



All you need. **With love.**

Open Innovation : Manutan & Target2Sell

Les clés du succès d'une collaboration entre ETI et start-up

Gonesse, le 13 février 2018 – Dans un monde où l'open innovation joue un rôle prépondérant pour les start-ups comme pour les grands groupes, Manutan, leader européen de la distribution multicanale d'équipements pour les entreprises et les collectivités, et Target2Sell, start-up spécialisée dans les solutions d'intelligence artificielle, dévoilent les bénéfices de leur collaboration.

ETI et start-up : s'allier pour innover ensemble

A l'origine, l'open innovation concernait de grands groupes s'associant à des start-ups innovantes. Aujourd'hui, elle est également devenue un sujet prioritaire pour les ETI. C'est ainsi pour elles l'occasion de travailler avec des entreprises plus agiles pouvant les accompagner efficacement dans leur processus d'innovation.

Riche d'une offre de plus de 400 000 produits et de ses 25 filiales implantées dans 17 pays en Europe, Manutan se positionne comme l'un des grands acteurs e-commerce B2B dans la distribution d'équipements. Après avoir été la première société française de vente par catalogue d'équipements industriels, l'équipementier a évolué parallèlement au développement d'Internet et du e-commerce, développant alors ses premiers sites marchands, aujourd'hui, constituant son principal canal de distribution.

“Dès le début des années 2000, Manutan s'est lancé dans le e-commerce, comprenant rapidement qu'Internet allait devenir le futur canal de la vente de produits. Aujourd'hui nous sommes reconnus comme des pionniers dans le domaine de la vente en ligne.” souligne **Henri Adreit, Directeur de la transformation digitale chez Manutan.**

Avec pour objectif d'offrir à ses clients et prospects une expérience d'achat toujours plus optimale et fluide, Manutan perfectionne en permanence son site e-commerce, utilisant les dernières avancées et tendances technologiques. C'est dans ce contexte qu'en 2016 Manutan a souhaité collaborer avec Target2sell, start-up fondée en août 2012 et ayant fait de l'e-commerce son secteur de prédilection.



Arnaud Chevalier, Directeur Marketing chez Target2Sell

commente : *“Après avoir testé de façon concluante la recommandation personnalisée de produits sur le site de Manutan en Hollande, nous avons travaillé sur l'intégration d'algorithmes automatisés pour l'ensemble des sites de e-commerce en France et dans tous les autres pays ».*

Une collaboration fructueuse et enrichissante

Fort d'une grande connaissance parfaite des habitudes de ses clients, Manutan a fait développer à Target2sell des algorithmes spécifiques, prenant en compte les différentes contraintes métiers et une modification de leur propre Intelligence Artificielle.

« *Manutan est une organisation ayant énormément de données à disposition, ce qui nous a permis d'enrichir la plateforme et nos algorithmes en général, optimisant la gestion de flux de données très importants.* », commente **Arnaud Chevalier**. « *Grâce à leurs retours toujours très constructifs, les experts Manutan nous ont véritablement aidés à évoluer et à dépasser nos limites, donnant naissance à une solution avancée pour nos futurs clients !* »

De son côté, Target2sell a accompagné Manutan sur plusieurs axes de développement :

- Le tri sur-mesure des pages catégories en personnalisant l'ordonnement des produits en fonction du profil (prospect, client, etc.) ;
- L'enrichissement des sources de données de Manutan pour toutes les commandes qui sont passées via les centres d'appels ou papier ;
- La création de près de 900 algorithmes spécifiques qui s'optimisent automatiquement.

“Les résultats de notre collaboration avec Target2Sell sont concluants et mesurables. Le taux de clics sur nos plateformes e-commerce a considérablement augmenté grâce à la personnalisation de l'ordonnement des produits selon le profil des visiteurs. Proposer des produits correspondant à leurs besoins permet d'optimiser leur expérience d'achat. Cela se ressent sur le panier moyen qui devient plus conséquent ainsi que le taux d'ajout au panier », affirme **Henri Adreit**.

Les Tests A/B menés au cours de cette collaboration ont montré des gains de 10% en revenu additionnel sur la recommandation de produits et jusqu'à 20% en taux de conversion grâce au tri personnalisé des pages catégorie !

A travers ce travail d'accompagnement et d'enrichissement mutuel avec les équipes, le couple ETI/startup a vu ses différents outils renforcés, dans un objectif commun : l'amélioration de l'expérience client.

A propos de Manutan :

Groupe familial créé en 1966, Manutan est le leader européen du e-commerce BtoB, spécialisé dans la distribution multicanale d'équipements pour les entreprises et les collectivités.

Son offre de produits et de services de qualité est l'une des plus larges d'Europe, et lui permet de couvrir l'ensemble des besoins de ses clients et de les accompagner dans l'optimisation de leurs achats indirects. Avec 25 filiales implantées dans 17 pays d'Europe, le Groupe compte plus de 2 200 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 741 millions d'euros en 2017/18. Manutan France et Belgique ont été labellisées best Workplaces 2018.

A propos de Target2sell :

Target2Sell est la première plateforme ouverte & temps-réel d'Intelligence Artificielle dédiée à l'hyper-personnalisation de l'expérience client, sur tous les canaux digitaux et sur toutes les solutions de commerce des marchands. Déjà plus de 450 sites de retailers (Sephora, Galeries Lafayette, Yves Rocher, BUT, Micromania, Auchan, Monoprix, Camaïeu, Etam, Manutan ...) l'ont adopté et décuplent leurs ventes : rejoignez-les dans la révolution du Commerce 1to1 !

Contacts presse

OXYGEN

Audrey Pizard – Pierrick Pichot

audrey.p@oxygen-rp.com / 06 35 54 45 96

pierrick@oxygen-rp.com / 06 86 68 88 81