

# Communication sur écrans, la simplicité est dans la boîte !

Fondée en 2012 par quatre ingénieurs passionnés de vidéo, de nouvelles technologies et de design, la société CityMeo s'emploie à proposer aux régies publicitaires, aux acteurs du retail, ainsi qu'aux grandes organisations pour leur communication interne et corporate, une solution intelligente d'affichage dynamique. Celle-ci fonctionne, une fois n'est pas coutume, grâce à un algorithme intelligent et prend la forme d'un mini boîtier (piloté à distance, en ligne) dont la particularité réside dans sa simplicité d'installation et d'usage ! De quoi est-il question précisément ? Quels sont les spectres couverts par cet outil ? Et en quoi permet-il d'augmenter l'expérience client d'une part, de développer les activités des professionnels d'autre part ? David Keribin, Président de CityMeo, nous dit tout.

« Pourquoi faire compliqué lorsque l'on peut faire simple ? ». C'est de cet adage dont s'inspirent David Keribin, Josselyn Hermitte, Antoine Lubineau et James Packer, lorsqu'en 2012, ils décident de fonder la société CityMeo. Constatant qu'en matière d'affichage dynamique (comprenez : ces outils de communication qui permettent de diffuser des contenus multimédias sur écrans, à distance et en temps réel), de nombreux écrans s'avèrent éteints ou mal utilisés dans les commerces et les lieux publics, nos quatre ingénieurs s'attellent à concevoir une solution de communication sur écran calibrée pour couvrir un vaste champ d'utilisations (des points de vente à la communication interne en passant par les régies publicitaires). Une année et demie de recherche et développement plus tard, ils lancent, en janvier 2014, leur outil de gestion d'écrans CityMeo. Son ambition : être accessible à tous ! « Nous ne souhaitons absolument pas proposer un outil informatique qui ne s'adresserait qu'à des ingénieurs ou à des informaticiens, nous voulions créer une solution qui se destinerait réellement aux communicants, en répondant à leurs problématiques de gestion de parcs d'écrans. Il fallait donc que son installation et surtout son utilisation soient les plus simples possibles afin que nos clients puissent, en un rien de temps, gérer l'intégralité de leurs parcs », tient à souligner David Keribin. Disponible via un abonnement (lequel, en fonction des besoins, peut inclure la vente d'écrans et l'installation des boîtiers), la solution développée par les équipes de ce spécialiste de la communication sur écrans (12 collaborateurs à ce jour) nécessite une petite demi-heure de formation, un branchement d'une minute et c'est tout. Un outil destiné à tous ceux qui aspirent à faire de la communication et non plus uniquement à des équipes techniques. C'est là tout son intérêt. « La simplicité d'installation et d'utilisation constituent, de fait, les principales caractéristiques de notre solution », commente le Président de CityMeo. Et de préciser : « Celle-ci permet à nos clients de piloter leurs écrans sans quasiment aucune formation préalable. Ce d'autant plus que le marché de l'affichage dynamique prend aujourd'hui un tournant décisif puisque la digitalisation des process au sein des entreprises explose. Les commerces prennent conscience du rôle que peut avoir le numérique dans la relation qu'ils entretiennent avec leurs clients. En matière d'affichage dynamique, nous assistons également à un regain de crédibilité de la France vis-à-vis de ses voisins européens : depuis trois ans notre pays multiplie les installations et s'affirme en tant que véritable expert ».

## Intelligemment vôtre

Au-delà de sa simplicité d'usage, la solution d'affichage dynamique CityMeo dispose d'un avantage de taille au sein d'un marché concurrentiel et, non accessoirement, en plein essor. « Notre modèle est différent dans la mesure où nous n'utilisons pas de playlist comme le font la plupart des prestataires. Notre outil s'appuie sur un algorithme de planification intelligent ainsi que sur des fonctions de programmation (je : automatisées

et nourries par la data) avancées qui optimisent la programmation des diffusions. Celles-ci intègrent alors des informations environnementales (comme la météo, l'affluence, la température, ou encore le bruit...) et deviennent contextualisées. Il est même possible de lancer un affichage, instantanément et sur demande, depuis un smartphone, à la manière d'une télécommande ! », explique-t-il. Un marché où il convient de se distinguer donc, et qui a, de toute évidence, déjà séduit un grand nombre d'organisations. C'est le cas notamment de PhenixDigital, du Groupe PPG, de E.Leclerc, d'Axa, de EDF ou encore d'Engie. Lesquelles organisations sont aujourd'hui clientes de CityMeo dont l'ambition demeure, depuis sa mise en orbite, inchangée puisqu'il est question d'apporter le bon contenu, au bon moment et au bon public. Une approche qui va donc plus loin que la simple fourniture de boîtiers proposés sous forme d'abonnement (600 euros par an pour le boîtier et aucun frais supplémentaire). « Avant même d'installer le premier écran ou boîtier, nous accompagnons nos clients dans l'élaboration d'une stratégie globale. Il faut qu'ils puissent construire efficacement leurs messages », développe David Keribin. Une stratégie de marque qui se doit, vous l'aurez compris, d'être réfléchie en amont, mais qui se révèle bien souvent payante. Pour quelle raison ? Tout simplement parce que notre cerveau retient 80 % de ce qu'il voit (images, vidéos) contre seulement 20 % pour ce qu'il est amené à lire (textes). Ce qui, dans le domaine du retail notamment, a le don d'inciter les consommateurs à acheter tel ou tel produit (une personne sur cinq visionnant un affichage dynamique effectue, par la suite, un achat non planifié lié audit affichage). Vidéos, images, pages Internet, contenus sociaux, murs d'écrans ou encore bornes interactives placées en intérieur ou en extérieur... L'affichage dynamique permet de diffuser quantité d'informations, mais surtout pour vocation d'offrir aux clients finaux de nouvelles expériences en magasin, d'augmenter l'engagement des collaborateurs au sein des entreprises à l'heure où la transformation digitale bat son plein. Un outil innovant qui constitue aujourd'hui l'« arme idéale », selon David Keribin pour, dit-il, « atteindre une audience avec efficacité et précision ». On comprend mieux, dès lors, pourquoi cette startup (qui se révèle, par ailleurs, située au cœur de l'IoT Valley. Cet écosystème qui rassemble dans un même lieu 35 jeunes pousses innovantes spécialisées dans l'Internet des Objets) a reçu, depuis son lancement, une multitude de prix. À commencer par celui de la meilleure startup lors de la remise des Trophées de l'Économie Numérique. Elle fait, par ailleurs, partie d'un classement recensant les 100 startups où il convient d'investir en 2016. De quoi donner aux fondateurs de CityMeo ainsi qu'à leurs équipes l'envie de continuer sur leur lancée. Comment ? En poursuivant leur déploiement à l'international. La couverture de la plupart des pays d'Europe étant déjà entamée. Il est également question d'ouvrir la plateforme de gestion afin d'intégrer de nouveaux services, applications et objets connectés pour associer pleinement la communication sur écrans aux stratégies digitales des entreprises. Une expertise française mais une volonté de communiquer de