

## imagine lance de nouvelles fonctionnalités d'IA en intégration avec Snowflake

*Les deux sociétés entendent tirer profit de l'IA pour rendre la donnée plus accessible à leurs clients*

[imagine](#), entreprise française spécialisée dans la gestion et l'activation de la donnée client, lance de nouvelles fonctionnalités d'IA avec Snowflake, la société AI Data Cloud, à l'occasion du [Snowflake World Tour à Paris](#) le 1<sup>er</sup> octobre 2024 - où elle est partenaire Black Diamond aux côtés de AWS, Capgemini, Devoteam et Microsoft. Après 3 ans de partenariat technologique et commercial, cette nouvelle offre s'inscrit dans une volonté commune de simplifier l'accès à la donnée tout en tirant le meilleur parti de l'utilisation de l'IA. L'expansion se fera sur les marchés français et anglo-saxons.

### L'IA au service de la donnée : imagine intègre Snowflake Cortex AI

A partir du 1<sup>er</sup> octobre 2024, la plateforme imagine disposera de deux fonctionnalités de Snowflake Cortex AI pour simplifier le travail des marketeurs et rendre l'accès et l'activation de la donnée client encore plus facile ; une réponse aux besoins croissants des entreprises en matière d'IA et de gestion des données. Parmi les nouveautés :

- [Cortex AI](#) créera du contenu marketing personnalisé pour tous les clients communs imagine et Snowflake qui se verront proposer, par exemple, un objet d'email directement à partir du contenu de celui-ci. Les marketeurs pourront ainsi personnaliser leurs campagnes pour maximiser leur impact.
- [Cortex Analyst](#) (en public preview jusqu'à fin 2024), qui transforme le texte en langage SQL, permettra d'interroger les données en mode prompt afin de générer des requêtes spécifiques. Sonder les données n'aura jamais été aussi simple pour obtenir des informations en temps réel.

### Continuer à mieux outiller les équipes métiers

imagine se sert directement des données de ses clients, hébergées dans le cloud Snowflake, et les intègre dans son interface sans avoir à les dupliquer. Les données restent stockées chez le client, permettant d'assurer leur sécurité, mais peuvent être interrogées de manière transparente et efficace. Ainsi, les deux entreprises offrent une solution unique permettant d'utiliser, d'unifier et d'activer les données facilement et efficacement. La force de l'intégration entre Snowflake et imagine réside dans l'apport d'une couche d'intelligence logique pour les équipes métier. imagine redonne de l'autonomie aux équipes marketing pour qu'elles puissent se focaliser sur des tâches à forte valeur ajoutée et donc augmenter leur productivité et leur performance opérationnelle.

Les clients imagine observent trois bénéfices principaux :

- [Gain de temps](#) : en matière d'implémentation, ils peuvent diminuer par 3 leur *time-to-value*, permettant aux entreprises de se concentrer sur l'essentiel.
- [Réduction des coûts](#) : moins de ressources techniques nécessaires, libérant ainsi le plein potentiel des équipes business.
- [Un accès simplifié à des outils IA](#) : les équipes marketing peuvent désormais intégrer l'IA dans leurs opérations quotidiennes, notamment pour la création de contenus.



C'est ce qu'atteste Moez Hamad, Chief Data & AI Officer chez Jules : « *La collaboration entre Jules, imagino et Snowflake a été incroyablement bénéfique pour nos équipes marketing, optimisant nos processus et accélérant le retour sur investissement. Notre projet a été mené en seulement trois mois alors que nous avions initialement estimé neuf mois d'implémentation. Ce succès dépasse de loin nos attentes et témoigne de l'impact positif et immédiat de cette collaboration stratégique.* »

L'entreprise Jules n'est d'ailleurs pas la seule à bénéficier de la puissance de ce partenariat. D'autres entreprises comme Diptyque, Norauto ou encore RATP Dev, profitent des nombreux avantages liés à la collaboration entre les deux spécialistes de la donnée.

« *La satisfaction de nos clients est essentielle pour nous et, en renforçant notre travail avec imagino, nous pourrions offrir à nos clients tout ce dont ils ont besoin en termes d'unification et de gestion des données hébergées sur notre cloud. Notre compatibilité s'est encore démontrée à travers les nouvelles fonctionnalités d'IA développées ensemble.* » déclare Thomas Gourand, directeur général de Snowflake France.

### **De prochaines étapes dans le partenariat stratégique**

imagine, qui s'est établi récemment au Royaume-Uni et a pour objectif de s'implanter aux Etats-Unis avant la fin de l'année à la suite de sa levée de fonds de 25M€ en juin 2024, développe également des fonctionnalités propres aux pays anglo-saxons. L'application imagine devrait être disponible en 2025 sur la [Native App de Snowflake](#) et deviendra le premier Référentiel Client Unique (RCU) disponible sur cette plateforme, permettant aux clients d'utiliser les fonctionnalités de collecte et d'unification des données d'imagine, directement depuis l'interface Snowflake.

« *Nous avons développé une interface compatible à 100 % avec la plateforme Snowflake et notre performance en phase de production est incomparable. Ce partenariat renforce nos ambitions à l'international. S'implanter aux Etats-Unis aux côtés des plus gros acteurs du marché est une bonne façon d'accélérer notre croissance et de mettre en lumière notre proposition de valeur et notre savoir-faire unique. C'est une étape clé qui souligne notre engagement à devenir un acteur mondial incontournable dans le domaine de la data et du marketing automation.* » déclare Benoît Gourdon, Global VP Strategic Alliances d'imagine

### **A propos d'imagine**

imagine, entreprise française fondée en 2017, propose une plateforme de gestion de données clients et une solution de management de campagne conçues pour connecter, unifier et activer les données clients. Ces deux outils répondent aux besoins des professionnels des départements marketing, de la finance et de la relation client qui peuvent ainsi proposer une expérience personnalisée et sans couture à leurs clients. Avec un système d'automatisation et la création d'une vue unifiée, imagine permet aux entreprises de reprendre le contrôle de leurs données clients afin de réduire le time-to-value, de diminuer l'investissement initial et d'accélérer le retour sur investissement.

### **Contacts presse**

Violaine Bourquin / [vbouquin@hoffman.com](mailto:vbouquin@hoffman.com) / 06 67 60 18 70

Constance Falourd / [cfalourd@hoffman.com](mailto:cfalourd@hoffman.com) / 06 22 11 92 95