



New Shopping Experience

PICOM by Cap Digital

**Du produit vendu
au service rendu**

**Découvrez
10 pépites
innovantes**
dédiées au retail
et les tendances
du shopping
expérientiel
de demain

Ce projet est cofinancé par l'Union européenne
et le Fonds européen de développement régional

Construire le commerce du futur et anticiper les nouveaux usages



Le PICOM by Cap Digital propose depuis 2010 une simulation de parcours client préfigurant de nouvelles expériences de relation client. Au-delà de l'aspect de vitrine technologique innovante, **New Shopping Experience**® représente avant tout un véritable **laboratoire du commerce du futur** permettant de tester et d'expérimenter de nouvelles approches de parcours client comme cela fut le cas dans les éditions précédentes.

Ainsi sur les 9 dernières années, **100 projets** portés par **182 entreprises dont 74 enseignes de la distribution**, en collaboration avec **17 centres de recherche** ont ainsi été développés, pour un budget total de **9 014 K€**.



Avec le soutien de **Business France et de CCI international**, ces projets ont bénéficié d'une visibilité en France (Paris Retail Week) et à l'international lors de salons dédiés au commerce (Euroshop à Düsseldorf, Retail Business Technology Expo à Londres, Consumer Electronic Show à Las Vegas).

La nouvelle édition de l'appel à projets New Shopping Experience qui s'intègre dans la thématique : « **Du produit vendu au service rendu** » a reçu **28 dossiers** de candidatures dont 11 projets d'innovation d'usage ont été retenus par le comité de sélection.

Contact

Bruno Dubois
Chef de projet R&D
bruno.dubois@capdigital.com
06 26 08 40 23



www.picom.fr

@NSE_PICOM

linkedin.com/in/Picombycapdigital

Premier collectif européen d'innovateurs du numérique

Créé en 2006, Cap Digital est le **premier collectif européen d'innovateurs du numérique**. Il regroupe plus de **1 000 structures adhérentes** dont 850+ PME, 70 Grandes Entreprises/ETI/EPIC, 70+ écoles/universités/laboratoires ainsi que 12 fonds d'investissement.

En décembre 2019, Cap Digital intègre PICOM, le pôle du retail qui rassemble 120 structures innovantes dans le secteur du commerce et de la distribution. Cap Digital œuvre ainsi à faire des Régions Île-de-France et Hauts-de-France des références mondiales de l'innovation numérique, tant d'un point de vue industriel que stratégique, sur six secteurs clés : les industries culturelles et créatives ; la santé ; la ville durable ; le retail ; la data et l'intelligence artificielle et l'éducation, la formation et les RH.

Le développement de la R&D, la croissance des entreprises, la mise en réseau de ses adhérents et leur promotion à l'international sont autant de missions pour soutenir la créativité et la compétitivité de cet important secteur industriel.

Avec 3000+ projets de R&D reçus depuis 2006, dont 1 600+ labellisés et 850+ financés, Cap Digital a soutenu près d'1,7 milliards d'euros d'investissement en recherche et développement depuis sa création dont plus de 723M€ d'aides publiques.

Sur l'année 2019, les entreprises de Cap Digital ont levé plus d'un milliard d'euros. 72% de ces entreprises ayant réalisé une levée de fonds en 2019 avaient préalablement bénéficié de notre accompagnement.

Contact

Antoine Allard

Directeur de la communication
& de l'animation éditoriale
antoine.allard@capdigital.com
+33 1 82 73 13 36



www.capdigital.com



facebook.com/capdigitalparisregion/



[@Cap_Digital](https://twitter.com/Cap_Digital)



[Cap.Digital](https://www.instagram.com/Cap.Digital)



medium.com/cap-digital



Sommaire

- 2** A propos de Picom by Cap Digital
- 4** Sommaire
- 5** Bluegriot // LEROY MERLIN et MOBIVIA
- 6** Bluemanoid // AUCHAN RETAIL
- 7** Follow the Market // MOBIVIA
- 8** Meteors // IDKIDS & GEMO
- 9** Miam // CORA
- 10** Mushin // LEROY MERLIN
- 11** My-TeX // KIABI
- 12** Nektar Studio // POINT VERT
- 13** SII // IDKIDS & GEMO
- 14** V-cult // PICWICTOYS

BLUEGRiOT // LEROY MERLIN et MOBIVIA

Audit Kit



Capteurs sur-mesure plug&play qui se configurent en quelques minutes

Descriptif



Les solutions pour récolter et analyser les données sont trop souvent coûteuses et complexes à mettre en oeuvre. Avec Audit Kit, BLUEGRiOT propose un concept innovant permettant d'équiper votre magasin ou votre atelier en quelques minutes grâce à une installation simplifiée, avec des capteurs plug&play de votre choix, sans fils et autonomes : compteur de passage par rayon, taux d'utilisation d'une borne tactile, attractivité d'une tête de gondole, surveillance du taux d'utilisation d'articles de démonstration, ou plus largement des températures, des indices de qualité d'air, des distances, etc. Audit Kit, comprend un accès à une interface Web dédiée pour visualiser et télécharger les résultats des mesures et se loue selon vos besoins. C'est une solution idéale, pour réaliser un audit de votre magasin ou pour connecter vos installations existantes.

Problématique

Les surfaces commerciales et les entrepôts regorgent d'une quantité phénoménale de données. Encore faut-il savoir les capter pour les exploiter et proposer de nouveaux services ou tout simplement pour s'adapter à l'usage.

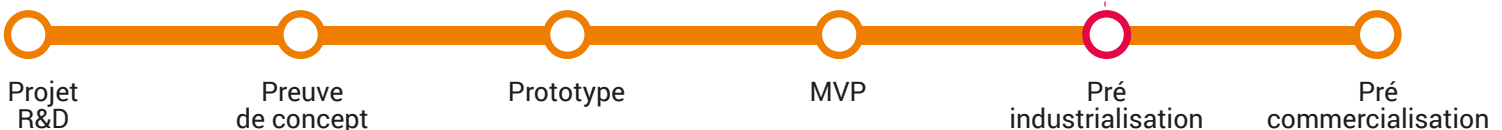
Domaines de compétences mobilisés

Design Produit électronique & Réseau IoT Open Thread
 Développement logiciel, plateforme Cloud & Application mobile
 Industrialisation/Fabrication : Injection plastique, découpe laser, impression UV & production de cartes électroniques

Partenariat recherché

Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 03/2017
Effectif 2020 : 5
SIRET : 82821545900011

Contact

Maxime GASSIAT
 rgassiat@bluegriot.com
 + 33 637 290 254



Bluemanoid // AUCHAN RETAIL

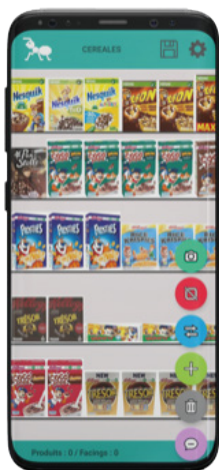
Antblue



Consulter la video

Application mobile de merchandising local et collaboratif pour booster vos performances

Descriptif



Bluemanoid ouvre la voie à un merchandising collaboratif et agile qui s'adapte à chaque point de vente. L'application s'appuie sur l'intelligence humaine du merchandiseur couplée à la puissance de ses algorithmes. Elle permet d'envoyer rapidement vos préconisations afin que les magasins les personnalisent grâce au Click & Merch ou de créer en magasin vos propres planogrammes directement à partir de l'application mobile afin de :

partager vos implantations avec votre communauté métier ; échanger les avis et collecter les indicateurs clés ; adapter vos linéaires face aux évolutions des modes de consommation et faire de votre linéaire une précieuse source de données ; analyser et identifier les facteurs-clés de succès.

Pour Auchan, la solution Antblue s'inscrit dans sa stratégie de renforcement de la proximité avec sa clientèle. L'adaptation du linéaire devient un véritable levier de la performance et de la satisfaction client.

Problématique

Comment peut-on répondre aux besoins des enseignes face à une demande clientèle de plus en plus spécifique et locale et les aider à développer davantage de collaborativité pour apporter une réponse merchandising adaptée ?

Domaines de compétences mobilisés

Application mobile
Application web
Aide au merchandising
Logistique et optimisation des stocks

Partenariat recherché

Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 04/09/2018
Effectif 2020 : 6
SIRET : 84242560500024

Contact

Xavier DEBAL
xavier.debal@bluemanoid.com
06 15 45 55 61



bluemanoid.com



linkedin.com/company/bluemanoid/

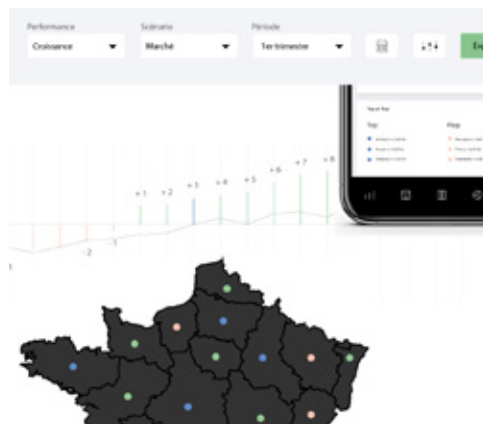


youtu.be/zAEqzq28sDU
youtu.be/i569ABa8Md4



Être au bon endroit, au bon moment,
avec la meilleure offre.

Descriptif



FOLLOW THE MARKET, membre du groupe NTICO TECHNOLOGY, spécialiste depuis 10 ans dans la conception et le développement d'application data driven, innove avec sa solution de mesure de la performance sur les zones d'activités locales.

A partir de quelques informations transmises par l'enseigne, telles que l'ADN de leurs clients et de leur réseau, les ventes par produit, combinés à nos différentes sources de données, nous analysons grâce à notre data performante, chaque POI (segmentation démographique, pression commerciale locale, performance des ventes, flux...) pour identifier les tops et flops performeurs sur leur marché local, modéliser les gains potentiels de CA, proposer et valider le potentiel de nouvelles implantations.

Problématique

Problématique technique : Collecter, Retraiter et Analyser les données locales pour les restituer de manière personnalisable en fonction de chaque POI et organisations spécifiques de l'enseigne (managériale, géographique, typologie de magasin, concept, année d'ouverture...).

Domaines de compétences mobilisés

Expertise géomatique
Modélisation prédictive

Partenariat recherché

Technologique
Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 03/2018
Effectif 2020 : 5
SIRET : 838 340 776

Contact

Nicolas BLICQ
nblicq@followthemarket.fr
06 60 87 76 78

followthemarket.fr
 linkedin.com/company/follow-the-market
 youtube.com/watch?v=A2oniOKOxz8



Prase clé résumant l'intérêt de la super solution présentée

Descriptif



Meteors, Société éditrice de solutions de Data Intelligence, accompagne depuis 2012 ses clients dans la gestion de leur patrimoine de données et propose des solutions innovantes pour répondre aux enjeux d'un monde remodelé par les nouveaux usages et la rupture permanente des technologies.

Meteors développe un logiciel d'Intelligence Artificielle permettant de piloter et décider en temps réel des choix d'investissements sur les différents canaux de communication, en vue d'optimiser pour une entreprise le CA, le trafic web ou magasin, ou la marge. Ce modèle d'attribution étudie la contribution de chacun des leviers de communication (l'email, le sms, les bannières publicitaires sur le web, le courrier, les réseaux sociaux, l'achat de mots clés...) jusqu'à la conversion. Cette approche permet à la direction marketing, garante et responsable des investissements, une lecture scientifique et optimale et de la contribution de chacun des leviers.

Problématique

Capter, retraiter les datas dans un cadre RGPD certifié, traduire en actions l'analyse en temps réel des campagnes digitales.

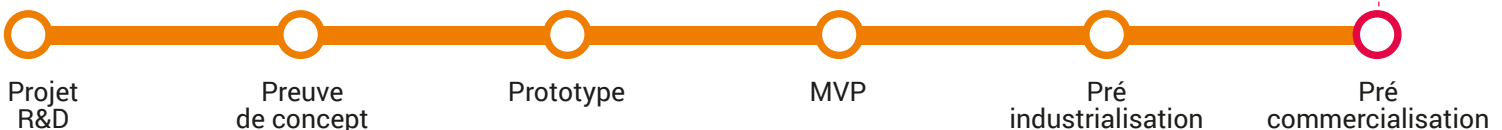
Domaines de compétences mobilisés

Architectes
Data scientistes
Développeurs

Partenariat recherché

Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 2012
Effectif 2020 : 18
SIRET : 789 801 206 00028

Contact

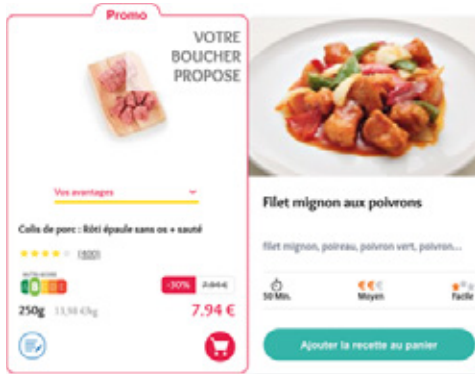
Olivier GUILLOUZOUIC
olivier@meteors-data.com
06 85 12 58 29

- meteors-data.com
- twitter.com/Meteors_FR
- facebook.com/MeteorsFR
- linkedin.com/company/meteors
- youtube.com/watch?v=yg4tRdEQwf0

La 1ère plateforme SAAS dédiée à la préparation des repas

Technologie qui transforme l'expérience omnicanal des courses alimentaires et de la préparation des repas

Descriptif



Miam a mis au point une technologie incluant une offre de services 100% dédiée aux retailers et disponible en marque blanche :

Vendeur virtuel intégré : suggérer la bonne recette, au bon moment, directement dans le parcours client de l'enseigne. L'algorithme tient compte des goûts de l'utilisateur, de ses achats, de sa navigation... Les ingrédients de la recette sont ajoutés au panier en un clic.

Personnalisation & planification : réenchanter l'expérience des courses en ligne grâce à des fonctionnalités innovantes (planificateur de repas, reconnaissance photo de listes de courses...), afin de booster le taux de fidélisation

Régie publicitaire : utiliser l'algorithme de Miam comme un nouveau canal entre l'enseigne et ses marques. Permettre aux marques de mettre en avant leurs produits et générer de nouveaux revenus pour l'enseigne.

Data management & Analytics : comprendre les consommateurs du ticket de caisse à l'assiette. Analyser leurs choix de recettes pour anticiper ce qu'ils aiment manger (versus ce qu'ils ont l'habitude d'acheter).

Problématique

La cuisine occupe une part importante de notre quotidien, et prend une dimension presque affective lorsque l'on évoque le bon petit repas du dimanche ou les dîners entre amis. Pourtant, pour la majorité des gens, faire ses courses est une activité perçue comme répétitive et chronophage. Miam se donne pour mission de résoudre ce paradoxe : en facilitant le quotidien des consommateurs et ré-enchantant l'expérience des courses en ligne. En utilisant Miam, il devient facile, efficace, et surtout agréable de remplir son frigo.

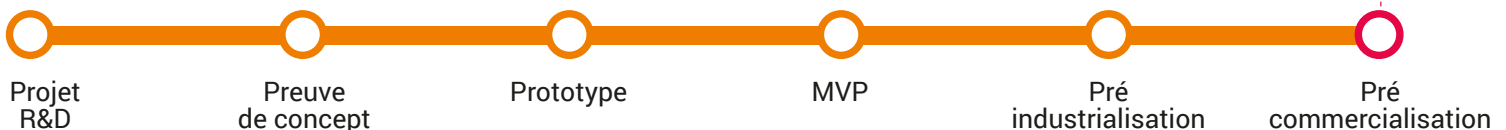
Domaines de compétences mobilisés

Développement d'algorithmes d'IA
Conception d'interfaces ergonomiques
Communication & Webmarketing

Partenariat recherché

Industriel
Commercial

Maturité innovation







Identité

Date création : 19/06/2019
Effectif 2020 : 5
SIRET : 85182463100010

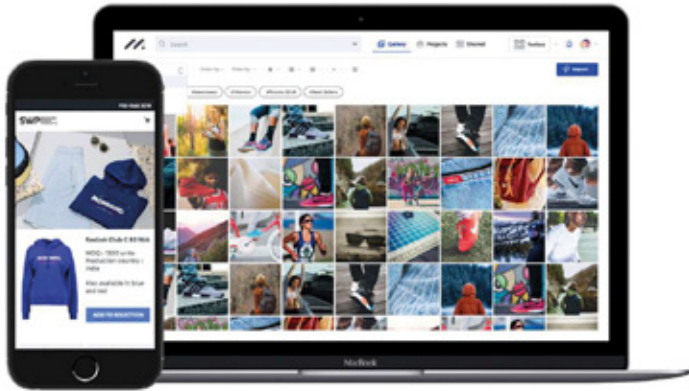
Contact

Thomas POTEL
thomas.potel@miam.tech
06 72 13 72 69

 miam.tech
 twitter.com/MiamTech
 facebook.com/miamtechfr
 linkedin.com/company/miamtech
 youtube.com/watch?v=KeGuwS85XSM

Une plateforme qui digitalise l'écoute habitants, valorise et capitalise les insights

Descriptif



Avec l'écoute conso digitalisée, les chefs de produits de Leroy Merlin organisent et capitalisent les insights consommateurs dans le but de co-développer des produits directement avec leurs clients. Grâce au partage d'inspirations et d'images, et à l'aspect real time du chat, les différents acteurs du produit collaborent sur une seule et même plateforme sur la phase amont du processus de développement de produits. Ainsi, l'interaction est plus rapide, plus directe, le temps de conception est réduit, la perte d'information et de data est évitée, l'offre est plus pertinente et le processus d'innovation est plus éco-responsable !

Problématique

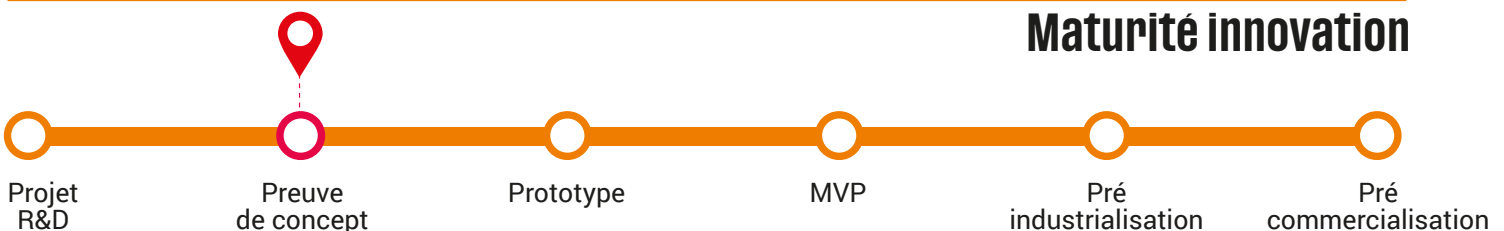
Comment bien comprendre le client final, le consommateur et innover plus efficacement, plus rapidement en l'engageant dans le processus créatif de l'entreprise ? Comment outiller les stratégies d'innovation et les intentions d'écoute client + consumer centrics affichées par les marques et les retailers ?

Domaines de compétences mobilisés

Site web et application mobile
Digitalisation de l'écoute habitants et du processus créatif
Communication & Webmarketing

Partenariat recherché

Technologique
Commercial



Identité

Date création : 17/01/2013
Effectif 2020 : 4
SIRET : 79057428900027

Contact

BernardSORIANO
bernard@mymushin.com
06 88 07 05 84

 mymushin.com
 twitter.com/Mushinapp
 facebook.com/mymushin
 linkedin.com/company/mushin



L'appli qui simplifie le shopping

Descriptif



Parce qu'une image vaut mieux qu'un long discours, My-Tex développe des solutions d'analyse d'images qui permettent aux clients du retail de trouver plus facilement les produits qu'ils recherchent.

Avec Street-to-shop, lorsque vous voyez un vêtement qui vous intéresse, dans la rue, dans un magazine ou sur Instagram, il vous suffit de prendre une photo ou de réaliser une capture d'écran et nous vous renvoyons directement vers les articles similaires de votre enseigne favorite. Cette solution, développée avec Kiabi, permet d'alimenter le trafic du site web, d'améliorer les taux de conversion et d'augmenter le panier moyen.

Problématique

Lorsque l'on voit un vêtement qui nous intéresse dans la rue ou dans un magazine, il est très difficile de le retrouver et de l'acheter. Essayer de décrire le vêtement à un conseiller de vente ou faire une recherche par mots clés sur un site internet donne des résultats insatisfaisants. La recherche visuelle et Street-to-Shop permettent de résoudre ce problème et de retrouver le produit en un clin d'œil !

Domaines de compétences mobilisés

Intelligence Artificielle
Vision par ordinateur

Partenariat recherché

Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 2017
Effectif 2020 : 11
SIRET : 82834467100015

Contact

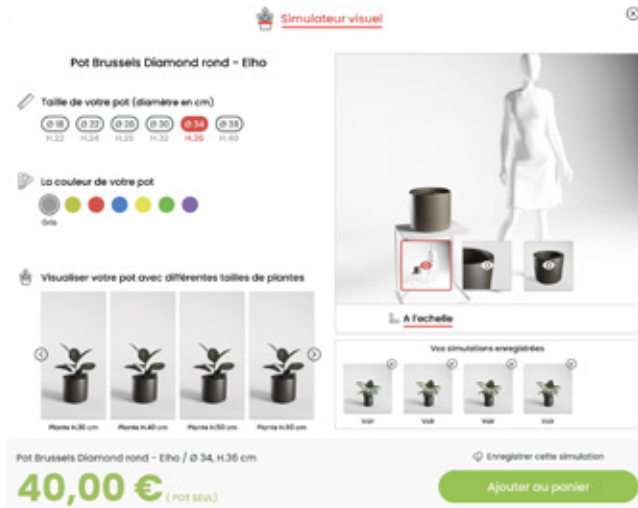
Maurad AMARA
m.amara@my-tex.com
07 77 85 48 16





Réinventer l'expérience d'achat du végétal

Descriptif



Vous achèteriez un vêtement sans l'essayer ? Notre "jardinier virtuel" aide le client à faire le bon choix du contenant associé à sa plante. Dimensions et esthétiques étant des éléments difficiles à apprécier pour ces produits, l'outil permet d'essayer virtuellement tous les pots d'un site web avec une sélection de plante à différents moments de leur croissance, dans différentes ambiances. La présentation finale photo-réaliste permettra au client de faire le meilleur choix, à distance, sans mauvaise surprise.

Problématique

Difficulté d'un achat distant de produits complémentaires (en terme de dimension comme d'esthétique). Cette même difficulté se retrouve déjà au cœur du magasin et pourrait ainsi être abordée avec une version phygital de ce dispositif.

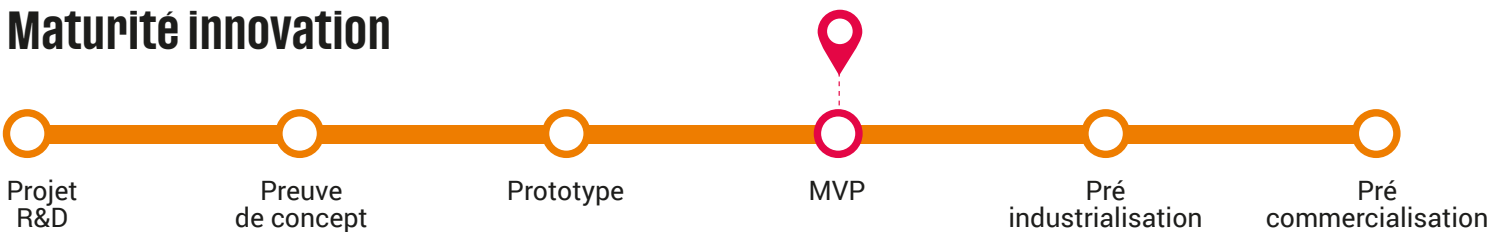
Domaines de compétences mobilisés

- Modélisation 3D
- Rendu photo-réaliste
- Outils web de type « configurateur personnalisé »

Partenariat recherché

Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 08/2018
Effectif 2020 : 1
SIRET : 84193595000011

Contact

Jean-Christophe COEVOET
jc@nektarstudio.com
06 75 20 39 12



nektarstudio.com

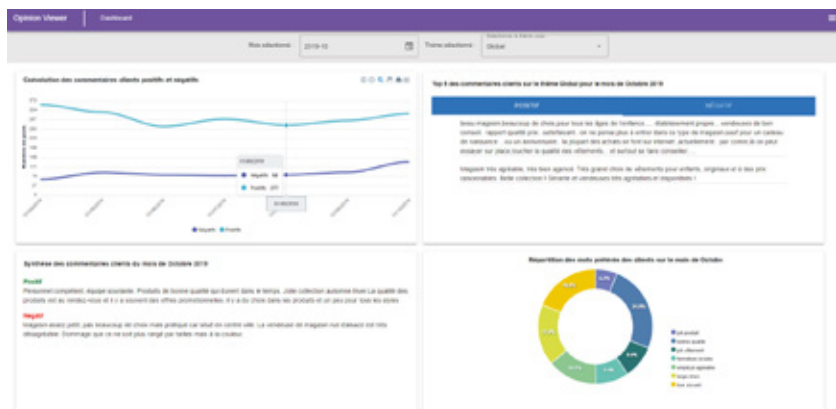


linkedin.com/company/nektarstudio3d



Outil d'analyse des données social media qui optimise l'expérience client

Descriptif



Solution offrant la capacité de ressortir les avis, les tendances, mais aussi les émotions sur un produit, un rayon, un magasin, une marque à travers les données issues des réseaux sociaux dans le but d'optimiser l'expérience utilisateur. Cette technologie réalisée en partenariat avec IDKids et Gemo est capable d'analyser chaque Tweet, avis... de les regrouper par thématiques / sentiments et les synthétiser à travers une phrase générée par la solution qui résume le sentiments des clients de l'enseigne.

Problématique

Gestion de la satisfaction client en temps réel avec analyse des sentiments afin d'avoir un sentiment général sur une période donnée.

Domaines de compétences mobilisés

- Data Scientist
- Développeur Full Stack
- Chef de projet

Partenariat recherché

Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 1979
Effectif 2020 : 180 SII LILLE
 10 000 (GROUPE)
SIRET : 315 000 943 00698

Contact

Guillaume LEPRINCE
 guillaume.leprince@sii.fr
 06 99 34 09 43

- sii-group.com
- twitter.com/GroupeSII
- facebook.com/GroupeSII
- linkedin.com/company/sii

V-cult // PICWICTOYS

Instore AR Shopping Experience



Consulter la video

Donner vie aux jouets grâce à un parcours AR/VR

Descriptif



V-cult, agence de développement de solutions d'immersion, s'associe à Picwictoys pour donner vie aux jouets, simplifier l'accès aux produits, mettre en avant les coups de cœur, les paroles de passionnés grâce à un parcours en AR/VR.

Grâce à l'application Picwictoys, le client peut géolocaliser le produit recherché, être guidé par les mascottes Pic, Wic et Toys jusqu'au produit et bénéficier d'une expérience en AR pour visualiser le jouet hors de sa boîte. Objectif: faire jouer et rêver petits et grands tout au long de leur parcours, valoriser les produits de la marque et des fournisseurs, favoriser les ventes additionnelles et renforcer la fidélisation client par des mécaniques de gamification !

Problématique

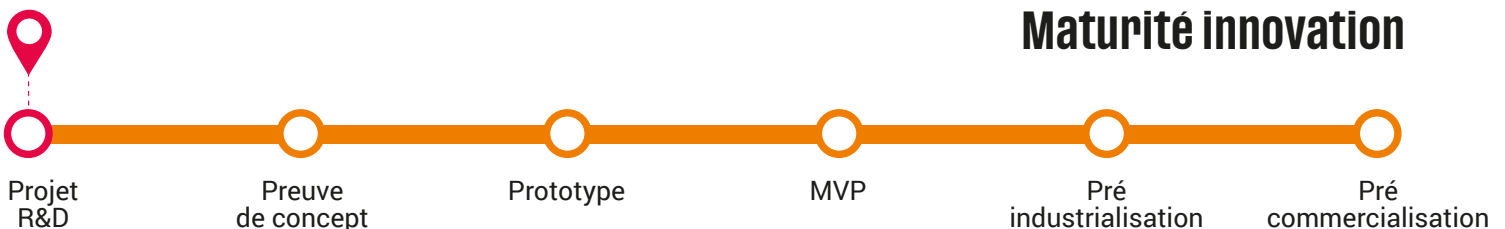
Optimiser le parcours client en magasin dans un contexte d'hyperchoix propre aux GMS.
Valoriser les produits de MDD et sublimer le storytelling de l'enseigne de manière innovante.
Favoriser les ventes additionnelles.
Renforcer la fidélisation client par des mécaniques de gamification / rétributions.

Domaines de compétences mobilisés

3D
Réalité augmentée
Gamification
Géolocalisation indoor

Partenariat recherché

Commercial



Identité

Date création : 2009
Effectif 2020 : 9
SIRET : : 51434427400022

Contact

Tom GAUTHIER
tom.gauthier@v-cult.com
06 16 97 51 17



v-cult.com



twitter.com/_vcult



facebook.com/vcult



linkedin.com/company/v-cult



youtu.be/4YDDw9uS344



2020
Le tour des innovations
présentées en vidéo



www.youtube.com/channel/UCrp30JT7U0hYyw061eZ5YsQ



PICOM by Cap Digital
Campus Euratechnologies
165 avenue de Bretagne
59000 Lille
www.picom.fr

Partenaires NSE 2020

