

# DOSSIER DE PRESSE

---



## CLICK@BUY

82 Rue Winston Churchill, 59160 Lille, France Bâtiment Triptic –  
Euratechnologies

Téléphone : +33 3 66 72 29 04

[www.click2buy.com](http://www.click2buy.com) - [bienvenue@click2buy.com](mailto:bienvenue@click2buy.com)



# PRÉSENTATION DE CLICK2BUY

## À propos de Click2Buy

Créée en 2013 par Guirec Tiberghien, Franck Ibled et Guillaume Fraybin, Click2Buy est une entreprise française dont le siège social est à Euratechnologies à Lille. Pionnier et leader européen du « Where to Buy », Click2Buy emploie aujourd'hui une équipe de 20 personnes. Click2Buy est notamment à l'initiative des coupons digitaux dématérialisés, une première mondiale qui a vu le jour en 2016. Membre de la French Tech depuis 2017, l'entreprise édite et commercialise aujourd'hui sa solution auprès de plus de 450 marques et compte près de 400 distributeurs partenaires dans le monde.

### I. Qu'est-ce que Click2Buy ?

A l'ère du digital, techniques marketing et outils de communication doivent s'adapter aux mutations en matière de comportement d'achat et de consommation pour répondre aux attentes des consommateurs. Partant de ce constat et s'appuyant sur des réflexions menées avec des marques et distributeurs, Click2Buy ambitionne de faciliter la mise en relation des marques avec leur écosystème de distribution, dans le but de faciliter le parcours du consommateur dans son processus d'achat, et de lui apporter

pertinence et fluidité tout au long de son expérience d'acheteur.

Click2buy propose une solution qui s'implante facilement dans l'écosystème de communication digitale des marques.



### Contact

Alice Duvillier

Responsable marketing & communication  
aduvillier@click2buy.com

Que ce soit sur un site institutionnel marchand ou non, des communications sociales, de la Vidéo Online ou en se connectant directement aux prises de paroles de partenaires externes comme des influenceurs, Click2buy permet :

- D'afficher les produits disponibles et référencés sur les réseaux de distribution des marques
- De communiquer en fonction du distributeur, les modes d'accès aux produits comme la livraison, le click&collect ou l'achat en magasin
- D'afficher des informations pratiques comme les coordonnées des points de vente, des offres commerciales ou des services propres à l'enseigne de distribution
- De collecter des data qui permettent aux marques de comprendre les tendances de consommation par enseigne et zone géographique

## II. La vision de l'entreprise

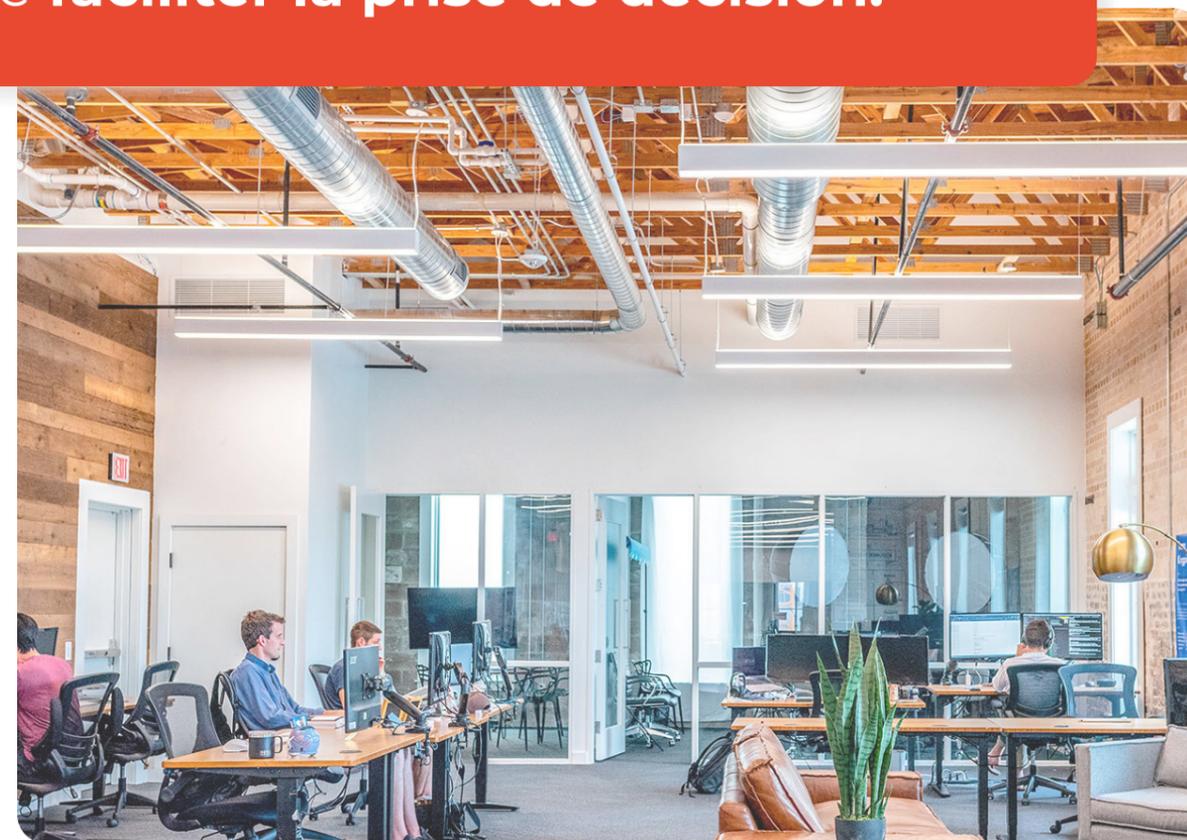
Click2Buy a la ferme conviction que le futur du e-commerce réside dans la capacité des marques à s'interconnecter avec un écosystème plus global qui gravite autour des médias, des services et des datas, qu'elles soient relatives au produit ou commerciales. À ce titre, Click2Buy se place au cœur de cet écosystème, dont l'objectif final est d'aider les marques à accélérer le processus d'achat de leurs clients.



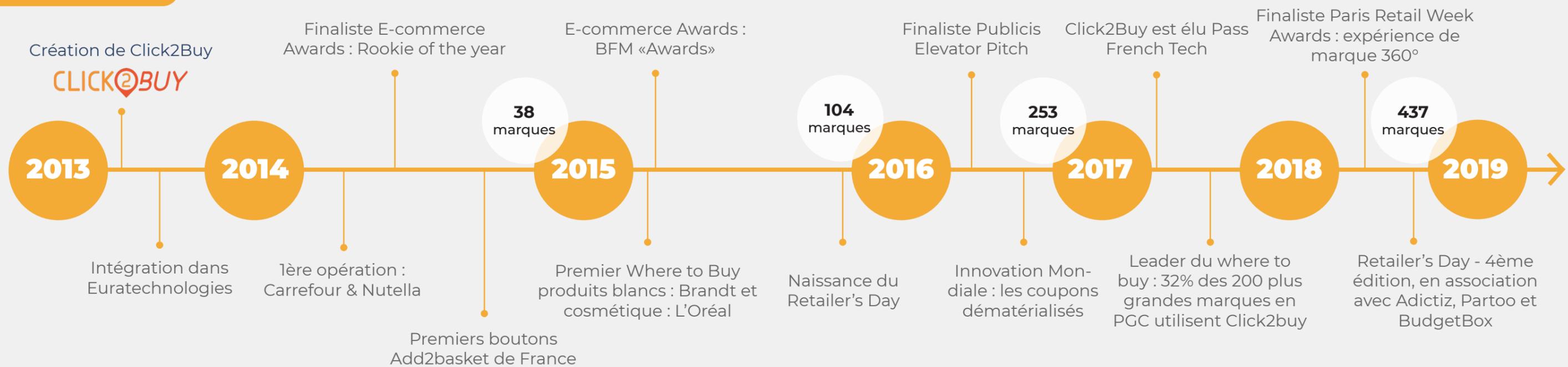
## La mission de Click2Buy se décline auprès de 3 publics :

- 1. Pour les marques :** choisir les bons médias et les bonnes datas pour les bons produits, proposer des parcours qui permettent de choisir le bon mode d'accès, collecter des données pour qu'ils puissent choisir par eux même les bonnes orientations stratégiques.
- 2. Pour les retailers :** choisir les bonnes offres et services pour un trafic intentionniste, échanger avec les marques pour choisir de nouvelles orientations commerciales.
- 3. Pour les utilisateurs :** choisir le bon produit, le bon usage, la bonne offre, le bon distributeur, le bon mode d'accès, le bon délai, le bon service.

Le futur de **Click2Buy**, ce n'est pas seulement de connecter, c'est aussi de **faciliter la prise de décision.**



### III. Timeline



## Chiffres clés

# 50 clients

Click2Buy accompagne plus de **50 clients** pour un total de plus **450 marques distribuées dans le monde.**



# 450 marques

## 450 distributeurs partenaires



**Click2Buy** est reconnue comme l'une des entreprises les plus innovantes du digital et a reçu de nombreuses récompenses : prix e-commerce aux **Awards BFM** en 2015, finaliste du **Publicis Elevator Pitch** en 2016, lauréat du **Pass French Tech** en 2017.

## Autres chiffres

**Click2Buy** c'est une entreprise présente dans plus de **25 pays**, c'est plus de **86 000 produits** dont la communication est enrichie d'informations utiles, c'est plus d'un million de visites qualifiées en point de vente générées par an.



## L'équipe Trombinoscope



**Guirec Tiberghien**

Co-fondateur et Président de Click2Buy



**Guillaume Fraybin**

Co-fondateur et Directeur Technique de Click2Buy



**Foucauld Brice**

Chief Operating Officer de Click2Buy

“

## II. Citations des fondateurs

“Depuis près de 10 ans, nous constatons une évolution du marché. Nous sommes passés d'une logique product centric avec des acteurs cherchant à référencer un maximum de produits au meilleur prix, vers une approche user centric qui se construit progressivement sur l'expérience, l'usage des produits, les services et la simplification des parcours d'achat.

Chez Click2Buy, nous sommes à l'interconnexion de cet écosystème.

Nous réconcilions les médias digitaux utilisés par les marques pour communiquer sur leurs produits, les data et les services qui gravitent autour de l'achat.

Chaque jour, grâce à notre solution, nous nous connectons aux supports de communication digitaux des marques pour fournir au bon moment, sur le bon canal, des informations pertinentes aux consommateurs leur permettant de choisir le parcours d'achat le plus adapté à leurs besoins et de faciliter leur prise de décision.

Chaque jour, grâce à notre solution, les marques qui utilisent Click2buy facilitent le parcours d'achat de leurs clients et disposent de data permettant de comprendre comment leurs prises de paroles digitales fonctionnent dans cet écosystème.”

# LE COEUR DE METIER DE CLICK2BUY

## Qu'est ce que le Where to Buy ?

Le Where to Buy est un dispositif digital permettant aux marques d'installer un call to action "Où acheter / Où trouver" sur tous leurs supports de communication digitaux (site internet, média et vidéo, réseaux sociaux, campagne digitale événementielle...). Il permet aux marques de fournir au bon moment, sur le bon canal, des informations pertinentes aux consommateurs leur permettant de choisir le parcours d'achat le plus adapté à leurs besoins et de faciliter leur prise de décision.

### Comment fonctionne une solution Where to Buy ?

- Une marque communique sur un support digital intégrant un call to action de type « Où acheter ».
- Le consommateur clique sur le bouton et active le service.
- Le consommateur est géolocalisé et les distributeurs qui disposent du produit qui l'intéresse en stock s'affichent ainsi que des informations pouvant être considérées comme stratégiques (mode d'accès, coordonnées, services, offres commerciales...). Le consommateur peut alors choisir le parcours d'achat le plus adapté à ses besoins que ce soit en ligne ou en magasin.



## Sur quels supports peut-on trouver du Where to Buy ?

Le bouton peut-être intégré sur l'ensemble de l'écosystème de communication digital d'une marque : un site web marchand ou non, bannière, vidéo en ligne (Youtube, Native Ads...) , email marketing, réseaux sociaux...

### Quelles sont les promesses du Where to Buy ?

Pour les marques, deux avantages sont à souligner. Premièrement, la possibilité de faciliter le parcours d'achat des consommateurs en leur fournissant une information fiable et en temps réel sur la disponibilité des produits accessibles sur l'ensemble de son réseau de distribution. Pour les marques ne disposant pas de site marchand, le Where to Buy permet d'optimiser leur stratégie commerciale et générer du trafic chez leurs revendeurs.

Deuxièmement, la marque peut s'appuyer sur ce trafic intentionniste pour convertir plus rapidement et générer des ventes grâce à la fonction d'ajout au panier.

De leur côté, les distributeurs présents dans la solution bénéficient d'une visibilité et d'un trafic qualifié généré par la marque au travers de ses prises de parole digitales.

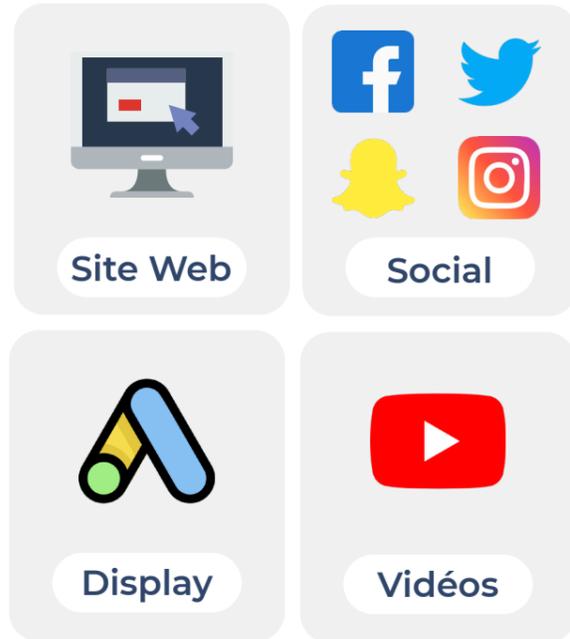
C'est aussi l'opportunité pour eux d'afficher des offres et des services spécifiques qui peuvent accélérer la prise de décision des consommateurs et valoriser leur positionnement : garanties, livraison offerte, avis, conseils d'installation...

Enfin, pour le consommateur la force du Where to Buy est de lui faire gagner du temps grâce à des informations utiles centralisées dans un seul et même espace et accessibles en un clic : savoir où et comment acheter son produit, s'il est disponible, sous quel délai, les services proposés pour mieux en profiter... Un parcours d'achat fluidifié et une prise de décision simplifiée qui limitent les ruptures et enrichissent l'expérience client.

# Les services proposés :

## MARQUES

Les marques ajoutent un call-to-action "Où acheter" sur leurs communications digitales.



## DISTRIBUTEURS

Les distributeurs reçoivent le trafic qualifié en provenance des communications des marques



### Contact

Alice Duvillier

Responsable marketing & communication

[aduvillier@click2buy.com](mailto:aduvillier@click2buy.com)



CLICK@BUY