

RETAIL

HOSPITALITY

RETAIL & HOSPITALITY

ENSEMBLE, CRÉONS
LES EXPÉRIENCES DE DEMAIN !

CLIENT SATISFAIT



ÉQUIPES
CONNECTÉES



WELCOME



COMMUNICATION
EFFICACE



EXPÉRIENCE
CLIENT



SÉCURITÉ



PERFORMANCE



INNOVATION

GOOD
TEAM
= GREAT
RESULTS

BIENVENUE !

ENSEMBLE ALLONS PLUS LOIN

MERCI À
NOS PARTENAIRES
REVENDEURS !





Video

Les meilleures opportunités naissent souvent
lorsque l'on ose explorer de nouveaux horizons.

RETAIL

HOSPITALITY

QUIZ

RETAIL & HOSPITALITY

ÊTES-VOUS PRÊT À RELEVER
LE DÉFI ?

?

LET'S GO !

A

RETAIL

B

HOSPITALITY

C

LES 2 BIEN SÛR !



Question 1

La France est aujourd'hui :

- A. La 1ère destination touristique mondiale
- B. La 3ème destination touristique mondiale
- C. La 5ème destination touristique mondiale
- D. Le seul pays où les touristes viennent principalement pour les ronds-points

 Réponse : A

Question 2

Combien de nuitées ont été enregistrées dans les hôtels français au 3^e trimestre 2025 ?

- A. 42 millions
- B. 69,2 millions
- C. 85 millions
- D. Suffisamment pour que chaque Français puisse dormir dans un hôtel différent tous les soirs pendant 10 ans

 Réponse : B

Question 3

Combien de commerces de détail compte la France ?

- A. Environ 150 000
- B. Environ 350 000
- C. Plus de 600 000
- D. Exactement 42 857, selon une étude menée par le ministère des reines du shopping

 Réponse : C

**Vous ne
changez pas
de métier.
Vous changez
d'interlocuteur**

Hier vous vendiez :

- de la réactivité
- de la sécurité
- de la coordination d'équipes

à :

- des usines
- des plateformes logistiques
- des sites industriels
- Etc

**Demain vous pourrez vendre exactement les mêmes
bénéfices à :**

- des directeurs de magasins
- des directeurs d'hôtels
- des responsables sécurité
- des responsables opérations

Les problématiques d'un chef d'équipe logistique sont-elles si différentes de celles d'un directeur d'hôtel ?

Logistique

Equipes dispersées

Réactivité

Sécurité

Gestion incidents

Coordination

Hôtel

Equipes dispersées

Réactivité

Sécurité

Gestion incidents

Coordination

RETAIL & HOSPITALITY : LE PROCHAIN RELAIS DE CROISSANCE DE VOTRE ACTIVITÉ

Deux marchés terrain où la communication instantanée devient un levier de sécurité, de service et de productivité.



SÉCURITÉ
Réagir immédiatement à un incident.



SERVICE CLIENT
Répondre plus vite aux demandes.



PRODUCTIVITÉ
Coordonner les équipes sans perte de temps.



EXPLOITATION
Garder le contrôle des opérations en temps réel.

RETAIL

- ✓ Magasins
- ✓ GMS
- ✓ Centres commerciaux
- ✓ Click & Collect
- ✓ Entrepôts urbains



PLUS DE MARGE
Ventes + services + récurrence



PLUS DE VALEUR
Des solutions qui font la différence



PLUS DE CLIENTS
De nouveaux marchés à conquérir



PLUS DE REVENUS
Vente initiale et revenus récurrents



HOSPITALITY

- ✓ Hôtels
- ✓ Resorts
- ✓ Campings
- ✓ Résidences de tourisme
- ✓ Centres de congrès

HALO

- ✓ Sanitaires
- ✓ Vestiaires
- ✓ Back-office
- ✓ Zones techniques
- ✓ Espaces sans caméra



CE QU'UN REVENDEUR PEUT VENDRE



**RADIOS
MOTOROLA**
R2, R5, R7



ACCESSOIRES
Audio, batteries, charges...



WAVE PTX
Communication large bande



**HALO
Smart
Sensor**



**CONTRATS DE
MAINTENANCE**
Tranquillité assurée



**FORMATION &
MISE EN SERVICE**
Accompagnement complet

CE QUE CELA REPRÉSENTE POUR VOUS



**VENTE
INITIALE**



**VENTE
RÉCURRENTÉ**



**SERVICES À
VALEUR AJOUTÉE**



**FIDÉLISATION
CLIENT**



**NOUVEAUX
MARCHÉS**

POURQUOI LA RADIO RESTE INDISPENSABLE



SMARTPHONE

Pas toujours disponible
Couverture inégale
Batterie limitée
Usage individuel

VS



RADIO

Instantanée
Couverture maîtrisée
Autonomie longue durée
Usage collectif



**VOUS MAÎTRISEZ DÉJÀ LA RADIO.
DÉCOUVREZ DE NOUVEAUX MARCHÉS. GAGNEZ PLUS. DURABLEMENT.**



Plus de clients



Plus de services



Plus de récurrence



Plus de croissance



**MOTOROLA
SOLUTIONS**

RETAIL FRANCE

UN MARCHÉ STRATÉGIQUE POUR LES INTÉGRATEURS RADIO

Le marché français du retail représente un fort potentiel pour les intégrateurs de solutions radio et sécurité. La France compte plus de 600 000 commerces de détail selon l'INSEE, avec une transformation rapide des attentes en matière de sécurité, de réactivité opérationnelle et d'expérience client.

Les enseignes font face à une hausse des vols, des incivilités et des agressions envers les employés, dans un contexte économique et géopolitique plus incertain. Selon plusieurs études sectorielles, le coût de la démarque inconnue représente plusieurs milliards d'euros par an pour le commerce européen.

Les magasins recherchent donc des solutions fiables permettant une communication instantanée entre les équipes de vente, sécurité, logistique et management. Les solutions de **Motorola Solutions**, avec ou sans licence, associées à des technologies de sécurité intelligentes comme **HALO Smart Sensor**, répondent parfaitement à ces nouveaux enjeux en améliorant la coordination, la sécurité des collaborateurs et l'efficacité opérationnelle des points de vente.

CHIFFRES CLÉS DU RETAIL EN FRANCE



600 000+

commerces de détail
en France

Source : INSEE - 2023



+4,2 %

de croissance du chiffre
d'affaires du commerce
de détail en 2023

Source : INSEE - 2023



97 %

des commerçants
considèrent la sécurité
comme une priorité

Source : CCI France - 2023



3 à 4 Mds €

coût estimé de la démarque
inconnue par an pour
le commerce en Europe

Source : EHI Retail Institute - 2023



**MOTOROLA
SOLUTIONS**

POURQUOI LA RADIO EST ESSENTIELLE DANS LE RETAIL



Communication instantanée et sécurisée



Réactivité accrue face aux incidents



Meilleure coordination des équipes



Réduction des pertes et de la démarque



Amélioration de l'expérience client



Retail

HOSPITALITY FRANCE

UN MARCHÉ STRATÉGIQUE POUR LES INTÉGRATEURS RADIO

Le marché français de l'hospitality représente une opportunité majeure pour les intégrateurs de solutions radio et sécurité. La France est la 1ère destination touristique mondiale avec plus de 100 millions de visiteurs internationaux accueillis en 2023 (Atout France).

Le secteur compte plus de 17 000 hôtels et résidences hôtelières, plus de 8 000 campings, ainsi que des milliers de restaurants, resorts, centres de congrès et établissements de loisirs.

Dans un contexte d'exigence croissante en matière d'expérience client, de réactivité opérationnelle et de sécurité, les établissements doivent coordonner des équipes nombreuses et mobiles 24h/24 et 7j/7.

Les radios professionnelles et les solutions de sécurité intelligentes comme celles de **Motorola Solutions** permettent d'améliorer la communication, la sécurité des clients et des collaborateurs, ainsi que la qualité de service, tout en optimisant les opérations au quotidien.

CHIFFRES CLÉS DE L'HOSPITALITY EN FRANCE



100 MILLIONS+

de visiteurs internationaux en 2023

Source : Atout France – 2023



17 000+

hôtels et résidences hôtelières en France

Source : INSEE – 2023



8 000+

campings en France

Source : INSEE – 2023



175 000+

restaurants en France

Source : INSEE – 2023



1,9 MILLION







d'emplois dans l'hôtellerie et la restauration

Source : INSEE – 2023



MOTOROLA SOLUTIONS

POURQUOI LA RADIO EST ESSENTIELLE DANS L'HOSPITALITY

-  Communication instantanée entre les équipes
-  Réactivité accrue pour une expérience client irréprochable
-  Sécurité des clients et des collaborateurs renforcée
-  Coordination optimale des services 24h/24 et 7j/7
-  Productivité et efficacité opérationnelle améliorées
-  Satisfaction client et réputation de l'établissement préservées

UN PARTENAIRE TECHNOLOGIQUE DE CONFIANCE

Motorola Solutions accompagne les acteurs de l'hospitality avec des solutions radio professionnelles, des technologies de sécurité intelligentes et des plateformes



 *aliscom*

hospitality

Retail France : un marché en reprise mais sous pression opérationnelle

La croissance reste hétérogène, mais les équipes magasin doivent être plus rapides et mieux coordonnées.



+2 %

croissance en volume du non alimentaire en magasin en 2024



+2 %

croissance en volume du commerce hors magasin en 2024



faible

hausse du commerce alimentaire malgré la baisse de l'inflation

...mais les équipes sont sous pression



Effectifs optimisés

Moins de ressources sur le terrain



Incivilités en hausse

Sécurité et discrétion essentielles



Explosion du Click & Collect

Plus de flux à gérer



Attentes clients toujours plus rapides

Zéro attente, zéro friction



Ce que cela crée en magasin

Situation	Conséquence
Plus de clients →	Plus de demandes simultanées
Moins de personnel →	Plus de coordination
Plus d'incidents →	Plus de sécurité
Plus de services →	Plus de communication

Ce que cela représente pour un revendeur



Radios Motorola
R2, R5, R7



Accessoires audio discrets
Confort et discrétion



Batteries et chargeurs
Autonomie et fiabilité



WAVE PTX
Communications étendues



HALO Smart Sensor
Sécurité et détection



Maintenance SAV et contrats récurrents

MESSAGE CLÉ

“ Le commerce n'achète pas une radio. Il achète la capacité à coordonner ses équipes en temps réel. ”



PLUS DE PRESSION OPÉRATIONNELLE = PLUS DE VALEUR POUR LA RADIO PROFESSIONNELLE



MOTOROLA SOLUTIONS

Sécurité : ne pas dramatiser, mais intégrer le changement de contexte

La vente doit rester factuelle : le besoin est de mieux prévenir, alerter et coordonner, pas de faire peur.

CONTEXTE FRANCE



Le SSMSI indique que les indicateurs de sentiment d'insécurité sont tous en hausse entre 2023 et 2024.



La posture Vigipirate "Urgence attentat" maintient la **vigilance des sites** recevant du public.



Les guerres et tensions géopolitiques ne prouvent pas à elles seules une hausse des incidents en magasin ou hôtel ; elles renforcent un **climat d'incertitude** et le **besoin de plans de réaction**.



Le contexte évolue.
La communication professionnelle s'impose.



MESSAGE COMMERCIAL RECOMMANDÉ

“*Nous vous aidons à structurer la communication interne pour éviter l'escalade : alerte discrète, équipe coordonnée, réaction immédiate.*”



PRÉVENIR

Anticiper les risques et sécuriser les équipes.



ALERTER

Alerter discrètement et immédiatement les bonnes personnes.



COORDONNER

Coordonner les équipes pour une réponse rapide et efficace.



TRACER

Tracer les événements et améliorer les plans de réaction.



UNE COMMUNICATION MAÎTRISÉE, C'EST DES ÉQUIPES PROTÉGÉES ET DES CLIENTS RASSURÉS.



ÉQUIPES
PROTÉGÉES



CLIENTS
RASSURÉS



ACTIVITÉ
SÉCURISÉE



CONFORMITÉ
RENFORCÉE



**MOTOROLA
SOLUTIONS**

Retail : cas d'usage où la radio crée immédiatement de la valeur

La promesse est simple : moins d'attente, moins d'escalade, plus de fluidité opérationnelle.

Sécurité & prévention

alerte discrète, suspicion vol, incident client, évacuation

Expérience client

appel vendeur spécialisé, retrait commande, passage caisse

Opérations magasin

réassort, inventaire, quai livraison, fermeture magasin

Management terrain

briefing, priorités, coordination multi-rayons

Déclencheurs d'achat

- ouverture ou rénovation de magasin
- incidents répétés ou vols organisés
- pic saisonnier : soldes, fêtes, opérations commerciales
- besoin d'oreillettes discrètes et port confortable
- volonté de relier sécurité, vidéo, capteurs Halo et équipes terrain



Hospitality : la radio comme colonne vertébrale du service

Dans l'hôtellerie-restauration, le client juge l'expérience sur la vitesse de réponse et la cohérence entre équipes.



Réception

arrivée client, bagages, demande urgente



Housekeeping

chambre prête, besoin linge, anomalie



Maintenance

panne ascenseur, climatisation, éclairage



F&B / events

service banquet, room service, flux cuisine



Sûreté

personne agressive, intrusion, évacuation



Ce que le client achète vraiment : des temps de réponse courts et une image professionnelle.

Offre 1 — Radios sans licence : l'entrée simple et rapide

Idéales pour boutiques, restaurants, hôtels compacts, points de vente mono-site et équipes temporaires.

PMR446

fréquences sans licence et sans frais d'abonnement ou d'appel

8

canaux sur le XT420 selon Motorola Solutions

219

codes de confidentialité sélectionnables sur XT420

Quand le proposer

- besoin simple de communication sur site
- pas de demande de licence ni étude radio lourde
- budget sensible ou premier équipement
- équipes mobiles et saisonnières
- scénarios de moins forte criticité

Produits à présenter

XT420 / XT460

CLR446 / CLPe

accessoires audio discrets

chargeurs multi-unités

Exemple :

 **INTERSPORT®**

[Magasin](#)

Offre 2 — Radios sous licence & Push-to-Talk : pour sites critiques ou étendus

À proposer dès que la couverture, la confidentialité, la robustesse ou l'intégration deviennent prioritaires.

MOTOTRBO / DMR

magasins étendus, centres commerciaux, hôtels complexes, sécurité privée

Accessoires

oreillettes, micros déportés, batteries, chargeurs, housses, Klick Fast



WAVE PTX / LTE

multi-sites, managers mobiles, extension hors couverture radio locale

Services

audit couverture, programmation, maintenance, renouvellement parc

Hospitality

Logique de montée en gamme : commencer par un usage simple, puis basculer vers une architecture plus maîtrisée quand le site devient critique.

HALO Smart Sensor : sécurité et environnement dans les zones sans caméra

Le complément naturel de la radio : détection automatique, alerte en temps réel, réaction terrain.



12

capteurs intégrés

temps réel

alertes configurables

privacy

zones sans vidéo

Applications retail & hospitality

- sanitaires clients et collaborateurs
- vestiaires, réserves, locaux techniques
- détection vape/fumée, bruit anormal, qualité d'air
- occupation de zone et conditions environnementales
- renvoi d'alerte vers équipe sécurité / maintenance

**Maquette à voir
sur le stand
Aliscom**

À positionner comme une couche de sûreté non intrusive, pas comme de la vidéosurveillance.

Matrice de recommandation par type de client

Une grille simple pour qualifier vite et proposer la bonne solution.



La bonne solution

























Le bon usage



Le bon argument



Le bon impact

CLIENT	BESOIN DOMINANT	SOLUTION RADIO	HALO
 <p>Boutique / restaurant</p>	 <p>Simplicité / prix Des échanges rapides et discrets au quotidien.</p>	 <p>PMR446 sans licence Prêt à l'emploi, économique et simple à déployer.</p>	 <p>Option sanitaire / vape Hygiène, conformité et tranquillité d'esprit.</p>
 <p>Grand magasin / GMS</p>	 <p>Sécurité + opérations Coordonner les équipes et gérer les imprévus.</p>	 <p>MOTOTRBO / accessoires Robuste, évolutif et adapté aux environnements exigeants.</p>	 <p>Réserve / sanitaires Communication de secours et conformité assurée.</p>
 <p>Centre commercial</p>	 <p>Couverture + sûreté Assurer la continuité de service et la sécurité.</p>	 <p>DMR + dispatch Couverture étendue et gestion centralisée des communications.</p>	 <p>Zones privées / air Sécurité maîtrisée dans les espaces sensibles.</p>
 <p>Hôtel 4★ / 5★</p>	 <p>Expérience + discrétion Offrir un service irréprochable en toute discrétion.</p>	 <p>MOTOTRBO compact Design discret, performance et confort d'usage.</p>	 <p>Back-office / spa Communications dédiées pour les services internes.</p>
 <p>Événementiel / congrès</p>	 <p>Temporaire + foule Gérer les flux et les équipes de manière efficace.</p>	 <p>Location PMR446 ou DMR ou Wave Solutions flexibles pour besoins temporaires.</p>	 <p>Zones sensibles Maîtrise des accès et sécurité des zones critiques.</p>
 <p>RÈGLE DE DÉCISION : si le client parle d'incident, de sûreté, de multi-zone ou de couverture incertaine, basculer vers une étude avec licence ou architecture hybride.</p> 			

Argumentaire terrain : parler métier avant technologie

Le discours doit se connecter aux indicateurs du client : sécurité, expérience, temps de réponse, pertes, productivité.

 	POUR LE DIRIGEANT	 <p>Réduction du risque opérationnel et meilleure expérience client</p>
 	POUR LE DIRECTEUR MAGASIN	 <p>Coordination caisse, réserve, rayon, sécurité en un geste</p>
 	POUR LE RESPONSABLE HÔTEL	 <p>Réponse plus rapide aux demandes clients et incidents techniques</p>
 	POUR LA SÉCURITÉ	 <p>Alerte immédiate, discrète et partagée avec les bonnes personnes</p>
 	POUR LES ÉQUIPES	 <p>Outil simple, robuste, porté toute la journée</p>



PHRASE CLÉ : "La radio n'est pas un coût d'équipement ;
c'est une assurance de coordination au quotidien."



Pourquoi ce marché est attractif pour un revendeur radio

Les ventes ne s'arrêtent pas aux terminaux : accessoires, services et extensions créent **la marge et la récurrence**.

*Plus qu'un produit,
un écosystème
de revenus !*

SOURCES DE REVENU



RADIOS

Vente initiale



ACCESSOIRES

Marge +
renouvellement



SERVICES

Audit, prog.,
SAV



HALO

Extension
sécurité



MAINTENANCE

Contrat
annuel



POURQUOI MAINTENANT ?

- ✓ Marchés avec de nombreux sites terrain
- ✓ Sensibilité croissante à la sûreté
- ✓ Besoin de productivité sans complexité IT
- ✓ Capacité à vendre par packs et par secteurs



Un marché porteur. Des opportunités concrètes.

Développez votre activité avec des solutions radio qui créent de la valeur sur le long terme.

La vraie question n'est donc pas :

“ Pourquoi aller dans le **retail** et l'**hospitality** ? ”



UN MARCHÉ QUI COMMUNIQUE

Des milliers de points de vente et d'établissements à équiper.



DES BESOINS QUOTIDIENS

Collaboration, réactivité, sécurité : la radio est essentielle.



DES RELATIONS DURABLES

Des clients fidèles, des projets récurrents, des opportunités continues.

 VOUS CONNAISSEZ LA RADIO.
DÉCOUVREZ UN NOUVEAU TERRAIN DE JEU.



La vraie question est :

“ Pourquoi attendre ? ”



DIVERSIFIEZ
votre offre



BOOSTEZ
votre chiffre
d'affaires



**PRENEZ DE
L'AVANCE**
sur vos
concurrents



**DEVENEZ
LE PARTENAIRE
DE CONFIANCE**

LE RETAIL ET L'HOSPITALITY
ONT BESOIN DE VOUS.
SAISISSEZ L'OPPORTUNITÉ !

MERCI !

ENSEMBLE, CONSTRUISONS
DES EXPÉRIENCES QUI COMPTENT.



MOTOROLA
SOLUTIONS



aliscom



- ▶ **CONNECTER LES ÉQUIPES.**
- ▶ **SÉCURISER LES OPÉRATIONS.**
- ▶ **CRÉER DE LA VALEUR.**



Sources principales

1. Insee — La situation du commerce en 2024 / Le compte du commerce en 2024
2. Insee — Saison touristique d'été 2024, Insee Focus n°335
3. Atout France — Poids du tourisme dans l'économie française, 2025
4. SSMSI / Ministère de l'Intérieur — Enquête Vécu et ressenti en matière de sécurité, édition 2024
5. SGDSN / Préfectures — Plan Vigipirate, posture hiver-printemps 2026
6. Motorola Solutions — Retail Customer Safety & Security
7. Motorola Solutions France — Hospitality / Guest Relations
8. Motorola Solutions France — XT420 PMR446
9. Avigilon / Motorola Solutions — HALO 3C Smart Sensor

Note méthodologique : les chiffres de délinquance enregistrée ne couvrent pas tous les incidents vécus par les commerces et hôtels. Le deck privilégie les sources institutionnelles et distingue les faits mesurés du ressenti d'insécurité.