

Toulouse, le 9 septembre 2010

**RDV SUR NOTRE STAND
E-COMMERCE PARIS 2010
DU 21 AU 23 SEPTEMBRE
STAND N° G13**

Innovation technologique WebSAles Booster met un vendeur aux côtés de chaque internaute

Posséder LA solution capable d'augmenter le taux de transformation ventes / visites sur un site e-marchand, tel est le rêve de tout responsable e-marketing qui, malgré tous les efforts déployés, sait que 98% des internautes quittent son site sans rien n'avoir acheté... Grâce à une technologie de rupture en matière d'analyse de navigation et de réaction temps réel, Netwave propose désormais WebSAles Booster, **une solution qui permet d'acquérir en temps réel, une connaissance intime et pertinente de chaque internaute et de l'inciter efficacement à acheter** avant qu'il ne quitte le site.

WebSAles Booster est issu de l'acquisition par Netwave Lineasoft du processeur SALI (processeur d'analyse situationnelle) auprès de la société Ensuite Informatique spécialisée dans l'élaboration de solutions d'analyse situationnelle inductive et la conception d'algorithmes inductifs (manière de raisonner consistant à inférer une chose d'une autre, à aller des effets à la cause, des faits particuliers aux lois qui les régissent).

Du 21 au 23 septembre, une version beta sera présentée au Salon E-Commerce Paris 2010. Une conférence sera donnée le mercredi 22 septembre à 11h sur le thème "Peut-on réussir une activité e-commerce sans mettre un vendeur dans son site marchand : analyse situationnelle inductive temps réel pour le e-commerce". A partir d'octobre, **WebSAles Booster** sera installé en test sur quelques grands sites marchands clients de Netwave et sera disponible sur le marché à compter de janvier 2011.

WebSAles Booster : observation, traitement, action !

Des trackers permettent d'acquérir, en temps réel, l'historique de navigation du visiteur mais surtout de détecter son profil : tendance féminine ou masculine, junior ou senior, ayant un comportement stressé / rapide ou au contraire calme / pondéré, appréciant les produits haut de gamme ou bas de gamme... Ces flux d'informations sont récupérés et interprétés en temps réel. A partir de ces données, WebSAles Booster choisit le moteur d'analyse situationnelle du processeur SALI qu'il convient de lancer, en fonction de la signature situationnelle de l'internaute et du niveau de priorité (paramétrable) du moteur concerné.

Le moteur alors activé, définit (« induit ») l'action la plus pertinente possible sur le plan commercial et génère une offre commerciale, en temps réel (pop-up, display, agent virtuel...) ou en différé (e-mail).

Grâce au scanner intégré au site marchand, les visiteurs sont identifiés d'une manière unique et dotés d'une signature situationnelle. Que l'utilisateur dispose ou non d'un compte, un profil sera généré et pourra être reconnu lors d'une prochaine connexion.

Cette technologie totalement novatrice permet d'optimiser le taux de transformation ventes / visites et de fournir des informations-clefs pour l'animation des sites e-commerce. Elle aide également les internautes à naviguer de façon plus pertinente.

Le **temps réel** apporte un vrai avantage concurrentiel par rapport aux analyses actuelles classiques car il permet d'interagir efficacement avec l'internaute tant qu'il est encore sur le site.

La logique d'**analyse situationnelle inductive** permettant de prendre en compte une plus grande complexité d'information et donnant une vision plus globale du consommateur en s'appuyant non pas seulement sur son historique d'achat mais aussi sur ce qu'il fait et comment il le fait à l'instant T, **WebSAles Booster** offre un degré de pertinence plus élevé à la prévision qui est faite.

Ce degré de pertinence est d'autant plus élevé que les moteurs d'analyse situationnelle du logiciel gardent tout en mémoire et prennent en compte les résultats de leurs actions pour affiner dans la durée l'adéquation de leur analyse : **ils apprennent et tirent parti de leur expérience, ce qui marche mieux / ce qui marche moins bien, pour accroître eux-mêmes leur performance.**

Enfin, **WebSAles Booster** permet une réponse personnalisée "I to I" sur des populations volumiques. En administrant en amont moins de deux cent paramètres (priorisation des moteurs, paramétrage des messages, paramétrage de la fréquence d'intrusion...) et en laissant ensuite "l'intelligence artificielle" des moteurs d'analyse gérer la complexité des milliers d'autres paramètres nécessaires à une action marketing réellement individualisée, le **marketing on line personnalisé** devient une vraie réalité.

SALI : la rupture technologique dans le e-marketing

SALI est le processeur créé par la start-up Ensuite Informatique dirigée par Jean-Pierre Malle dont le savoir faire exclusif consiste à encapsuler des algorithmes inductifs dans des automates d'analyses et de prise en charge des situations. C'est donc à travers l'analyse de la réalité de la navigation de l'internaute que SALI peut imaginer et générer la réaction la plus appropriée sur le plan commercial. Cette approche très intuitive correspond beaucoup plus à des comportements naturels et humains que les approches déductives.

Les analyses situationnelles ont en effet l'avantage de prendre en compte des éléments plus fins, multidimensionnels et plus signifiants que les études marketing classiques. Elles permettent de donner une vision plus globale, mais aussi plus instantanée des comportements des consommateurs. Elles prennent en compte toute la complexité des situations. Ce type d'approche globale permet de mieux voir "en avant", d'embrasser des panoramas de façon plus large, avec plus de champ, plus de profondeur, en prenant plus en compte les comportements et réactions humains.

Les analyses situationnelles permettent alors de déceler les nouvelles tendances, de percevoir les signaux faibles, de faire des liens et des corrélations avec d'autres situations. Tout cela permet de "pré-voir", d'anticiper les tendances de consommation et finalement d'innover mieux et plus vite.

WEBSALES BOOSTER : une nouvelle étape franchie

"Répondre efficacement à la problématique des 98%-d'internautes-qui-quittent-un-site-sans-avoir-acheté", telle est la volonté d'Henri Marty, directeur général de Netwave Lineasoft.

"Confier cette technologie à un partenaire capable d'en faire une solution applicative opérationnelle", tel a été le choix de Jean-Pierre Malle, Président d'Ensuite Informatique.

De ces deux souhaits est né **WebSAles Booster.**

Après des études techniques et de marché (confiée à la société Copperteam), Ensuite Informatique :

- A cédé à Netwave Lineasoft, filiale software du groupe Netwave, la technologie SALI, avec transfert de technologie et de ressources humaines, afin de lancer une véritable solution d'optimisation des ventes on line : **WebSAles Booster**
- A signé un accord de coopération technologique afin d'accompagner Netwave Lineasoft dans le développement de l'application.

WebSAles Booster dispose, à ce jour, d'un connecteur standard, permettant un déploiement rapide, avec 3 plates formes e-commerce : OS Commerce, WebSAles et Magento. Le management de cette nouvelle solution a été confié, au sein de Netwave Lineasoft, à Florent Jaouali, E-Commerce Solution Manager.

Jean-Luc Bernard, Président de Netwave se félicite de cette acquisition et de ce lancement : "Dynamisme du secteur e-commerce, rupture et avance technologiques décisives autant que durables, demande pressante des acteurs du e-marketing : autant de facteurs qui contribueront fortement au succès de **WebSAles Booster**".

A propos de Netwave

Avec 50 collaborateurs, un chiffre d'affaires prévisionnel 2010 de 4,5 M€ et un portefeuille de 50 clients VAD, E-business et Vente Directe, Netwave, solutions VAD / E-commerce, se positionne comme un acteur de référence du secteur. Netwave est présent, que ce soit en B to B ou B to C dans les secteurs de l'habillement, l'alimentaire, le bien être et la santé, les vins et spiritueux, l'édition, les loisirs, la bijouterie/horlogerie, le bricolage, l'équipement de bureau... et propose des solutions de gestion/développement e-commerce / VAD (Software et outsourcing). A fin 2009, ce sont un million de commandes et plus de 700 M€ de CA qui ont été gérées à travers les solutions Netwave.

A propos d'Ensuite Informatique

Créée en 2006 par Jean Pierre MALLE, Ensuite Informatique est un éditeur logiciel au carrefour de l'informatique et de la sociologie. En cherchant à reproduire des mécanismes présents dans des comportements humains, les équipes Ensuite Informatique permettent de mieux comprendre et mieux prédire les réactions des individus dans les situations qu'ils traversent. La vocation d'Ensuite Informatique est de concevoir des processeurs logiciels ou physiques intelligents capables de traiter des situations multiples, complexes et évolutives, intégrables aux progiciels ou aux systèmes d'information de ses clients pour les rendre encore plus performants. Les domaines d'applications sur lesquels les processeurs situationnels d'Ensuite Informatique peuvent fournir des « avis » sont très vastes : le marketing (prévoir les ventes, trier les prospects, one to one), la communication (cibler les informations), la gestion de la connaissance (extraire l'important), Internet (personnaliser les services), la surveillance de processus (détecter des anomalies), la sécurité (détecter des fraudes, lever des suspicions), la finance ou l'assurance (détecter des risques), la formation (mettre en situation), les ressources humaines (associer des postes et des individus)...

Site internet : www.netwave.eu

Dossier de presse et photo sur simple demande

Renseignements presse

Laurence de Boerio

Tél. 06 03 10 16 56 - E-mail : rp@deboerio.net