

notify<sup>•</sup>

**LA PLATEFORME CRM QUI AIDE  
LES MARQUES À PÉRENNISER  
ET DÉVELOPPER LEUR CAPITAL CLIENTS.**

KEEP IN TOUCH

Dossier de Presse 2023



## DU CONSTAT AU CONCEPT

80 % des communications n'atteignent jamais les clients - quel que soit le canal utilisé - car ils ne sont pas disponibles au moment où les marques tentent de les toucher. En parallèle, les Français sont noyés chaque jour un peu plus sous une avalanche de messages : les cibles ne perçoivent plus les sollicitations des marques qui les intéressent.

D'ici 2026, le volume de mails reçus devrait augmenter de 15%, le maintien des performances des marques passant par l'accroissement de la pression marketing. Une situation qui conduit indubitablement de la frustration et un désengagement progressif de la part des clients.

On estime en effet à 20% la proportion moyenne de clients perdus des bases chaque année par les marques, générant des coûts d'acquisition très importants. La perte est immense, pourtant l'enjeu est énorme.

# 80 %

**DES MESSAGES ÉMIS PAR LES  
MARQUES VERS LES CONSOMMATEURS  
NE SONT JAMAIS LUS,  
QUEL QUE SOIT LE CANAL.**

« Plus que jamais aujourd'hui les utilisateurs souhaitent être des interlocuteurs à part entière et pouvoir répondre et réagir face aux marques qui, elles, cherchent à engager et à entretenir une conversation personnalisée avec leurs clients. Le problème n'est donc pas tant que les cibles ne veulent plus de contacts avec les marques, mais qu'elles ne perçoivent pas les sollicitations qui les intéressent. »

**Franck Lhuerre**  
CEO & Co-fondateur Notify

# 2

## L'ADN DE NOTIFY

Lancée en 2016 par Franck Lhuerre et David Martins Gonçalves, rejoints en 2022 par Ous Ouzzani, la start-up Notify apporte une réponse unique aux enjeux de réactivation, d'engagement et de fidélisation des clients. Structure indépendante et autofinancée, elle se donne pour objectif de permettre aux annonceurs d'activer en temps réel chacun de leur client, au moment où celui-ci est disponible.

“Le capital client est l'actif prioritaire des entreprises. Le préserver est le premier rempart face à la concurrence et une situation économique compliquée.”

**Ous Ouzzani**  
Directeur Général Notify



Le fameux

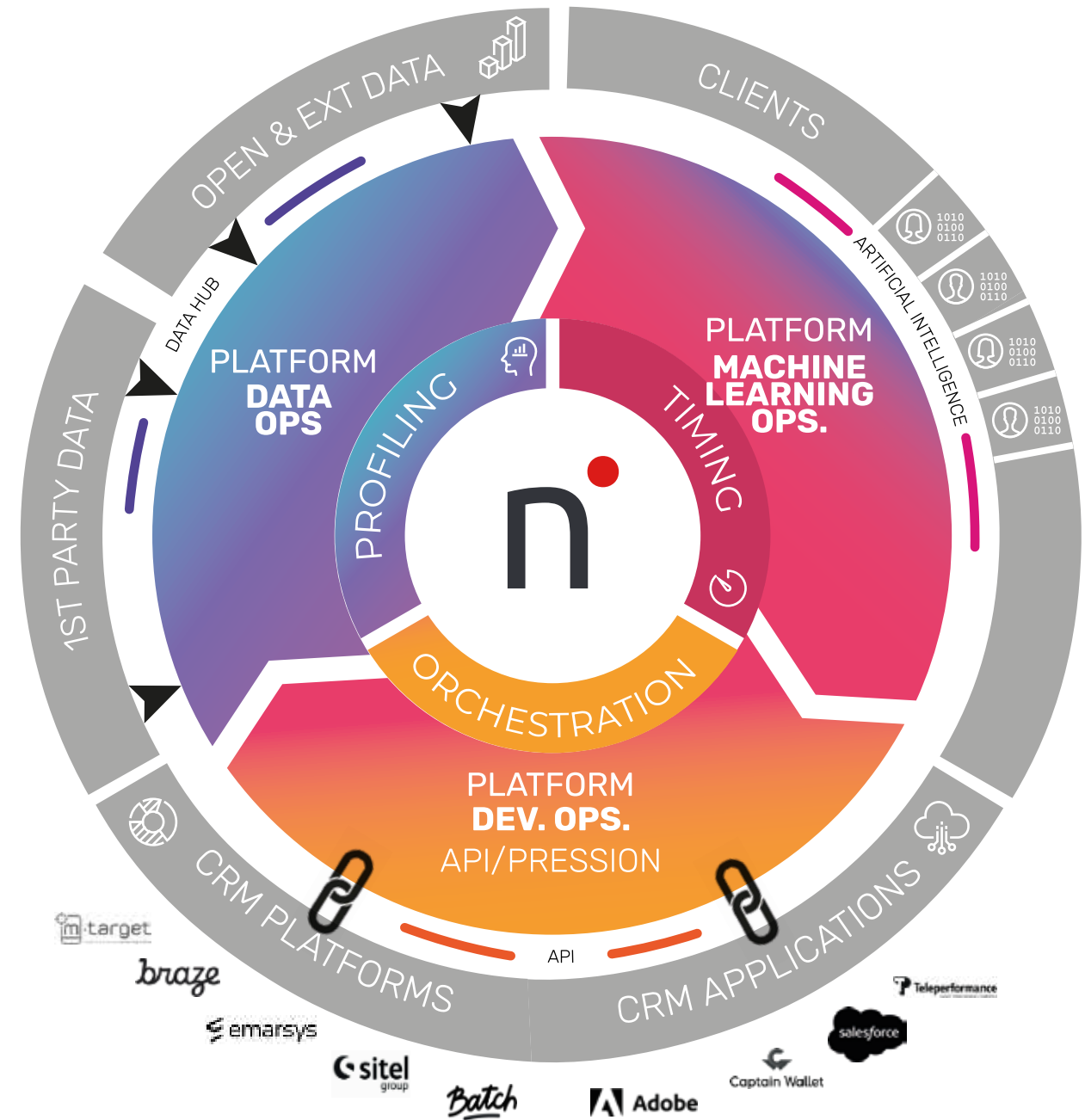
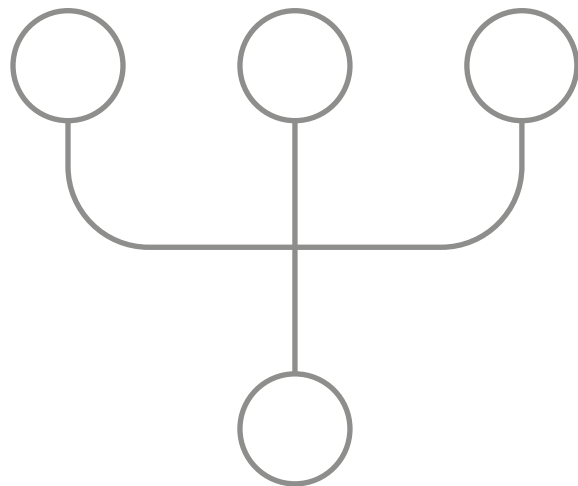
# PERFECT TIMING<sup>•</sup>

clé du développement  
du capital client des marques.

# 3

## COMMENT CA MARCHE ?

Notify s'alimente de données first party des utilisateurs et de leurs habitudes. Les algorithmes de la start-up sont ensuite à même de déterminer le moment où les utilisateurs sont le plus disponible.



## CONCRÈTEMENT, LA START-UP MET À DISPOSITION DE SES CLIENTS 3 OUTILS :

### notify score

Notify score est l'outil de sécurisation de la base clients des marques, pour vérifier et corriger les données, déterminer et monitorer des clusters pour cibler avec efficacité et garantir la délivrabilité.

### notify activation

Notify activation est la solution headless et compatible avec toutes les plateformes CRM pour activer au moment où le client est vraiment disponible, et garantir la lisibilité et la qualité d'expérience.

### notify orchestration

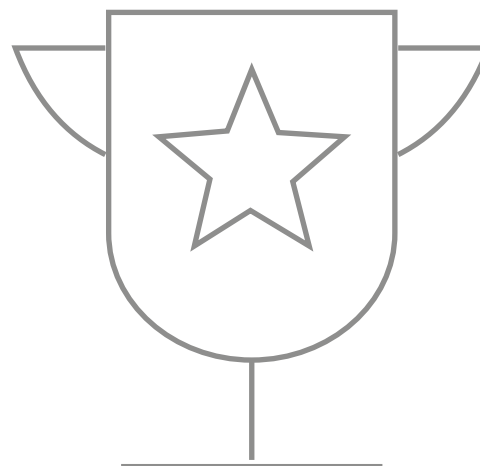
Notify orchestration permet d'arbitrer le meilleur canal à l'individu et en temps réel. Avec une connectivité à tous les touchpoints, c'est la clef de gestion de pression et de la personnalisation.

Ayant une vocation agile, Notify a été conçue pour s'adapter aux différents environnements et pour s'intégrer facilement et rapidement avec les principaux CRM.

L'intelligence collective entre Notify et l'ensemble de son écosystème permet d'offrir des solutions orchestrées sur tous les points de contact avec les consommateurs. La captation du trafic en temps réel sur les grands médias, l'IA, et une technologie propriétaire garantissent en live l'activation des contenus pour garantir la meilleure efficacité et la meilleure expérience clients possible.

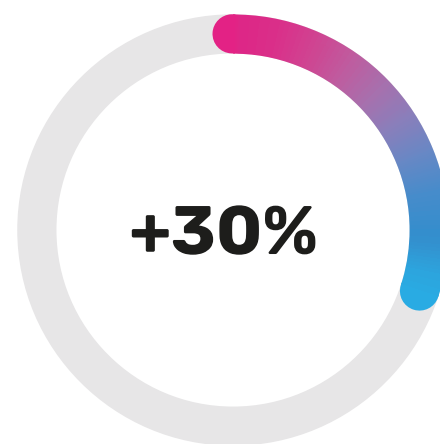
Le machine learning s'instruit des données de navigation anonymes, s'affine en permanence, et livre une analyse prédictive de l'activité de navigation des utilisateurs, permettant alors de distribuer un message personnalisé.

# 4 LE RÉSULTAT



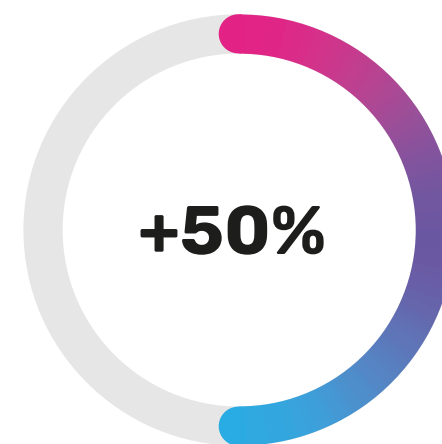
Notify cible ainsi l'instant précis où l'utilisateur est le mieux à même d'ouvrir les contenus, de les lire, voire même d'y répondre. Dès cet instant identifié, la technologie Notify remonte les données pour déclencher le message de la marque depuis son propre CRM et de le faire parvenir au destinataire sur son canal de prédilection au moment de réceptivité maximale.

Finis l'envoi en masse de mails intempestifs qui provoquent l'exaspération du client. Les messages sont étalés dans le temps de manière personnalisée, facilitant l'échange entre la marque et son client, et déclenchés soit par e-mail, appel, push app, push web ou sms. Le résultat se traduit par des performances CRM inédites.



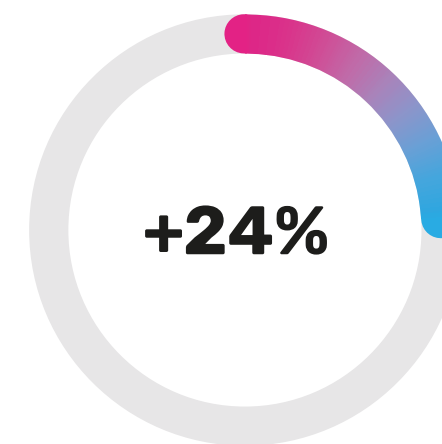
## taux d'ouverture & de clic mail

Avec un parfait monitoring des performances médias des activations CRM et PRM



## réactivation d'actifs

50% d'une base inactive réactivée en 6 mois sans risque de élivrabilité



## conversion & fidélisation

Un taux de rendement CA sur les clients en forte croissance en web & magasin

# notify<sup>•</sup>

## **REAL TIME**

Traitement en temps réel des données issues du trafic de vos clients sur nos sites partenaires et déclenchement de l'envoi d'un message sur le canal privilégié.

## **RIGHT TIME**

Personnalisation de l'envoi en fonction de chaque client grâce au machine learning.

## **BEST TIME**

Satisfaction du client qui reçoit le message de façon non-invasive et amélioration de vos KPIs.



**REAL,  
RIGHT,  
BEST TIME<sup>•</sup>**

pour le bon message, sur le bon canal, et au bon moment.

# 5 CONFORMITÉ

Afin de garantir sa conformité et celle de ses marques clients au RGPD, Notify s'est engagée depuis plusieurs mois dans un plan d'actions en 8 points :

- Le double consentement du consommateur : celui-ci doit signifier à deux reprises son acceptation d'être sollicité, d'abord auprès de la marque à travers un opt-in (donc un acte volontaire), puis auprès de la plateforme média.
- Une conservation des données limitée à 90 jours maximum
- Le « privacy by design » : seules sont collectées les informations nécessaires pour délivrer le service temps-réel de Notify
- Le hachage des données personnelles sous format MD5 et SHA 256
- L'accompagnement d'un CPO ou Chief Privacy Officer externe, afin de garantir le bon traitement des données personnelles
- Une certification ISO 270001 dont le process est en cours de finalisation
- L'audit régulier des CGU des partenaires média, pour en vérifier la conformité aux normes légales
- Le droit à l'oubli : le consommateur peut à tout moment demander à ne plus bénéficier du service temps-réel.

« Dans un monde où les consommateurs se montrent de plus en plus soucieux de la protection de leur vie privée, on peut imaginer que, demain, seuls les acteurs ayant réussi à établir un dialogue de confiance, transparent et respectueux sauront les fidéliser la clientèle. »

**David Martins Gonçalves**  
CTO & Co-fondateur Notify



# 6

## LES CLIENTS NOTIFY

Notify collabore actuellement avec plus de 90 marques dans de multiples univers de marché.



# 7

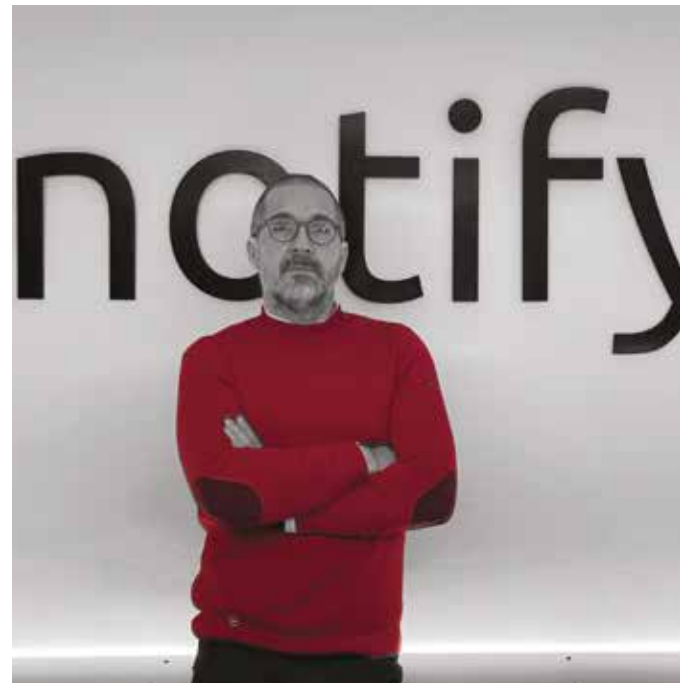
## L'ÉQUIPE

L'équipe est actuellement composée de 35 personnes avec une forte expertise technologique et un savoir-faire marketing reconnu.



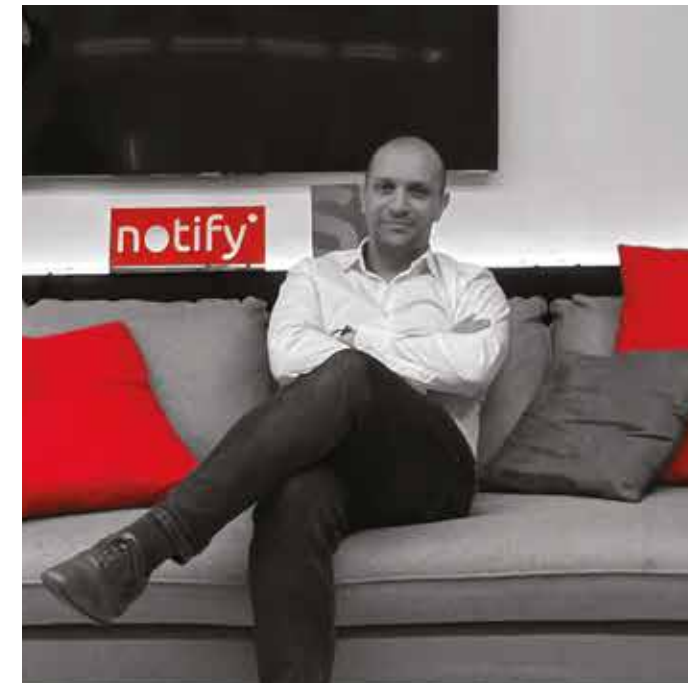
### Franck Lhuerre

Franck est ce que ce l'on peut appeler un serial entrepreneur, expert de la tech, avec un track record reconnu et un business angel actif (Beauté Privée, Voyage Privé, Naki, Bankin, Delta Business School, etc ...)



### David Martins Gonçalves

David a un parcours académique et scientifique hybride, entre universités de renom (MIT, Harvard) et le développement de solutions tech concrètes.



### Ous Ouzzani

Ous est arrivé en 2022, après 1 an d'advisory pour renforcer le management et accélérer la croissance. Ous a une forte expérience COMEX de grands groupes media & retail combinée à une expertise entrepreneuriale. Il a notamment cofondé la start-up clickndress.

8

## CHIFFRES CLEFS

90 2016

DATE DE CRÉATION

MARQUES CLIENTES

5

PAYS EU EN MODE  
POC

35

PERSONNES

2

BUREAUX (PARIS, FRANCE  
ET COIMBRA, PORTUGAL)

40%

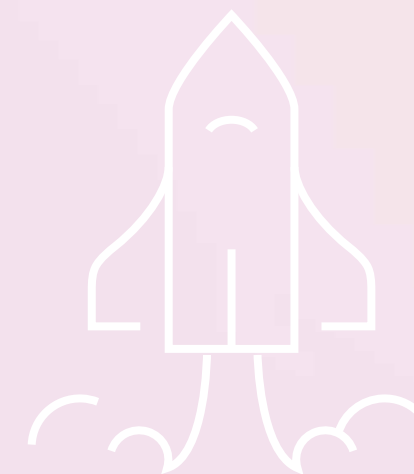
TAUX DE CROISSANCE 2022

9

## PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

Notify développe actuellement d'autres canaux activables : le wallet et le social media. Elle se donne également pour objectif de pouvoir répondre au Web3 (metavers) dans les prochains mois.

La start-up compte également accélérer les intégrations avec les CDP et CRM des clients. Enfin, elle entend se déployer sur l'intégralité des bases clients en France et en Europe.





## **AGENCE PRESSE**

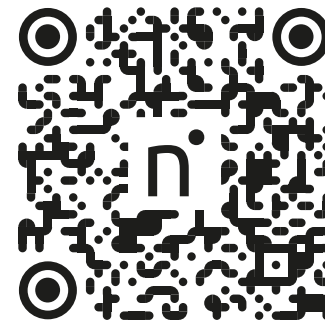
Impulse Communication

Marie 06 09 88 62 27  
Julie 06 78 70 96 05

[contact@impulse-communication.fr](mailto:contact@impulse-communication.fr)

## **ESPACE PRESSE**

[www.notify-group.com/espacepresse](http://www.notify-group.com/espacepresse)



DOSSIER DE PRESSE  
COMMUNIQUÉ DE PRESSE  
ACTUALITÉS

## **CONTACT**

Notify Paris

01 45 61 30 30  
3 rue d'Uzès, 75002 Paris

[timing@notify-group.com](mailto:timing@notify-group.com)