

GOOD DELIVERS ALL-ROUND SOLUTIONS

À l'occasion d'EuroShop 2026, **Epta** a présenté un changement stratégique. L'entreprise adopte une **approche de la valeur à 360 degrés**, dont les équipements frigorifiques performants sont le point de départ.

Epta fournit des **solutions complètes** pour répondre aux besoins des clients ; ces solutions représentent une **combinaison de matériel**, de **logiciels**, de **compétences humaines et de conseils**. Ces éléments peuvent intervenir de manière fluide, ensemble ou individuellement, et tout au long du cycle de vie du magasin. De la numérisation aux modèles de services innovants, l'offre de l'entreprise est conçue comme un **écosystème cohérent et évolutif pour les retailers**, dans une **croissance durable**.

Déverrouiller la solution parfaite

Tout commence par le produit – le meuble lui-même. Mais l'engagement va bien au-delà. Chaque meuble est associé à un **système de réfrigération dédié**, conçu sur mesure pour chaque client par **EptaTechnica**, qui se charge également de l'installation et de la mise en service. L'**expérience en magasin** est modelée par **EptaConcept**, en un environnement harmonieux et attrayant pour les consommateurs. Le système intégré Epta est complété par des **services après-vente via EptaService**, pour garantir des performances optimales et une valeur durable.

Ces services s'associent pour **prolonger le cycle de vie des produits** et les transformer en investissements durables et tournés vers l'avenir. Les solutions Epta sont conçues pour durer et sont soutenues par des techniciens qualifiés qui garantissent une maintenance appropriée et des performances optimales au fil du temps.

MyEpta : Un portail unique vers une réfrigération plus intelligente

Innovation majeure destinée à transformer les nouveaux équipements, **MyEpta a fait ses débuts à EuroShop 2026** comme **plateforme innovante et multifonctionnelle** servant de **portail unique et fiable vers toutes les données techniques et les ressources d'assistance**. Le tout unifié dans un seul environnement sécurisé. Epta, en tant que fournisseur intégré, offre bien plus qu'un simple équipement, permettant aux points de vente de **gérer les actifs et les opérations avec une facilité sans précédent**.

Un **tableau de bord unifié** consolide les manuels, les KPI, la documentation et les actions de service, offrant une précision, une rapidité et une **visibilité en temps réel** accrues sans besoin de

connectivité, de matériel supplémentaire ou de contrôleurs spécifiques à une marque.

MyEpta se caractérise par une **architecture modulaire** adaptée aux besoins individuels des clients. Les utilisateurs peuvent sélectionner des solutions individuelles ou gérer l'ensemble de la flotte d'un magasin grâce à deux modes intuitifs :

- ✓ **ASSET ID** : un **point d'accès unique aux données** attribué à **chaque équipement Epta** par le biais d'une étiquette NFC appliquée sur le meuble. Il permet des **diagnostics plus rapides**, une **maintenance plus efficace** et une **vision plus claire** du cycle de vie de chaque produit ;
- ✓ **STORE ID** : un **hub centralisé dans une interface intuitive unique** qui rassemble les listes d'équipements, les documents, les outils de service, les contrats, les KPI et toutes les données clés, offrant ainsi une visibilité et un contrôle en temps réel. Il fournit une **assistance basée sur des données pour les décisions de maintenance et d'investissement**, permettant aux magasins de faire des choix éclairés et d'optimiser les performances opérationnelles.

MyEpta permet également d'accéder aux **services numériques** dans le cadre de **l'offre après-vente d'EptaService**. Grâce à cette passerelle unique vers l'écosystème numérique d'Epta, les clients peuvent se connecter à des **plateformes telles que SwitchON**, pour la surveillance et le contrôle à distance des meubles et des centrales de réfrigération, et **GAM**, pour la **gestion centralisée des alarmes**. L'environnement est encore enrichi par un **catalogue numérique complet** avec un service de commerce électronique intégré pour les pièces détachées.

EptaService :
Garantir la fiabilité,
la performance et la croissance

La **dimension après-vente** constitue le **fondement de la proposition de valeur Epta**, un allié précieux pour les retailers. Ce cadre offre une fiabilité ininterrompue, transformant les perturbations potentielles en opportunités grâce à deux groupes :

- ✓ **Maintenance et réparation** : un ensemble complet d'opérations préventives et correctives, allant de la maintenance planifiée et de la détection des fuites de réfrigérant à l'assistance 24 / 24 du centre d'appel et aux réparations rapides comprenant à la fois la main-d'œuvre et les pièces détachées ;
- ✓ **Services complémentaires** : un ensemble d'activités adaptées aux besoins spécifiques de chaque marché, permettant d'améliorer la longévité des équipements, d'optimiser la

connectivité et de résoudre les problèmes de manière proactive. Les projets de modernisation personnalisés permettent aux magasins d'effectuer des mises à niveau à la demande, ce qui garantit une compétitivité durable.

Cette **architecture flexible** permet aux magasins d'**adapter le niveau de service** à leurs priorités opérationnelles grâce à deux formules différentes : **Main**, qui comprend tous les services de base de l'offre Maintenance et réparation et les services complémentaires, et **Xtend Extended Warranty Program**, une option premium qui ajoute un accès complet à la suite numérique d'Epta.

Au-delà du contrôle :
Le nouvel horizon de valeur
de la réfrigération

LA REFRIGERATION INTELLIGENTE STIMULE L'EVOLUTION DES MAGASINS

Les meubles réfrigérés ne sont plus de simples produits, ils évoluent vers des **outils de service** dont l'impact s'étend bien au-delà de la gestion thermique, en alimentant l'efficacité technique et la valeur commerciale.

Grâce aux nouvelles technologies, chaque solution est conçue comme une **combinaison de produits et de services** destinés à maximiser la rationalisation et la rentabilité grâce à une vision harmonisée et fondée sur des données des opérations en magasin.

Les aménagements d'aujourd'hui « **génèrent** » **des téra-octets de données exploitables** qui permettent de proposer une offre où convergent le matériel, les services après-vente et les **services à valeur ajoutée**.

Servitisation opérationnelle
et commerciale en action

La servitisation est la transformation stratégique qui permet aux entreprises de se différencier grâce à des **systèmes intégrés de produits, services et logiciels**. Rendue possible par les technologies numériques, elle **génère une valeur récurrente** sur l'ensemble de la base installée, déplaçant le focus d'une simple transaction au point de vente vers le cycle de vie et les résultats du client.

Epta traduit la complexité en clarté grâce à une **approche duale de servitisation opérationnelle et commerciale**. Sur le plan opérationnel, la performance est optimisée là où elle compte le plus : la gestion énergétique est améliorée, **la maintenance devient prédictive plutôt que réactive** et la continuité des magasins est assurée, quel que soit leur format. Sur le plan commercial, le magasin lui-même évolue en plateforme dynamique, où les **données sur le comportement des consommateurs** orientent le réapprovisionnement, transforment les rayons en leviers de trafic et de chiffre d'affaires, et génèrent des insights exploitables.

Epta alimente
l'évolution des magasins

Epta mène l'**évolution des magasins**, en offrant une large gamme de **services à valeur ajoutée** qui permettent aux retailers d'atteindre des niveaux de **compétitivité** encore inexplorés. Les données relatives aux meubles réfrigérés permettent non seulement de réaliser des fonctions essentielles telles que la télésurveillance et la maintenance prédictive. Elles offrent également de **nouvelles possibilités d'optimisation de l'énergie**, de **gestion des rayons** et une **nouvelle dimension dans l'excellence opérationnelle**.

La **collecte et l'analyse des données** sont au cœur de cette transformation. En consolidant les informations de chaque meuble et appareil, Epta améliore les opérations, simplifie la conformité et libère une **intelligence exploitable en temps réel**.

Epta transforme les meubles réfrigérés en **points de contact intelligents** qui augmentent la valeur des produits frais. Une technologie en **phase de *proof of concept***, **DOOR OPENING TRACKER**, fournit des informations exploitables pour un réapprovisionnement intelligent. En suivant les modèles d'interaction réels, les responsables de magasins obtiennent une **cartographie des zones chaudes et froides** afin de réduire la consommation d'énergie. En outre, les employés réduisent les contrôles manuels, gagnant ainsi du temps. Enfin, les consommateurs bénéficient de rayons toujours approvisionnés, ce qui accroît leur satisfaction et leur fidélité.

Transformer les meubles
en actifs numériques
de grande valeur

Epta fait avancer cette évolution avec **GLASSVIEW**, l'affichage numérique pour le commerce de détail en **phase de *proof of concept*** qui transforme les meubles réfrigérés en **zones media de premier choix**. Cela ajoute une nouvelle couche de revenus stratégiques : Les responsables de magasins génèrent des revenus publicitaires et un retour sur investissement de leurs actifs de réfrigération. Les marques de produits de grande consommation bénéficient d'une visibilité optimale sur les lieux d'achat, tandis que les consommateurs reçoivent des informations dynamiques et des promotions ciblées pour une expérience plus riche en magasin. Ces innovations font converger les **données**, la **technologie** et le **merchandising** pour redéfinir une **nouvelle ère de la réfrigération dans le commerce de détail moderne**.

Ces résultats sont rendus possibles grâce au **partenariat d'Epta avec Quividi**, le fournisseur **pionnier de solutions de mesure d'audience basées sur l'IA** et sur des capteurs multiples pour le Digital Out-of-Home (DOOH) et le **In-Store Retail Media**. La **plateforme de mesure d'audience de Quividi (AMP)** utilise la vision par ordinateur pour détecter anonymement les silhouettes du public et, en option, analyser les données démographiques et les indicateurs d'attention, offrant ainsi des insights précis et exploitables pour optimiser la performance des médias en magasin.

La prochaine frontière d'Epta

La prochaine frontière d'Epta n'est pas la réfrigération, mais la **pertinence**. En transformant les données en *insights* et le matériel en services, Epta construit le futur de la création de valeur en magasin, où la réfrigération rencontre l'intelligence et chaque magasin devient une plateforme de croissance, expérience et performance.