

DOSSIER « RETAIL ANALYTICS » (RA)

*Le leader français de l'analyse du parcours et
du comportement client, indoor et outdoor.*



Financière Kervellan
Philippe Cadoux
Mobile : +33 6 58 12 80 73
pcadoux@kervellan.fr

Octobre 2016
Personnel et confidentiel

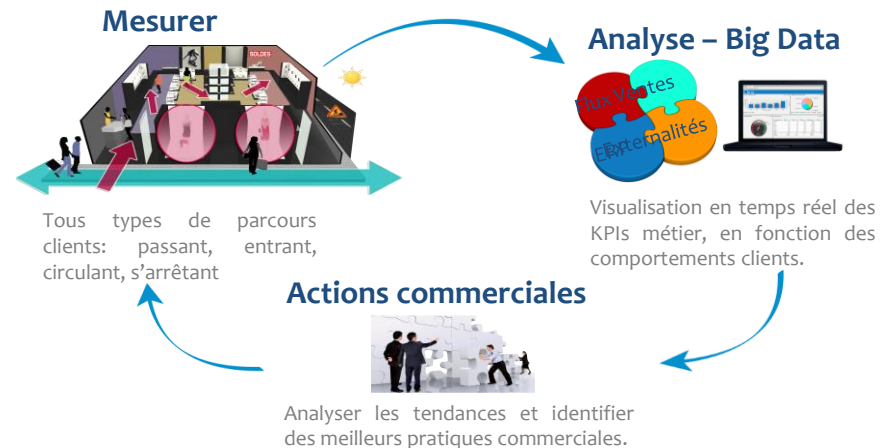
Synthèse et points clés

RA est le leader français de l'analyse du parcours et du comportement client dans les magasins et voies publiques

- Sur le canal Web, les e-commerçants disposent d'outils d'analyse très précis du comportement des internautes (provenance, destination, taux de rebonds...) pour **piloter et optimiser leur activité**, mais qu'en est-il du monde réel ? Face à ces précieux outils de pilotage opérationnels du web, les réseaux de distribution en magasin apparaissent bien démunis.
- L'un des principaux défis des réseaux de magasin est d'**analyser en temps réel le comportement des « shoppers »** grâce à des outils de pilotage comparables au canal web.
- RA est l'**unique acteur du marché** qui offre aux groupes de distribution cette possibilité de piloter en temps réel, la performance marketing et commerciale de leurs magasins en captant et en analysant le **parcours de chaque consommateur**.
- La performance du service RA se mesure directement par :
 - l'augmentation des ventes,
 - la croissance du résultat de chaque magasin.

Une technologie unique et brevetée destinée à maximiser les ventes et la rentabilité des magasins

- A partir des flux de caméras vidéos, seule la technologie RA est capable de retracer et d'analyser en temps réel, le parcours de chaque client :
 - dans la rue, devant les vitrines,
 - dans le magasin,
 - dans les rayons.



- Les bénéfices pour l'enseigne, le directeur de magasin, le chef de rayon sont directs et très opérationnels :
 - Quantifier l'efficacité des actions marketing/communication
 - Dimensionner les forces de vente,
 - Comparer les magasins et identifier les meilleures pratiques,
 - Optimiser la rotation par l'analyse de l'impact des vitrines,
 - Mesurer l'impact des externalités (météo, travaux, vacances),
 - Adapter le calendrier des actions commerciales...

Synthèse et points clés

Points clés

RA bénéficie des atouts suivants :

- 7 années de R&D avec les meilleurs partenaires,
- Une technologie révolutionnaire protégée par 4 brevets internationaux,
- Une équipe de 15 personnes très expérimentées,
- Une forte demande du marché qu'il faut capter,
- Un modèle économique avec 70% de récurrence,
- Des revenus en forte croissance depuis le lancement des offres en 2011,
- Une forte notoriété sur le marché français,
- Des clients grands comptes qui améliorent le CA et la rentabilité de leurs espaces de vente,
- Des clients prestigieux et satisfaits.



Transaction proposée

- RA s'est fortement développée depuis le lancement commercial en 2011 pour atteindre un chiffre d'affaires de 802 K€ avec un portefeuille d'affaires signées de plus de 1,5 M€ et un bénéfice attendu en 2016 de 41 k€.
- RA, seul acteur capable d'analyser le parcours client, de l'extérieur à l'intérieur des points de vente, possède une avance technologique reconnue et une grande expérience opérationnelle.
- RA doit aujourd'hui accélérer son développement pour conforter son leadership sur son marché historique et capter les nouveaux marchés de la grande distribution, des centres villes et des foires.
- Pour atteindre son objectif et financer les grands contrats aujourd'hui en négociation, RA a besoin de renforcer son capital à hauteur de 2 M€.

* * *

Les demandes d'informations complémentaires concernant le présent document et l'opération proposée doivent être adressées à :

Philippe Cadoux

Financière Kervellan

Tel : + 33 1 56 43 63 63

Mob : + 33 6 58 12 80 73

E-Mail : pcadoux@kervellan.fr