

Edito

La problématique de l'adoption des nouvelles technologies par les entreprises dans le commerce et bien plus largement, résulte de plusieurs freins qui finissent par restreindre le champ de vision stratégique des entreprises et rendre impossible la détection de nouveaux entrants et l'adoption de nouveaux modèles économiques. Certains évoquent parmi ces freins, le déficit de compétences numériques, le manque de marge financière pour investir ou encore la rigidité organisationnelle des entreprises...

L'un des tout premiers facteurs explicatifs ne proviendrait-il pas en réalité de la défiance au plus haut niveau des entreprises eu égard au fait que cette transformation pourrait aboutir à remettre en cause irrémédiablement les modèles économiques actuels alors même que les résultats économiques à court terme exercent une pression de plus en plus forte.

Ce qui fait qu'il peut être plus rassurant de réduire la transformation numérique à une dimension exclusivement technologique alors même qu'elle interpelle la vision de l'entreprise son positionnement stratégique et son projet de développement.

En synthèse, certains observateurs concluent que les entreprises sous-estiment l'impact de la transformation numérique... Parce qu'elles ne la comprennent pas. C'est tellement vrai que notre « PIB numérique » est majoritairement porté par les consommateurs qui ont adopté massivement les outils numériques, 4 Français sur 10 déclarent qu'ils ne peuvent plus s'en passer dans leur vie quotidienne.

C'est dans ce contexte et dans sa mission que le PICOM a décidé de proposer aux dirigeants des entreprises et leurs CODIR une prestation de service.

Patrick BRUNIER,
Délégué Général PICOM

On parle du PICOM

- "Quand le design...entre en résidence"
https://twitter.com/Design_to_Biz/status/845234191285583873
- Innovation Review – PICOM fête ses 10 ans
<http://bit.ly/2qvz4O7>
- RETAIL BOOST : faire grandir les start-ups du shopping au SILAB
<http://bit.ly/2qD1R08>

Le Pôle était présent

→ Les Universités de l'agencement

Le PICOM a participé à la table ronde sur le thème : « les magasins du futur et influence sur le métier d'agencement », organisée par l'ameublement français. Cette table ronde a permis de nourrir les réflexions sur l'impact de l'évolution des points de vente pour les agencement notamment sur les futurs aménagements fonctionnels résultant de la mutation des magasins et des nouveaux formats des espaces de vente.

Contact : Bruno Dubois - bdubois@picom.fr

→ Petit-Déjeuner Conférence – SensiNact - au SILab le 18 mai

Les enjeux d'interopérabilité des différents types d'objets connectés sont reconnus comme stratégiques pour le succès et l'efficacité du déploiement effectif et de la création de nouveaux services à destination des consommateurs, que ce soit chez lui, durant ses trajets ou en magasin. La disparité des standards est cependant aujourd'hui un frein pour imaginer des applications qui puissent tirer parti de tous les dispositifs déjà opérationnels ou qui seront bientôt entre les mains des consommateurs

<http://www.si-lab.fr/actualites/>

Contact : Lisa Hadji - hadji@si-lab.fr

Les équipes du Pôle en action

→ TRAFIC +

« Challenge 3 » du programme Trafic+ « Génération de trafic en magasin »

Pour mémoire, ce programme vise à soutenir des innovations développées par des PME et expérimenter in situ au sein des enseignes de l'appel à projets : Auchan, Fnac, Leroy Merlin, Eram, Immochan, Silicon B (groupe Beaumanoir), Camaieu, Wereldhave, Pimkie, Promod.

Le « challenge 3 » vise particulièrement à étudier les problématiques suivantes :

- La captation à proximité immédiate du point de vente
- L'offre d'expertise et de conseil en point de vente.

27 PME ont déposé, 10 seront auditionnées lors du jury le 2 juin prochain pour présenter leurs projets.

Le « challenge 4 » sera mis en place à l'automne 2017.

Contact : Renan Sobaga - rsobaga@picom.fr

→ Appel à projet innov'up de la région Ile de France

Le PICOM est partenaire de ce programme qui vise à soutenir le développement de PME situées en Ile de France en leur apportant des terrains d'expérimentation : magasins, galeries marchandes, centres commerciaux, espaces publics ou privés... Les projets sélectionnés peuvent bénéficier d'une subvention de 45% avec un plafond de 100 000 €



Les équipes du Pôle en action

Les entreprises suivantes cherchent un terrain d'expérimentation :

SOCIÉTÉ	PRÉSENTATION
INTERNEST	<p>Le drone est un précieux atout pour optimiser la gestion d'entrepôts et de stocks (inventaire autonome, lecture de codes barre, intégration du warehouse system). InterneST propose aux membres du PICOM de réaliser une expérimentation qui pourra être financée par une subvention francilienne</p>
ODITY	<p>Enrichir son Expérience Client multicanal, passer de la segmentation à l'individualisation</p> <p>La solution CX Platform d'ODiTY a pour ambition de devenir un véritable « Customer Experience Center »</p> <p>Après avoir développé une v1 de la CX Platform pour un grand constructeur automobile et ses agences, ODiTY recherche un partenaire dans le secteur du retail et du e-commerce.</p> <p>Ce partenariat serait l'occasion pour le partenaire de tester l'intégration de ses données (interactions magasin, historique des interactions avec le service client sur tous les canaux, comportements de navigation...) et de concevoir et tester des use cases d'exploitation de ces données.</p> <p>Pour des résultats utiles et exploitables, ce projet devra mobiliser chez le partenaire différentes fonctions centrales – équipes techniques, marketing, digital, relation & expérience client... - mais aussi fortement impliquer le réseau : un ou idéalement plusieurs points de vente afin de mesurer la performance des scénarios d'accueil, de navigation ou de push d'offres et ainsi valider la pertinence des recommandations générées par la plateforme.</p>

Contact : Renan Sobaga - rsobaga@picom.fr

Point sur les projets

PROJETS LABELISÉS :

→ Le projet R_E_V_E

Visé à utiliser les technologies de réalité virtuelle à des fins de recrutement et de formation. Le projet propose de virtualiser cette démarche afin de faciliter la mise en œuvre des scénarios et de rendre le dispositif d'évaluation dynamique et adaptatif. Le projet prend en compte également la dimension formation sur l'évaluation des acquis d'expérience permettant la prise en compte des notions d'habileté. Les porteurs du projet recherchent des enseignes partenaires pour enrichir les cas d'usage sur les aspects formation interne en vue d'un dépôt au FUI 25. Le budget du projet est de 2 445 000 €.

Les entreprises et centres de recherche partenaires sont : ZENIKA, Wipon, ENSAM Laval.

Contact : Bruno Dubois - bdubois@picom.fr

Point sur les projets

→ LE PROJET MATCHA

Matcha imagine et propose aux distributeurs de vin - grande distribution, e-commerce, grossistes CHR et restauration - un sommelier intelligent leur permettant d'intégrer facilement du conseil à leur expérience client et donc de développer leurs ventes du vin

Matcha équipe actuellement les distributeurs du vin, avec deux services qui posent les premiers jalons de cette future IA de sommelier. Le premier est mis à disposition des retailers, e-commerçants et grossistes CHR pour offrir des expériences sur-mesure, mieux guider et conseiller leurs clients. Matcha propose ensuite à la restauration commerciale un compagnon sommelier intelligent. Celui-ci vise à faire monter en compétence le personnel en salle, améliorer le conseil vin à table et exploiter l'important potentiel du vin.

Matcha propose de développer une IA de sommelier complète et multi-langues. L'objectif est également de muscler la R&D sommelier, au coeur de la capacité d'innovation de Matcha. Avec à la clé notamment, la commercialisation du premier chatbot sommelier intelligent, capable à la fois de guider le client dans ses besoins ou envies, de lui fournir en un clin d'oeil les informations de tel ou tel vin, pour un choix facile, rapide et complètement sur-mesure.

Le budget du projet est de 665 000 €

L'entreprise recherche des partenaires enseignes pour l'accompagner / et développer son projet

Contact : Renan SOBAGA - rsobaga@picom.fr

PROJETS EN ATTENTE DE FINANCEMENT :

→ LE PROJET BIFID

Il construit des démonstrateurs big data à grande échelle dans le secteur financier et le commerce. Le cas d'usage envisagé va expérimenter l'interaction client en magasin sur la base des données du CRM et des données collectées en temps réel.

Le budget du projet est de 16 000 000 €

Les entreprises et centres de recherche partenaires sont : BNP Paribas, Gemalto, INRIA, Saagie, Symag, Sonae, Spi, Upm, Atos, Symag, Ibm, Exo, Fhg, Intra, Mcard, Piraeus, Cetelem, Cerved, Fsec, Eurocl, Aon, Hua, Poste, Mch, Rel, Ykt, Eng, Wedo, Telesto, Helvia, Saagie, Xnf, Nuig, Ismb, Ucc, Vtt, Tri, Inria, Scs, Silab, Mercatel

Contact : Pierre Blanc - prblanc@picom.fr

→ LE PROJET ROBOT4ALL

Il propose de développer une plateforme robotique modulable permettant d'intégrer les modules applicatifs et les capteurs à la demande. Le cas d'usage expérimenté concernera l'assistance au vendeur en magasin.

Le budget du projet est de 3 998 463 €

Les entreprises et centres de recherche partenaires sont : Teknova Norway, Thales Services France, Trilateral Research UK, PICOM (Industries du Commerce) France; NODE GCE Service Norway; ITH (Asociacion Instituto Tecnológico Hotelero) Spain ; ITA (Instituto Tecnológico de Aragon) Spain ; ATOS Spain Spain; CEA (Commissariat à l'Energie Atomique et aux Energies Alternatives) France ; NTB (Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs) Switzerland ; Shopping Innovation Lab

Contact : Pierre Blanc - prblanc@picom.fr

→ LE PROJET UNITED VR

visé à construire une plateforme de télé présence en réalité virtuelle (VR) accessible aux studios de création pour enrichir les contenus VR à destination des réseaux d'exploitation dans des environnements immersifs. Le modèle économique repose avant tout sur le fait de favoriser et d'amplifier les échanges entre créateurs fournisseurs de contenu. Le projet ouvre des opportunités importantes de développement d'applications en réalité virtuelle et de vulgarisation des usages de simulation pour le commerce.

Le budget du projet est de 2 260 000 €.

Le projet a été déposé au FUI 24.

Les entreprises et centres de recherche partenaires sont : Spir Ops, Solidanim, G4F Prod, Stormancer, Laser Game Entreprise, Cnam

Contact : Bruno Dubois - bdubois@picom.fr

→ 12 juin 2017

RDV de l'innovation : comportement d'achat : les nouvelles approches du client

Lors de ce RDV de l'innovation sera mis en avant l'analyse des émotions en complément du comportement pour comprendre et influencer les facteurs « non rationnels » de la décision d'achat: comment prendre en compte l'analyse des émotions dans la relation client ?

Les experts présents seront :

- Alexandre LE TEXIER : Mesures physiologiques, impact pubs
- Mohamed DAOUDI crystal : vision par ordinateur et apprentissage, analyse comportementale
- Daniel SCHMITT : Univ Valenciennes : experience humaine, analyse des émotions, construction de sens, reviviscence (mobilisation mémoire) Laurent SPARROW : univ lille3 : sciences cognitives, prise de décision du consommateur

Contact : Pierre Blanc – prblanc@picom.fr

→ 20 juin 2017

High Digital Forum - au Vélodrome de Roubaix

Le PICOM sera à nouveau partenaire de l'évènement High Digital Forum qui consacré à l'innovation dans le commerce.

Pour tout renseignement exposant ou parcours de visite :

Contact : Bruno Dubois – bdubois@picom.fr

Nadège Legrand – nlegrand@picom.fr

→ 28 juin 2017

RDV de l'innovation : GDPR

Le GDPR pour « General Data Protection Regulation » ou règlement général sur la protection des données (personnelles) est le dernier règlement européen devant entrer en vigueur en mai 2018. Le dispositif prévoit notamment des obligations renforcées de protection des données détenues, des dispositifs relatifs à l'expression du consentement de la collecte et le développement de la notion de portabilité.

Nous vous proposons de décrypter ce règlement : comment mettre en œuvre la nouvelle réglementation européenne « General data protection regulation » applicable en 2018

Les experts présents seront :

- Caroline LANCELOT-MILTGEN : AUDENCIA
- Bruno Fernandes : IBM
- Philippe Caboche : IBM
- Etienne Wéry : cabinet d'avocats ULYS

Contact : Pierre Blanc – prblanc@picom.fr

→ 23 Novembre 2017 – Boulevard Haussman à Paris

New Shopping Experience Paris 2017

En partenariat avec GS1 et les membres du réseau retail de la Frenchtech

Le Picom organise le 23 novembre prochain le premier évènement national de l'innovation pour le retail en partenariat avec GS1, dans leurs locaux situés Boulevard Haussmann à Paris.

Cet évènement accueillera plus de 40 démonstrateurs issus de projets d'innovation et de R&D répartis sur 3 espaces : un espace démonstrateurs, un espace laboratoires et un espace ingénierie permettant aux enseignes d'évoquer leurs futurs projets avec le PICOM.

Réservez cette date dès aujourd'hui.

Contact : Renan SOBAGA - rsobaga@picom.fr

→ Les thèmes des rendez-vous de l'innovation sont les suivants :

- Robots / drones : quelles opportunités pour le commerce ?
- Modèles commerciaux de vente de services : quelles solutions technologiques de l'internet des objets et de l'intelligence artificielle pour les supporter ?

Le calendrier sera adressé tout prochainement par mail.

Contact : Pierre Blanc – prblanc@picom.fr



Editeur Français basé à Lille, Vekia développe, pour les entreprises du retail, les outils de prévision de ventes et d'approvisionnement les plus avancés du marché en appliquant les dernières avancées en Intelligence Artificielle (Machine Learning) et Big Data.

En effet, grâce au traitement d'énormes volumétries de données (ventes, stocks, événements commerciaux, contraintes fournisseurs...) par de puissants algorithmes, nous résolvons pour nos clients l'équation difficile : le bon stock, au bon endroit, au bon moment, dans la bonne quantité.

Nos solutions sont hautement automatisées, offrant ainsi une scalabilité forte. Les équipes approvisionnement peuvent se focaliser sur des tâches à valeur ajoutée, sur de la gestion d'alerte...

En passant à un mode anticipatif, elles peuvent aussi mieux planifier leurs opérations logistiques et magasins avec des résultats très rapides sur différents axes :

- Gain de chiffre d'affaire, en particulier par amélioration de la disponibilité produit
- Gain de marge, en particulier par une diminution des surstocks, donc une limitation des démarques nécessaires
- Gain en BFR (besoin en fond de roulement), en particulier par une forte diminution du stock de nos clients jusqu'à -30%.

Les bénéficiaires sont l'augmentation de plusieurs points du chiffre d'affaires et une baisse du stock total dans les magasins sans générer de ruptures.

Ensuite, les collaborateurs passent beaucoup moins de temps improductif, c'est un gain sur la pérennité de l'entreprise et la satisfaction client.

Enfin, nos clients gagnent en souplesse et en agilité, dans le cas par exemple où l'enseigne souhaite attirer une clientèle plus haut de gamme ou déciderait de se lancer sur une nouvelle gamme de produits qu'elle ne faisait pas précédemment.

Contact : Edouard CALLIATI

Responsable Marketing & Communication

Tél : 03 51 08 11 57

Pour nous suivre :



<http://www.picom.fr/>
<http://www.picom.fr/trafic/>



https://twitter.com/NSE_PICOM



<https://www.linkedin.com/groups/12010530>

