

**PARIS
RETAIL
WEEK**

**24.25.26
SEPT 2019**

INNOVATION TOURS BOOK

PARTENARIAT

PARIS RETAIL WEEK x ACCENTURE

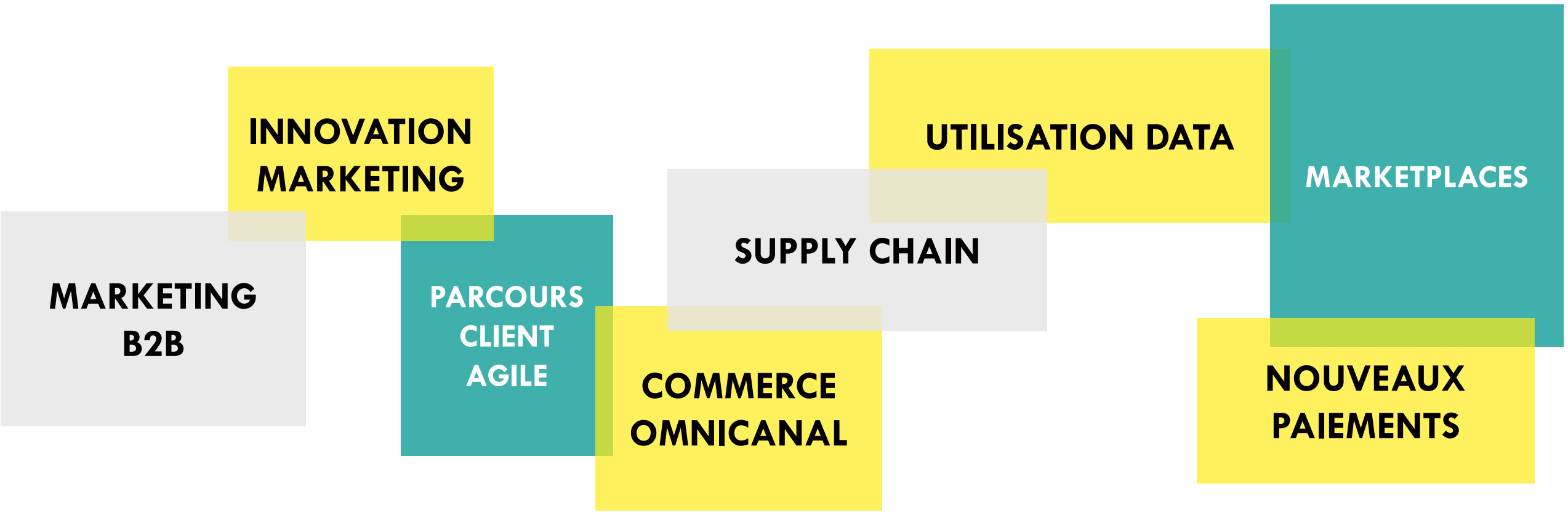
Septembre, 2019

accenture

**PARIS
RETAIL
WEEK**

LES INNOVATION TOURS

by **accenture**



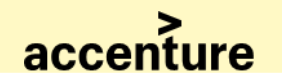
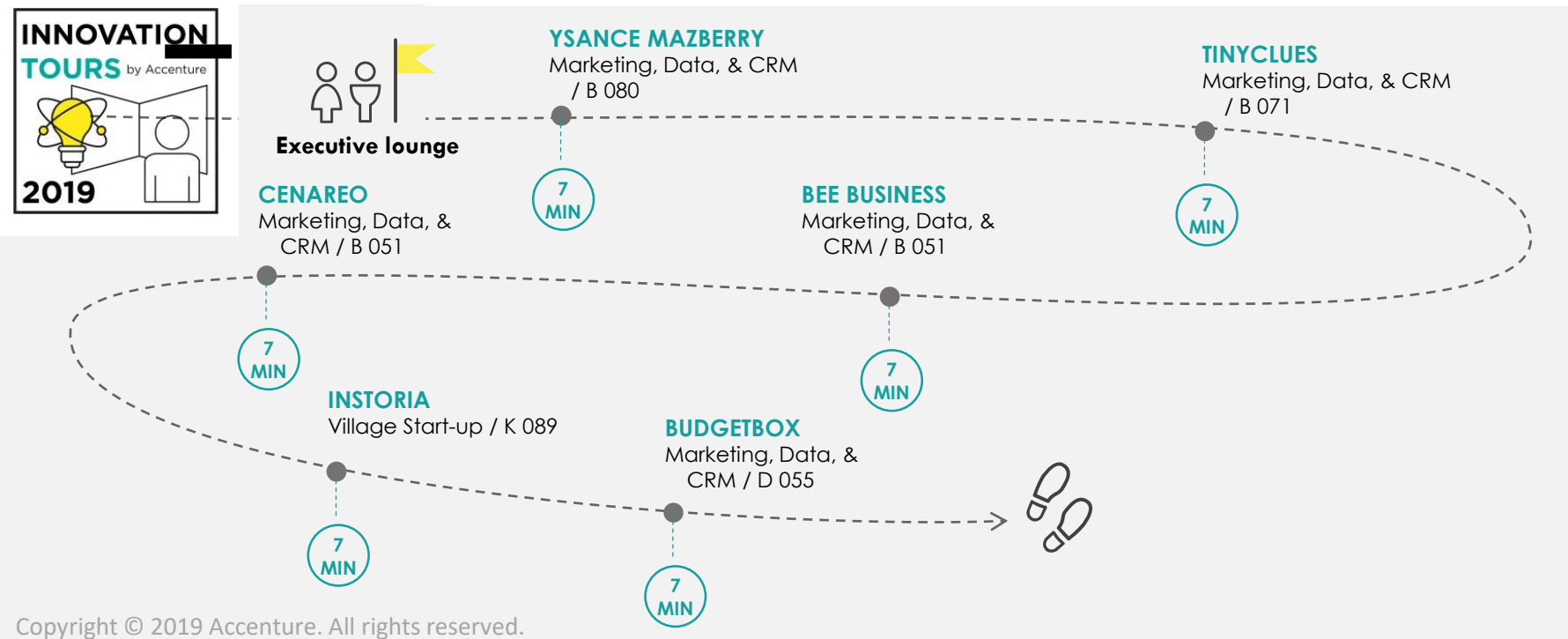
MARKETING B2B



Kelly Wu

Consultante
Retail, Fashion & Luxury
Expertise Marketing
k.wu@accenture.com
+33 1-53234763

Les attentes en termes d'expérience et de facilité d'achat ont évolué: en effet, les clients professionnels sont les clients finaux et exigent la même expérience d'achat. Le Marketing B2B doit donc s'adapter et innover pour atteindre et engager leurs clients professionnels de la même manière que pour le B2C.




MARKETING B2B (1/2)



1 / CONNAÎTRE & CIBLER

YSANCE MAZEBERRY – www.ysance.com



« Transformez vos interactions clients en histoires gagnantes » 

La Retail Marketing Platform (RMP) de Ysance est une plateforme cloud composée de deux solutions marketing distinctes et complémentaires:

- Retail Data Platform: qui permet aux équipes marketing de maîtriser leur data, de reconnaître et de qualifier leur audience sur l'ensemble des canaux
- Stories Manager: un moteur d'intelligence artificielle dédié au marketing contextuel qui vous permet d'analyser et d'influencer les parcours clients de façon automatique, et à grande échelle.

1 / CONNAÎTRE & CIBLER

TINYCLUES – www.tinyclues.com

tinyclues

« Marketing Campaigns, Reinvented - So you can deliver on your business goals. »

Créer facilement les campagnes Marketing par produit, catégorie ou moyen de communication.

Définir les objectifs que Tinyclues doit atteindre.

Tinyclues propose ainsi des campagnes basées sur les critères des futurs acheteurs

2 / PERSONNALISER

UBSTREAM (BEE BUSINESS) – www.ubstream.com



« Entrez dans l'ère phygital »

Ubstream est une solution complète de gestion de contenu en mode SaaS, qui permet aux organisations de toutes les tailles d'organiser, de valoriser et de diffuser efficacement leurs médias, grâce à des modules simples et rapides à prendre en main par l'ensemble des équipes internes et externes.

3 / VIVRE

CENAREO – www.ceraneo.com



« Spécialiste de la communication numérique »

Cenareo est une solution professionnelle de communication sur écrans. Spécialistes de la diffusion de contenu dynamique sur écrans, nous avons créé un logiciel qui permet aux marques d'afficher tous leurs contenus dynamiques de façon contextualisée.

MARKETING B2B (2/2)



3/ VIVRE

INSTORIA – www.instoria.com



« Solutions digitales pour enchanter l'expérience client »

Instoria propose des solutions innovantes en magasin permettant de faciliter l'échange et la mise en relation avec les vendeurs tout en offrant un cadre agréable et une expérience client tout au long de son parcours d'achat.

3/ VIVRE

BUDGETBOX – www.budget-box.com



« Digitalisez votre parcours d'achat en magasin pour répondre aux nouvelles attentes de vos clients ! »

Budgetbox transforme l'expérience client en magasin en rasant les points forts de l'e-commerce (avis, recommandation) à ceux du magasin (scan&go) pour ainsi permettre aux clients de bénéficier de toute l'information nécessaire à l'achat, comme sur un site internet.



accenture

INNOVATION MARKETING



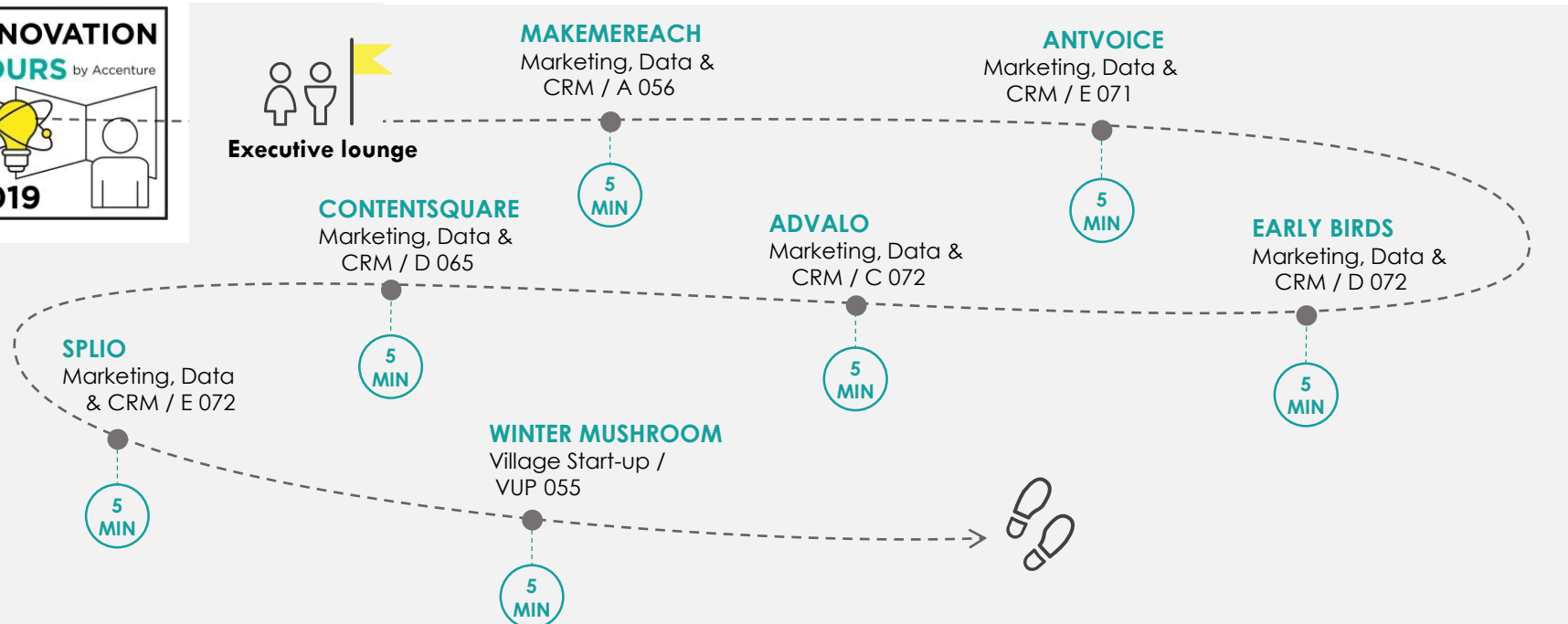
Sylvie Yang

Consultante
Retail, Fashion & Luxury
Expertise Marketing

sylvie.yang@accenture.com

+33 6-03657839

Toutes les industries se retrouvent bouleversées par l'arrivée de nouveaux acteurs qui viennent disrupter les marchés et par des consommateurs toujours plus exigeants vis-à-vis des entreprises. Pour se démarquer et proposer l'offre la plus pertinente, leur capacité d'innovation est primordiale et de nouveaux outils digitaux peuvent venir la décupler.



INNOVATION MARKETING (1/2)



1 / PUBLICITÉ

MAKEMEREACH – www.makemereach.com



« Gestion de social ads. Level-up your online advertising. »

La plateforme de gestion de publicités sur les réseaux sociaux permet, aux agences et aux annonceurs d'accroître les performances de leurs campagnes publicitaires sur Facebook, Twitter, Instagram et Snapchat, via sa plateforme de social advertising. Elle accompagne à créer, gérer et optimiser les campagnes sur les réseaux sociaux et donc de pouvoir mieux planifier les investissements publicitaires. En 2018, MakeMeReach a élargi son offre en intégrant Google (certification Google Premier Partners); +de 4000 clients depuis 2009.

1 / PUBLICITÉ

ANTVOICE – www.antvoice.com



« Pionnier du predictive targeting : cibler vos futurs clients grâce à l'IA de prédiction d'achats »

Antvoice est une solution accompagnant des annonceurs (e-commerçants et marques) dans le recrutement de nouveaux clients à fort potentiel au meilleur coût sur l'open web (hors GAFAs). La start-up amorce une disruption dans le monde de la publicité online en utilisant des algorithmes d'intelligence artificielle et de machine learning pour prédire les actes d'achats des internautes, trouver les emplacements publicitaires les plus performants, piloter et optimiser les campagnes automatiquement ; individu par individu. Antvoice intervient tout en haut du tunnel de conversion et analyse des millions de signaux faibles anonymes.

2 / MARKETING PRÉDICTIF

EARLY BIRDS – www.early-birds.io



« Créez votre propre personnalisation. Le bon produit pour le bon client. »

La plateforme de personnalisation omnicanale se base sur l'intelligence artificielle et sur une bibliothèque d'algorithmes : les leurs dans l'analyse des comportements utilisateurs sur les différents dispositifs digitaux et des algorithmes tiers (open source ou interne à l'entreprise accompagnée). Elle permet de présenter les produits et contenus pour lesquels chaque visiteur aura plus d'appétence. Avec son rachat par Attraqt, spécialisé en search et merchandising pour les e-commerçants, la complémentarité des deux acteurs permettra aux marques et retailers d'orchestrer et de personnaliser l'ensemble des parcours client et d'offrir des expériences client différenciées.

2 / MARKETING PRÉDICTIF

ADVALO – www.advalo.com



« Créez des expériences individualisées au bon moment. »

Grâce à des algorithmes d'intelligence artificielle et modèles prédictifs innovants, la plateforme omnicanale, Advalo valorise les données comportementales, transactionnelles, CRM on/offline des enseignes pour les accompagner dans le marketing individualisé (identifiant les clients les plus intéressés et affinant leur cible). L'enjeu est de détecter les moments clés de leurs parcours d'achat et d'adresser les bons messages aux meilleurs moments en fonction de sa phase de décision afin de créer une relation personnalisée et durable. En moyenne, l'utilisation de la plateforme permet de générer 3 à 4% de CA incrémental en moins de 12 mois.

INNOVATION MARKETING (2/2)



2/ MARKETING PRÉDICTIF

CONTENTSQUARE – www.contentsquare.com



« Nous créons des solutions innovantes qui vous aident à mieux optimiser votre expérience digitale. »

Spécialiste de l'analyse du parcours client en ligne, ContentSquare a développé une technologie unique sur le marché suivant les mouvements de la souris/touchs, permettant aux entreprises de mieux comprendre les comportements des visiteurs. Après avoir été élu 4e technologie e-commerce la plus innovante au monde par Gartner en 2014, d'avoir levé un fond de 102 millions de dollars ces deux dernières années, la start-up vient d'annoncer l'acquisition la start-up FR Pricing Assistant (qui analyse les changements de prix et d'e-merchandising) et de leur concurrent principal israélien ClickTale, faisant de ContentSquare un leader incontesté dans l'analyse prédictive du comportement client.

4/ RETAIL MARKETING

WINTER MUSHROOM – www.winter-mushroom.com



« Réaliser un ciblage en se basant sur l'apparence du client: Personalized, not Personal. »

Winter Mushroom développe une borne de PLV (Publicité sur Lieux de Ventes) digitale qui adapte son contenu à son audience en temps réel et sans utiliser de données personnelles des usagers : à travers l'apparence uniquement, via une caméra et l'IA qui détermine le sexe et l'âge de la personne. Une fois le contenu affiché la solution mesure le temps d'attention de l'audience et produit un dashboard permettant à l'enseigne d'affiner ses connaissances sur sa clientèle et de faire évoluer sa communication en fonction. La commercialisation de la borne est prévue lors du salon PRW.

3/ FIDÉLITÉ

SPLIO – www.splio.com



« Gérez vos programmes de fidélité et campagnes sur une seule plateforme ! »

Splio est une plateforme marketing de néo-fidélisation qui combine marketing automation, fidélisation, mobile wallet et WeChat marketing. A partir d'une vue 360 du client on et offline, la plateforme permet de faire du mobile un canal d'acquisition/d'engagement, de créer/gérer des programmes de fidélité transactionnels et relationnels basés sur les interactions on/offline des clients et d'ultra-personnaliser les campagnes marketing sur tous les canaux. La « néo-fidélisation » consiste à considérer tous les clients comme clients fidèles et donc de s'adapter à leurs besoins.



PARCOURS CLIENT AGILE

Aujourd'hui, le client n'achète plus seulement un produit ou un service : il achète une expérience et est à la recherche d'émotions et de souvenirs.

Les marques se doivent donc d'adapter leur parcours client - physique ou online - pour minimiser les points de frictions tout en maximisant le plaisir d'achat.

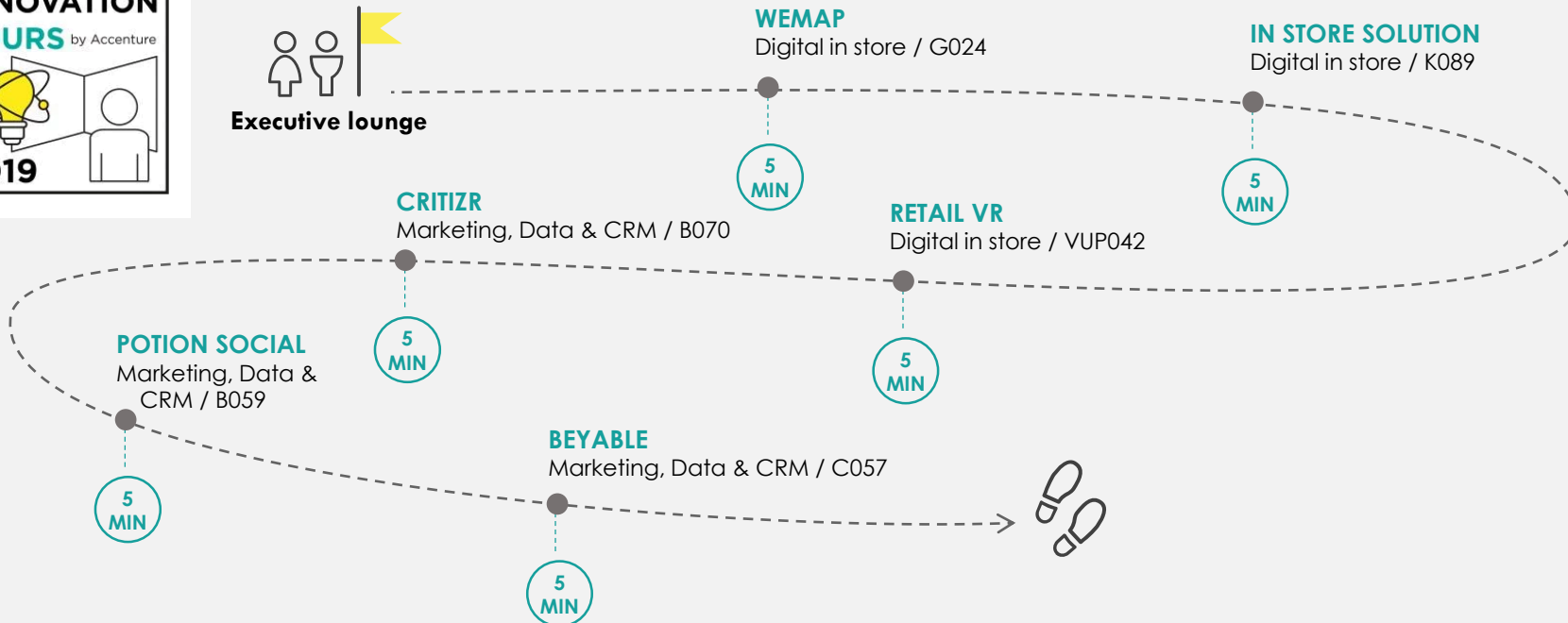


Marie Allanic

Consultante
Retail, Fashion & Luxury
Expertise Parcours Client

marie.allanic@accenture.com

+33 1-53234513



PARCOURS CLIENT AGILE (1/2)



EXPLORE

WEMAP – www.getwemap.com



« Guidez et inspirez votre public avec des cartes intelligentes et la réalité augmentée »

Cartes intelligentes, réalité augmentée : avec la plateforme Wemap offrez la meilleure expérience, quel que soit l'environnement. Wemap a développé une technologie exclusive pour optimiser l'orientation et la navigation, dans tout environnement et sans hardware externe, en utilisant la vision par ordinateur et les capteurs du téléphone.

EXPLORE

IN STORE SOLUTION – www.instore-solution.fr



« Solutions d’Affichage Dynamique, Bornes Interactives, Supports et Accessoires »

InStore Solution assure la conception, la fabrication, la distribution et l’intégration sur site de solutions d’affichage dynamique et de kiosks et mobiliers interactifs. L’entreprise est spécialisée dans l’intégration des technologies tactiles innovantes de 7 à 103 pouces.

EXPLORE

RETAIL VR – www.retail-vr.com



« Engagez vos clients plus efficacement »

Retail VR facilite la transformation des contenus digitaux en 3D et crée des applications en réalité virtuelle et augmentée pour permettre aux distributeurs et aux marques de se réappropriier l’univers des produits vendus et offrir aux clients une expérience d’achat cohérente et expérientielle.

CONNECT

CRITIZR – www.critizr.com/fr/



« Boostez votre business en écoutant vos clients : les avis clients vous permettent de prendre le pouls de la satisfaction »

Critizr tire parti de l’écoute client pour permettre aux entreprises de mesurer et d’optimiser l’expérience des consommateurs. Partenaire quotidien du siège et des points de vente, Critizr implique toute l’entreprise dans une démarche globale de transformation de l’expérience client.



PARCOURS CLIENT AGILE (2/2)



CONNECT

POTION SOCIAL – www.potion.social/fr



« Créer, engager et fidéliser une communauté de clients »

Potion Social est une solution de communauté de clients à destination des enseignes de la grande distribution, des magasins et des marques. Conçue pour développer la notoriété et la préférence de marque, transformer les clients en ambassadeurs et les vendeurs en micro-influenceurs.

CONNECT

BEYABLE – www.beyable.com



« Votre site est une mine d'indices et d'opportunités. BEYABLE vous les révèle et vous aide à bâtir un parcours client sans couture »

BEYABLE a développé une solution qui permet aux retailers et aux marques d'extraire le maximum de valeur de leur trafic web, pour augmenter leurs marges, diminuer leurs budgets promos et accélérer leurs prises de décisions. La solution permet donc de catégoriser automatiquement, en temps réel, 100 % des visiteurs d'un site y compris les nombreux anonymes, et de stimuler seulement une partie d'entre eux, avec le bon message au bon moment et avec la bonne forme.

COMMERCE OMNICANAL

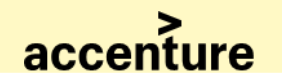
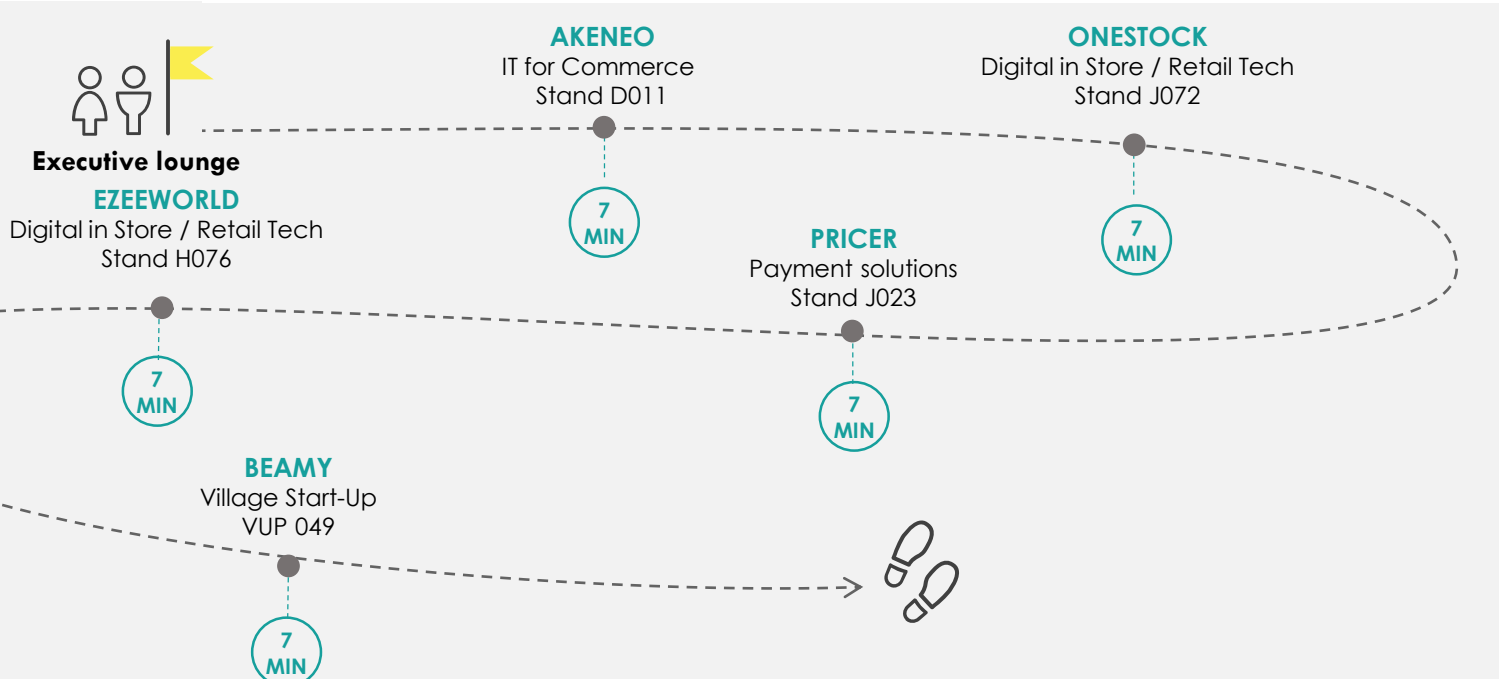
Dans un contexte où les clients ne sont plus attachés à un seul canal de distribution, les marques et les distributeurs doivent placer l'omnicanalité au cœur de leur stratégie. Chaque élément de leurs systèmes d'informations doit porter cette vision afin d'offrir à leurs clients une expérience fluide et personnalisée.



Pauline Richter

Consultante
Retail, Fashion & Luxury
Expertise Commerce Omnicanal
pauline.richter@accenture.com

+33 1-53235510



COMMERCE OMNISCANAL (1/2)



UNIFIED DATA

AKENEO – www.akeneo.com



« Créez des expériences produit d'exception »

Solutions PXM et Product Data Intelligence au service des stratégies de vente omniscanales et internationales des marques et des distributeurs.

ORDER MGMT SYSTEM

ONESTOCK – www.onestock-retail.com



« L'OMS agile dédié aux retailers »

OneStock est l'Order Management System agile dédié aux retailers. Sa force : l'unification des stocks (entrepôts, points de vente, fournisseurs...) et l'orchestration des commandes. Déployez ainsi en quelques mois des scénarios hautement rentables (Ship From Store, Order In Store, Click & Collect, E-Réservation) et offrez une expérience on-line et in-store totalement omniscanale.

CUSTOMER INTERFACE

PRICER – www.pricer.com



« Étiquettes électroniques – le cœur de la digitalisation des magasins »

Pricer fabrique les Étiquettes Electroniques de Gondole (EEG) les plus fiables au monde. Nous aidons les retailers du monde entier à résoudre les problématiques clés du nouveau retail en améliorant les opérations en magasin et la gestion des tâches.

DATA COLLECTION

EZEeworld – www.ezeeworld.com



« Notre enjeu : la compréhension du parcours de vos clients pour une meilleure conversion. »

Ezeeworld est une agence (RETAIL)Tech experte en commerce connecté online et offline. Leur solution de géomarketing dédiée à la connaissance client, Neerby, permet aux marques et distributeurs de récolter des données client saisies sur l'ensemble des canaux : mobile, in-store et outdoor. Ezeeworld accompagne ses clients sur les utilisations de ces données, récoltées dans le respect du RGPD : enrichissement CRM, notification temps réel, commerce conversationnel, campagnes média...



COMMERCE OMNICANAL (2/2)



360° VIEW

BEAMY – www.beamy.io



« Visualisez et gérez toutes vos solutions retail techs depuis une plateforme centralisée »

Beamy permet aux retailers de passer à la prochaine étape de leur transformation digitale : celle de l'unification des dizaines/centaines de solutions technologiques qu'ils utilisent.

A travers la plateforme Beamy, les retailers peuvent visualiser l'ensemble des solutions technologiques implémentées dans leur groupe ; suivre leur efficacité, optimiser leur utilisation et maîtriser leurs risques ; puis permettre de faire évoluer cet environnement de manière cohérente et synergique en incluant à la fois les équipes centrales (DSI, DPO, CDO) et leurs différents départements métiers.



accenture

SUPPLY CHAIN

La pression de la concurrence internationale, les exigences des clients et leurs modèles de consommation de plus en plus complexes font partis des vecteurs qui forcent les entreprises à chercher des solutions logistiques innovantes et disruptives couvrant leur processus « end to end » : l'entrepôt, le transport, la livraison et le point de vente.

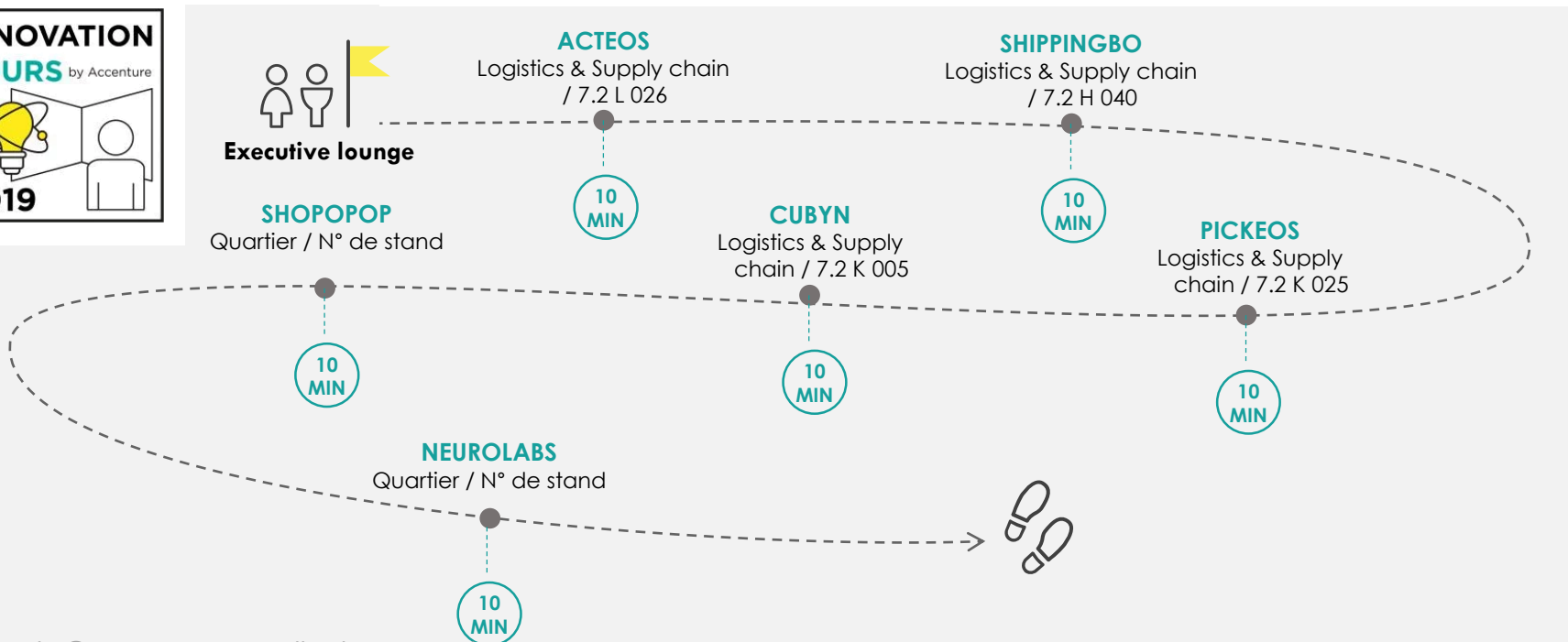


Jouda Amor

Consultante
Retail, Fashion & Luxury
Expertise Supply Chain

jouda.amor@accenture.com

+33 6-79459559





SUPPLY CHAIN (1/2)



1 / SOUS-THÈME 1

ACTEOS – www.acteos.fr



« Synchroniser votre Supply Chain »

Acteos est un éditeur et intégrateur de solutions Supply Chain Management / logiciel SCM couvrant l'intégralité des étapes de la supply chain (amélioration de la gestion de stock, pilotage de l'entrepôt « WMS », prévision et planification, pilotage des appro, réduction des délais de livraison client) . On peut citer les Exemple de solutions suivant:

- Portail de prise de rendez-vous : Interface intuitive/collaborative, Planification des RDV, Analyse ponctualité, Gestion opérations sur site (accueil, attribution quai..), Dématérialisation, Communication en temps réel
- Mobile Track & Trace : Géolocalisation/Géofencing, Tracking, Messagerie instantanée

BI & KPI's : Architecture de données flexible, interface intuitive

Exemples de clients : Mondial Relay, Monoprix, E. Leclerc

1 / SOUS-THÈME 1

CUBYN – www.cubyn.com



« Envoyez vos colis aussi facilement que vos emails » #Logistique du premier kilomètre

Cubyn est une plate-forme en ligne où les (e-)commerçants peuvent faire des demandes de collecte, d'emballage et d'expédition de produits. Elle présente les avantages suivants:

- Gain de temps considérable (collecte sous 2h, nous emballons vos produits, etc...)
- Coûts transporteur réduits (jusqu'à -50% par rapport aux tarifs publics des transporteurs)
- Rapidité d'intégration du module (5min)
- Plus de 200 clients actifs à Paris dont Tealer (vente de t-shirts) et Doctolib (e-santé) + partenariat avec PriceMinister qui propose le service à ses 5000 marchands partenaires

1 / SOUS-THÈME 1

SHIPPINGBO – www.shippingbo.com



« La solution tout en 1 pour optimiser le traitement de vos commandes »

ShippingBo plateforme web destinée à simplifier la tâche des e-commerçants qui vendent leurs marchandises sur plusieurs places de marché et les expédient auprès de plusieurs transporteurs. Les étapes clés de l'expédition sont gérées via une seule interface, depuis la réception des commandes sur tous les canaux de vente - marketplaces, site d'e-commerce, magasins... jusqu'au suivi de livraison et la clôture de la commande.

Destiné en priorité aux TPE et PME, ShippingBo permettrait des gains de productivité jusqu'à 50% sur le traitement des commandes

La solution repose sur une technologie cloud ouverte capable de se connecter aux principaux CMS du marché tels que PrestaShop ou Magento, à pas moins de 74 places de marché dont Amazon et Cdiscount et aux TMS de 25 transporteurs tels que la Poste, UPS, DHL, dpd, etc.

2 / SOUS-THÈME 2

PICKEOS – www.pickeos.com



« Ne laissez plus vos équipes perdre de précieuses secondes à chercher »

Pickeos propose des solutions informatiques et électroniques innovantes destinées à l'amélioration du travail des opérateurs en entreprise.

Le système Go-to-Light est une solution pour gagner du temps et éviter les erreurs. C'est un Guidage lumineux dans vos zones de stockages. Il est simple, s'adapte facilement à votre existant tout en restant très abordable.



SUPPLY CHAIN (2/2)



2/ SOUS-THÈME 2

SHOPOPOP – www.shopopop.com



« Vos courses livrés chez vous par un cuisinier, une infirmière, une étudiante, une web designer, un plombier, un footballeur, un geek ... » #Logistique du dernier kilomètre

- *Livraison de courses entre particuliers*
- *Exemple de Partenaires : Auchan, Intermarché, E. Leclerc, Carrefour, Super U, Decathlon, Leroy Merlin*

3/ SOUS-THÈME 3

NEUROLABS – www.neurolabs.eu



« Artificial Intelligence solutions for the real world » #ComputerVision #DeepLearning

Neurolabs fournit des solutions d'intelligence artificielle destinées au secteur de la vente au détail pour la reconnaissance des produits

Weight Scales Automatisation: Nous sommes tous passés par le pénible processus de recherche du type exact d'oranges dans un menu de 200 fruits et légumes. Neurolabs fournit une solution offrant une reconnaissance automatique des produits !

On-Shelf Availability: in-store camera qui surveille la disponibilité des rayons

UTILISATION DATA

L'émergence du Big Data il y a 10 ans a changé en profondeur la manière de travailler la donnée de nos clients pour leur permettre de rationaliser et d'industrialiser les prises de décisions. Néanmoins, malgré la relative maturité des technologies sur le secteur, les distributeurs doivent mettre en place un socle qui leur permettra d'aller vers des innovations de rupture.

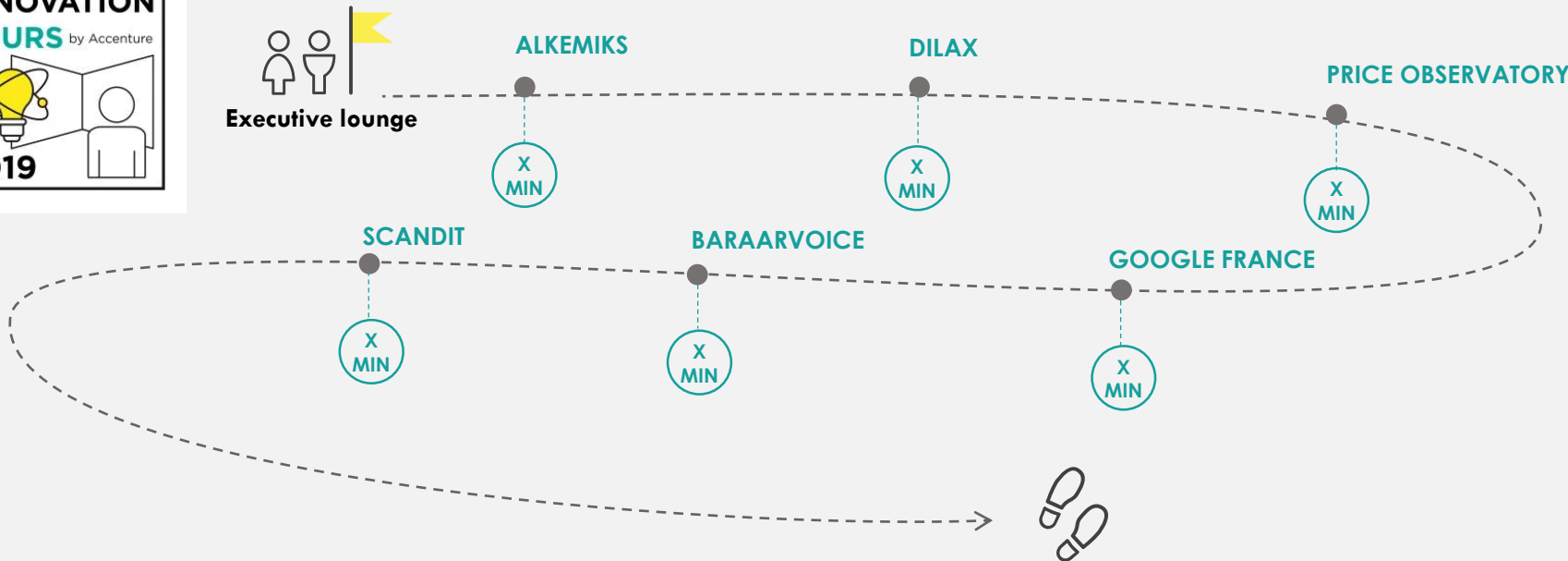


Adrien Gras

Manager
Retail, Fashion & Luxury
Expertise Data

adrien.gras@accenture.com

+33 6-76361787





UTILISATION DATA (1/2)



1/ ACQUISITION DATA

ALKEMICS – www.alkemics.com

ALKEMICS

« Plateforme intuitive qui aide marques et distributeurs à collaborer, collecter et partager leurs données produit en un seul lieu sécurisé »

Les retailers aujourd'hui souhaitent accélérer, optimiser et automatiser le référencement de leurs données.

1/ ACQUISITION DATA

PRICE OBSERVATORY – www.price-observatory.com

« Solution de veille tarifaire automatique, Surveillance des prix des concurrents ou distributeurs »

**PRICE
Observatory**
L'OBSERVATOIRE DES PRIX

Vendre au bon prix est un enjeu majeur et la donnée nécessaire à ces calculs est souvent complexe à intégrer.

1/ ACQUISITION DATA

DILAX – www.dilax.com

DILAX

« Systèmes intelligents de comptage automatisé et de contrôle des flux de personnes »

Des données non disponibles dans les ERP sont parfois indispensables à l'optimisation des taux de conversion, DILAX aide à cela en proposant des systèmes de comptage et d'intelligence vidéo.

2/ EXPLOITATION DATA

GOOGLE FRANCE – cloud.google.com

« Systèmes de traitement de données et de stockage. »


Google Cloud Platform

La renommée de google n'est plus à faire, c'est un acteur incontournable pour les outils de gestion de la données end-to-end

accenture



UTILISATION DATA (2/2)



3/ DATA AUGMENTÉE

BAZAARVOICE – www.bazaarvoice.com

« Outil de traitement du langage naturel / permet aux internautes d'effectuer des recherches vocales d'avis clients pertinents sur les sites et les applications des e-commerçants »



Le traitement en langage naturel est une des technologie de pointe en matière d'exploitation de la donnée.

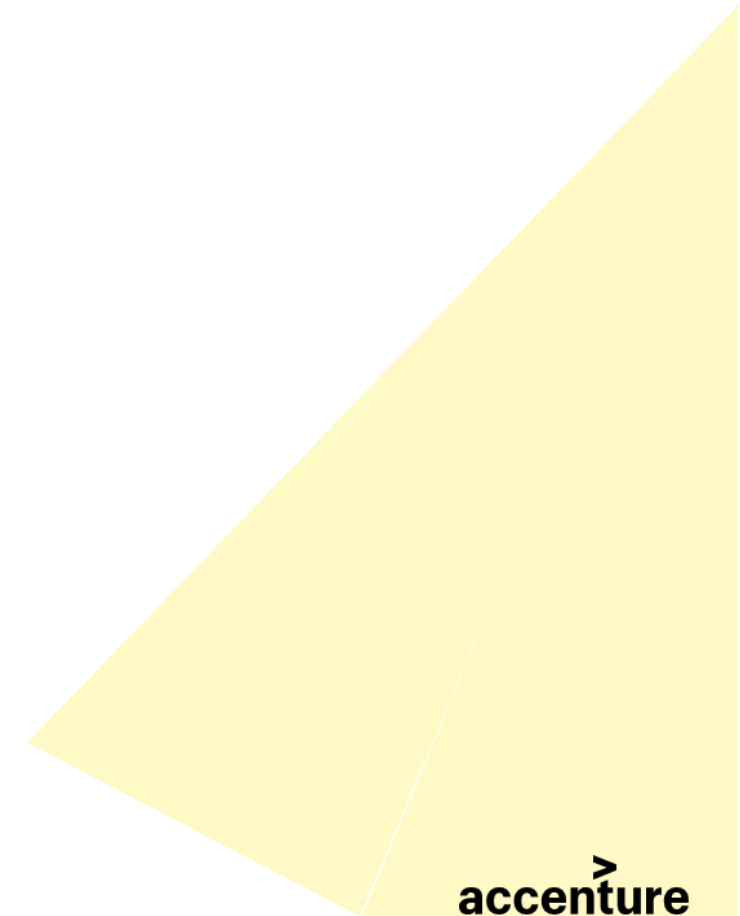
3/ DATA AUGMENTÉE

SCANDIT – www.scandit.com

« Barcode scanning software / data capture solutions / Augmented reality »



La réalité augmentée est une des technologie de pointe en matière d'exploitation de la donnée.



MARKETPLACES

Les marketplaces connaissent un succès fulgurant, qu'elles soient généralistes, à l'image des géants du e-commerce ou spécialisées comme Nature & Découverte, Delamaison ou Alltricks. La ré-intermédiation en cours dans de nombreux secteurs et la maîtrise de la distribution par les marques en font un modèle attrayant. Mais ouvrir une marketplace nécessite des outils adaptés pour opérer la plateforme et pouvoir adresser une nouvelle cible : les vendeurs.

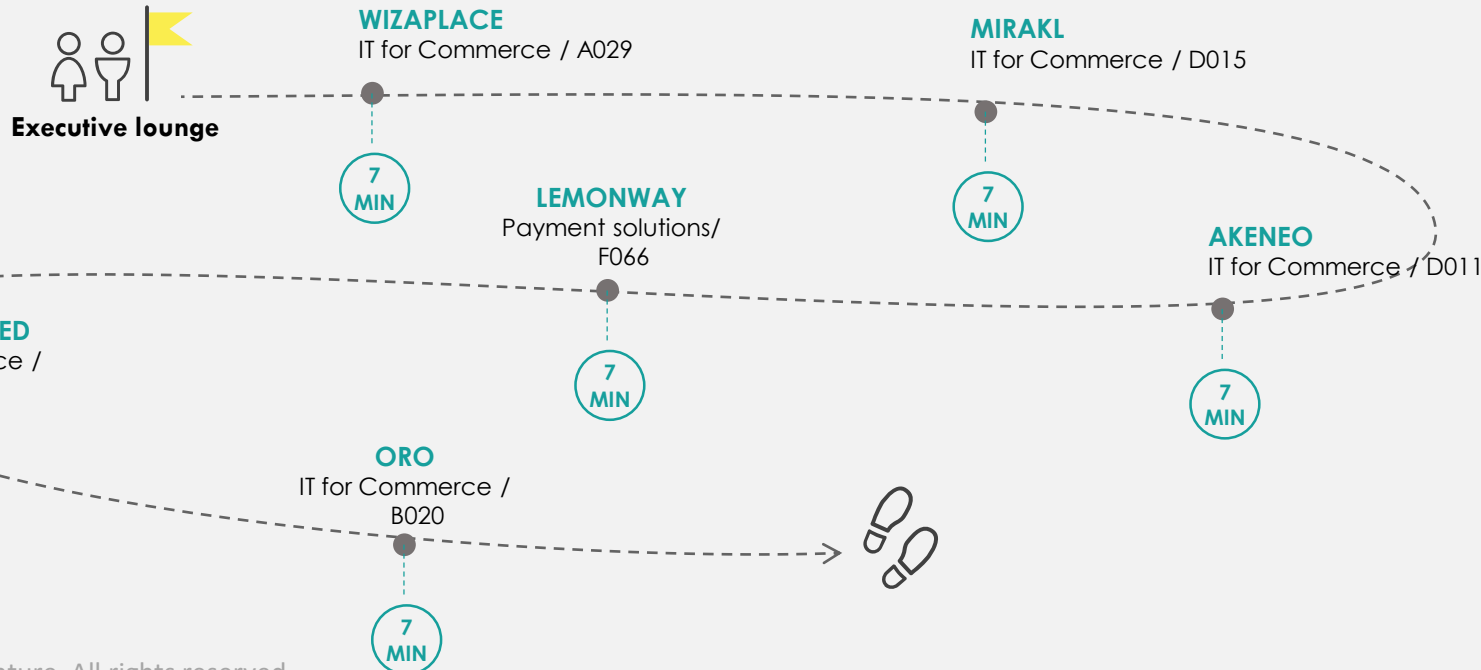


Hélène Lefebvre

Manager
Retail, Fashion & Luxury
Expertise Marketplace

helene.lefebvre@accenture.com

+33 6-26509180

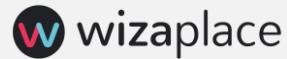


MARKETPLACES (1/2)



1 / INTERFACE VENDEURS

WIZAPLACE – www.wizaplace.com



« Solution de création de marketplace tout-en-un »

Wizaplace est une plateforme de création de marketplace tout-en-un. La solution Saas réunit dans un environnement unique toutes les fonctionnalités nécessaires à la création et à la gestion d'une marketplace. Elle intègre nativement les back-offices vendeurs et administrateurs, et le front office client. Wizaplace apporte une solution simple, complète et robuste à tous types de projets marketplace : B2C, B2B, C2C, de produits ou de services.

2 / ADAPTATION E-COMMERCE

AKENEO – www.akeneo.com



« Créez des expériences produit d'exception »

Solutions PXM et Product Data Intelligence au service des stratégies de vente omnicanales et internationales des marques et des distributeurs.

1 / INTERFACE VENDEURS

MIRAKL – www.mirakl.com



« 1^{er} éditeur de solutions Marketplace »

L'ambition de Mirakl est d'être le catalyseur de la révolution marketplace et de l'économie de plateformes qui est en train de transformer le paysage du e-commerce traditionnel. En 5 ans, la société a pu partager sa vision avec des clients dans plus de 40 pays, s'est étendue en ouvrant des filiales au Royaume-Uni, en Allemagne et aux Etats-Unis et compte désormais 250 collaborateurs. Fort de son statut de leader, Mirakl continue de croître et d'innover. Mirakl a récemment étendu son offre avec le lancement de la plateforme Mirakl Connect permettant de rassembler l'ensemble des acteurs de la Marketplace et aux vendeurs d'accélérer leurs ventes sur l'ensemble des marketplaces opérés par des clients Mirakl.

2 / ADAPTATION E-COMMERCE

LEMONWAY – www.lemonway.com



« La solution de paiement au service des Marketplaces »

Solution de paiement automatisée et modulable pour marketplaces et plateformes de crowdfunding. Optimisation et sécurité de vos transactions.

Lemon Way est un Établissement de Paiement pan-européen qui propose une solution dédiée aux places de marché, plateformes de financement participatif ainsi qu'aux corporates nécessitant des services de paiement et de collecte de fonds pour le compte de tiers dans un cadre sécurisé et réglementé (KYC, lutte anti-fraude).



MARKETPLACES (2/2)



3/ RELATION VENDEURS

SHOPPING FEED – www.shopping-feed.com



« La modernité dans la gestion des flux »

Publier sur les channels Places de Marché et optimisez votre présence par rapport à vos concurrents grâce à une suite d'outils : export du catalogue, synchronisation des stocks, multi-entrepôts, recherche de code barres, synchronisation et traitement des commandes, reporting.

3/ RELATION VENDEURS

ORO – www.oroinc.com



« Révolutionnez le commerce »

Oro révolutionne votre entreprise avec le commerce électronique B2B et le CRM. La gamme de produits Oro aide les entreprises à accélérer leur croissance. La solution de Gestion de la Relation Client Multicanal la plus flexible offre une vue à 360° de votre entreprise et de vos clients.

NOUVEAUX PAIEMENTS



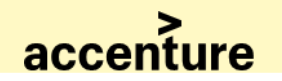
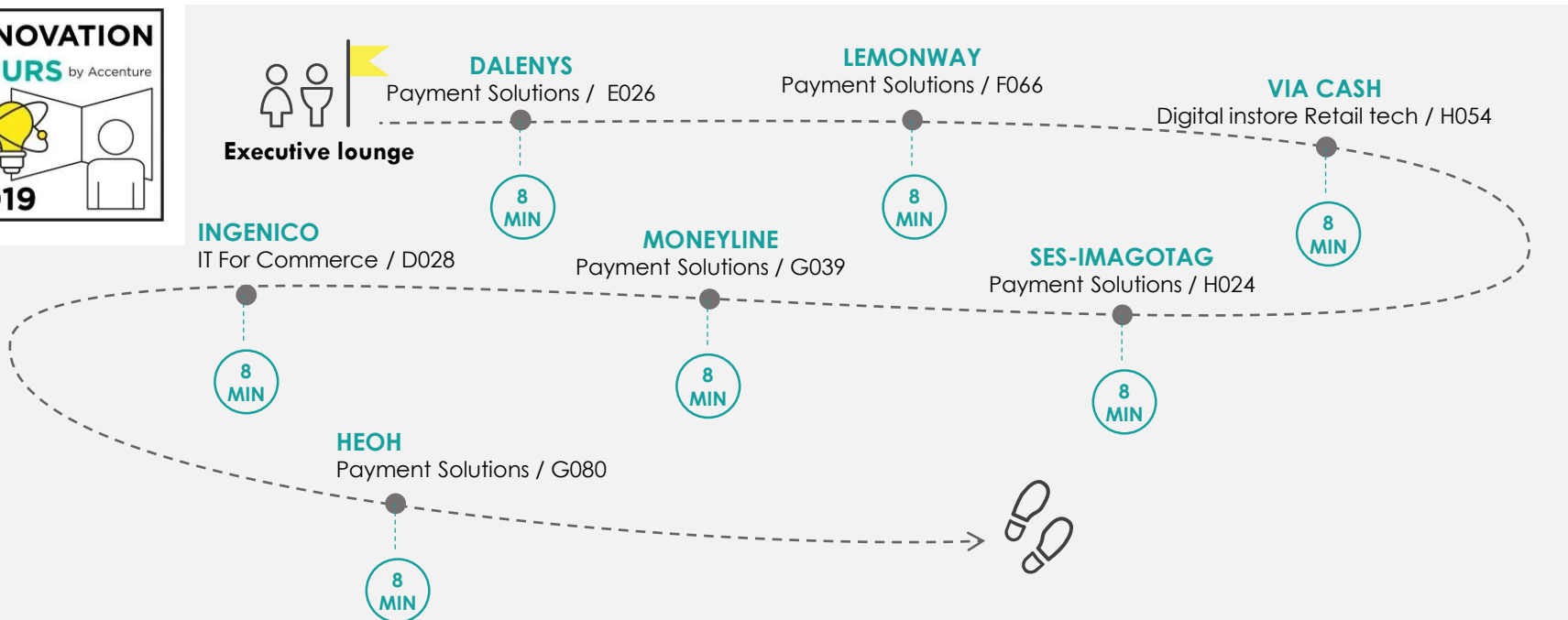
Xavier Guyot-Sionnest

Manager
Retail, Fashion & Luxury
Expertise Paiement

x.guyot-sionnest@accenture.com

+33 1-53236775

Paiement mobile, portefeuilles électroniques, self checkout, essor des marketplaces et de l'achat omnicanal... Portés par les nouvelles technologies de nouveaux modes de paiement voient le jour pour répondre aux attentes des consommateurs et aux besoins des commerçants, sur internet et/ou en magasin



NOUVEAUX PAIEMENTS (1 / 2)



1 / E COMMERCE

DALENYS – <https://www.dalenys.com/>

dalenys

« La solution de paiement 100% omnicanale adossée à Natixis Payments »

- Solution 100% omnicanale pour unifier les parcours d'achat
- Expert de la lutte anti-fraude au service de la conversion
- Partenaire français pour accélérer l'expansion internationale des commerçants
- Solution de Marketplace clé en main

Focus PRW: 3DS 2.0, Dalenys aide les commerçants à maîtriser l'impact de la DSP2 sur leur chiffre d'affaires

hello@dalenys.com

2 / OMNICAL

VIACASH – www.viacash.com

viacash

« Smart ways for cash »

Viacash mets à disposition de ses partenaires des moyens de paiement en espèces digitaux. Viacash travaille avec les principales banques digitales (N26, Fidor, ...) et sites d'e-commerce (Rakuten, Airprichina, ...) pour leur permettre d'activer d'avantage les segments de marché « cash centric ». Viacash a déployé 4 principaux business models :

- Dépôt et retraits d'espèces sur comptes en ligne (N26, Fidor, Bunq, ...)
- Paiement d'achats en ligne en espèces (Rakuten, REAL, REWE, ...)
- Paiement de factures (Axa, Check24, Sky, ...)
- Versement d'allocations chômage (Bundes Agentur fur arbeit)

Plusieurs centaines de millions d'euros traités et plus de 80% de croissance par an.

**PARIS
RETAIL
AWARDS
2019**
Nominé

1 / E COMMERCE

LEMONWAY – www.lemonway.com

LEMONWAY

« La solution de paiement au service des Marketplaces »

Solution de paiement automatisée et modulable pour marketplaces et plateformes de crowdfunding. Optimisation et sécurité des transactions. Lemon Way est un Établissement de Paiement pan-européen qui propose une solution dédiée aux places de marché, plateformes de financement participatif ainsi qu'aux corporates nécessitant des services de paiement et de collecte de fonds pour le compte de tiers dans un cadre sécurisé et réglementé (KYC, lutte anti-fraude).

3 / MAGASIN

SES-IMAGOTAG – www.ses-imagotag.com

BOE | ses imagotag

« Making retailers very profitable again! »

Depuis plus de 25 ans, SES-imagotag accompagne les distributeurs dans leur transformation digitale. Leader mondial des étiquettes électroniques et spécialiste des solutions digitales pour le commerce physique, le Groupe compte plus de 200 clients dans 60 pays pour un total de 170 millions d'étiquettes électroniques installées dans 17 000 magasins.

SES-imagotag présentera à la Paris Retail Week sa plateforme IoT Cloud pour le commerce « VUSION » ainsi que son parcours d'achat optimisé pour une meilleure expérience client en point de vente. La solution de paiement à l'étagère VUSION Pay sera notamment mise en avant, tout comme le VUSION Rail, sélectionné aux Paris Retail Awards dans la catégorie Innovation marketing.

**PARIS
RETAIL
AWARDS
2019**
Nominé

NOUVEAUX PAIEMENTS (2/2)



2/ OMNICAL

MONEYLINE-CUBE DIGITAL MEDIA – www.moneyline.fr

« We make digital helpfull »

Fort de son expérience de 30 années dans différents secteurs comme la banque, le retail, la santé, la restauration, le loisir et les administrations, Le groupe propose des bornes digitales de paiement mais également des modules sachant gérer les programmes de fidélité ou d'autres tâches administratives. Nous concevons toutes nos bornes et gérons l'intégralité des services associés comme les déploiements, la supervision, l'assistance et la maintenance logicielle et matérielle. Suite à l'acquisition de la société Cube Digital Média, nous proposons des solutions de communication digitale permettant de gérer non seulement l'affichage dynamique mais également l'accueil, la réservation, la conciergerie et bien d'autres services.

Nos solutions digitales fluidifient les parcours clients en proposant la simplification des opérations à faible valeur ajoutées et en diminuant les irritants lors des actes d'achat ou de souscription.



2/ OMNICAL

INGENICO GROUP – <https://ingenico.fr>

« Behind every customer journey »

Ingenico Group, leader mondial des solutions de paiement intégrées et expert du monde du Retail présente ses nouveautés.

Nouveau concept pour adresser la mobilité en magasin, digitalisation du programme de fid', solution crossborder, commerce conversationnel...

Ingenico Group accompagne ses clients dans la conception et la mise en place de parcours clients omnicanaux et innovants.



4/ LE DON

HEOH – www.heoh.net

« Le don : Accessible, Innovant et Sécurisé »

A l'heure où les individus veulent mettre du sens dans leur consommation et à leur emploi, les impacts sociaux ou environnementaux de l'activité d'une marque sont des éléments de différenciation concurrentielle, de fidélisation des clients et un support puissant de communication. HeoH a créé une plateforme omnicanale au service du partenariat entre le monde du commerce et celui de l'intérêt général

Par exemple, la GoodTransaction permet aux clients de faire un don au moment de leur paiement par carte bancaire sur le terminal ou sur une page de paiement en ligne . La GoodCard, 1^{ère} carte Visa (débit) cobrandée avec votre marque en gardant son compte dans sa banque. Ou encore des bornes de dons ...).

L'impact social et environnemental sera de plus en plus un gage de la durabilité de la profitabilité des entreprise.



