

# ACTUALITÉS

## Huit questions sur les écrans dans les magasins

Quoi Comment Où

10 juin 2026, Tobias Engl



### L'affichage dynamique apporte-t-il quelque chose de mesurable ?

---

Oui. Des études citées par l'ensemble du secteur font état d'une augmentation d'environ 29,5 % du chiffre d'affaires et d'une amélioration d'environ 52 % de la mémorisation des publicités après l'introduction d'affichages numériques ; environ 70 % des clients indiquent que la signalisation numérique influence leur décision d'achat. Il s'agit de valeurs sectorielles agrégées, pas d'une garantie - l'impact réel dépend du contenu, de l'emplacement et de la mesure. C'est précisément pour cette raison que chaque projet ScreenWay commence par des objectifs clairs.

## Qu'est-ce que les présentoirs peuvent faire que les affiches ne peuvent pas faire ?

---

Vitesse, portée et cohérence. Une vitrine devient une surface de marketing actif qui s'adresse successivement aux clients du midi, aux achats de fin de journée et à l'offre du soir - sans qu'une seule enseigne ne soit changée. Dans le magasin, le bon message sur le bon rayon guide la clientèle de manière ciblée vers le produit.

## Quelle est la rapidité avec laquelle les contenus peuvent être modifiés ?

---

En quelques minutes plutôt qu'en jours - de manière centralisée, dans toutes les filiales, tous les sites et tous les fuseaux horaires. Les prix, les promotions et les stocks changent constamment ; grâce au CMS de ScreenWay, les campagnes sont planifiées à distance, testées et diffusées en temps réel, sans avoir à se rendre sur place.

## Est-ce que cela réduit vraiment les coûts ?

---

En arrière-plan, oui. Les frais d'impression, d'expédition et d'élimination récurrents sont supprimés, les dépenses liées aux remplacements manuels diminuent et la maintenance à distance avec télédiagnostic réduit les interventions sur site. Sur le cycle de vie des écrans professionnels de haute qualité, cela s'additionne.

## Comment calculer le retour sur investissement ?

---

Le chiffre d'affaires est l'indicateur le plus visible, mais ce n'est pas le seul - un prix bas peut également être un facteur d'attraction. La comparaison entre un groupe de marchés avec présentoirs et un groupe similaire sans présentoirs permet d'obtenir des résultats fiables. La fréquence, le temps de présence, le taux de conversion et les coûts d'exploitation sont quantifiables - via des compteurs, des données POS et des tests de campagne.

## Qu'est-ce qui est important dans la planification ?

---

Sur quatre choses : 1. définir les objectifs (à quoi sert l'écran et comment mesurer le succès), 2. vérifier l'emplacement (lumière du soleil, besoin de luminosité), 3. établir un plan de contenu (ce qui est en cours, comment cela est produit) et 4. tenir compte de l'évolutivité (la surface reste-t-elle la même ou s'accroît-elle).

## Tout le monde ne le fait-il pas déjà ?

---

Les écrans sont accrochés un peu partout - ils sont rarement utilisés de manière stratégique. La différence ne réside pas dans le matériel, mais dans le niveau de données qui se trouve derrière : Logique contextuelle par zone, connexion aux données de caisse et de stock, image de marque uniforme dans tous les magasins.

## CE QUE SCREENWAY FAIT DE DIFFÉRENT

---

ScreenWay pense l'affichage dynamique comme une plateforme et non comme un écran : contrôle centralisé sur tous les sites, logique contextuelle par zone, connexion aux données de caisse, de stock et d'étiquettes de rayon, dans une architecture conforme au RGPD et exploitée sur site si souhaité. Démonstration gratuite : [screenway.com](https://screenway.com) - [vertrieb@screenway.com](mailto:vertrieb@screenway.com).

**SOURCES** Chiffres clés (29,5 % du chiffre d'affaires, 52 % de mémorisation de la publicité, 70 % d'influence sur les achats) : valeurs agrégées citées par l'ensemble du secteur, à l'origine Retail TouchPoints / Digital Signage Today (2022), notamment via Posterbooking ; ordre de grandeur, pas de mesure propre à ScreenWay - Système de planification et de retour sur investissement : pratique du secteur - Données relatives au produit : ScreenWay.