « Résumé », elles sont affichées dans la section « Individuel » et n'apparaissent plus dans la section « adresse principale ».



5.5 Configuration

Titre	Description	Illustration
5.5.1 Le format de la date s'adapte aux conventions selon les pays	Le format de la date pour la langue anglaise est dorénavant dd/mm/YYYY et non plus mm/dd/YYYY (ou d M YYYY), pour suivre les standard européens et non plus américains. Cette modification a été apportée à la vente en ligne, aux documents et aux maquettes de billet.	

5.5.2 Amélioration de la synthèse des configurations physiques, logiques et ventes

La synthèse des configurations physiques, logiques et ventes a été revue, synthétisée et homogénéisée entre les différentes configurations. De plus, les filtres sont dorénavant des multi-sélections et la synthèse de la configuration vente comporte la disponibilité en plus des jauges logiques.

Zone	Num	Cat. place	Contingent	Qualité	Jauge logique	Dont blocage	Arrivés	Utlage
01	Non	011	Non.000	Faillu	411	0	0	410
		011	Acc	Faillu	12	0	0	12
		011	ColMax	Faillu	24	0	0	24
		011	ColGlow	Faillu	24	0	0	24
		011	ColAct	Faillu	14	0	0	14
		011	Contep	Faillu	14	0	0	14
		011	Interac	Faillu	28	0	0	28
		011	Proven	Faillu	7	0	0	7
		011	OFFlux	Faillu	18	0	0	18
		012	Proven	Faillu	10	0	0	10
		012	Non.000	Faillu	200	0	0	200
		012	ColMax	Faillu	12	0	0	12
		012	ColAct	Faillu	12	0	0	12
		012	E_2000	Faillu	28	0	0	28
		012	Interac	Faillu	12	0	0	12
		012	OFFlux	Faillu	10	0	0	10
		012	Non.000	Faillu	100	0	0	100
		012	Acc	Faillu	100	0	0	100

5.5.3 Intégration des TPE iSelf dans les bornes

Les terminaux de paiement électronique (TPE) iSelf intégrés dans les bornes sont dorénavant supportés par SecuTix.



5.5.4 Dispos totales visibles depuis l'écran de disponibilité des séances

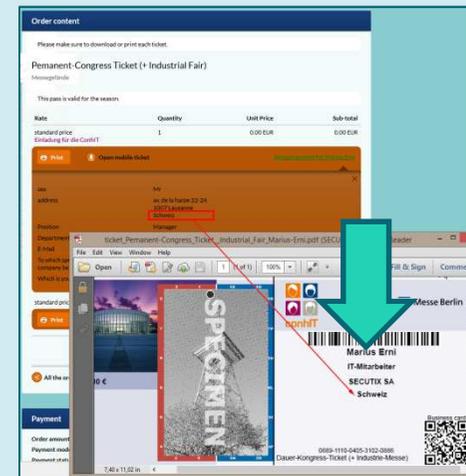
L'écran de disponibilité des séances comporte dorénavant deux colonnes supplémentaires, « capacité » et « disponibilité(%) » avec la jauge de vente de chaque séance et le taux de disponibilité (inverse du taux de remplissage) respectivement. Ces colonnes tiennent compte des contingents sélectionnés dans le filtre correspondant. De plus, un nouveau filtre permet d'avoir les disponibilités avec/sans les options et avec/sans les réservations.

Originaire	Saison	Contingent	Disponibilité (%)
Tokyo Dome Corpou	A - A11	Non	99 / 99
...	...	...	...

## 5.5.5 Impression du pays sur les billets

Le pays d'une adresse saisie à travers un questionnaire peut dorénavant être imprimé sur les billets.

Il est ainsi possible d'utiliser un billet comme badge lors d'une visite à une foire, avec le pays affiché sur le badge pour informer de la provenance les interlocuteurs rencontrés.



## 5.6 Rapport

### Titre

### Description

### Illustration

5.6.1 HT et TVA ajoutés dans les ventes quotidiennes et cumulées

Le rapport « Ventes quotidiennes et cumulées » contient dorénavant 4 colonnes supplémentaires, qui contiennent les montants hors taxe et la TVA. De plus, une colonne « total » est ajoutée aux ventes effectuées durant la période spécifiée.

Événement	Séance	Etat	Dispo	Rés.	Pay	Vendu	Total	Rec. HT (USD)		TVA (USD)		rec. TTC (USD)		Date début	Date fin
								Pay	Exe.	Pay	Exe.	Pay	Exe.		
Danse Chikamatsu	13/03/15 17.00	Expl	1 518	2	0	0	0	620.40	121.60	742.00	0	0	742.00	3	0
Danse Chikamatsu	20/03/15 17.00	Expl	1 524	0	2	0	0	139.35	27.31	166.66	0	0	166.66	0	0
Danse Chikamatsu	27/03/15 17.00	Expl	1 524	0	2	0	0	183.95	36.05	220.00	0	0	220.00	2	0
Danse Chikamatsu	03/04/15 17.00	Expl	1 525	0	1	0	0	42.71	12.29	55.00	0	0	55.00	0	0
Danse Chikamatsu	10/04/15 17.00	Expl	1 525	0	1	0	0	117.06	22.94	140.00	0	0	140.00	0	0
Danse Chikamatsu	17/04/15 17.00	Expl	1 525	0	0	0	0	255.85	50.15	306.00	0	0	306.00	0	0
Danse Chikamatsu	24/04/15 17.00	Expl	1 525	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00	0	0	0.00	0	0
Danse Chikamatsu	01/05/15 17.00	Expl	1 525	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00	0	0	0.00	0	0
Danse Chikamatsu	08/05/15 17.00	Expl	1 525	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00	0	0	0.00	0	0
Danse Chikamatsu	15/05/15 17.00	Expl	1 525	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00	0	0	0.00	0	0
Danse Chikamatsu	22/05/15 17.00	Expl	1 525	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00	0	0	0.00	0	0
Danse Chikamatsu	29/05/15 17.00	Expl	1 521	5	0	0	0	0.00	0.00	0.00	-1	0	-105.35	-20.65	-126.00
Danse Chikamatsu	05/06/15 17.00	Expl	1 520	0	2	0	0	250.84	49.16	300.00	-2	0	-265.84	-49.16	-300.00
Danse Chikamatsu	12/06/15 17.00	Expl	1 524	0	2	0	0	187.22	32.78	200.00	-4	0	-177.73	-32.27	-200.00
<b>Sous-total</b>	<b>14</b>		<b>21 331</b>	<b>12</b>	<b>19</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1 797.37</b>	<b>352.29</b>	<b>2 149.66</b>	<b>-2</b>	<b>0</b>	<b>-195.65</b>	<b>-38.31</b>	<b>-234.00</b>

5.6.2 Récapitulatif des ventes d'une manifestation aussi disponible pour les prix non décomposés

Le rapport « Récapitulatif des ventes d'une manifestation » était jusqu'ici disponible uniquement pour les prix configurés avec décomposition des prix. Il est dorénavant adapté et peut aussi être émis pour des organismes qui n'utilisent pas la décomposition des prix.

VENTES DÉTAILLÉES PAR FILIÈRE DE VENTE											
Filière de vente	Sous-catégorie de public	Contingent	Catégorie de place	Nb Places payantes	Invitations Gratuites	Prix producteur unitaire	Frais unitaire	Prix de vente unitaire	Total prix producteur	Total Frais	Total vente
NTJ_BO	Abn	Hors Cont	Cat1	1	0	150.00	0.00	150.00	150.00	0.00	150.00
NTJ_CALL	Abn	Hors Cont	Cat1	2	0	120.00	0.00	120.00	240.00	0.00	240.00
NTJ_TS	Abn	E_Abolev	Cat2	1	0	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
NTJ_TS	Adhrent	Infant	Cat1	2	0	125.00	0.00	125.00	250.00	0.00	250.00
<b>Total</b>				<b>6</b>	<b>0</b>				<b>742.00</b>	<b>0.00</b>	<b>742.00</b>

RECAPITULATIF DES VENTES PAR FILIÈRE				
Filière de vente	Nb Places payantes	Invitations Gratuites	Total prix producteur	Total vente
NTJ_BO	1	0	150.00	150.00
NTJ_CALL	2	0	240.00	240.00

5.6.3 Ajout du numéro de place dans la liste des clients par produit

Dans le rapport « Liste des clients par produit », une colonne avec le numéro de place a été ajoutée. Ceci permet d'avoir le placement pour les abonnements par exemple.

Contact culturel	Número contact	Dossier	Número ordre	Date/heure ordre	Événement / Produit	Séance / Article	Sous cat. Public	Cat Place	Prix hors frais (USD)	Place attribuée	Imprime
AOKI Toru	2284	694	900	17/01/15 09:14	BaseHTC	05/07/15 21:00	Abn	CAT_1	48.00	EdenPark E2.F. 120	
					BaseHT	07/07/15 18:00	Abn	CAT_1	48.00	EdenPark E2.F. 120	
					BaseCD	07/07/15 20:00	Abn	CAT_1	48.00	EdenPark E2.F. 120	
ITO Cho	2269	612	1187	20/01/15 06:38	BaseHTC	05/07/15 21:00	Abn	CAT_7	10.00	Palouse	
					BaseHTC	05/07/15 21:00	Abn	CAT_7	10.00	Palouse	
					BaseHT	07/07/15 18:00	Abn	CAT_7	10.00	Palouse	
					BaseHT	07/07/15 18:00	Abn	CAT_7	10.00	Palouse	
					BaseCD	07/07/15 20:00	Abn	CAT_7	10.00	Palouse	
					BaseCD	07/07/15 20:00	Abn	CAT_7	10.00	Palouse	

5.6.4 Adaptations du rapport d'état des ventes des produits boutique

Quelques adaptations ont été effectuées sur le rapport « Etat des ventes des produits boutique » :

- Regroupement du prix total HT des articles et des produits dans une seule colonne
- Ajout d'une colonne "Prix vente moyen TTC" (uniquement dans le premier tableau) et d'une colonne "Prix total TTC" (dans les deux tableaux)
- Ajout d'une ligne de total final dans le premier tableau.

Total par article et produit (USD)									
Ref. Article	Désignation	Famille	Thème	Qté totale	Prix achat moyen HT	Prix vente moyen HT	Total HT	Prix vente moyen TTC	Total TTC
BA3156-611	Vanity Girl Large Duffel Gris / Rose, Large, SoftTouch	Bagagerie > Sac	Training	1	19.76	33.44	33.44	40.00	40.00
	Vanity Girl Large Duffel Gris / Rose	Bagagerie > Sac	Training	1			33.44		40.00
Ball	Balle de baseball	Baseball > Accessoires	Baseball	6	0.00	19.74	113.74	20.00	120.00
	Balle de baseball	Baseball > Accessoires	Baseball	6			113.74		120.00
Batte	Batte	Baseball > Accessoires	Baseball	2	10.00	23.00	47.39	25.00	50.00
	Batte	Baseball > Accessoires	Baseball	2			47.39		50.00
MasBleu	Maillot, S, Bleu	Baseball > Textile	Baseball	2		42.50	85.31	45.00	90.00
	Maillot	Baseball > Textile	Baseball	2			85.31		90.00
FahntCdsS	T-shirt de Coléplay, S	Textile	Marketing	1		50.17	50.17	15.00	60.00
	T-Shirt de Coléplay	Textile	Marketing	1			50.17		60.00
TShirtMuse_S	T-Shirt MUSE, S	Textile	Marketing	1	0.00	33.44	33.44	40.00	40.00
	T-Shirt MUSE	Textile	Marketing	1			33.44		40.00
TShirtS	T-Shirt 2010, S	Textile	Marketing	4	0.00	37.00	151.65	40.00	160.00
	T-Shirt 2010, XL	Textile	Marketing	4	0.00	28.00	112.25	30.00	120.00
TShirtR	T-Shirt Radiohead	Textile	Marketing	0			265.40		280.00
	T-Shirt Radiohead	Textile	Marketing	0			265.40		280.00
	<b>Total</b>			<b>20</b>			<b>534.12</b>		<b>580.00</b>

Total par famille et thème (USD)				
Famille	Thème	Qté totale	Total HT	Total TTC
Bagagerie > Sac	Training	1	33.44	40.00
Baseball > Accessoires	Baseball	4	68.35	70.00
Baseball > Textile	Baseball	2	65.31	60.00
Textile	Marketing	13	349.01	380.00
<b>Total</b>		<b>20</b>	<b>534.12</b>	<b>580.00</b>

5.6.5 Sous-totaux dans le rapport de séance

Le rapport « rapport de séance » contient dorénavant des sous-totaux par catégorie de public.

De plus, un nouveau critère permet de choisir si le nouveau tableau « taux d'occupation » est affiché ou non. Ce taux d'occupation est présenté par catégorie de place.

Catégorie de public	Tarif	Catégorie de place	Prix unitaire (USD)	Billets émis	Billets annulés	Total	Recette Brute (USD)
Contact abonné dans abo.	Abonné	Cat 1	120.00	2	0	2	240.00
		Cat 2	150.00	1	0	1	150.00
		<b>Total</b>			<b>4</b>	<b>0</b>	<b>4</b>
Contact adhérent	Adhérent	Cat 1	120.00	2	0	2	240.00
		<b>Total</b>			<b>2</b>	<b>0</b>	<b>2</b>
<b>Total</b>				<b>6</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>742.00</b>

Taux d'occupation						
Catégorie de place	Logical capacity	Contact abonné dans abo.	Contact adhérent	Total tickets	% occupanc y	Gross income (USD)
Cat 1	558	3	2	5	0.90%	642.00
Cat 2	562	1	0	1	0.18%	100.00
<b>Total tickets</b>	<b>1 120</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>0.54%</b>	
<b>Gross income (USD)</b>		<b>490.00</b>	<b>252.00</b>			<b>742.00</b>

5.6.6 Totalisation des ventes pour redevances par saison

Un nouveau critère « saison » est dorénavant disponible pour le rapport « Totalisation des ventes pour redevances ».

Ceci permet la facturation des clients foires qui utilisent les saisons pour gérer les différentes foires.

☆ Génération d'un rapport > Totalisation des ventes pour redevances

Saison: Toutes

**Dates de ordre**  
Date de: [ ] Date à: [ ]

**Date de séance**  
Date de: [ ] Date à: [ ]

**Dates d'édition de billet**  
Date de: [ ] Date à: [ ]

**Familles de produit**  
 Famille produits \*  
 Abonnement  
 Adhésion  
 Bon  
 Boutique  
 Bundle hospitalité  
 Compétition  
 Entrée musée

OK ANULER

5.6.7 Nouveau filtre sur les accès pour la vue des entrées par période

Un nouveau filtre dans le rapport « Vues des entrées par période » permet d'exclure des accès pour le comptage des entrées effectuées.

☆ Génération d'un rapport > Vues des entrées par période

Granularité \*  
 Mois  Semaine  Jour  Heure

**Date et heure de création**  
 Date de \* 23.01.2015  
 Date à \* 23.01.2015  
 Heure de 00:00  
 Heure à 23:59

**Codes des accès à exclure:** Gate

OK ANULER

5.6.8 EQB : Panier moyen et chiffre d'affaire des produits boutique

Un nouveau rapport EQB permet d'avoir le panier moyen calculé de plusieurs manières, dont une manière axée musée, et le chiffre d'affaire des produits boutique calculé par sous-famille boutique.

**Panier moyen**  
Date de 01.01.15 Date à 01.02.15

Panier moyen des produits boutique pour les clients boutique  
☺☺☺ (pour 234 clients boutique)

Panier moyen des produits boutique pour les visiteurs  
☺☺☺ (pour 803 visiteurs)

Panier moyen général pour les visiteurs  
☺☺☺

Panier moyen hors boutique pour les visiteurs  
☺☺☺

**Chiffre d'affaires des produits boutique**

Famille	Sous famille	Produit	Article	Vendus	Remboursés	Total	HT total	Taux TVA	TVA total	TTC total
Boutique	Boutique			955	37	918	4880.97		4880.97	4976.97
<b>Sous total</b>				<b>955</b>	<b>37</b>	<b>918</b>	<b>4880.97</b>		<b>4880.97</b>	<b>4976.97</b>
Prestations	Prestations			14323	19	14304	25859.50		0.00	25859.50
		Prestations	A) La visite guidée	13992	15	13977	25887.50	0.00	0.00	25887.50
		Prestations	Les vis de pain sur site	1231	4	1227	1287.50	0.00	0.00	1287.50
<b>Sous total</b>			<b>14323</b>	<b>19</b>	<b>14304</b>	<b>25859.50</b>		<b>0.00</b>	<b>25859.50</b>	
Pass	Pass non datés			1	0	1	0.00		0.00	0.00
		Pass non datés	Entre (adulte)	1	0	1	0.00	0.00	0.00	0.00
		Pass non datés	Entre (enfant)	803	1	802	2538.00	0.00	0.00	2538.00
		Pass non datés	Entre	648	1	647	1985.00	0.00	0.00	1985.00
		Pass non datés	Entre gratuite	104	0	104	0.00	0.00	0.00	0.00
Pass	Pass non datés			18	0	18	0.00	0.00	0.00	0.00
		Pass non datés	Entre jeunesse	35	0	35	145.00	0.00	0.00	145.00
<b>Sous total</b>			<b>894</b>	<b>1</b>	<b>893</b>	<b>4538.00</b>		<b>0.00</b>	<b>4538.00</b>	
<b>Total</b>			<b>14992</b>	<b>57</b>	<b>14935</b>	<b>74189.47</b>		<b>0.00</b>	<b>74189.47</b>	

5.6.9 EQB : Chiffre d'affaire de tous les produits

Un nouveau rapport EQB permet d'avoir le chiffre d'affaire pour tous les produits de la billetterie.

**Chiffre d'affaire**  
Date de 01.12.14 Date à 01.01.15

Inclure les ventes à validité future (x) non  
( ) oui  
( ) uniquement

**Adhésion**

Code	Produit	Vendus	Remboursés	Total	HT total	Taux TVA	TVA total	TTC total
PsDuo1a	Pass DUO 1 an	4	0	4	48.00	0.00%	0.00	48.00
PsF1a	Pass Famille 1 an	21	0	21	210.00	0.00%	0.00	210.00
psInd1a	Pass individuel 1 an	16	0	16	160.00	0.00%	0.00	160.00
psInd2a	Pass individuel 2 ans	2	0	2	40.00	0.00%	0.00	40.00
	<b>Sous total pour TVA à 0%</b>	<b>43</b>	<b>0</b>	<b>43</b>	<b>258.00</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00</b>	<b>258.00</b>
	<b>Total</b>	<b>43</b>	<b>0</b>	<b>43</b>	<b>258.00</b>		<b>0.00</b>	<b>258.00</b>

**Boutique**

Code	Produit	Vendus	Remboursés	Total	HT total	Taux TVA	TVA total	TTC total
	ENVELOPPES PRE-TIMBREE	63	0	63	63.00	0.00%	0.00	63.00

5.6.10 EQB : Un nouveau rapport EQB permet d'avoir la liste des réductions accordées des ventes effectuées avec des réductions.

Liste des réductions accordées

Date de		01.01.15	Date à		01.02.15	
<b>Produits réduits ou offerts</b>						
Opérateur	Date	Dossier	Commande	Produit	Réduction	Total TTC
G.M	20.01.2015			DANIEL PAUD	38.00%	
G.M	20.01.2015			DANIEL PAUD	30.00%	
G.M	27.01.2015			AGENDA	100.00%	0
G.M	27.01.2015			REVUE N° 8	100.00%	0
G.M	27.01.2015			DANIEL PAUD	100.00%	0
G.M	27.01.2015			CARNET D	100.00%	0
<b>Sous-total</b>						
V.B	30.01.2015			CARTE POSTALE COULEURS	20.00%	
<b>Sous-total</b>						
<b>Total</b>						

## 5.7 Gestion

Titre	Description	Illustration
5.7.1 Support à distance plus simple	<p>Il est dorénavant plus facile de demander au service clientèle de prendre la main sur le PC.</p> <p>En effet, depuis la barre de menu, dans le menu « aide », l'action « support à distance... » permet d'installer une application pour permettre une connexion à distance. Il suffit ensuite de fournir les paramètres de connexion (numéro d'identification et mot de passe) au service clientèle pour avoir du support à distance.</p>	<p>The screenshot shows a web application interface for creating a new dossier. A dropdown menu is open, highlighting 'Support à distance...'. Below it, a list of instructions for remote support is displayed. In the foreground, a Windows file dialog is open, showing the selection of 'SecuTix_support.exe' from a local network path.</p>

## 5.7.2 Choix de la quantité des documents

Pouvoir choisir la quantité à imprimer lorsqu'on crée un document depuis le récapitulatif de dossier.

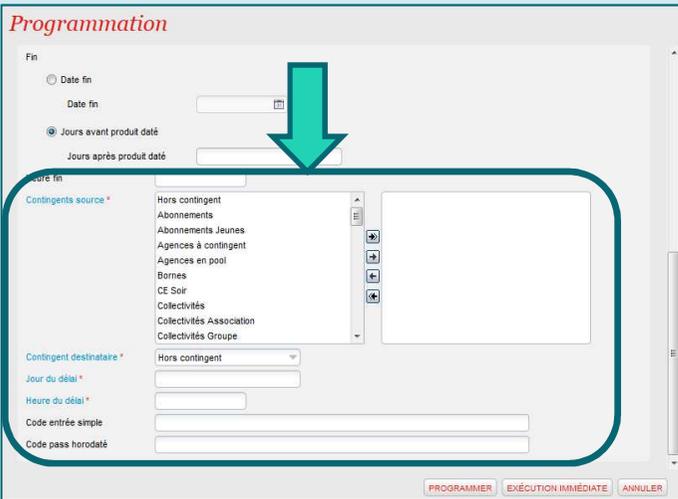
## 5.7.3 Contextes « organisme/vente » synchronisés [S]

Dans le cadre du multi-organisme, lorsque un opérateur passe d'une filière de vente d'un organisme vers une filière de vente d'un autre organisme, le contexte "organisme" se synchronise automatiquement.

De même, si un opérateur passe du paramétrage d'un organisme au paramétrage d'un autre organisme, le contexte vente est automatiquement synchronisé et la première filière de vente auquel l'opérateur a droit pour ce nouvel organisme est choisi.



## 5.8 Interface

Titre	Description	Illustration
5.8.1 Batch pour le transfert des contingents	<p>Un nouveau batch permet dorénavant de transférer un ou plusieurs contingents vers un autre automatiquement un jour ou une heure avant le début d'une séance ou d'un passe horodaté, selon la configuration du batch.</p> <p>Ce batch est l'automatisation de l'écran « transfert de contingents ».</p>	 <p>The screenshot shows a software interface titled 'Programmation'. It includes several input fields: 'Date fin', 'Jours avant produit daté' (selected with a radio button), and 'Jours après produit daté'. Below these are sections for 'Contingents source' and 'Contingent destinataire'. The 'Contingents source' section contains a list of items: 'Hors contingent', 'Abonnements', 'Abonnements Jeunes', 'Agences à contingent', 'Agences en pool', 'Bornes', 'CE Soir', 'Collectivités', 'Collectivités Association', and 'Collectivités Groupe'. The 'Contingent destinataire' section has a dropdown menu currently set to 'Hors contingent'. At the bottom, there are three buttons: 'PROGRAMMER', 'EXÉCUTION IMMÉDIATE', and 'ANNULER'. A large green arrow points to the 'Jours avant produit daté' option, and a rounded rectangle highlights the source and destination sections.</p>

# 6 Compatibilité et Interfaces

---

## 6.1 Versions des logiciels sur les postes utilisateurs

SecuTix supporte Windows Vista / 7 / 8.

Afin de vous simplifier la gestion des logiciels supportés par SecuTix, un package par langue incluant les versions supportées de Firefox et de java, est à votre disposition, si vous le désirez, à l'adresse suivante :

[http://secutix.com/FF/Dufour\\_v1-FR.zip](http://secutix.com/FF/Dufour_v1-FR.zip)

[http://secutix.com/FF/Dufour\\_v1-EN.zip](http://secutix.com/FF/Dufour_v1-EN.zip)

[http://secutix.com/FF/Dufour\\_v1-DE.zip](http://secutix.com/FF/Dufour_v1-DE.zip)

[http://secutix.com/FF/Dufour\\_v1-CA.zip](http://secutix.com/FF/Dufour_v1-CA.zip)

[http://secutix.com/FF/Dufour\\_v1-ES.zip](http://secutix.com/FF/Dufour_v1-ES.zip)

Ces packages sont « portables », c'est-à-dire qu'ils n'ont pas besoin d'être installés, mais simplement dézippés. Puis il faut lancer le fichier firefox.bat.

SecuTix suit l'évolution du navigateur Firefox et vous fait profiter des améliorations et des derniers patches de sécurité :

- Ainsi Dufour V1 est compatible avec la version Firefox 31.3.0 ESR.
- La version Firefox 31.1.0 supportée avec la version précédente de SecuTix (Nordend V3) est désormais dépréciée et doit être remplacée d'ici la prochaine version Dufour V2.
- Comme annoncé, la version Firefox 24.6.0 ESR et précédentes ne sont plus supportées et ne doivent pas être utilisées.

Secutix suit aussi l'évolution de la plateforme Java et vous fait profiter des améliorations et des derniers patches de sécurité :

- Ainsi Dufour V1 est compatible avec la version Java 1.7u72
- La version Java 1.7u60 supportée avec la version précédente de SecuTix (Nordend V2) est désormais dépréciée et doit être remplacée d'ici la prochaine version Dufour V2.
- Comme annoncé, les version 1.7u55 et précédente ne sont plus supportées et ne doivent pas être utilisées.

Les versions compatibles des logiciels sur les postes utilisateurs sont résumées dans le tableau ci-après. La mise en conformité des postes clients équipés de versions « dépréciées » doit être effectuée d'ici la version suivante.

Elément	Versions non-supportées	Versions dépréciées → Prévoir la mise à jour	Versions supportées
Windows	XP et antérieur		Vista / 7 / 8
Firefox	24.6.0 ESR et antérieur	31.1.0 ESR	31.3.0 ESR
Java	1.7u55 et antérieur	1.7u60	1.7u72
Boca micro	∅	∅	51
Boca lemur	∅	∅	32
ieTab 2 plus	∅	∅	4.12.6.1

Les textes surlignés en bleu sont les modifications apportées depuis la dernière version.

Remarques :

- Le navigateur Firefox grand public suit un rythme de nouvelles versions et une période de support inadaptée au monde de l'entreprise. Pour cette raison, Mozilla a créé une déclinaison de son navigateur nommée **Firefox ESR** (Extended Support Release) qui s'appuie sur les versions standards du navigateur et qui répond aux exigences particulières du monde de l'entreprise. Pour plus d'information, voir : <http://www.mozilla.org/en-US/firefox/organizations/faq/>.
- Lors de la première utilisation de SecuTix après l'installation de la nouvelle version, il est conseillé de vider le cache du browser : Menu Outils / Option / Onglet Avancé / Réseau / Vider Maintenant
- Il est aussi conseillé de vider le cache JAVA : Panneau de configuration / Programs / Java / General / Setting / Supprimer les fichiers
- Il est à noter que lors de la première utilisation de l'application, le chargement des nouvelles versions des différents composants (plan de salle, éditeur de maquette) prend un certain temps. Il est conseillé d'attendre le chargement complet sans forcer le rafraichissement de la page.

## 6.2 Versions des interfaces publiques

Les versions compatibles des interfaces entre SecuTix et des systèmes tiers (site web institutionnel, interfaces vers les distributeurs) sont décrites dans le tableau suivant. Les travaux effectués permettent de pérenniser l'architecture dans l'optique d'une meilleure gestion des performances et des impacts.

**Note importante :** Les systèmes tiers doivent entreprendre et réaliser les travaux de mise à jour pour s'adapter aux versions supportées d'ici la version suivante de SecuTix.

Interface web service	Versions non-supportées	Versions dépréciées → Prévoir la mise à jour	Versions supportées
Interface publique contact	2.4 et antérieur	2.5, 2.6, 2.7	2.8
Interface publique vente	1.8 et antérieur	1.9, 1.10, 1.11	1.12
Interface publique impression et envoi	1.4 et antérieur	1.5, 1.6, 1.7	1.8
Interface publique site web externe	∅	∅	2.0
Interface publique contrôle d'accès	1.1	1.2	1.3

Interface à travers un fichier	Versions non-supportées	Versions dépréciées → Prévoir la mise à jour	Versions supportées
Importation des produits boutique	∅	∅	1.0
Importation des produits (Euterpe)	∅	∅	1.0
Importation des ventes	1.1, 1.2	∅	1.3
Exportation pour le contrôle d'accès	∅	∅	1.0

Exportation pour la comptabilité	∅	1.0, 2.0, <b>2.1</b>	3.0
Importation des contacts	∅	∅	1.0

Les textes surlignés en bleu sont les modifications apportées depuis la dernière version.

Les détails techniques peuvent être obtenus sur demande.

## Journal des modifications au document

Nom du fichier	Version	Date	Remarques / Auteur
NoteDeLivraisonFonctionnell eDufourV1_v0.1.doc	0.1	10.12.14	Nouvelle version / CWI
NoteDeLivraisonFonctionnell eDufourV1_v0.2.doc	0.2	20.01.15	1 <sup>ère</sup> LS table matière + feedback TL / CWI, CSZ
NoteDeLivraisonFonctionnell eDufourV1_v0.3.doc	0.3	26.01.15	LC + feedback / CWI, CSZ
NoteDeLivraisonFonctionnell eDufourV1_v0.4.doc	0.4	02.02.15	2 <sup>ème</sup> feedback / CWI, CSZ
NoteDeLivraisonFonctionnell eDufourV1_v0.5.doc	0.5	11.02.15	Finalisation / CWI, CSZ, NJO
NoteDeLivraisonFonctionnell eDufourV1_v1.0.doc	1.0	23.02.15	Version valide / MMA, CWI, CSZ, NJO

## Abréviations

B2C	Business to Customer
B2B	Business to Business
BVR	Bulletin de Versement avec numéro de Référence = bulletin utilisé en Suisse pour les paiements
CRM	Customer Relationship Management
ePC	e-payment center
EQB	External Query Builder
Prix HT	Prix hors taxe
Prix TTC	Prix toute taxe comprise
PSP	Paiement Service Provider
TPE	Terminal de paiement électronique

## Annexe : Synthèse par métiers des nouveautés

Les deux tableaux ci-dessous répertorient les nouveautés de cette version en fonction des différents domaines métier.

### Nouvelles fonctionnalités

Cartographie	Nouvelles fonctionnalités	Théâtre	Sport	Arène	Transport	Parc	Festival	Foire	Musée	Ville
	<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>9</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>16</b>
<b>Billetterie</b>	La gestion des Musées gagne en efficacité (§3.1.1)								X	X
	Le plan de salle internet s'adapte aux Théâtres (§3.1.2)	X	X	X						X
	Une meilleure présentation des produits du Sport (§3.1.3)		X							
	Maîtriser le nombre de billets par acheteur (§3.1.4)	X	X	X						X
<b>Vente sur internet</b>	Récoltez des informations sur vos publics (§3.2.1)	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Le compte client fait peau neuve (§3.2.2)	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Une nouvelle organisation du catalogue de produits (§3.2.3)	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Partenaires</b>	Imprimez vos billets en masse depuis l'espace pro (§3.3.1)	X	X	X		X		X	X	X
<b>Marketing</b>	Ciblez vos ventes depuis la billetterie (§3.4.1)	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Nouveau document pour la création d'un compte (§3.4.2)	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Gestion</b>	Plus d'efficacité dans le traitement des erreurs de paiement (§3.5.1)	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Configuration</b>	Le nouveau plan de salle guichet arrive à maturité (§3.6.1)	X	X	X						X
	Gagnez du temps avec les raccourcis clavier (§3.6.2)	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Contact</b>	Choisissez le format adéquat de vos adresses (§3.7.1)	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Produits dérivés</b>	Facilitez la gestion de votre boutique (§3.8.1)	X	X	X		X	X		X	X

SecuTix'Lab	La bourse d'échange prend de l'ampleur (§4.1.1)	X	X	X			X			X
	L'application mobile continue son ascension (§4.1.2)	X	X	X	X	X	X	X	X	X

## Maintenance évolutive

Cartographie	Maintenance évolutive	Total	Théâtre	Sport	Arène	Transport	Parc	Festival	Foire	Musée	Ville
			29	28	28	15	26	25	24	30	30
Vente sur site	Regroupement des modules de vente rapide (§5.1.1)	X	X	X			X	X	X	X	X
	Affichage du numéro de téléphone au guichet (§5.1.2)	X	X	X			X	X	X	X	X
	Amélioration de la gestion des frais d'envoi gratuits (§5.1.3)	X	X	X			X	X	X	X	X
	Nouveaux filtres sur la liste des billets (§5.1.4)	X	X	X			X	X	X	X	X
Vente sur internet	Affichage de la description public des sous-catégories de public (§5.2.1)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Distinction des ventes flash et des ventes affiliées (§5.2.2)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Vente & paiement	Export des factures non soldées (§5.3.1)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Clôture opérateur avec fermeture automatique de la caisse (§5.3.2)	X	X	X			X	X	X	X	X
	Nom de la banque pour bordereau de chèque (§5.3.3)	X	X	X			X	X	X	X	X
	Recherche des réservations et des options par contingent (§5.3.4)	X	X	X						X	X
	Amélioration de la gestion du paiement par BVR (§5.3.5)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Plus de flexibilité dans le mode de prélèvement d'un mode de règlement (§5.3.6)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Contact	L'historique culturel est enrichi avec la date et l'article (§5.4.1)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Téléphone et fax visibles dans le résumé (§5.4.2)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Configuration	Le format de la date s'adapte aux conventions selon les pays (§5.5.1)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

	Amélioration de la synthèse des configurations physiques, logiques et ventes (§5.5.2)	X	X	X				X	X
	Intégration des TPE iSelf dans les bornes (§5.5.3)	X				X		X	X
	Dispos totales visibles depuis l'écran de disponibilité des séances (§5.5.4)	X	X	X				X	X
	Impression du pays sur les billets (§5.5.5)						X		
<b>Rapport</b>	HT et TVA ajoutés dans les ventes quotidiennes et cumulées (§5.6.1)	X	X	X		X	X	X	X
	Récapitulatif des ventes d'une manifestation aussi disponible pour les prix non décomposés (§5.6.2)	X	X	X				X	X
	Ajout du numéro de place dans la liste des clients par produit (§5.6.3)	X	X	X	X	X	X	X	X
	Adaptations du rapport d'état des ventes des produits boutique (§5.6.4)								
	Sous-totaux dans la rapport de séance (§5.6.5)	X	X	X		X	X	X	X
	Totalisation des ventes pour redevances par saison (§5.6.6)						X		
	Nouveau filtre sur les accès pour la vue des entrées par période (§5.6.7)				X	X	X	X	X
	EQB : Panier moyen et chiffre d'affaire des produits boutique (§5.6.8)	X	X	X		X	X	X	X
	EQB : Chiffre d'affaire de tous les produits (§5.6.9)	X	X	X	X	X	X	X	X
	EQB : Réductions accordées (§5.6.10)	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Gestion</b>	Support à distance plus simple (§5.7.1)	X	X	X	X	X	X	X	X
	Choix de la quantité des documents (§5.7.2)	X	X	X	X	X	X	X	X
	Contextes « organisme/vente » synchronisés  (§5.7.3)	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>Interface</b>	Batch pour le transfert des contingents (§5.8.1)	X	X	X		X	X	X	X