

WINTUAL

Donne vie à vos écrans

MALE
37

YOUR
PERSONALIZED
OFFER:



Transformez vos displays en « Displays Interactifs Sans Contact »

**WINTUAL
13100 AIX-EN-PROVENCE**




02 GOOGLE ADS SUR INTERNET MAIS RIEN POUR LES ECRANS PHYSIQUES ?

Le commerce physique se tourne vers le digital



300 000

Ecrans d'affichage n'utilisent aucune technologie en France

-  Les enseignes cherchent des solutions **phygitaes** pour améliorer leur univers omnicanal
-  Les écrans attirent de moins en moins l'attention
-  Les annonceurs n'ont aucun retour sur l'audience de leurs campagnes



CRISE COVID

Remplacer les écrans tactiles par une solution sans contact ?



C'EST LE BON TIME TO MARKET !

03

WinACTIVE : Une réponse adaptée aux besoins du commerce

AVEC UNE SIMPLE WEBCAM, WINACTIVE FAVORISE L'ENGAGEMENT DU SHOPPER



L'écran diffuse un message. Un shopper passe devant l'écran, il le détecte instantanément.

1



L'écran reconnaît son genre, son âge, ses émotions...

2



L'écran interpelle le shopper, un dialogue s'instaure.

3



L'écran lui propose des produits personnalisés.

4



Captivé, le client interagit **SANS CONTACT**. Il entre dans un tunnel de conversion.

5

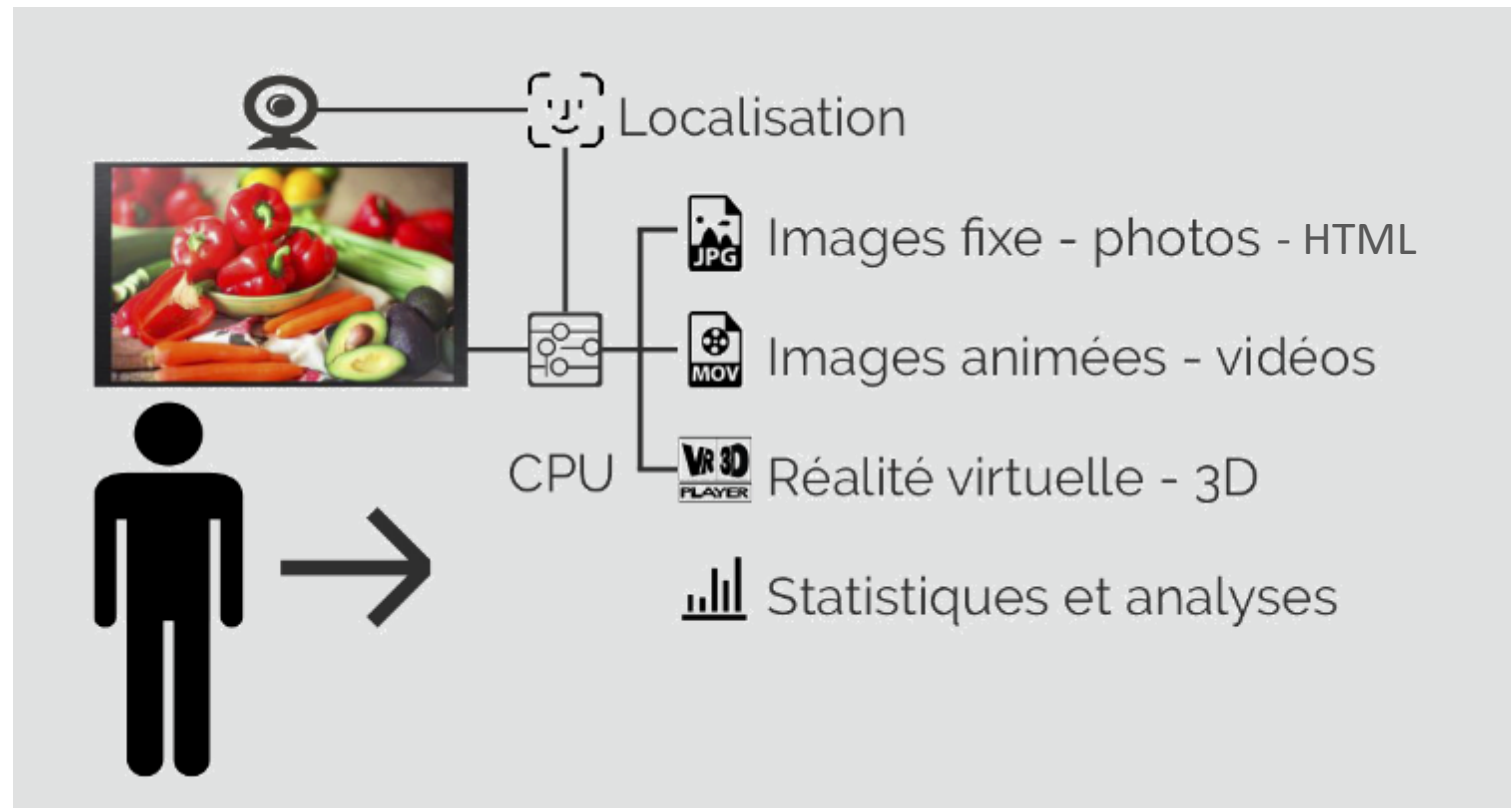
WINACTIVE CRÉE UN TUNNEL DE CONVERSION EFFICACE

04

TECHNOLOGIE Wintual Motion System

WINTUAL

Avec une simple webcam HD



Calcul de la position dans l'espace 25x par seconde – Affichage 60x par seconde

Haute précision – Faible consommation – Faible coût

Algorithmes d'intelligence artificielle et de traitements d'image

05

WinACTIVE REND LES ÉCRANS INTERACTIFS

WINTUAL

La suite logicielle WinACTIVE

3 NIVEAUX

DETECTION

- ✓ Analyse et comptabilise l'audience : nombre, âge, genre, réaction, temps passé, durée de visualisation, ...
- ✓ Stockage des données anonymes
- ✓ Adapte le contenu selon l'audience

INTERACTION

- ✓ Interaction en temps réel entre le contenu et les mouvements
- ✓ Emulation du clavier ou de la souris en fonction des mouvements

IMMERSION

- ✓ Interagir avec des vues en 360 ou des scènes de réalité virtuelle
- ✓ Remplace un casque de VR par un écran

100% COMPATIBLE - CMS DU MARCHÉ

100% COMPATIBLE RGPD



VOIR LA VIDEO

TECHNOLOGIES

- ✓ Fonctionne avec n'importe quel écran en ajoutant une simple webcam et un player
- ✓ Algorithmes 100% propriétaires de traitements d'image à base d'intelligence artificielle et de réalité virtuelle
- ✓ La caméra détecte, selon la programmation choisie, votre présence, votre position, vos mouvements

SERVICES SAAS

- ✓ Accès aux données dans le cloud
- ✓ Outil de visualisation des données
- ✓ Accès au CMS (backoffice)

TOUS TYPES DE CONTENUS: HTML, IMAGE, VIDEO, 360, VR...

06

WINACTIVE : Une réponse adaptée aux besoins du commerce

Une boucle de conversion pour toutes les configurations



DRIVE to Store

CAPTER L'ATTENTION D'UN
PASSANT MIEUX QU'UNE BORNE
INTERACTIVE



COMMUNIQUER,
CALL TO ACTION

IMAGE DE MARQUE, PROMOTIONS,
SERVICES....., INFLUENCER VOS
CIBLES PRIORITAIRES



INFORMER / ORIENTER

SANS CONTACT, RECRÉER UNE
RELATION DYNAMIQUE AVEC VOS
SHOPPERS



EXPLOITER LES DATA

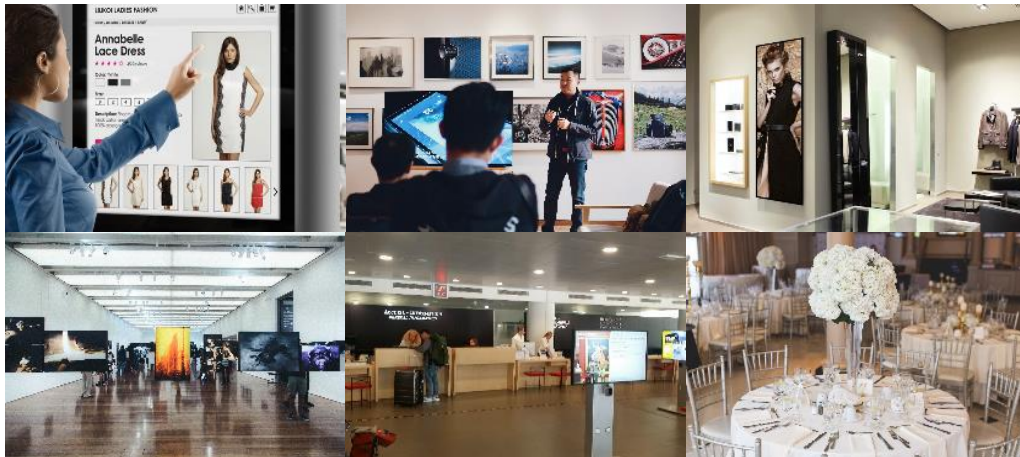
ADAPTER VOS MESSAGES SUR VOS
DISPLAYS SELON L'AUDIENCE ET
MESURER LA PERFORMANCE

WINTUAL: UN INTÉGRATEUR UNIQUE

07 NOS MARCHES

Tailles et perspectives

L'affichage dynamique



+DE 300 M€ EN FRANCE

Un marché mature

FRANCE = 5% MARCHÉ MONDIAL

Une forte scalabilité

20%
de croissance par an

➤ Marché Principal :



RETAIL : Promotion des ventes

➤ Marchés de niche :



Musées : Expositions et visites virtuelles



EHPAD : Activités cognitives et motrices

➤ Autres marchés potentiels :



Événementiel



Hospitality



Immobilier

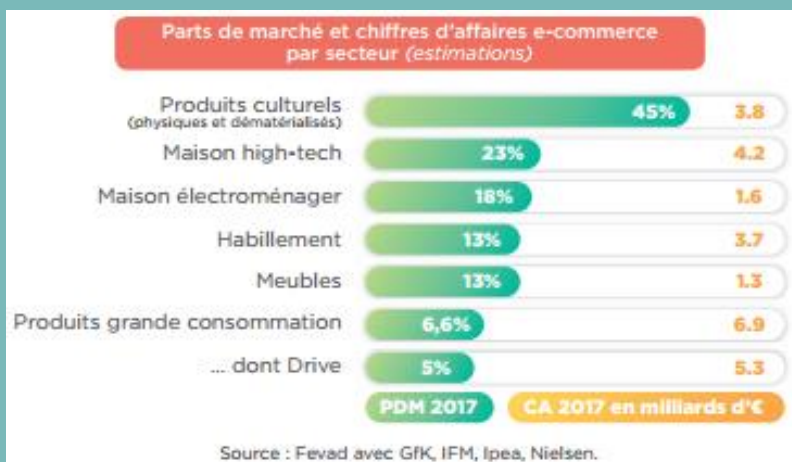
Le Commerce Physique : Un marché large qui doit évoluer



Un marché utile de plus de 34 000 Point de ventes Un potentiel d'équipement estimé à 100 000 écrans

Nbre d'établissements	établissements (de plus de 400m ²)	établissements (moins de 400m ²)
alimentaire	13 365	90 959
équipement de la Maison	13 267	68 548
Équipement de la personne	8 214	16 857
Total	34 846	176 364

Sources : DGE - 2018



Le e-commerce en France continue de progresser sur des rythmes à deux chiffres.

Entre 2010 et 2018, son chiffre d'affaires a **triplé** contre une hausse de **22%** pour le commerce de détail

En 2018, le e-commerce représente 9% du chiffre d'affaire du commerce de détail en France contre 7% en 2013.

Les stratégies du commerce Physique évoluent et se tournent vers le digital

Face à la montée de la concurrence internet l'Omnicanlité s'organise

Cora lance l'affichage digital dans ses hypermarchés

JULIE DELVALLÉE | LOUIS DELHAIZE GROUPE, CDIA, MARKETING
PUBLIÉ LE 10/01/2019

TWITTER FACEBOOK LINKEDIN GOOGLE+ EMAIL IMPRIMER

La régie publicitaire de Cora, Provera Media, s'est associée à Médiaperformances et Smartmédia pour équiper et lancer l'offre d'affichage digital (DOOH) dans tous les hypermarchés de l'enseigne.



LA RÉDACTION VOUS CONSEILLE

- > Les hypers Géant-Casino lancent l'affichage digital en magasin avec in-Store Media
- > ConsoRégie, la régie publicitaire de E.Leclerc, se lance dans l'affichage digital
- > Cora s'appuie sur Toucan Toco pour mieux gérer la performance de ses magasins [Exclusif LSA]

« Avec ce réseau d'écrans digitaux, nous proposons aux marques un média supplémentaire moderne et percutant pour communiquer auprès de nos clients », précise Lionel Barbaras, directeur général de la régie pub Provera. Après Auchan, Carrefour, Casino et E.Leclerc, Cora parie à son tour sur des écrans en magasins pour diffuser des messages publicitaires juste avant l'achat.

560 écrans au total

Le dispositif s'avère ambitieux : dans chacun des 60 hypermarchés de l'enseigne Cora, entre 8 et 10 écrans de 65" sont suspendus, placés à l'entrée de la surface de vente et dans les allées centrales. 10 magasins ont déjà été équipés, dont ceux de Massy et Cora Nancy, qui sont rien de moins que les plus gros de l'enseigne en termes de chiffre d'affaires. 50 sont seront installés d'ici fin mars 2019 ; pour un équipement total de plus de 560 écrans.

LSA LIVE

10

Le premier potentiel pour Wintual : La Grande Surface Alimentaire

Forte concentration des acteurs: 3 géants centralisés

- 7 groupes représentent 11 300 points de vente soit 85% des points de vente de plus de 400 m²
- 3 groupes « intégrés » centralisés constituent la cible prioritaire
- Prise de décision centralisée pour plus de 4 000 points de ventes



ALIMENTAIRE UN MARCHÉ LARGE MAIS QUI RESTE À DÉVELOPPER

- 8000 écrans déjà installés en alimentaire
- Un potentiel global estimé à 38 000 écrans

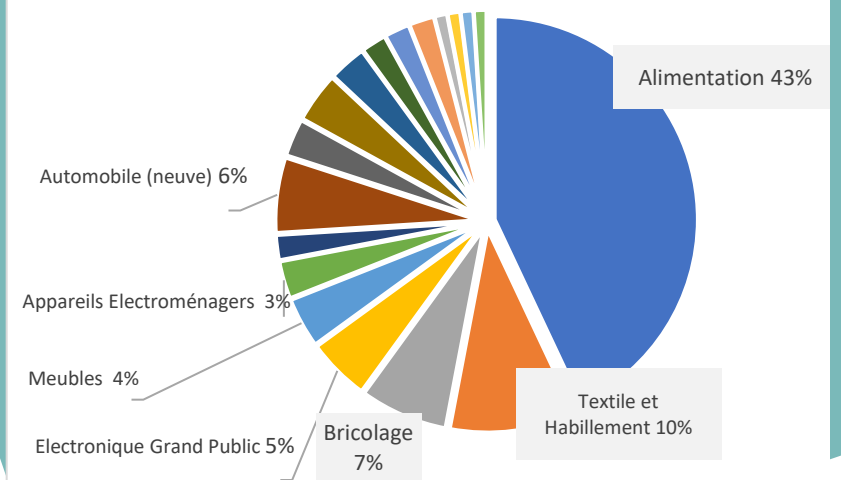
11

Le deuxième Potentiel pour Wintual : La Grande Surface de Bricolage

Fort poids dans les dépenses des français et concentration du secteur

- Près de 4000 points de ventes
- 3 groupes intégrés représentent 1485 points de ventes soit 38% du front de vente

Poids des catégories de produits dans les dépenses des français



Les stratégies du commerce Physique évoluent et se tournent vers le digital

Face à la montée de la concurrence internet l'Omnicanlité s'organise

Stratégie Carrefour



Un plan basé
SUR QUATRE PILLIERS



**CRÉER
UN UNIVERS OMNISCANAL
DE RÉFÉRENCE**

Le digital, désormais ancré dans le quotidien des clients, constitue un axe de développement majeur pour Carrefour. Pour adapter son offre aux nouvelles habitudes de consommation numériques, le Groupe ne cesse d'innover, proposant à ses clients une expérience omniscanale et digitale bâtie sur la complémentarité entre ses magasins physiques, le site et l'application marchande carrefour.fr. L'objectif de Carrefour est de pouvoir interagir avec ses clients, à tout moment, partout où ils se trouvent, afin de leur offrir un service efficace et personnalisé, qui simplifie leurs achats au quotidien.

CARREFOUR — RAPPORT ANNUEL 2019

Stratégie Auchan

Auchan | RETAIL
FRANCE

Auchan Retail France engage une nouvelle étape de sa transformation *et adopte une nouvelle organisation adaptée aux zones de vie des clients*

113 zones de vie ont ainsi été définies sur tout le territoire français. Chacune correspond à une zone géographique au sein de laquelle s'organise le quotidien des habitants rassemble ainsi des points de contact, magasins physiques et sites digitaux, interconnectés, et fonctionnant en complémentarité... **Tous bénéficiant d'une offre augmentée grâce au digital (click and collect, livraison à domicile...) grâce à un portail unique, regroupant tous les parcours de course, qui ouvrira en milieu d'année 2019.**

Communiqué de presse - 13 novembre 2018

Stratégie Casino

GRUPE
Casino



**RÉINVENTER
LE MAGASIN**

Face à l'essor du e-commerce, le magasin physique est loin d'avoir dit son dernier mot. La maturité technologique du Groupe, l'agilité de son organisation et sa capacité à collaborer avec les start-up les plus innovantes sont des atouts clés. Ils lui donnent un temps d'avance pour révolutionner l'expérience d'achat des clients en tirant le meilleur des outils digitaux, sans pour autant perdre ce qui fait la vraie valeur de son métier de commerçant : les relations humaines.

Rapport d'activité 2019 — GROUPE CASINO

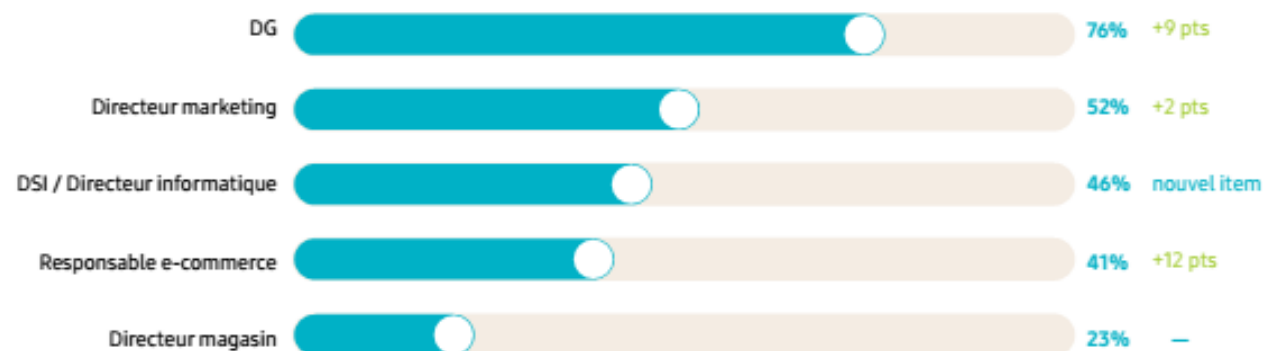
Le commerce physique se digitalise avec les écrans

La digitalisation est un projet porté par la direction générale des enseignes

Selon le Baromètre LSA / Samsung sur la distribution française et les écrans en magasins

Les parties prenantes de la digitalisation des enseignes

Quels sont les décideurs impliqués dans la stratégie digitale de votre entreprise ?



NOMBRE MOYEN
DE RÉPONSES :
3,48
(VS 2,6 EN 2016)

De plus en plus de décideurs interviennent dans la décision d'équipement. Pourtant, si le poids des directions générales reste fort, le pouvoir de décision reste l'affaire des fonctions support en central et n'implique que très peu les responsables de magasins.

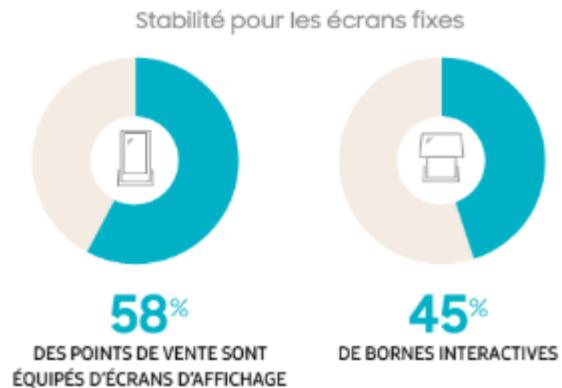
14

Le commerce physique se digitalise avec les écrans

Les réseaux s'organisent autour de la data et du push marketing

Selon le Baromètre LSA / Samsung, sur la distribution française et les écrans en magasin

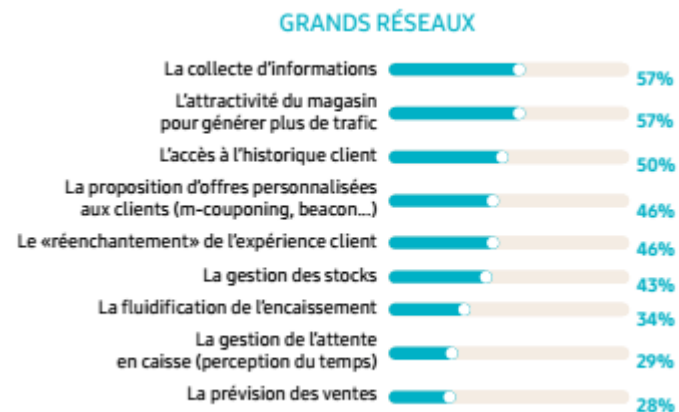
Le taux d'équipement des écrans en magasin



Le taux d'équipement des magasins continue sa progression.

Les Grands réseaux tirent la croissance : 65% des réseaux de plus de 100 PDV sont équipés, contre 48% pour les plus petits

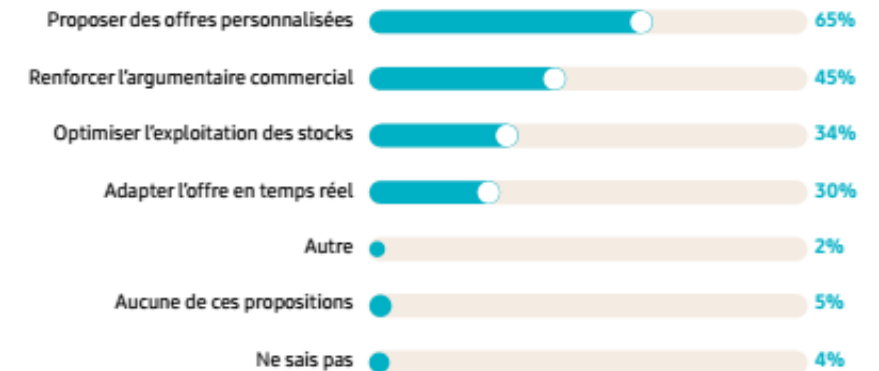
Les applications des dispositifs digitaux



Pour les grands réseaux :

Les Points de vente s'équipent autour :
du pilotage de la data
de l'attractivité du POS
de la personnalisation des offres

L'utilisation des data dans le commerce



15

CONCURRENCE

WINTUAL

WinACTIVE est la seule solution qui intègre l'ensemble des besoins du commerce

DETECTION



DATA

+ Le plus Wintual

Adapter le contenu en fonction de l'audience

sightcorp

Quividi



SEEMETRIX

INTERACTION



BORNES TACTILES

+ Le plus Wintual

Interagir avec le contenu à distance et sans accessoire

intuiface

elo

IMPERIA TEC

IMMERSION



LUNETTES VR

+ Le plus Wintual

La même expérience sans lunettes et sans vertiges partagée par tous

oculus

SONY

SAMSUNG

htc

TECHNIQUES

- Premier arrivant – 3 années de développement
- Une technologie avec des algorithmes propriétaires
- Des algorithmes performants: Machine sans GPU < 500 € - Calcul image à 60 fps pour une fluidité+++ – Possibilité d'analyser l'audience sur 4 caméras simultanées

COMMERCIALES

- Exclusivité du réseau de distribution / partenaires
- Création d'un écosystème complet (intégrateur, créateurs de contenu...) pour proposer des solutions clé en main
- Une politique de prix \leq aux prix du marché

17

VENTE DE LOGICIEL EN BtoB

Stratégie d'accès au marché

Suite logicielle WinACTIVE**Offre TRY & BUY**Téléchargement gratuit
1,5 mois d'essai gratuits**LICENCE avec support**

(Année 1)

Détection : 600€

Interaction : 900€

Immersion : 1200€

**ABONNEMENT** (Année 2 et +)

Support/MàJ: 25€ /licence/mois

Data (SaaS): 25 € /licence/mois

Tableaux de bord (SaaS): 25 € /licence/mois

Stratégie : Limiter le nombre d'acteurs à gérer

3 Segments de marchés**5** Canaux de distribution**75** Acteurs majeurs**RETAIL**Marché prioritaire**DISTRIBUTEURS**Distributeurs
intégrateurs /écrans**CREATEUR DE CONTENUS**

Prescripteurs

RÉGIES

Publicitaires

EHPAD

Marché de niche avec forte traction**AMENAGEURS / ACTEURS TNM** (Thérapie non médicamenteuse)

CULTURE

Marché de niche avec forte traction**CREATEURS DE CONTENU** (360 – Réalité virtuelle)

18

WinACTIVE donne vie aux écrans

WINTUAL

Wintual : 4 ans de développement, reconnaissance faciale et IA

2017

Création de WINTUAL

Une simple webcam se transforme en capteur intelligent par reconnaissance faciale et IA

L'affichage vidéo s'adapte à la position d'un utilisateur face à lui

Application au concept de la fenêtre virtuelle

Magazine CAPITAL



2019

Lancement de la solution Médico-sociale (activité non médicamenteuse)

Développement de WinACTIVE pour l'affichage dynamique

2018

Lancement commercial de la fenêtre virtuelle

Approche du marché de l'Affichage Dynamique

2020

Lancement de la solution Phygitale Retail.

Finalisation suite logicielle WinACTIVE

Première levée de fonds en amorçage

Crise COVID



19

FEUILLE DE ROUTE

Stratégie

1) TECHNIQUE

- MAINTENIR NOTRE AVANCE EN ENRICHISSANT LES POSSIBILITÉS D'INTERACTION
- INTERFACER WINACTIVE AVEC LES PRINCIPAUX SYSTÈMES DE GESTION D'AFFICHAGE EXISTANTS (CMS)

2) COMMERCIALE

1) APPROCHE TOP-DOWN : TRANSFORMER LES ÉCRANS INSTALLÉS EN « SMART DISPLAY SANS CONTACT »

- CIBLER LES ENSEIGNES INTÉGRÉES (3 GSA +3 GSB, 15 000 PDV)
- 60 % DES PDV SONT DÉJÀ ÉQUIPÉS D'ÉCRANS COMPATIBLES WINACTIVE

2) APPROCHE BOTTOM-UP : ACCOMPAGNER NOS PARTENAIRES DISTRIBUTEURS

- SERVICE : AGENCES IMMOBILIÈRES, ASSURANCES, BANQUES....
- MEDICO SOCIAL : THÉRAPIE NON MÉDICAMENTEUSE
- PATRIMOINE: CREATEURS DE CONTENU POUR LES LIEUX TOURISTIQUES



20

UNE EQUIPE Solide et expérimentée

WINTUAL



Jean-Loup Barrère



**Associé fondateur
PDG / CTO**

Directeur Industriel / DG **ACSA**
Resp Business Unit **MIRION**
Tech
Chef de service Aéro **MORS**
Ingénieur **ENSERG (PHELMA)**
MBA à IAE Aix en Prov.



Etienne Pacreau



**Associé
Business Developer**

Président fondateur
AMPERSAND Matériel
informatique pro – 50p
Cofondateur INTERNETO
Contenu éditorial pour le
web

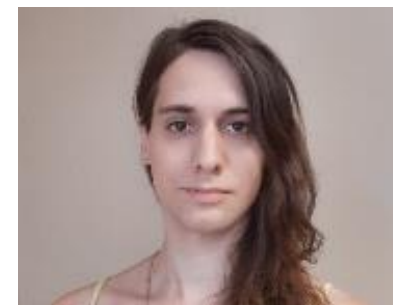


Pierre Louis Marek



**Associé
DG**

Directeur Général
FINDIS Distributeur
équipement de la maison
Réseaux indépendants
Directeur Général
AXELSPRINGER MEDIA
Diffusion produit culturel
en GMS



Adrienne Pilleboue



Docteur Informatique

Doctorat Réalité Virtuelle
Labo LIRIS Lyon
Conception moteur 3D
rendu photo-réaliste
EXALT3D



Maxime Poveda



Développeur

Développeur Full Stack
Epitech Marseille

21

Avancées en 2020 / Perspectives 2021

2021 l'année de l'accélération

COMMERCE

FINANCES/RH

PRODUITS

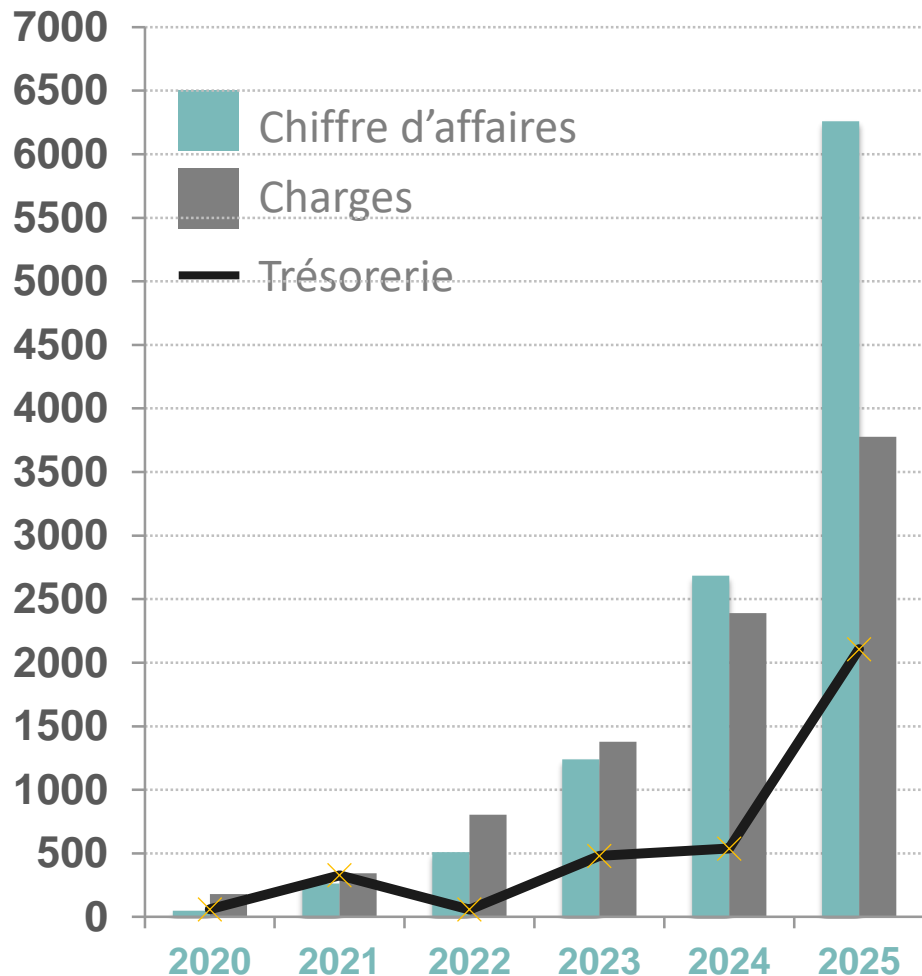
- Contrats de distribution avec 3 acteurs majeurs : FVS – PETRARQUE - BER
- **Prévisions de vente 2021 validées par les distributeurs:**
 - FVS : 110 k€
 - PETRARQUE : 120 k€
 - BER : 30 k€**TOTAL : 260 k€**
- Prospects importants intéressés: Auchan, IKEA, Intermarché
- Contrat en négociation avec Vitrine Media: **150 k€**
- **Rebond post-COVID attendu au 2^{ème} semestre 2021**
- Réalisation d'une levée de fond de 75 k€ fin 2020 (dont PETRARQUE)
- Entrée de 2 associés au capital
- Structuration équipe: 2 bizdev + 2 ingénieurs+ 1 apprenti ingénieur
- Ajout du format HTML pour utiliser des contenus existants
- Amélioration des datas produites (brutes ou post-traitées)
- Interaction avec le regard et avec la main → bornes tactiles sans contact
- Création d'un produit COVID (comptage des clients + détection du masque)
- Commande de périphériques connectés (lampes, prises, odeurs...)

22

DONNEES FINANCIERES

Perspectives

WINTUAL



	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ressources	5	7	10	15	23	31
Financement (Capital+Dette)	75	225+200	-	700	-	-
C.A	50	260	510	1 240	2 680	6 260
Résultat Net	-7	80	170	20	450	1 660
Trésorerie	60	330	60	480	540	2 110
Nb licences	20	190	370	1 010	2 570	6 910



OBJECTIFS POUR 2024

0,5% du parc installé
2% des nouveaux écrans
→ 2500 écrans



POINT MORT

En 2023



CHIFFRE D'AFFAIRES

POCs en 2021/2022
1^{er} déploiements en 2022



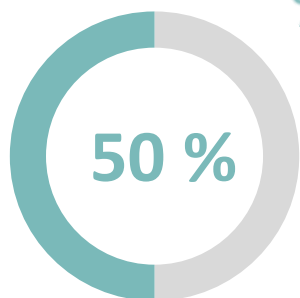
PREVISIONS 2021

260 k€ validés par nos principaux distributeurs

23

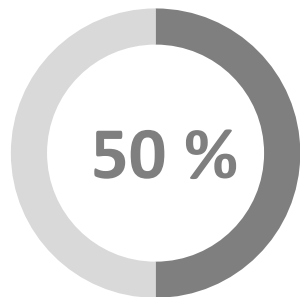
BESOINS

500K€ Besoin en financement



R&D

- Renforcement équipe (*1-2 ingénieurs / an*)
- Nouvelles fonctions d'interaction
- Comptabilité avec logiciels affichage & moteurs 3D
- Réalité augmentée, autres capteurs ... etc



Commercialisation

- Renforcement de l'équipe commerciale
- Mise en place d'un support client
- Gestion de projets (Pilotes)

300 K€ Capitaux Propres



40 000€
LOVE MONEY



35 000 €
CLIENTS & PARTENAIRES

Décembre 2020 (75 k€ levés)



250 000 €
BUSINESS ANGELS

200 K€ Dettes



PGE+Prêt Rebond



BPI (PAI, ADI...)



Soutenu
par



L'INCUBATEUR
DU PATRIMOINE
CENTRE DES
MONUMENTS
NATIONAUX



WINTUAL

Jean-Loup BARRERE

✉ jeanloup.barrere@wintual.fr

📱 **06 15 06 06 15**



YOUR
PERSONALIZED
OFFER:

