

# L'étiquette électronique est promise à un bel avenir

La technologie sans contact et les QR codes ouvrent la voie à de nouvelles fonctionnalités. Pricer explique comment les étiquettes électroniques créent des liens entre le consommateur, le fournisseur et le distributeur.

« Estimé à 200 millions d'euros, le marché des étiquettes électroniques est en forte croissance puisqu'il devrait atteindre un milliard d'euros à la fin de la décennie », calcule Pierre Salagnac. En énonçant ces chiffres, le directeur des ventes Europe de Pricer ne doute pas un seul instant de l'avenir de ce support intelligent surfant sur le développement des Technologies de l'information et de la communication (NDLR : les TIC). Pour les distributeurs, les étiquettes électroniques autorisent les interventions à distance telles que la mise à jour des prix, l'organisation des promotions ou l'accès aux données de ventes et

de stocks en temps réel. « La lecture du QR code à partir d'un smartphone peut diriger le consommateur vers une page Facebook, le site d'une marque ou une vidéo contenant des informations détaillées sur le produit concerné », indique par ailleurs Pierre Salagnac. En plus d'apporter du contenu à l'acte d'achat, « des avantages personnalisés pourraient être conférés aux consommateurs qui s'expriment à travers la fonction J'aime ou les commentaires déposés sur les réseaux sociaux ». Ainsi, les interactions entre point de vente et marque pourront conduire à la mise en place d'opérations de fidélisation génératrices de trafic.

## Favoriser les stratégies multicanales

Par ailleurs, ces nouvelles fonctionnalités permettent aux fournisseurs et aux distributeurs de tester de nouveaux concepts et produits en mesurant leurs performances de façon quasi immédiate. « Dans sa version la plus aboutie, l'étiquette électronique devient le maillon fort d'une stratégie multicanale », défend Pierre Salagnac qui ambitionne de « rendre le magasin physique aussi accessible, transparent et interactif qu'un magasin en ligne ». Parmi les fiertés de Pricer, l'affichage des étiquettes DotMatrix®



Comme sur les réseaux sociaux, les consommateurs peuvent « liker » et commenter les produits en flashant l'étiquette électronique avec leur smartphone

### Pricer, en bref

Leader mondial des solutions d'étiquetage électronique destinées à la distribution, Pricer s'appuie sur PricerLab. A la manière des Google Labs en leur temps, le département R&D de l'entreprise suédoise est un incubateur d'idées qui incite chacun à exprimer de nouvelles solutions dont le potentiel sera mesuré puis testé, avant d'être commercialisées. C'est ainsi qu'est né, fin 2012, le dispositif destiné à imaginer le magasin de demain à partir de la technologie sans contact retenu par Casino, pour équiper en première mondiale un de ses magasins parisiens.

En 2011, Pricer a réalisé un chiffre d'affaires de 75 millions d'euros. L'entreprise a commercialisé plus de 85 millions d'étiquettes électroniques et équipé plus de 7 500 points de vente, de la petite parapharmacie à l'hypermarché de 80 000 références.

se veut particulièrement clair. La lisibilité accrue des informations est le fruit de la technologie e-paper favorisant un large angle de vision quelles que soient les conditions d'éclairage. « A la manière d'un pacemaker, les étiquettes électroniques ne consomment l'énergie des piles que lors d'une communication ou d'un changement d'affichage. Le reste du temps, l'affichage est permanent, sans aucune consommation. Il en découle une autonomie de plus de 5 ans », précise Pierre Salagnac. Ce dispositif a séduit Delhaize Belgique qui a ainsi équipé une trentaine de magasins.

« Les gestionnaires de distribution

automatique exploitent des systèmes de communication et d'information performants », admet notre interlocuteur. « En plaçant le consommateur au cœur des réflexions marketing et commerciales, la flexibilité de nos solutions permettrait à la DA de gravir une marche supplémentaire sur l'échelle de l'optimisation des systèmes ». Cerise sur le gâteau, les étiquettes électroniques de Pricer supportent une température de -30°C. Elles peuvent donc être installées dans des meubles de froid en intérieur ou en extérieur, quelles que soient les conditions climatiques. ■

SM

**L'INNOVATION**  
dans le Vending

Un partenaire puissant pour l'excellence dans la qualité, la fiabilité et le service. SandenVendo est votre partenaire global dans les technologies du Vending et de la réfrigération dans le monde entier

**G-DRINK**  
Drink Revolution

COOL drinks

*Art of Vending Machines*

### SandenVendo

BP 21 - Avenue Anton Van Oss 1 - 1120 Bruxelles - Belgique  
Contact : Jean-François Suteau - Tel. +33 (0)6 67 38 43 26  
www.sandenvendo.com - E-mail : infosvg@sandenvendo.com

  
Made in Italy