October 29, 2026

Coveo acquiert Anglera pour faire des données produit un avantage concurrentiel dans le commerce électronique propulsé par l'IA

L'acquisition réunit le moteur agentique d'enrichissement des données produit d'Anglera et la plateforme de Coveo, afin d'aider les fabricants, les distributeurs et les détaillants de grande envergure à rendre leurs produits plus faciles à trouver, à comparer et à acheter, tant sur leurs propres sites de commerce électronique que par l'intermédiaire d'assistants d'achat propulsés par l'IA.

MONTREAL et SAN FRANCISCO, le 29 oct. 2026 /CNW/ -- Coveo (« **Coveo** » ou la « **compagnie** ») (TSX: CVO), chef de file de l'IA expérientielle, a annoncé aujourd'hui l'acquisition d'Anglera, une entreprise d'IA établie à San Francisco, spécialisée dans l'enrichissement des données produit et soutenue par Y Combinator. Cette acquisition ajoute la plateforme d'enrichissement agentique d'Anglera à l'offre de service Commerce de Coveo. Ensemble, les deux entreprises aideront les équipes de commerce électronique à transformer les données produit en avantage concurrentiel, en donnant aux acheteurs et aux assistants d'IA l'information dont ils ont besoin pour trouver, comparer et choisir les bons produits.

Cette acquisition reflète l'évolution de la façon dont les acheteurs découvrent les produits et effectuent leurs achats en utilisant davantage les assistants d'IA en complément des sites de commerce électronique pour rechercher et comparer des produits. Or, des détails et attributs essentiels, comme les dimensions, les matériaux et la compatibilité, sont souvent manquants ou difficiles d'accès. Sans ces informations, les moteurs de recherche et les assistants d'IA peuvent passer à côté de produits pertinents, ce qui complique la recherche des acheteurs. Selon NielsenIQ[1], l'absence de tels détails et attributs peut réduire la découvrabilité des produits jusqu'à 30 %.

« L'IA transforme la façon dont les gens trouvent et achètent des produits, qu'ils magasinent

sur un site de commerce électronique, recherchent des composantes industrielles dans un portail B2B ou demandent conseil à un assistant d'IA. Dans tous les cas, les produits dont les données sont les plus complètes sont plus faciles à trouver et à acheter », a déclaré Laurent Simoneau, chef de la direction et cofondateur de Coveo. « Anglera enrichit les données à la source, et Coveo les relie à ce que recherchent les acheteurs. Ensemble, nous aidons nos clients à améliorer la découvrabilité des produits, à offrir de meilleures expériences d'achat et à accroître leurs ventes. »

De meilleures données produit favorisent une meilleure découvrabilité

Anglera est spécialisée dans la gestion de catalogues B2B et B2C complexes, dans lesquels les produits peuvent comporter des centaines d'attributs techniques et où l'exactitude est essentielle. Son moteur d'IA agentique extrait les détails des produits à partir de fiches techniques de fabricants, de fichiers PDF, d'images et d'autres sources, puis les normalise et les valide selon les exigences du catalogue de chaque client, tout en conservant les références aux sources pour favoriser l'exactitude et la confiance.

« Nous avons créé Anglera parce qu'une grande quantité de connaissances précieuses sur les produits se trouve souvent dans des documents qu'aucune équipe ne peut traiter manuellement à grande échelle », a déclaré Ray Iyer, cofondateur d'Anglera. « Nous avons conçu un moteur qui lit ces sources comme le ferait un expert et qui relie chaque attribut à sa source d'origine. »

En enrichissant les données produit sous-jacentes, Anglera les rend plus utiles sur l'ensemble des canaux, de la recherche et des recommandations sur le site jusqu'aux assistants d'IA externes, favorisant ainsi l'optimisation pour les moteurs de réponse (AEO) et l'optimisation pour les moteurs génératifs (GEO). Lors d'un test A/B de 30 jours réalisé auprès d'un détaillant de vêtements, les pages produit enrichies par Anglera ont enregistré une hausse de 120 % du trafic organique vers les pages de destination, et une hausse de 270 % des visites provenant de l'IA.

Coveo apporte l'autre volet de la solution : une recherche et une découverte propulsées par l'IA qui comprennent ce que les acheteurs recherchent et qui utilisent les signaux d'intention, de contexte et de comportement pour leur proposer des recommandations et des produits pertinents.

Ensemble, les deux entreprises envisagent de relier directement ces informations à l'enrichissement des produits. Les recherches infructueuses ou les attributs fréquemment demandés pourraient révéler des lacunes dans les informations produit et déclencher l'enrichissement du catalogue par Anglera, tandis que Coveo mesurera les effets sur la découverte et la conversion. Le résultat : un cycle d'amélioration continue entre les besoins des acheteurs et les connaissances contenues dans les catalogues produit.

« En associant les informations de Coveo sur ce que recherchent les acheteurs à notre technologie d'enrichissement, nous pouvons repérer les lacunes et corriger les données produit qui font perdre des ventes à nos clients », a déclaré Amay Aggarwal, cofondateur d'Anglera. « Avec Coveo, nous pouvons déployer cette technologie à grande échelle dans le commerce électronique d'entreprise. »

« Nous avons évalué Anglera par rapport à une version interne et à un large éventail de

technologies d'enrichissement de produits parce que nous voulions une solution qui pouvait répondre aux exigences de précision et de fiabilité du commerce en entreprise », a déclaré Peter Curran, chef de produit chez Coveo. « Contrairement aux solutions qui reposent principalement sur des images ou le *web scraping*, Anglera ancre les informations produits générées par l'IA dans plusieurs sources fiables. Cela aide à réduire les conjectures et les hallucinations, en offrant l'exactitude et la confiance dont les clients d'entreprise ont besoin. »

Ce que cette acquisition signifie pour les clients

Cette transaction permet à Coveo d'acquérir la clientèle entreprise d'Anglera, qui compte plusieurs sociétés du classement Fortune 500.

Les clients d'Anglera continueront à utiliser la plateforme Anglera, désormais soutenue par l'envergure et les ressources de Coveo. Les capacités d'Anglera en matière d'enrichissement de données produit seront également offertes en option aux clients de Coveo Commerce. Une intégration plus poussée est prévue afin de relier directement l'enrichissement de données produit au comportement des acheteurs et aux résultats de découvrabilité.

Pour en savoir plus, consultez notre billet de blogue annonçant cette acquisition ou réservez une séance de démonstration pour découvrir comment de meilleures données produit peuvent améliorer vos expériences de commerce électronique.

Vous pourrez également rencontrer l'équipe de Coveo, y compris les fondateurs d'Anglera, à B2B eCommerce World Americas, les 2 et 3 novembre 2026, à Indianapolis.

Les modalités de la transaction n'ont pas été divulguées.

À propos d'Anglera

Anglera est une entreprise d'IA établie à San Francisco, soutenue par Y Combinator et spécialisée dans l'enrichissement agentique des données produit pour les fabricants, les distributeurs et les détaillants de grande envergure. Fondée par Amay Aggarwal et Ray Iyer, diplômés de Stanford qui ont auparavant développé à grande échelle des systèmes d'IA pour les catalogues chez Uber Eats, Anglera utilise des agents d'IA pour rechercher, extraire et normaliser les informations et données produit provenant de fiches techniques, de fichiers PDF, de données fournisseurs et de sites Web de fabricants. Anglera dessert des clients aux États-Unis, au Canada et en Europe. Pour en savoir plus, visitez www.anglera.com.

À propos de Coveo

Coveo aide les entreprises à gagner dans l'économie de l'IA appliquée aux expériences, où l'IA permet de créer des expériences pertinentes et personnalisées que les gens apprécient et qui génèrent de meilleurs résultats d'affaires.

L'IA à elle seule ne comprend pas les activités d'une entreprise. Coveo, oui. En ancrant les expériences propulsées par l'IA dans un contexte d'entreprise fiable, Coveo relie l'intention des gens aux bons produits, contenus et connaissances, tout en utilisant des règles d'affaires pour aligner les résultats sur les priorités de l'entreprise. Pour y parvenir, Coveo s'appuie sur sa technologie d'IA de pertinence : la recherche, les recommandations, les

expériences conversationnelles et la découverte agentique.

Coveo transforme chaque intention en une meilleure expérience, à grande échelle. Pour les entreprises des secteurs de la fabrication, de la distribution, du commerce de détail complexe et d'autres secteurs où les connaissances jouent un rôle important, cela signifie aider les gens à découvrir et à comparer des produits, à effectuer leurs achats en toute confiance, à trouver des réponses fiables, à diagnostiquer des problèmes, à réparer de l'équipement et à accomplir leur travail plus rapidement.

Résultat : davantage de conversions et de ventes, plus de libre-service, des coûts réduits et une productivité accrue.

Pour en savoir plus, visitez coveo.com. Restez au courant des dernières nouvelles de Coveo en vous abonnant au blogue de Coveo et en suivant Coveo sur LinkedIn et YouTube.

Information prospective

Le présent communiqué de presse contient de l'« information prospective » et des « énoncés prospectifs » au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables, notamment en ce qui concerne la feuille de route des produits de Coveo, les intentions à l'égard d'Anglera et le rendement d'Anglera (collectivement, l'« **information prospective** »). Cette information prospective se reconnaît généralement à l'emploi de termes et d'expressions comme « pouvoir », « devoir », « pourrait », « atteindre », « survenir », « s'attendre à », « avoir l'intention de », « estimer », « anticiper », « planifier », « prévoir », « croire », « continuer », « cibler », « occasion », « stratégie », « prévu », « perspectives », « prévision », « projection » ou « potentiel », de la forme négative de ces termes et d'une terminologie semblable, y compris des mentions d'hypothèses, bien que toute l'information prospective ne contienne pas nécessairement ces termes et expressions. En outre, toute déclaration faisant référence à des attentes, à des intentions, à des projections ou à d'autres descriptions d'événements ou de circonstances futures contient de l'information prospective. Les déclarations contenant de l'information prospective ne constituent pas des faits historiques, mais représentent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des événements ou des circonstances futures.

L'information prospective repose nécessairement sur un certain nombre d'opinions, d'estimations et d'hypothèses que nous jugions appropriées et raisonnables à la date à laquelle ces déclarations ont été faites. Bien que l'information prospective contenue aux présentes soit fondée sur des hypothèses que nous croyons raisonnables, les résultats réels pourraient différer de l'information prospective contenue aux présentes. Certaines hypothèses formulées dans la préparation de l'information prospective contenue aux présentes comprennent notamment : notre capacité à tirer parti des occasions de croissance et à mettre en œuvre notre stratégie de croissance; notre capacité à attirer de nouveaux clients, tant au pays qu'à l'étranger; notre capacité à élargir nos relations avec nos clients existants et à faire en sorte que ces derniers renouvellent leurs abonnements; le succès de nos efforts visant à élargir notre portefeuille de produits et notre présence sur le marché; notre capacité à maintenir des relations stratégiques fructueuses avec nos partenaires et d'autres tiers; la notoriété et l'acceptation sur le marché des solutions d'intelligence artificielle (« IA ») d'entreprise en général et de nos produits en particulier; la pénétration du marché de nos solutions d'IA générative et de nos autres nouvelles solutions, tant auprès des nouveaux clients que des clients existants, et notre capacité à continuer de saisir les

occasions liées à l'IA; l'exactitude de nos estimations de l'occasion de marché, de nos prévisions de croissance et de nos attentes à l'égard des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation; notre succès dans l'intégration d'Anglera et la rétention de ses employés clés; notre capacité à générer des occasions d'affaires et à convertir celles-ci en contrats signés, ainsi que les délais connexes; notre capacité à réaliser nos plans d'expansion et de croissance de façon plus générale; le risque que les caractéristiques et les avantages décrits dans le présent communiqué ne se concrétisent pas comme prévu; et la question de savoir si l'ensemble des offres et des fonctionnalités seront offertes de la manière et au moment indiqués dans le présent communiqué.

De plus, l'information prospective est assujettie à des risques connus et inconnus, à des incertitudes et à d'autres facteurs, dont bon nombre sont indépendants de notre volonté, qui pourraient faire en sorte que les résultats réels, le niveau d'activité, le rendement ou les réalisations diffèrent sensiblement de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans cette information prospective, notamment les incertitudes macroéconomiques et les facteurs de risque décrits à la rubrique « Facteurs de risque » de la plus récente notice annuelle déposée par la société et à la rubrique « Principaux facteurs ayant une incidence sur notre rendement » du plus récent rapport de gestion déposé par la société, lesquels sont tous deux accessibles sous notre profil sur SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca. Rien ne garantit que cette information prospective se révélera exacte, puisque les résultats réels et les événements futurs pourraient différer sensiblement de ceux qui sont prévus dans cette information. Par conséquent, les investisseurs éventuels ne devraient pas se fier indûment à l'information prospective, qui n'est valable qu'à la date à laquelle elle a été formulée. Bien que nous ayons tenté de cerner les facteurs de risque importants qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux contenus dans l'information prospective, il pourrait exister d'autres facteurs de risque dont nous n'avons pas connaissance à l'heure actuelle ou que nous jugeons actuellement non importants, qui pourraient également faire en sorte que les résultats réels ou les événements futurs diffèrent sensiblement de ceux exprimés dans cette information prospective.

Vous ne devriez pas vous fier à cette information prospective, puisque les dénouements et les résultats réels pourraient différer sensiblement de ceux envisagés dans cette information prospective en raison de ces risques et incertitudes. Des renseignements supplémentaires figureront également dans d'autres documents publics que nous déposons à l'occasion sous notre profil sur SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca. L'information prospective fournie dans le présent communiqué de presse ne vise que les événements ou l'information à la date des présentes et est expressément visée dans son intégralité par la présente mise en garde. Sauf si la loi l'exige, nous ne nous engageons aucunement à mettre à jour ou à réviser l'information prospective, que ce soit à la lumière de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement, après la date à laquelle les déclarations sont faites, ou pour tenir compte de la survenance d'événements imprévus.

SOURCE Coveo Solutions Inc.