



# Radar 2024

# Retail Tech

Le radar des start-ups qui façonnent le futur  
du monde du retail

Janvier 2024

The Positive Way  
**WAVESTONE**

# Wavestone



Nous accompagnons les grandes entreprises et organisations dans leurs transformations les plus critiques



17 pays

+5500 collaborateurs

Business  
Technologie  
& Sustainability



CA +800 M€

# Avant-propos



RETAIL : UN PARADIGME EN CONSTANTE ÉVOLUTION



Face au climat incertain de ces derniers mois (chocs d'approvisionnement, inflation, conflits), le paradigme économique du secteur du Retail connaît quelques mouvements notamment avec la **baisse du pouvoir d'achat** des consommateurs et l'**adoption croissante des canaux digitaux** par les clients.

Loin d'annoncer sa disparition, ce déclin du magasin physique face au commerce en ligne pose toutefois la question de sa forme : si aujourd'hui les consommateurs y font encore des achats, le **magasin physique n'est plus perçu comme un simple point de vente**. En effet, celui-ci doit répondre à des exigences et attentes croissantes des consommateurs allant d'une expérience fluide et sans couture à un accompagnement personnalisé.

Pour répondre à ces challenges, de nombreux grands distributeurs s'appuient sur des startups aux solutions innovantes, comme par exemple celles dotées de **modèles d'intelligence artificielle notamment générative**, l'un des trois sujets phares de la **NRF 2024** avec l'**expérience client personnalisée** et la **consommation responsable**. Ces solutions permettent aux distributeurs d'innover rapidement et ainsi de rester compétitif et attractif face à leurs concurrents tout en optimisant leurs opérations.

Ce radar vise à offrir une vision claire et structurée des start-ups en présence dans cet écosystème. Il constitue un **premier travail de recensement** et a vocation à être mis à jour et enrichi périodiquement.

# En bref



01

CHAPITRE 1  
Les **grandes tendances** de la Retail Tech

03

CHAPITRE 3  
Annuaire des **start-ups**

02

CHAPITRE 2  
Présentation du **radar** et ses **catégories**

04

CHAPITRE 4  
En **savoir plus**



# Les **grandes tendances** de la Retail Tech



# Les tendances de la Retail Tech



## GRANDES TENDANCES ET CHIFFRES CLÉS DE LA RETAIL TECH EN 2023

**47.5%** des consommateurs français considèrent que le premier rôle d'un vendeur en magasin est de leur **fournir des informations sur les produits**

Source : Baromètre Wavestone 2024



### Le magasin omnicanal : un incontournable pour les clients

Aujourd'hui, le manque d'information en magasin est un des principaux facteurs du non-passage à l'acte d'achat. Fournir à ses clients différents canaux d'accès à l'information afin de rendre leur expérience client la plus aisée possible est plus aujourd'hui une nécessité qu'un atout pour un retailer qui cherche à attirer ses clients en magasin.

**59%** des entreprises sont parvenues à **provoquer l'achat** du client grâce au **retail expérientiel**

Source : Adyen, 2023



### Création d'une expérience client unique et hyper-personnalisée

A l'ère où chaque magasin cherche à se démarquer de la concurrence, l'hyper-personnalisation de l'expérience client fait la différence. Celle-ci se manifeste grandement aujourd'hui par des expériences interactives et immersives (comme la Réalité Augmentée et l'IA) qui permettent au retailer d'embarquer ses clients dans l'univers de sa marque.

**58%** des clients de maisons de luxe mentionnent les **moments d'attente** comme irritants et attendent des technologies qu'elles renforcent la **fluidité du parcours en boutique**

Source : Bain & Colbert, 2023



### Fluidification du parcours client et optimisation du temps

Déplacements fluidifiés en magasins, temps d'attente réduits, paiement facilité... les consommateurs veulent optimiser le temps passé en magasin, un enjeu auquel l'automatisation et l'intégration du magasin dans le commerce unifié peuvent répondre.

**76%** des consommateurs français considèrent que le premier usage d'un programme de fidélité est de **bénéficier de réductions**

Source : IFOP, 2023



### La fidélisation client : un atout majeur dans la différenciation des marques

Bien qu'il soit important pour une marque d'attirer des clients dans ses enseignes, il est tout aussi important de leur donner envie d'y revenir : cela passe aujourd'hui par un renouveau des programmes de fidélisation, par exemple à travers une récolte d'avis clients directement inclus dans l'expérience d'achat ou encore via des promotions et réductions dématérialisées et personnalisées en fonction des besoins du client.

**30%** des retailers ne disposent pas de **données exactes** sur leur **niveau de stock**

Source : LSA Commerce Connecté, 2023



### L'évolution vers des solutions de pointe professionnalisantes

Dans un milieu en constante innovation, les marques peinent à suivre les transformations de leurs métiers. Aujourd'hui, elles ne développent plus leurs propres solutions mais adoptent des solutions de pointes spécifiques développées par des structures plus agiles et qui répondent chacune à une problématique bien ciblée de leur chaîne de valeur.



# Présentation du radar et ses catégories

# Méthodologie



UN RADAR CONSTRUIT GRÂCE À UNE VEILLE PERMANENTE ET LA RENCONTRE AVEC DES START-UPS AMBITIEUSES AVEC DES CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ PRÉCIS

Le Radar Retail Tech Edition 2024 de Wavestone est le fruit de la collaboration entre Forinov, Wavestone et une soixantaine de start-ups.

## Des start-ups cibles...

Des start-ups axées sur l'innovation, la croissance rapide et l'utilisation de technologies nouvelles pour répondre à des besoins clés du marché

Innovations contribuant à l'amélioration de l'Expérience client et de l'expérience collaborateur offline & online

Innovations appliquées à un ou plusieurs secteurs d'activités

## ... & des critères d'éligibilité stricts définis



Start-up française



Start-up créée depuis 2015



Solutions B2B et B2B2C



Un MVP\* déjà commercialisé



Nombre de collaborateurs < 100

104

start-ups sur notre fichier de veille

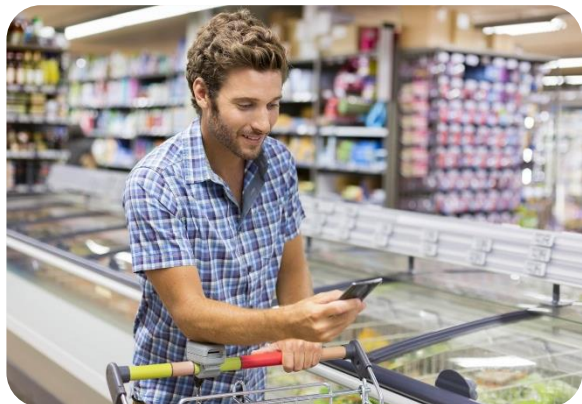
61

start-ups retenues dans le radar final



# Les catégories

NOTRE RADAR EST STRUCTURÉ AUTOUR DE 4 GRANDES THÉMATIQUES



## Expérience client omnicanale

Améliorer l'expérience client sur l'ensemble des canaux de vente : en ligne (online), comme en magasin (offline)



## Logistique et opérations en magasin

Améliorer la logistique, la gestion des stocks et les processus en magasin et in fine impacter positivement l'efficacité opérationnelle et le parcours du collaborateur



## Satisfaction et fidélisation client

Dématérialiser et digitaliser les processus de service après-vente et de fidélisation du client



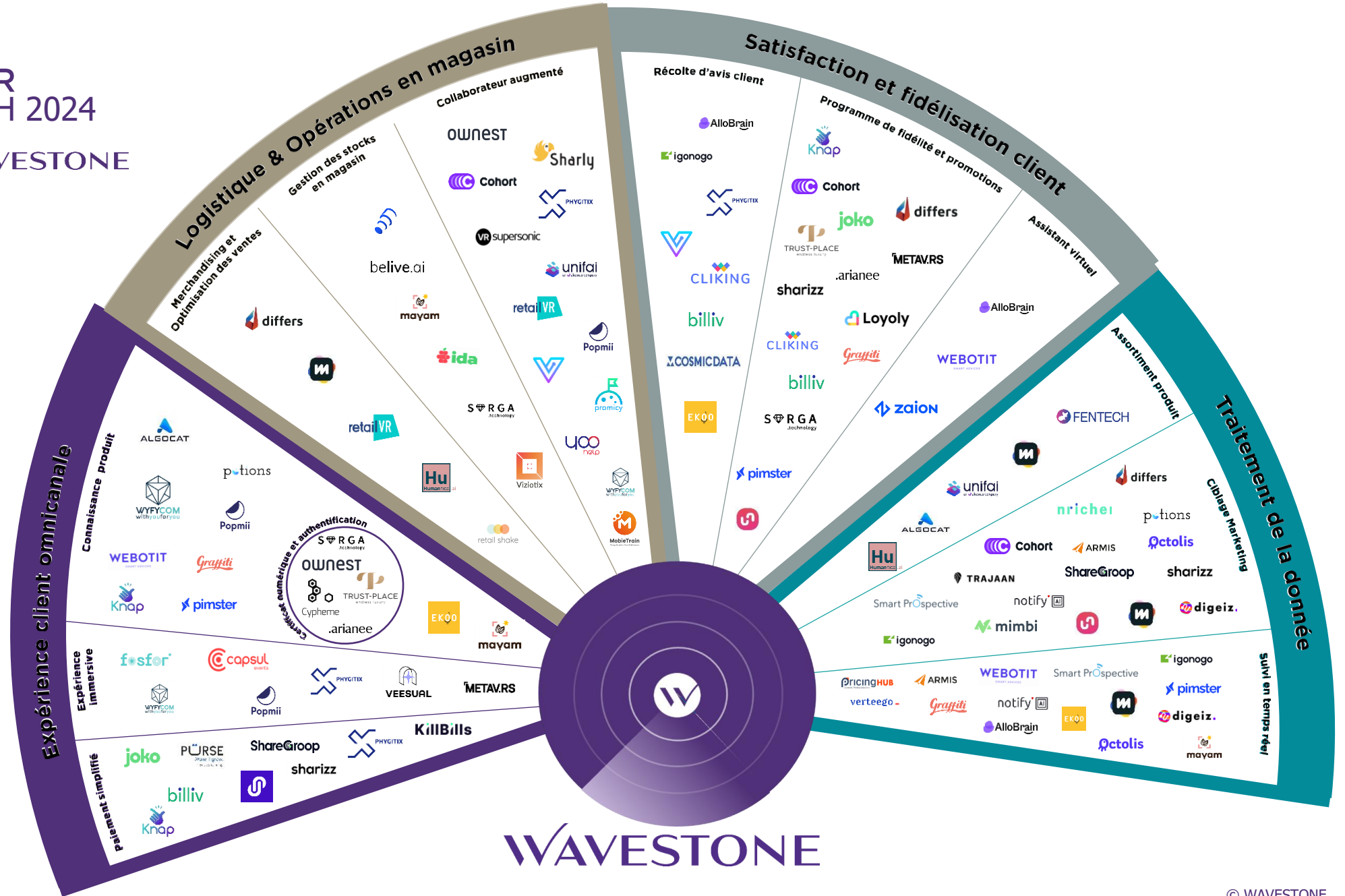
## Traitement de la donnée

Analyser les données du comportement des clients et optimiser les campagnes publicitaires des enquêtes de satisfaction

# RADAR RETAIL TECH 2024

By WAVESTONE

Radar Retail Tech | Janvier 2024



WAVESTONE

Restricted distribution



# Les catégories

ENSEIGNEMENTS DU RADAR PAR  
CATÉGORIE

- 1 | EXPÉRIENCE CLIENT OMNISCANALE**  
POUR OFFRIRE UN PARCOURS CLIENT SANS COUTURE  
ENTRE LE « OFFLINE » ET LE « ONLINE »
- 2 | LOGISTIQUE & OPÉRATIONS EN  
MAGASIN**  
POUR GÉRER DE MANIÈRE OPTIMALE LES STOCKS ET  
LES RESSOURCES EN MAGASIN
- 3 | SATISFACTION ET FIDÉLISATION  
CLIENT**  
POUR ENGAGER ET FIDÉLISER SON CLIENT APRÈS  
SON ACTE D'ACHAT
- 4 | TRAITEMENT DE LA DONNÉE**  
POUR COLLECTER DES INFORMATIONS ESSENTIELLES  
POUR RÉPONDRE AU MIEUX AU BESOIN CLIENT

# Expérience client omnicanale



## PREMIÈRE CATÉGORIE

*Inciter le consommateur à venir et revenir en magasin est un défi majeur pour l'ensemble des retailers. L'expérience omnicanale sans couture, liant le magasin physique à l'univers digital, est aujourd'hui un prérequis pour construire et maintenir cette relation. Pour ce faire, trois enjeux sont à adresser : simplifier l'acte d'achat, promouvoir des expériences inédites et immersives et fournir une information produit précise à son client.*

### PAIEMENT SIMPLIFIÉ

#### Fluidifier l'acte d'achat

*Simplicité et rapidité sont des attendus forts du consommateur dans son parcours d'achat et notamment sur l'étape du paiement.*

*Les nouvelles solutions de paiement sont de plus en plus autonomes, nomades et permettent une expérience fluide et sans attente en magasin, ce qui neutralise le risque de rétraction du client.*

### EXPÉRIENCE IMMERSIVE

#### Gamifier l'environnement d'un produit

*Pour continuer à engager un consommateur de plus en plus exigeant, de nombreuses solutions proposent des immersions dans l'environnement d'un produit ou d'une marque.*

*Grâce à la réalité augmentée et la visualisation 3D, le client est invité à parcourir et interagir dans un univers immersif visant à le fidéliser et l'engager.*

### CONNAISSANCE PRODUIT

#### Être garant de l'information produit

*Comprendre le besoin client et y répondre rapidement est un facteur déterminant pour conclure une vente.*

*Un retailer doit donc être en mesure de maîtriser parfaitement l'ensemble des informations autour de son produit. Beaucoup de solutions de computer vision et d'intelligence artificielle proposent de pallier cet enjeu de précision et d'immédiateté.*

# Zoom sur quelques solutions



CATÉGORIE EXPÉRIENCE CLIENT OMNISCANALE

## METAV.RS

Metav.rs est une solution qui permet de gamifier le parcours client à l'aide de la réalité augmentée et du web3. L'idée est de rendre immersive l'expérience en ligne en mettant une scène le client dans l'univers 3D du produit recherché.

### L'ENJEU



*Personnalisation et gamification de l'expérience client*

### LA SOLUTION



*Réalité augmentée et visualisation produit en 3D*

### LES CLIENTS



*LVMH, Chanel, Renault, Bristol...*

## Graffiti

Graffiti est une solution digitale de computer vision à utiliser en magasin qui apporte au client des informations supplémentaires sur un produit pour l'aider dans son choix en fonction de son besoin.

### L'ENJEU



*Connaissance produit et conseil à l'achat*

### LA SOLUTION



*Affichage des caractéristiques produit et disponibilité*

### LES CLIENTS



*Intermarché, Mr Bricolage, Darty, Monoprix...*



« Avec l'engouement autour du e-commerce, on oublie souvent que **85% du business** d'un retailer se fait en magasin »

# Logistique & opérations en magasin

## DEUXIÈME CATÉGORIE

*La logistique et les opérations en magasin constituent la face cachée de l'expérience client, plus que stratégique pour garantir leur satisfaction. Le magasin de demain est donc un magasin qui maximise son assortiment, opère une gestion efficace de ses stocks et de la logistique, et accroît les capacités de ses collaborateurs.*

### MERCHANDISING ET OPTIMISATION DES VENTES

#### Maximiser l'assortiment en magasin

*L'assortiment des produits, leur disposition en magasin, et la mise en place de promotions sont des enjeux majeurs pour rester compétitif.*

*Les retailers peuvent désormais s'appuyer sur de nombreuses solutions proposées par les start-ups, majoritairement basées sur l'Intelligence Artificielle.*

### GESTION DES STOCKS

#### Gérer les stocks et la logistique de manière efficace

*Les ruptures de stock et le surstockage constituent des irritants majeurs en magasin, à la fois pour le client et l'enseigne.*

*De nombreuses start-ups relèvent ainsi le challenge de faciliter la gestion des stocks en magasin, s'armant de technologies comme l'Intelligence Artificielle, la blockchain, ou encore la réalité virtuelle et augmentée.*

### COLLABORATEUR AUGMENTÉ

#### Amplifier les capacités du collaborateur

*Les nouvelles technologies sont aussi au service de l'humain : renforcer les compétences et connaissances du collaborateur et améliorer sa productivité.*

*Gamification, formations en réalité augmentée, test de parcours clients en 3D, ... les start-ups pensent de nouveaux outils spécifiquement dédiés au développement du collaborateur.*



# Zoom sur quelques solutions

CATÉGORIE LOGISTIQUE & OPERATIONS EN MAGASIN

## belive.ai

Belive.ai est une plateforme SaaS de reconnaissance d'image propulsée par l'IA. Grâce à des caméras intégrées dans les rayons en magasin, leur solution optimise le magasin physique en gommant tous les irritants (ruptures de stocks, attente en caisse, disposition des magasins, etc.).

### L'ENJEU



*Suppression des irritants en magasin*

### LA SOLUTION



*Reconnaissance d'image grâce à l'IA*

### LES CLIENTS



*Carrefour, Casino, E. Leclerc, Intermarché, Système U, ...*



Retail VR est une plateforme de commerce 3D permettant d'augmenter les performances des points de ventes et des sites e-commerce. Leur solution permet aux collaborateurs d'optimiser l'agencement du magasin. Pour ce faire, les collaborateurs peuvent tester le parcours client grâce à la visualisation du merchandising en magasin en 3D (PLVs, packagings, ...)

### L'ENJEU



*Optimisation du parcours client en magasin*

### LA SOLUTION



*Visualisation 3D du magasin et du merchandising (Jumeaux Numériques)*

### LES CLIENTS



*But, Carrefour, Intermarché, L'Oréal, ...*



# Satisfaction et fidélisation client



## TROISIÈME CATÉGORIE

*Afin de maintenir une relation durable et pérenne avec son client, le retailer va s'alimenter de ses retours afin d'ajuster ses actions de fidélisation. Pour cela les programmes de fidélité et promotions jouent un rôle essentiel pour renforcer les liens avec le consommateur et apporter une réponse personnalisée à ses besoins.*

### AVIS CLIENT

#### Moderniser la collecte des avis

*En simplifiant et automatisant la collecte d'avis client, certaines start-ups transforment l'expérience post-achat du consommateur en lui permettant de partager facilement et instantanément ses retours.*

*Les fonctions analytiques de ces outils permettent de déclencher des actions concrètes et ciblées selon les feedbacks reçus.*

### PROGRAMMES DE FIDÉLITÉ

#### Fidéliser et créer de l'engagement

*Pour engager davantage un client à maintenir son lien avec une marque, il est essentiel de le récompenser après son acte d'achat et l'inciter à consommer de nouveau.*

*Pour se faire, de nombreux retailers mettent en place des solutions digitalisées intégrant des avantages personnalisés à travers des promotions, bons d'achat ou programme de fidélité.*

### ASSISTANT VIRTUEL

#### Révolutionner les interactions

*Afin de répondre à toute requête client de manière instantanée en éliminant les barrières physiques, de nombreux retailers optent pour l'intégration d'assistants virtuels.*

*Ces technologies s'intègrent en magasin ou en ligne permettant une expérience fluide et sans coupure, alimentées parfois avec de l'intelligence artificielle générative pour rendre l'expérience plus réaliste et humanisée.*



# Zoom sur quelques solutions

CATÉGORIE SATISFACTION ET FIDÉLISATION CLIENT

## igonogo

Igonogo propose un logiciel SaaS d'enquête innovant, révélant les émotions et non-dits des clients via la création de questionnaires ludiques et poussés. L'analyse des résultats des réponses aux questionnaires et des émotions clients avec le mouvement du doigt sur smartphone.

### L'ENJEU



*Amélioration de la compréhension émotionnelle du client*

### LA SOLUTION



*Analyse des réponses aux questions et des émotions clients*

### LES CLIENTS



*Solomon, Sodebo, Chartreuse, Moët Hennessy...*

## WEBOTIT

SMART ADVICES

Webotit propose un chatbot intégré aux systèmes d'information du client. Il utilise l'IA générative de ChatGPT afin de répondre à 100% des questions des clients

### L'ENJEU



*Augmentation des ventes et réduction du coût de la relation client*

### LA SOLUTION



*Utilisation de l'IA générative pour répondre aux clients*

### LES CLIENTS



*Leroy Merlin, Lepont, Unicef...*



« Nous nous engageons à offrir des conseils **personnalisés** et une relation client **automatisée et fluide** pour booster les ventes »

Extrait de l'échange avec

WEBOTIT



# Traitement de la donnée

## QUATRIÈME CATÉGORIE

*Une utilisation efficace et stratégique des données peut ouvrir la voie à une meilleure compréhension du consommateur et une personnalisation accrue de son expérience, ainsi qu'une efficacité opérationnelle améliorée en magasin et en entrepôt.*

### ASSORTIMENT PRODUIT

#### Mieux classifier les produits disponibles à la vente

Le contrôle des données liées aux produits disponibles à la vente est plus qu'important pour permettre une optimisation des assortiments, une meilleure connaissance de ceux-ci et ainsi permettre au client d'avoir la bonne information au bon moment.

Il existe sur le marché différentes start-ups proposant des solutions permettant notamment la classification de produits ou l'alimentation de leurs informations.

### CIBLAGE MARKETING

#### Connaitre ses clients et les tendances du marché

La collecte des données client ainsi que l'écoute du marché sont deux facteurs clés permettant à chaque retailer de se démarquer et optimiser le positionnement de son offre.

De nombreuses start-ups s'attaquent à ces propositions de valeur, dans un contexte où l'Intelligence Artificielle vient apporter une nouvelle dimension à l'analyse des données récoltées.

### SUIVI EN TEMPS RÉEL

#### Suivre le parcours client en temps réel

L'analyse du parcours client en temps réel est primordiale afin d'ajuster celui-ci et toutes les communications lui tournant autour, le plus rapidement possible.

Les start-ups œuvrant dans ce domaine permettent la récolte et l'analyse de ces données grâce à une *data vizualisation* accessible à tous et mettant en avant les éléments clés du parcours client.



# Zoom sur quelques solutions

CATÉGORIE TRAITEMENT DE LA DONNÉE

## Smart PrOspective

Smart Prospective permet de rendre les panneaux publicitaires connectés et dynamiques. Par un mélange d'IA, d'algorithmes et de reconnaissance d'image en temps réel, le produit adapte son affichage et analyse les clients pour personnaliser leur expérience.

### L'ENJEU



*Personnalisation de l'expérience client, rétention*

### LA SOLUTION



*Affichage dynamique et connecté*

### LES CLIENTS



*Fnac Darty, Decathlon, Gibert Joseph...*



Humanitics.ai permet l'optimisation des plans d'action des équipes terrain en points de vente via l'IA. Le but est de détecter les plus pertinents qui permettront une augmentation du chiffre d'affaires, sans perdre du temps sur l'analyse de tableaux de bord et reporting.

### L'ENJEU



*Efficacité opérationnelle, compréhension de la donnée*

### LA SOLUTION



*Analyse des résultats des points de vente via l'IA pour proposer des plans d'action*

### LES CLIENTS



*Lacoste, Zadig et Voltaire, Aigle...*



03

# Annuaire des **start-ups**





# FOCUS - L'IA dans le retail

## COMMENT L'IA VA REVOLUTIONNER L'EXPERIENCE CLIENT LE RETAIL ?

Depuis son apparition, l'intelligence artificielle est le fer de lance de toutes entreprises souhaitant rester compétitives et innovantes. Grâce à ses vertus prédictives et aujourd'hui génératives, elle constitue un fort levier d'amélioration opérationnelle et de fidélisation client. En voici des exemples concrets :

### EXPÉRIENCE CLIENT OMNISCANALE



#### Graffiti.ai - Accès à des informations produits supplémentaires

La solution sur mobile de Graffiti.ai permet aux clients de T-Mobile d'accéder à des informations en temps réel sur les produits disponibles en rayon et de filtrer ces produits en fonction de leurs besoins

### LOGISTIQUE & OPÉRATIONS EN MAGASIN



#### Belive.ai - Suivi en temps réel des stocks en rayon

Casino utilise la solution de Belive.ai pour suivre en temps réel la rupture de ses produits en rayon et ainsi mieux gérer ses stocks

### SATISFACTION & RELATION CLIENT



#### Webotit - Assistant virtuel

Webotit propose un chatbot intégré aux systèmes d'information du client. Il utilise l'IA générative de ChatGPT afin de répondre à 100% des questions des clients

### TRAITEMENT DE LA DONNÉE



#### Humanitics.ai - Optimisation des tâches collaborateurs

Lacoste utilise Humanitics.ai afin d'identifier les points sous-performants de ses magasins et optimiser l'activité de ses équipes, pour in fine réduire le temps d'attente de ses clients.

# Paiement simplifié

2021



Purse transforme le paiement en une véritable expérience client personnalisée. Grâce à ses prestataires et solutions de paiement partenaires, la start-up adapte le parcours de paiement du client selon son panier et son mode de livraison. Elle centralise et sécurise aussi la donnée dans un journal de transactions.

### Technologies utilisées



Saas

### Cible



Collaborateur Client

### Touchpoints



Magasin Online



**Auchan**

**DECATHLON**

**chullanka**

2020

# sharizz

Sharizz aide les enseignes à améliorer leur stratégie d'embasement et d'engagement client : au lieu de collecter les informations des clients au moment de l'encaissement, ceux-ci les renseignent via leur smartphone. Les retailers peuvent également proposer la dématérialisation de leurs cartes de fidélité.

### Technologies utilisées



Saas



Visualisation de données

### Cible



Client

### Touchpoints



Magasin Online



**PRINTEMPS**

**cora**



# Paiement simplifié

2021



Phygitix offre des solutions disruptives et phygitale basées sur le computer vision pour révolutionner le parcours client. Leurs solutions utilisent la technologie de l'analyse vidéo basée sur l'IA. Notamment la solution Phygishop qui permet au consommateur de payer juste en scannant un QR code.

Technologies utilisées



SaaS



QR code



IA  
(Computer Vision)

Cible



Collaborateur



Client

Touchpoints



Magasin



Online

2020



Billiv est une plateforme qui permet de personnaliser le parcours client et de le fidéliser à travers la dématérialisation de tickets de caisse, la mise en place de programme de fidélisation et newsletter ainsi que la récolte d'avis client.

Technologies utilisées



SaaS



QR code

Cible



Collaborateur



Client

Touchpoints



Magasin



Online



# Paiement simplifié

2015

## ShareGroop

Sharegroop est une plateforme qui offre une infrastructure de paiement avec un large panel de méthodes. L'expérience de paiement étant un facteur de taux de rétention client.

Technologies utilisées



Saas

Cible



Client

Touchpoints



Online



LVMH

GĒMO

2018



Knap propose un chariot connecté pour une expérience phygital au point de vente. A l'aide d'une intelligence artificielle, le client peut directement payer directement sur la tablette. Le chariot peut également détecter tout comportement frauduleux.

Technologies utilisées



IA

Cible



Client

Touchpoints



Magasin



E.Leclerc

# Paiement simplifié

2020

## KillBills

KillBills s’inscrit dans une démarche éco-responsable et propose une solution de digitalisation des tickets de paiement. La solution permet de centraliser les reçus directement dans son application bancaire et garantit ainsi une meilleure visibilité sur les dépenses.

### Technologies utilisées



QR code

### Cible



Collaborateur Client

### Touchpoints



Magasin Online

2022



DeluPay est une application de paiement qui remplace la carte bancaire pour les paiements en ligne et en magasin. Elle offre la possibilité aux clients de régler ses achats immédiatement (débit immédiat) ou à la fin du mois (débit différé) tout en réduisant de moitié les frais de transaction pour les retailers.

### Technologies utilisées



QR code



NFC



Application mobile

### Cible



Collaborateur Client

### Touchpoints



Magasin Online

# Paiement simplifié

2018



Joko est une application mobile qui redonne du pouvoir d'achat aux consommateurs via diverses méthodes : codes promo, cashback, centralisation et dématérialisation des cartes de fidélité, et paiement facilité avec la possibilité de payer ses achats en 3 fois et sans frais.

### Technologies utilisées



NFC



Application mobile

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



# Expérience immersive

2021



Wyfycom est une solution Web qui utilise la réalité immersive et interactive. L'idée est de créer une expérience d'achat inédite et connectée en créant des visites interactives en magasins, des sites e-commerce immersifs ou encore en améliorant l'attractivité des rayons grâce à des outils interactifs.

### Technologies utilisées



QR code



AR/VR

### Cible



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



LANCÔME  
PARIS

Auchan



2022

# METAV.RS

Metav.rs est une solution qui permet gamifier le parcours client à l'aide de la réalité augmentée et du web3. L'idée est de rendre immersive l'expérience en ligne en mettant une scène le produit et le client dans un univers 3D, et lui permettre de gagner des tokens lui donnant accès à des produits ou services exclusifs.

### Technologies utilisées



AR/VR



Web3

### Cible



Client

### Touchpoints



Online



LVMH



# Expérience immersive

2020



Capsul crée des solutions marketing immersives et expérientielles grâce à l'utilisation de la réalité virtuelle et augmentée. Grâce à ses miroirs équipés de réalité augmentée, des canapés acoustiques ou encore des bornes de réalité virtuelle en libre-service, le client attend son tour en caisse en découvrant les offres du moment.

Technologies utilisées



AR/VR

Cible



Client

Touchpoints



Magasin

2020



VEESUAL

Veesual révolutionne l'expérience e-commerce avec son concept "Mix & Match". Cette plateforme permet aux clients de choisir leur modèle et de personnaliser leur tenue par un simple glissement d'écran. La fonction "Digital Dressing Room" encourage les clients à créer leurs propres tenues à partir d'une sélection.

Technologies utilisées



IA

Cible



Client

Touchpoints



Online



# Expérience immersive

2019



Popmii est une plateforme SaaS qui permet aux professionnels de créer et déployer des expériences marketing en 3D et en réalité augmentée. La plateforme donne accès à une bibliothèque de modèles et outils 3D et AR prêts à l'emploi et personnalisables, et un outil d'intégration sur site web.

### Technologies utilisées



SaaS AR/VR

### Cible



Collaborateur Client

### Touchpoints



Magasin Online



2018



Fosfor est à l'avant-garde de la révolution du marketing phygital en exploitant la technologie holographique de pointe. Fosfor mélange les mondes réels et virtuels, en offrant des expériences immersives et interactives qui captivent le public et renforcent l'engagement de la marque.

### Technologies utilisées



QR code AR/VR

### Cible



Client

### Touchpoints



Magasin



# Expérience immersive

2021



Phygitix offre des solutions disruptives et phytitale basées sur le computer vision pour révolutionner le parcours client. Leurs solutions utilisent la technologie de l'analyse vidéo basée sur l'IA. Notamment la solution Phygiplay permet de se démarquer avec une borne de jeu interactive pour faire découvrir de nouveaux produits.

### Technologies utilisées



SaaS



QR code



IA  
(Computer Vision)

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



# Connaissance produit

2017



maYam est une solution complète pour vendre les produits vendus au poids. L'application permet à la fois de digitaliser la traçabilité des produits sans emballage, de gérer toute l'organisation autour du rayon et de proposer le réemploi de contenant en apportant toute l'information produit aux consommateurs.

### Technologies utilisées



QR code

### Cible



Collaborateur Client

### Touchpoints



Magasin



2019



Graffiti est une solution qui fournit une application native pour les retailers pour améliorer l'expérience en magasin et la rendre omnicanale. Un QR code donne accès à une application qui va permettre d'accéder à des informations en temps réel sur les produits disponibles en rayon.

### Technologies utilisées



QR code



IA

### Cible



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



# Connaissance produit

2021

EKOO

EKOO est une plateforme audio qui permet aux entreprises de raconter l'histoire de leurs produits et de recueillir et diffuser des avis clients authentiques, disponible en ligne ou directement en magasin via QR Code. Ainsi, les entreprises récoltent des données plus précises sur les opinions et préférences de leurs clients.

### Technologies utilisées



QR code



Reconnaissance vocale

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



Auchan



DANONE  
ONE PLANET. ONE HEALTH

JULES

2018

potions

Potions personnalise l'expérience utilisateur des sites web d'e-commerce et permet in fine aux entreprises d'augmenter leurs ventes ; le tout sans utiliser de cookies.

### Technologies utilisées



Edge Computing

### Cible



Client

### Touchpoints



Online



Wonderbox+  
RÉALISATEUR DE RÊVES

PATYKA  
PARIS

# Connaissance produit

2021



Wyfycom est une solution Web qui utilise la réalité immersive et interactive. L'idée est de créer une expérience d'achat inédite et connectée en créant des visites interactives en magasins, des sites e-commerce immersifs ou encore en améliorant l'attractivité des rayons grâce à des outils interactifs.

## Technologies utilisées



QR code



AR/VR

## Cible



Client

## Touchpoints



Magasin



Online



LANCÔME  
PARIS

Auchan



2022



Algotat propose une solution SaaS basée sur l'IA pour améliorer la qualité des données produits en ligne, ce qui permet aux retailers et marketplaces d'améliorer leur visibilité et de réduire leurs coûts.

## Technologies utilisées



Saas



IA

## Cible



Collaborateur



Client

## Touchpoints



Online



Cultura

ThePackengers  
PICK, PACK & TRACK

clubic

# Connaissance produit

2021



Pimster permet de transformer les manuels d'utilisation des produits en un atout de fidélisation client : les entreprises peuvent digitaliser leurs notices papiers et connecter leurs clients avec les informations produits dont ils ont besoin, et par le même biais récolter des avis clients et proposer des produits additionnels.

## Technologies utilisées



QR code



Saas

## Cible



Client

## Touchpoints



Magasin



Online



SHISEIDO  
Brandt

EGWOLT

MAISON  
BERGER  
PARIS

2016



Webotit propose un chatbot intégré aux systèmes d'information du client. Celui-ci utilise l'IA générative de ChatGPT afin de répondre à 100% des questions des clients. Elle permet à un retailer de booster sa marge en agissant sur deux leviers : l'augmentation des ventes et la réduction du coût de la relation client.

## Technologies utilisées



IA générative



Chatbot

## Cible



Collaborateur



Client

## Touchpoints



Online



LEROY  
MERLIN

lepont  
EQUIPEMENTS

valmont

# Connaissance produit

2019



Popmii est une plateforme SaaS qui permet aux professionnels de créer et déployer des expériences marketing en 3D et réalité augmentée (AR). La plateforme donne accès à une bibliothèque de modèles et des outils 3D et AR prêts à l'emploi et personnalisables, et un outil d'intégration sur site web.

## Technologies utilisées



SaaS AR/VR

## Cible



Collaborateur Client

## Touchpoints



Magasin Online



# Connaissance produit - Certificat numérique et authentification

2021



SORGA utilise une technologie blockchain pour créer des passeports numériques inviolables pour les produits. Ces passeports contiennent des informations sur l'origine, la fabrication et la distribution du produit. Les passeports peuvent être vérifiés par les consommateurs à l'aide d'un QR Code.

### Technologies utilisées



QR code



Blockchain

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



Clever  
BEAUTY



LE  
JARDIN  
RETROUVÉ

2020



TRUST-PLACE  
endless passion

Trust-Place utilise une technologie blockchain pour créer des certificats numériques de propriété inviolables notamment pour les produits de luxe. Ces passeports contiennent des informations sur l'origine, la fabrication et la distribution du produit. Les passeports sont vérifiés par les consommateurs à l'aide d'un QR Code.

### Technologies utilisées



Saas



QR code



Blockchain

### Cible



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



Chloé

GIAMBATTISTA  
PARIS VALLI

plume

# Connaissance produit - Certificat numérique et authentification

2015



Cypheme

Cypheme est un système anti-contrefaçon basé sur l'intelligence artificielle pour vérifier l'authenticité d'un produit. Grâce à la lecture des étiquettes en papier et à une application mobile utilisant la reconnaissance des formes par apprentissage automatique, on identifiera facilement des produits contrefaits.

### Technologies utilisées



Saas



QR code



Application mobile

### Cible



Client

### Touchpoints



Magasin



Online

## ownest

2017

Ownest est une solution basée sur la technologie de la blockchain pour assurer une traçabilité d'un produit à l'aide d'un certificat numérique pour assurer l'authenticité du produit.

### Technologies utilisées



Saas



Blockchain

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



YVES SAINT LAURENT

Cdiscount

# Connaissance produit - Certificat numérique et authentification

2018

## .arianee

.arianee permet aux clients des marques du secteur du luxe et du retail d'acquérir des certificats de propriété uniques et sécurisés pour les produits. Cette solution répond à l'enjeu croissant de transparence et de traçabilité face à multiplication des canaux de distribution, en fournissant des informations sur l'origine, l'histoire, la propriété et la durabilité du produit.

### Technologies utilisées



SaaS



QR code



Blockchain

### Cible



Client

### Touchpoints



Online



LACOSTE

YVES SAINT LAURENT  
MUGLER

PRINTEMPS

Galeries Lafayette

2018



Knap propose un chariot connecté pour une expérience phygital au point de vente. A l'aide d'une intelligence artificielle, le chariot transmet au client des informations supplémentaires (origine, composition, etc.) sur le produit qu'il vient de mettre dans son panier.

### Technologies utilisées



IA

### Cible



Client

### Touchpoints



Magasin



E.Leclerc



# Merchandising et optimisation des ventes

2018



In The Memory fournit une solution SaaS pour l'aide au pilotage et à la décision pour les Achats, Category Management et Marketing Client. 80% de temps gagné sur le temps de construction et la mise en place d'un assortiment.

Technologies utilisées



SaaS



Algorithmes prédictifs

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin



Intermarché

E.Leclerc



Garrefour

2018



Retail VR est une plateforme de commerce 3D permettant d'augmenter les performances des points de ventes et des sites e-commerce. Leur solution permet aux collaborateurs d'optimiser l'agencement du magasin. Pour ce faire, les collaborateurs peuvent tester le parcours client grâce à la visualisation du merchandising en magasin en 3D (PLVs, packagings, ...)

Technologies utilisées



AR/VR

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin



Online



BUT

Garrefour

Intermarché

L'ORÉAL

# Merchandising et optimisation des ventes

2020



Humanitics est une solution d'optimisation des plans d'actions des équipes en magasin qui permet de diminuer le nombre de reporting et d'augmenter le chiffre d'affaires des points de vente. Le store manager peut comparer les résultats de différents points de vente et avoir un nombre d'actions suggérées pour les améliorer.

Technologies utilisées



IA

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin



2019



retail shake

Retail Shake est un outil d'analyse comparative simultanée des prix, stock, distribution numérique, visuels et avis des clients. Cet outil permet d'avoir une vision en temps réel de l'espace concurrentiel des marques.

Technologies utilisées



IA

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin



Online



# Merchandising et optimisation des ventes

2022



Differs propose une solution utilisant l'IA à destination des retailers, pour faciliter la prédiction des besoins de leurs clients. L'IA se base sur les ventes passées afin d'optimiser les prix et les promotions à venir, permettant ainsi d'acquérir de nouveaux clients et de les fidéliser.



# Gestion des stocks

2021



Helean est un logiciel de prédiction d'affluence et de création de planning à destination des grandes surfaces, restaurants, hôtels et boulangerie. Il utilise une technologie de machine learning pour analyser les données des équipes et fournir des feedbacks personnalisés.

Technologies utilisées



SaaS



IA & machine learning

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin

2021



Viziotix

Viziotix propose une solution de lecture de codes-barres pour les applications mobiles, les robots et les drones. La start-up a développé un algorithme permettant de lire tous types de codes-barres même dans des conditions difficiles (environnement sombre, surfaces réfléchissantes ou des codes endommagés).

Technologies utilisées



IA & machine learning

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin



**MEKAPHARM**  
YOUR TIME IS PRECIOUS

# Gestion des stocks

2023



Ida réduit le gaspillage des enseignes alimentaires tout en augmentant leurs revenus. La gestion de commande de produits frais est encore faite à l'intuition. Ida a développé un logiciel basé sur l'IA qui propose au chef de rayon des commandes optimales basées notamment sur l'historique du magasin, la météo, ou la saisonnalité.

Technologies utilisées



Saas



IA

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin



2017



mayam

maYam est une solution permettant de vendre les produits vendus au poids. L'application permet à la fois de digitaliser la traçabilité des produits sans emballage, de gérer toute l'organisation autour du rayon et de proposer le réemploi de contenant en apportant toute l'information produit aux consommateurs.

Technologies utilisées



QR code

Cible



Collaborateur



Client

Touchpoints



Magasin



# Gestion des stocks

2021



SORGA utilise une technologie blockchain pour créer des passeports numériques inviolables pour les produits. Ces passeports contiennent des informations sur l'origine, la fabrication et la distribution du produit. Les passeports peuvent être vérifiés par les consommateurs à l'aide d'un QR Code.

Technologies utilisées



QR code



Blockchain

Cible



Collaborateur



Client

Touchpoints



Magasin



2019



Belive.ai est une plateforme SaaS de reconnaissance d'image propulsée par l'IA. Grâce à des caméras intégrées dans les rayons en magasin, leur solution optimise le magasin physique en gommant tous les irritants (ruptures de stocks, attente en caisse, disposition des magasins, etc.).

Technologies utilisées



Saas



IA & machine learning

Cible



Collaborateur



Client

Touchpoints



Magasin

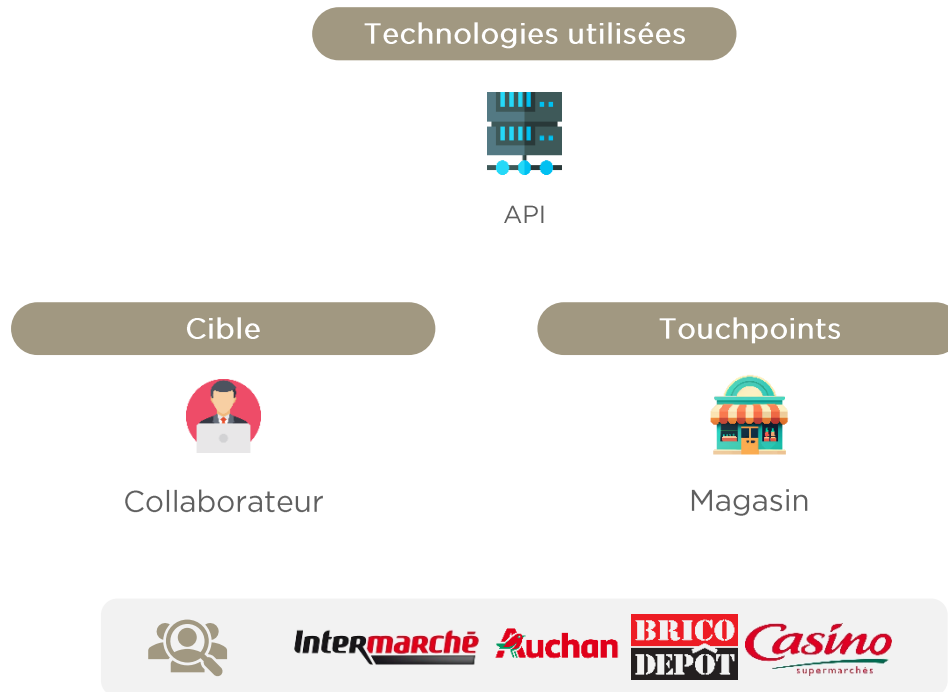


# Gestion des stocks

2016



Find & Order est un logiciel d'optimisation de la gestion des stocks en magasin et entrepôts. Le guidage en magasin est simplifié par une cartographie 3D, ce qui permet de faciliter et d'optimiser la préparation de commandes ainsi que la logistique.



# Collaborateur augmenté

2022



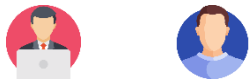
Cohort est une plateforme SaaS qui propose une solution de fidélisation client/collaborateur à travers de la gamification d'espace client/collaborateur et de programmes de fidélité avec des NFTs. L'enjeu est de rendre le web3 accessible et de proposer au retailer une expérience client forte.

Technologies utilisées



SaaS Blockchain Web3

Cible



Collaborateur Client

Touchpoints



Magasin Online



VR Supersonic aide les entreprises à renforcer les compétences de communication de leurs équipes. La plateforme permet de créer des scénarios de formation immersifs pour améliorer les compétences spécifiques des employés grâce à un éditeur d'interface VR.

Technologies utilisées



AR/VR

Cible

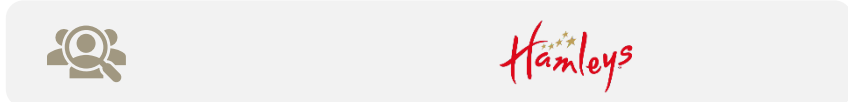


Collaborateur

Touchpoints



Magasin





# Collaborateur augmenté

2017



UnifAI est une plateforme d'IA qui automatise la classification, l'enrichissement et la normalisation des données produits des e-commerçants et distributeurs pour diviser par deux leur time-to-market et optimiser leur taux de conversion.

Technologies utilisées



IA

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Online



2018



Retail VR est une plateforme SaaS mettant à disposition des clients des magasins 3D accessibles partout 24h/7j et leur permettant de tester l'ensemble des parcours clients des magasins : packaging, planogrammes et matériels de points de vente.

Technologies utilisées



AR/VR

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin



Online



# Collaborateur augmenté

2021



VKARD propose une nouvelle manière de construire son réseau, notamment grâce à une carte de visite exclusive et connectée destinée à tous les professionnels. Une fois la carte scannée via NFC ou QR code, le prospect pourra voir votre contact facilement et noter l'entreprise par une revue google.

### Technologies utilisées



QR code



NFC

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



RENAULT



2021



Promicity accompagne les points de vente dans leurs projets omnicanaux : formation des équipes magasin, conquête de clients, construction de plan médias Drive to Store. La start-up s'inscrit également dans le développement de campagne marketing 0 prospectus ou encore la mise en œuvre d'outils opérationnels.

### Technologies utilisées



Géomarketing

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Magasin



# Collaborateur augmenté

2019



Sharly a pour but de permettre aux magasins de la GMS de reprendre le contrôle de leurs intervenants extérieurs. Pour ce faire, Sharly met en place une borne en magasin, dans laquelle les intervenants extérieurs enregistrent leurs entrées et sorties. Les responsables accèdent ensuite à ces informations.

Technologies utilisées



Saas

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin



2021



Yoohelp propose une application simplifiant les démarches Qualité, Hygiène, Sécurité, et Environnement (QHSE) et de RSE des entreprises, leur permettant ainsi d'être mieux préparées aux audits et contrôles. Chaque entreprise peut dématérialiser et stocker l'ensemble des fichiers relatifs à leurs démarches QHSE.

Technologies utilisées



Application mobile

Cible

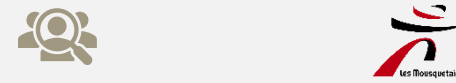


Collaborateur

Touchpoints



Magasin



# Collaborateur augmenté

2021



Phygitix offre une solution physique et digitale sous forme d'écrans interactifs qu'on peut disposer dans un magasin. Notamment leur solution Phygisurvey permet d'adresser aux collaborateurs de manière ponctuelle et ciblée sur la durée des questionnaires d'entreprise et de récolter leurs avis.

Technologies utilisées



Saas



IA  
(Computer Vision)

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin

2019



Popmii est une plateforme SaaS qui permet aux professionnels de créer et déployer des expériences marketing en 3D et réalité augmentée (AR). La plateforme donne accès à une bibliothèque de modèles et des outils 3D et AR prêts à l'emploi et personnalisables, et un outil d'intégration sur site web.

Technologies utilisées



Saas



AR/VR

Cible



Collaborateur



Client

Touchpoints



Online



# Collaborateur augmenté

2015



MobieTrain  
Change Behaviour. Boost Performance.

MobieTrain se focalise sur la formation, la mise en capacité, et l'engagement des équipes en contact avec la clientèle grâce à une application mettant en œuvre des méthodes de micro-apprentissage avec des contenus courts et concis.

Technologies utilisées



Application mobile

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin



2017

# ownest

Ownest est une solution basée sur la technologie de la blockchain pour assurer une traçabilité d'un produit en cours d'acheminement grâce à l'attribution de responsabilité d'une étape à une autre à un collaborateur.

Technologies utilisées



SaaS



Blockchain

Cible



Collaborateur



Client

Touchpoints



Magasin



Online



# Avis client

2020



AlloBrain propose plusieurs solutions afin d'aider les marques à rationaliser le service client en utilisant l'IA générative. La solution permet d'analyser chaque feedback grâce à l'analyse sémantique pour une meilleure compréhension des problématiques client.

## Technologies utilisées



IA générative



Chatbot

Reconnaissance  
vocale

## Cible



Collaborateur



Client

## Touchpoints



Online



Emma®

Schneider  
Electric

2020



Billiv est une plateforme qui permet de personnaliser le parcours client et de le fidéliser à travers la dématérialisation de tickets de caisse, la mise en place de programme de fidélisation et newsletter ainsi que la récolte d'avis client.

## Technologies utilisées



QR code



Saas

## Cible



Collaborateur



Client

## Touchpoints



Magasin



Online



GÉMO

# Avis client

2021



VKARD propose une nouvelle manière de construire son réseau, notamment grâce à une carte de visite exclusive et connectée destinée à tous les professionnels. Une fois la carte scannée via NFC ou QR code, le prospect pourra voir votre contact facilement et noter l'entreprise par une revue google.

## Technologies utilisées



NFC



QR code

## Cible



Collaborateur



Client

## Touchpoints



Magasin



Online



RENAULT



2020



Cosmic data est une solution SaaS qui permet de piloter la relation client d'une entreprise à travers une meilleure gestion des réseaux sociaux. L'outil va donc se focaliser sur les problématiques de e-reputation, suivi des commentaires et demandes client.

## Technologies utilisées



SaaS

## Cible



Collaborateur

## Touchpoints



Online

# Avis client

2021



Phygitix offre une solution physique et digitale sous forme d'écrans interactifs qu'on peut disposer dans un magasin. Notamment leur solution Phygisurvey permet au client de donner son feedback, d'accéder au store et de régler ces achats sur la borne directement.

## Technologies utilisées



Saas

IA  
(Computer Vision)

## Cible



Client

## Touchpoints



Magasin



2019

Cliking est une solution digitalisée qui permet de maintenir une relation de confiance avec son client notamment à travers la mesure de satisfaction (questionnaire digital), la récolte des avis et l'élaboration de stratégie de communication pour maintenir sa notoriété.

## Technologies utilisées



IA

## Cible



Collaborateur

## Touchpoints



Online



# Avis client

2021



Igonogo propose un logiciel SaaS d'enquête innovant, révélant les émotions et non-dits des clients via la création de questionnaires ludiques et poussés. La valeur de la solution repose sur l'analyse des résultats des réponses aux questionnaires et des émotions clients avec le mouvement du doigt sur smartphone.

### Technologies utilisées



SaaS



IA



Visualisation de données

### Cible



Collaborateur

### Touchpoints



Online



Moët Hennessy

2021

EKOO est une plateforme audio qui permet aux entreprises de raconter l'histoire de leurs produits et de recueillir et diffuser des avis clients authentiques, disponible en ligne ou directement en magasin via QR Code. Ainsi, les entreprises récoltent des données plus précises sur les opinions et préférences de leurs clients.

### Technologies utilisées



QR code



Reconnaissance vocale

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



# Programme de fidélité

2020

## sharizz

Sharizz aide les enseignes à améliorer leur stratégie d'embasement et d'engagement client : au lieu de collecter les informations des clients au moment de l'encaissement, ceux-ci les renseignent via leur smartphone. Les retailers peuvent également proposer la dématérialisation de leurs cartes de fidélité.

### Technologies utilisées



SaaS



Visualisation de données

### Cible



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



**PRINTEMPS**



2020

## Loyoly Ex Wiink

Loyoly est une plateforme de fidélité et parrainage, combinée aux UGC et avis, qui permet aux entreprises de s'engager avec leurs marques de plus de 30 manières différentes. La solution permet de renforcer la fidélité des clients en créant des scénarios leur permettant de gagner des points.

### Technologies utilisées



SaaS



Visualisation de données

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Online



GRUPE  
**Casino**



**le gramme**

# Programme de fidélité

2022



Cohort est une plateforme SaaS qui propose une solution de fidélisation client/collaborateur à travers de la gamification d'espace client/collaborateur et de programmes de fidélité avec des NFTs. L'enjeu est de rendre le web3 accessible et de proposer au retailer une expérience client forte.

## Technologies utilisées



SaaS Blockchain Web3

## Cible



Collaborateur Client

## Touchpoints



Magasin Online



*Etam* SOCQUE

2020



Billiv est une plateforme qui permet de personnaliser le parcours client et de le fidéliser à travers la dématérialisation de tickets de caisse, la mise en place de programme de fidélisation et newsletter ainsi que la récolte d'avis client.

## Technologies utilisées



QR code SaaS

## Cible



Collaborateur Client

## Touchpoints



Magasin Online



**GÉMO**

# Programme de fidélité

2022



Differs propose une solution utilisant l'IA à destination des retailers, pour faciliter la prédiction des besoins de leurs clients. L'IA se base sur les ventes passées afin d'optimiser les prix et les promotions à venir, permettant ainsi d'acquérir de nouveaux clients et de les fidéliser.

## Technologies utilisées



SaaS



IA



Visualisation de données

## Cible



Collaborateur

## Touchpoints



Online




2022



Metav.rs est une solution qui permet gamifier le parcours client à l'aide de la réalité augmentée et du web3. Leur visionneuse 3D dédiée au commerce électronique améliore l'expérience utilisateur et optimise le taux de conversion.

## Technologies utilisées



AR/VR



Web3

## Cible



Client

## Touchpoints



Online



LVMH



# Programme de fidélité

2020



Cliking est une solution digitalisée qui permet de maintenir une relation de confiance avec son client notamment à travers la mesure de satisfaction (questionnaire digital), la récolte des avis et l'élaboration de stratégie de communication pour maintenir sa notoriété.

Technologies utilisées



IA

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Online

2021



Pimster est une solution d'onboarding client et de collecte de données. Pour chaque produit, la plateforme permet de créer des guides d'utilisation dématérialisée et personnalisable, et de collecter ainsi les données du parcours client afin d'optimiser les campagnes marketing.

Technologies utilisées



SaaS



Visualisation de données

Cible



Client

Touchpoints



Online



# Programme de fidélité

2019

## Graffiti

Graffiti est une solution qui fournit une application native pour les retailers pour améliorer l'expérience en magasin. Elle permet de créer des coupons numériques dynamiques et les afficher directement dans le portefeuille numérique du client.

### Technologies utilisées



IA

Visualisation  
de données

### Cible



Client

### Touchpoints



Magasin



L'ORÉAL



Mr.Dricologe

Intermarché

2021

## SORGA .technology

SORGA utilise une technologie blockchain pour créer des passeports numériques certifiant l'authenticité des produits, vérifiables par les consommateurs à l'aide de QR Code. La solution permet également de proposer des services supplémentaires aux clients qui ajoutent leur produit dans leur coffre numérique via SORGA.

### Technologies utilisées



SaaS

Visualisation  
de données

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Magasin

Clever  
BEAUTY

# Programme de fidélité

2020



Trust-Place utilise une technologie blockchain pour créer des certificats numériques de propriété inviolables notamment pour les produits de luxe. La lecture des passeports digitaux via QR code contiennent des informations clés du produit et permettent aussi d'accéder à des services exclusifs.

## Technologies utilisées



QR code Blockchain SaaS

## Cible



Client

## Touchpoints



Magasin

Online



Chloé

GIAMBATTISTA  
PARIS VALLI

plume

# .arianee

2018

.arianee permet aux marques du secteur du luxe et du retail de proposer à leurs clients des passeports numériques pour leurs objets, tout en renforçant leur engagement. Les clients ont accès à une interface unique et personnalisée développée par la marque : des abonnements et remises, du contenu dédié, des récompenses de fidélité, ...

## Technologies utilisées



QR code Blockchain SaaS

## Cible



Client

## Touchpoints



Online



LACOSTE

YVES SAINT LAURENT  
MUGLER

PRINTEMPS

Galeries  
Lafayette

# Programme de fidélité

2018



Knap propose un chariot connecté pour une expérience phygital au point de vente. A l'aide d'une intelligence artificielle, le chariot transmet au client des promotions ciblées en fonction de ce qu'il a dans son panier.

## Technologies utilisées



IA

## Cible



Client

## Touchpoints



Magasin



E.Leclerc

2015



UntieNots offre aux retailers une plateforme de personnalisation des promotions pour capturer une plus grande part des portefeuilles de leurs clients. Grâce à l'utilisation de données comportementales et à la gamification, les clients reçoivent des challenges à accomplir pour gagner des récompenses sur leurs produits préférés.

## Technologies utilisées



Saas



IA

Visualisation  
de données

## Cible



Collaborateur



Client

## Touchpoints



Magasin



Online



Auchan



E.Leclerc





# Programme de fidélité

2018

## joko

Joko est une application mobile qui redonne du pouvoir d'achat aux consommateurs via divers méthodes : codes promo, cashback, centralisation et dématérialisation des cartes de fidélité, et paiement facilité avec la possibilité de payer ses achats en 3 fois et sans frais.

### Technologies utilisées



NFC

Application  
mobile

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Magasin



Online

LANCÔME  
PARIS

L'ORÉAL



Etam

# Assistant virtuel

2020

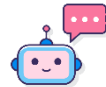

**AlloBrain**

AlloBrain propose plusieurs solutions afin d'aider les marques à rationaliser le service client en utilisant l'IA générative. La solution permet d'analyser chaque feedback grâce à l'analyse sémantique pour une meilleure compréhension des problématiques client.

## Technologies utilisées



IA générative



Chatbot

Reconnaissance  
vocale

## Cible



Collaborateur



Client

## Touchpoints



Online



Emma®

Schneider  
Electric

2016


**WEBOTIT**  
SMART ADVICES

Webotit propose un chatbot intégré aux systèmes d'information du client. Celui-ci utilise l'IA générative de ChatGPT afin de répondre à 100% des questions des clients. Elle permet à un retailer de booster sa marge en agissant sur deux leviers : l'augmentation des ventes et la réduction du coût de la relation client.

## Technologies utilisées

Moteur  
NLP

Chatbot

Algorithmes  
prédictifs

## Cible



Collaborateur



Client

## Touchpoints



Magasin

lepont  
EQUIPEMENTS

# Assistant virtuel

2017

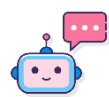


Zaion propose des solutions d'intelligence artificielle conversationnelle, vocale et générative accessibles via une plateforme SaaS. Leurs solutions s'appuient sur l'analyse de la voix mais aussi l'empathie émotionnelle et l'historique des échanges clients pour améliorer l'expérience client, automatiser les volumes d'appels et réduire les coûts opérationnels.

## Technologies utilisées



SaaS

IA  
générative

Chatbot

## Cible



Collaborateur



Client

## Touchpoints



Online

# Assortiment produit

2018



In the memory fournit une solution SaaS pour l'aide au pilotage et à la décision pour les Achats, Category Management et Marketing Client. 80% de temps gagné sur le temps de construction et la mise en place d'un assortiment.

### Technologies utilisées



Algorithmes prédictifs



SaaS



Recommandation textuelle

### Cible



Collaborateur

### Touchpoints



Magasin



2020



Humanitics est une solution d'optimisation des plans d'actions des équipes en magasin. Les algorithmes IA analysent et comparent les ventes des différentes boutiques de l'enseigne pour mettre en avant les actions sur le terrain les plus impactantes selon le contexte et les produits.

### Technologies utilisées



IA

### Cible



Collaborateur

### Touchpoints



Magasin



# Assortiment produit

2017



UnifAI est une plateforme d'IA qui automatise la classification, l'enrichissement et la normalisation des données produits des e-commerçants et distributeurs pour diviser par deux leur time-to-market et optimiser leur taux de conversion.

Technologies utilisées



IA

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin



Online



2022



Algotat propose une solution SaaS basée sur l'IA pour améliorer la qualité des données produits en ligne, ce qui permet aux retailers et marketplaces d'améliorer leur visibilité et de réduire leurs coûts.

Technologies utilisées



SaaS



IA

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Online



# Assortiment produit

2018



Fentech est une plateforme d'intelligence décisionnelle qui permet d'avoir des prévisions fiables, et d'anticiper les actions sur les prix, les approvisionnements et les assortiments de produits. La solution propose différents scénarios d'actions intelligents, pour aider les commerçants dans leur prise de décision.

## Technologies utilisées



IA



Visualisation de données



Algorithmes prédictifs

## Cible



Collaborateur

## Touchpoints



Online



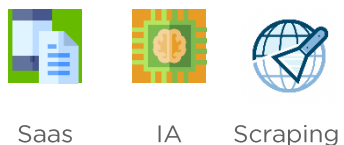
# Ciblage marketing

2022



Nricher propose des services d'analyse de données pour les acteurs du e-commerce, tels que les données des sites de vos concurrents en temps réel pour fournir des tableaux de bord (pricing benchmark, catégorisation des articles, etc.). La solution permet d'analyser vos ventes pour les comparer à celles du marché.

Technologies utilisées



Cible



Collaborateur

Touchpoints



Online



2020



Trajaan fournit des informations sur les consommateurs en analysant les termes de recherche à travers différents moteurs de recherche comme Google, Baidu, Amazon, Bing et plus encore. La solution fournit également des indicateurs sur les tendances de recherche du marché et propose des recommandations propulsées par l'IA.

Technologies utilisées



Cible



Collaborateur

Touchpoints



Online



# Ciblage marketing

2021

**Octolis**

Octolis est une entreprise qui développe une plateforme de gestion des données clients. Leur plateforme offre un logiciel pour unifier les données clients afin de les utiliser dans les outils marketing existants (grâce à de nombreux connecteurs comme Power BI, Salesforce, Gads etc.).

Technologies utilisées



Saas    Visualisation de données    Customer Data Platform

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Online



2023

**mimbi**

Mimbi propose une plateforme SaaS permettant aux marques de mesurer et d'optimiser l'impact de leurs investissements dans les médias commerciaux. L'outil permet de se connecter à de nombreuses sources de données commerciales (médias commerciaux, catalogues de produits, e-commerce, etc.) afin d'obtenir des informations et recommandations.

Technologies utilisées



Saas    IA    Visualisation de données

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Online



# Ciblage marketing

2022



Cohort est une plateforme SaaS qui propose une solution de fidélisation client/collaborateur à travers de la gamification d'espace client. La solution permet de récupérer le maximum d'information sur l'expérience client pour lancer des programmes personnalisés.

### Technologies utilisées



SaaS Blockchain Web3

### Cible



Collaborateur Client

### Touchpoints



Magasin Online



## Smart Prospective

Smart Prospective propose une solution permettant de rendre les panneaux publicitaires connectés et dynamiques. Combiné à de l'IA et des algorithmes d'analyse de reconnaissance d'image en temps réel, l'écran publicitaire composé d'un micro-ordinateur va adapter l'information mise en avant selon le profil de la cible.

### Technologies utilisées



SaaS IA Reconnaissance faciale

### Cible



Collaborateur

### Touchpoints



Online



# Ciblage marketing

2022



Igonogo propose une technologie de ciblage comportemental pour déclencher des pop-ups ciblés à destination des visiteurs les plus susceptibles de s'engager.

Technologies utilisées



SaaS



IA



Visualisation de données

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Online



2018



Potions personnalise l'expérience utilisateur des sites web d'e-commerce en affichant à chaque visiteur les produits les plus pertinents grâce à des algorithmes de personnalisation. Le tout sans utiliser de cookies.

Technologies utilisées



Edge Computing

Cible



Client

Touchpoints



Online



# Ciblage marketing

2022



Differs propose une solution utilisant l'IA à destination des retailers, pour faciliter la prédiction des besoins de leurs clients. L'IA se base sur les ventes passées afin d'optimiser les prix et les promotions à venir, permettant ainsi d'acquérir de nouveaux clients et de les fidéliser.

Technologies utilisées



Cible



Collaborateur

Touchpoints



Online



2020



Sharizz aide les enseignes à améliorer leur stratégie d'embasement et d'engagement client : au lieu de collecter les informations des clients au moment de l'encaissement, ceux-ci les renseignent via leur smartphone. Les retailers peuvent également proposer la dématérialisation de leurs cartes de fidélité.

Technologies utilisées



Cible



Client

Touchpoints



Magasin



Online



# Ciblage marketing

2020



Loyoly est une plateforme de fidélité et parrainage, elle permet de recueillir des données sur le client tel que le nombre d'achats, les points gagnés et les avis clients partagés sur les plateformes en ligne pour offrir des récompenses personnalisées (produits offerts, coupons, livraison gratuite et d'autres options personnalisables)

### Technologies utilisées



SaaS Visualisation de données

### Cible



Collaborateur Client

### Touchpoints



Online



le gramme

2015



Digeiz facilite la collecte et l'analyse des données de fréquentation en temps réel. En exploitant grâce à l'IA les données des caméras sur place, Digeiz fournit des tableaux de bord permettant de décortiquer les parcours client, la segmentation, la performance des campagnes média, ... Le tout, en étant conforme au RGPD.

### Technologies utilisées



SaaS Visualisation de données API

### Cible



Collaborateur

### Touchpoints



Magasin



# Ciblage marketing

2015

## ShareGroop

Sharegroop est une plateforme qui offre une infrastructure de paiement mais également récolte des données financières permettant d'avoir des insights sur son activité et de suivre des métriques.

### Technologies utilisées



Saas

### Cible



Client

### Touchpoints



Online



2015

## ARMIS

Armis propose une plateforme SaaS pour digitaliser la communication de proximité des magasins en publicité accessible partout sur Internet et optimisée au niveau local. Leur solution permet ainsi aux retailers d'augmenter leur trafic en magasin, d'améliorer leur stratégie de communication et d'obtenir des informations uniques sur les consommateurs et les offres de produits.

### Technologies utilisées



IA Visualisation de données Saas Géomarketing

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



# Ciblage marketing

2016

notify 

Notify est une plateforme SaaS s'appuyant sur l'IA et des algorithmes pour permettre aux marques de connaître en temps réel le meilleur moment pour communiquer avec leurs clients (timing, canal et contenu dans une approche contextuelle)

Technologies utilisées



SaaS IA Visualisation de données

Cible



Collaborateur Client

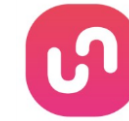
Touchpoints



Online



2015



UntieNots offre aux retailers une plateforme de personnalisation des promotions pour capturer une plus grande part des portefeuilles de leurs clients. Grâce à l'utilisation de données comportementales et à la gamification, les clients reçoivent des challenges à accomplir pour gagner des récompenses sur leurs produits préférés.

Technologies utilisées



SaaS IA Visualisation de données

Cible



Collaborateur Client

Touchpoints



Magasin Online



# Suivi en temps réel

2016

## Smart Pr<sup>o</sup>spective

Smart Prospective propose une solution permettant de rendre les panneaux publicitaires connectés et dynamiques. Combiné à de l'IA et des algorithmes d'analyse de reconnaissance d'image en temps réel, l'écran publicitaire composé d'un micro-ordinateur va adapter l'information mise en avant selon le profil de la cible.

### Technologies utilisées



SaaS IA Reconnaissance faciale

### Cible



Collaborateur Client

### Touchpoints



Online



2018



In the memory fournit une solution SaaS pour l'aide au pilotage et à la décision pour les plans merchandising. Grâce au suivi du comportement individuel des clients et la compréhension approfondie de leurs arbres de décision, la solution permet d'anticiper les produits qui permettront de répondre le mieux au besoin du client.

### Technologies utilisées



SaaS Algorithmes prédictifs

### Cible



Collaborateur

### Touchpoints



Magasin



# Suivi en temps réel

2021



Octolis est une entreprise qui développe une plateforme de gestion des données clients. Leur plateforme offre un logiciel pour unifier les données clients afin de les utiliser dans les outils marketing existants (grâce à de nombreux connecteurs comme Power BI, Salesforce, Gads etc.).

### Technologies utilisées



Saas



Visualisation de données



Customer Data Platform

### Cible



Collaborateur

### Touchpoints



Online



2021



Pimster est une solution d'onboarding client et de collecte de données. Pour chaque produit, la plateforme permet de créer des guides d'utilisation dématérialisée et personnalisable, et de collecter ainsi les données du parcours client afin d'optimiser les campagnes marketing.

### Technologies utilisées



Saas



Visualisation de données

### Cible

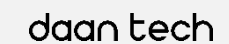


Client

### Touchpoints



Online





# Suivi en temps réel

2020



AlloBrain propose plusieurs solutions afin d'aider les marques à rationaliser le service client en utilisant l'IA générative. La solution permet d'analyser les conversations avec les clients et récolter les avis en temps réel afin de pouvoir répondre à leurs besoins instantanément.

### Technologies utilisées



IA générative



Chatbot



Reconnaissance vocale

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Online



2016



Webotit propose un chatbot intégré aux systèmes d'information du client. Celui-ci utilise l'IA générative de ChatGPT afin de répondre aux questions des clients. La solution permet ainsi de collecter des données sur la psychologie, les problèmes et les besoins des clients automatiquement, en conformité avec le RGPD,

### Technologies utilisées



Moteur NLP



Chatbot



IA générative

### Cible



Collaborateur

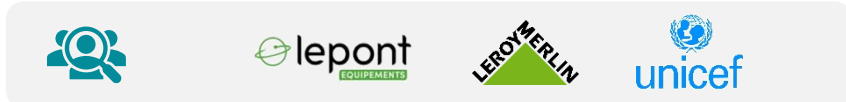


Client

### Touchpoints



Magasin



# Suivi en temps réel

2020



Graffiti est une solution qui fournit une application native pour les retailers pour améliorer l'expérience en magasin et la rendre omnicanale. En scannant un QR on a accès à l'application qui va permettre d'accéder à des informations en temps réel sur les produits disponibles en rayon.

### Technologies utilisées



IA  
Visualisation de données

### Cible



Client

### Touchpoints



Online



2021



EKOO est une plateforme audio qui permet aux entreprises de raconter l'histoire de leurs produits et de recueillir et diffuser des avis clients authentiques, disponible en ligne ou directement en magasin via QR Code. Ainsi, les entreprises récoltent des données plus précises sur les opinions et préférences de leurs clients.

### Technologies utilisées



QR code  
Reconnaissance vocale

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Magasin



Online



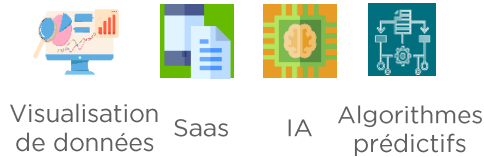
# Suivi en temps réel

2018

verteego

Verteego est une plateforme d'intelligence artificielle qui optimise la prise de décision pour rendre les campagnes marketing plus efficaces et plus vertueuses. La solution se connecte aux outils existants pour fournir des analyses en temps réel ainsi que des recommandations.

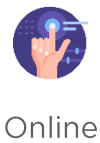
Technologies utilisées



Cible



Touchpoints



2018

PricingHUB  
Dynamic Pricing Solutions

PricingHub propose une solution SAAS qui optimise les prix des produits des retailers, leur permettant de pouvoir prendre des décisions éclairées sur leur stratégie prix. Ces recommandations se basent sur l'utilisation de l'IA et l'exploitation des données de l'entreprise et de ses concurrents.

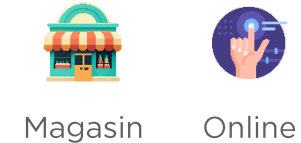
Technologies utilisées



Cible



Touchpoints



# Suivi en temps réel

2017



maYam est une solution complète pour vendre les produits vendus au poids. L'application permet à la fois de digitaliser la traçabilité des produits sans emballage, de gérer toute l'organisation autour du rayon et de proposer le réemploi de contenant en apportant toute l'information produit aux consommateurs.

### Technologies utilisées



QR code

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Online



2016



Notify est une plateforme SaaS s'appuyant sur l'IA et des algorithmes pour permettre aux marques de connaître en temps réel le meilleur moment pour communiquer avec leurs clients (timing, canal et contenu dans une approche contextuelle)

### Technologies utilisées



SaaS



IA



Visualisation de données

### Cible



Collaborateur



Client

### Touchpoints



Online



# Suivi en temps réel

2018



Igonogo propose un logiciel SaaS d'enquête innovant, révélant les émotions et non-dits des clients via la création de questionnaires ludiques et poussés. La valeur de la solution repose sur l'analyse des résultats des réponses aux questionnaires et des émotions clients avec le mouvement du doigt sur smartphone.

Technologies utilisées



SaaS



IA



Visualisation de données

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Online



2015



Digeiz facilite la collecte et l'analyse des données de fréquentation en temps réel. En exploitant grâce à l'IA les données des caméras sur place, Digeiz fournit des tableaux de bord permettant de décortiquer les parcours client, la segmentation, la performance des campagnes média, ... Le tout, en étant conforme au RGPD.

Technologies utilisées



SaaS



Visualisation de données



API

Cible



Collaborateur

Touchpoints



Magasin



# Suivi en temps réel

2015



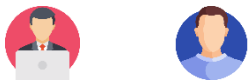
Armis propose une plateforme SaaS pour digitaliser la communication de proximité des magasins en publicités accessibles partout sur Internet et optimisées au niveau local. Leur solution permet ainsi aux retailers d'augmenter leur trafic en magasin, d'améliorer leur stratégie de communication et d'obtenir des informations uniques sur les consommateurs et les offres de produits.

### Technologies utilisées



IA    Visualisation de données    SaaS    Géomarketing

### Cible



Collaborateur    Client

### Touchpoints



Magasin    Online





# O44

**En savoir plus**

# Auteurs et contributeurs



**Xavier BAUDOIN**

Partner - Retail & Luxe

*Xavier.baudouin@wavestone.com*



**Yohann JEANBLANC**

Manager

*Yohann.jeanblanc@wavestone.com*



**Victor MARTIN**

Consultant

*Victor.martin@wavestone.com*



**Raya CHAKIR**

Consultante

*Raya.chakir@wavestone.com*



**Salma BENADADA**

Consultante

*Salma.benadada@wavestone.com*

**Un grand merci pour leur aide à :**

Antoine Lecointe, Salima Jahid, Claire Brunet, Capucine Theobald, Han Yuan