

# Veesion dépasse les 10 millions d'euros d'ARR et vise le marché américain

*Fondée en 2018 par trois entrepreneurs à Paris, Veesion permet aux supermarchés de repérer les vols à l'étalage grâce à l'analyse en temps réel des images de télésurveillance. La startup est installée dans plus de 3000 magasins dans 25 pays et annonce dépasser les 10 millions d'euros d'ARR.*

Temps de lecture : minute

---

17 juillet 2024

10 millions d'euros de revenus annuels récurrents dont 1 million d'euros aux États-Unis. Quatre ans après sa création, Veesion poursuit son développement dans plus de 25 pays et est déployée dans près de 3000 magasins. La solution de Veesion permet aux supermarchés d'analyser leurs flux de vidéosurveillance en temps réel pour repérer les tentatives de vol à l'étalage. L'algorithme développé par Veesion analyse les postures des clients pour déceler les gestes suspects.

*«Notre algorithme se base sur trois briques d'intelligence artificielle», explique Benoît Koenig, cofondateur. «La première brique identifie chaque personne pour permettre une analyse indépendante. La deuxième brique d'IA est ce qu'on appelle 'l'estimation de pose'. C'est estimer la position de chaque membre du corps à tout instant car dans un scénario de vol à l'étalage, le plus important est de voir comment évolue le corps, en particulier le bras, l'avant-bras, la main. La troisième brique permet de repérer des objets d'intérêt : un sac à dos, un caddie de course... Ces trois briques permettent de produire la probabilité de l'occurrence d'un geste associé à un vol à l'étalage potentiel.»*

Le client est ensuite alerté dans son fil personnalisé. La solution assure détecter 100 000 gestes suspects, 10 fois plus que le ferait un agent de sécurité. Veesion est aujourd'hui implantée dans 1800 magasins français principalement dans l'Hexagone. Elle assure permettre une réduction des pertes liées au vol de 60 %. «*Il nous a fallu deux ans de R&D pour développer notre solution*», raconte Benoît Koenig. «*J'ai la chance d'avoir ma famille dans le retail ce qui nous a donné la possibilité de tester rapidement nos prototypes.*»



## Un lancement en plein Covid

Les premières commercialisations de Veesion sont arrivées en 2020, en plein confinement. Mais cela n'a pas été un problème pour la startup. «*Nous avons eu la chance de nous concentrer d'abord sur la grande distribution alimentaire et les pharmacies, les seuls points de vente ouverts ! Cela a été un accélérateur pour nous.*» Aujourd'hui, 60 % des revenus de la startup viennent de l'étranger et 10 % des États-Unis. Veesion veut d'ailleurs se développer sur le marché américain. «*Notre ambition l'année prochaine est d'ouvrir un bureau américain pour se*

*développer aussi bien en Amérique du Nord qu'en Amérique du Sud, sur le bon fuseau horaire et avec des ressources locales»,* confirme Benoît Koenig qui devrait d'ailleurs s'installer outre-Atlantique.

Veesion a déjà bouclé plusieurs tours de table. D'abord en amorçage avec Aglaé Ventures et Founders Future (par ailleurs investisseur de Maddyness). En 2022, l'équipe réunit 8 millions d'euros en série A avec leurs investisseurs historiques et de nouveaux fonds : Odysée Venture, Verve Ventures, Swiss Immo Lab et Techmind.

Veesion prévoit de relever des fonds pour permettre sa croissance à l'international. La jeune pousse, qui compte 4000 clients, veut doubler ce chiffre et proposer un nouveau produit pour détecter les gestes suspects aux caisses automatiques.



À lire aussi

NRF 2024 : quelle place pour l'IA dans le retail ?



## MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

---

Article écrit par Aurélie Pasquier