



CRM

## Manutan motorise ses recommandations d'achats



Pour optimiser la gestion de ses ventes en ligne, **Manutan** a choisi la plateforme de **Target2Sell**, une start-up française qui s'appuie sur l'IA pour faire de la personnalisation.

« **A**vec telle table on vend telle chaise, puis aussi telle autre, puis potentiellement ce repose-pieds... La recommandation peut être gérée manuellement jusqu'à un certain stade. Mais il y a trois ans environ, quand nous avons décidé d'augmenter de façon drastique le nombre de références proposées à nos clients, la gestion manuelle des recommandations sur notre site n'était juste plus possible. Nos équipes étaient débordées », se souvient Henri Adreit, responsable de la transformation digitale chez **Manutan**. Fournisseur européen de produits et services aux entreprises, des fournitures de bureau aux équipements informatiques et aménagement, **Manutan** compte aujourd'hui plus de 400 000 références à son catalogue, soit plus du double de ce que la société proposait en 2016 avant l'industrialisation de la gestion de ses ventes cross-selling. Pour l'accompagner dans son projet, la société a choisi la solution de la start-up française **Target2Sell**. Elle a réalisé son premier POC en deux mois environ. Elle est partie d'un algorithme existant chez **Target2Sell** qu'elle a appliqué à un univers de produits sur un pays donné. La solution a ensuite été

Lire l'article complet sur IT for Business – 1<sup>er</sup> juillet 2019 – n°2241