

Retail booster 2021/2023

PROMO#1

Expérience omnicanale et logistique urbaine



A propos de Cap Digital

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 10 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 programme Retail Booster

Porté par le PICOM by Cap Digital, le programme Retail Booster accompagne, sur deux ans, 20 entreprises du secteur du commerce et de la distribution afin de leur permettre d'accélérer leur développement business vers un statut Go to market.

24 entreprises lauréates ont ainsi bénéficié du Retail Booster depuis son lancement en 2018, en partenariat avec les plus grandes enseignes du secteur.

Ce programme d'accélération business complet propose 12 semaines d'accompagnement avec des experts en finance, RH, Business Development, des mises en relations, une préparation au pitch.

- 3 experts
- +20 heures de coaching individualisé
- 2 comités intermédiaires
- 1 comité final Investisseurs
- 1 label Retail Booster PICOM by Cap Digital

L'édition 2021/2023 s'échelonne en 4 promotions aux thématiques portant sur des sujets à fort potentiel d'impact pour le secteur tels que le commerce responsable, l'économie circulaire, l'immobilier commercial.

Pour la **première promotion, organisée de septembre à décembre 2021 sur le thème de l'expérience omnicanale et logistique urbaine**, voici les **5 lauréats** retenus par les membres du jury, composé de grands comptes et d'experts du commerce : **Bellepoque, Bestway, Follow The Market, Origami Marketplace et Wishibam.**

Contacts

Bruno Dubois

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

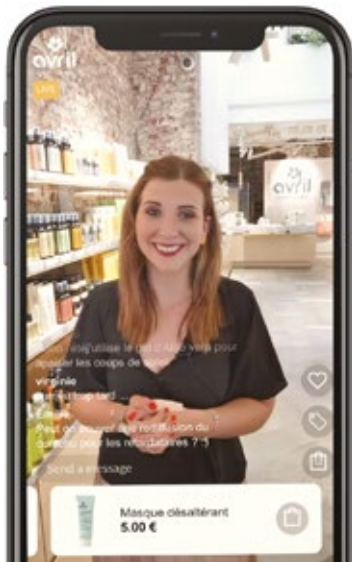
Antoine Allard

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

-  www.picom.fr
-  [@NSE_PICOM](https://twitter.com/NSE_PICOM)
-  [linkedin.com/in/Picombycapdigital](https://www.linkedin.com/in/Picombycapdigital)
-  www.capdigital.com
-  [facebook.com/capdigitalparisregion/](https://www.facebook.com/capdigitalparisregion/)
-  [@Cap_Digital](https://twitter.com/Cap_Digital)
-  [Cap.Digital](https://www.instagram.com/Cap.Digital)
-  medium.com/cap-digital

Bellepoque

Aider les marques digitales à préserver leur souveraineté commerciale et à accéder à la puissance du commerce vivant



Bellepoque donne aux marques digitales qui ont quelque chose à dire, les moyens de prendre la parole en direct avec leurs audiences.

Sa plateforme SaaS, développée et hébergée en France permet aux marques de **créer des expériences de commerce en direct, créatives, riches et divertissantes**, mettant en avant leur identité et leur caractère unique.

Bellepoque guide les marques dans la préparation de ces événements vidéo interactifs sur leurs sites web natifs, engageant leur public dans une relation immersive faite d'authenticité et de confiance.

La société fournit aux marques la technologie et la puissance d'analyses avancées pour acquérir du trafic social et le convertir en ventes grâce à une gestion de la performance des événements toujours plus affinée.

Problématique

- ▶ Comment créer de la profondeur dans la relation client ?
- ▶ Comment catalyser les interactions entre la marque et sa communauté ?
- ▶ Comment monétiser les audiences sociales ?
- ▶ Comment inspirer la transition vers un commerce digital responsable ?

Domaines de compétences mobilisés

Application mobile
Intelligence artificielle
Réalité augmentée
Virtualisation 3D

Partenariat recherché

Technologique
Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 2021
Effectif : 7
SIRET : 89523479700010

Contact

Guillaume FAURE
guillaume@bellepoque.io
+33 6 69 31 84 79

bellepoque.io
 linkedin.com/company/bellepoque-io

BestWay Markdown

Une plateforme innovante d'optimisation de la décote



BestWay Markdown est une **plateforme SaaS d'optimisation de la décote, accessible, innovante** et usant des dernières technologies d'Intelligence artificielle, qui accompagne en continu l'exécution de votre PAC (Plan d'action Commercial), via un process fluide et agile en réponse aux objectifs Business et Métiers.

BestWay Markdown permet :

- d'apporter un gain significatif de marge nette,
- d'assurer une réattribution optimale des budgets de décote tout au long d'un cycle de vente,
- de mettre à disposition des dirigeants des outils de pilotage et d'arbitrage optimisés

BestWay ambitionne de proposer une approche Data Driven pour transformer la chaîne de création de valeur au bénéfice des équipes Produits, Finance et Direction Générale.

Problématique

- Les opérations de décote sont trop souvent envisagées comme un mal nécessaire, fastidieux à piloter, permettant aux acteurs du retail de liquider une bonne partie de leurs stocks.
- BestWay Markdown reverse cette approche, pour mettre en avant une vision *Product Centrics* et créer de la valeur autour de la décote via un processus innovant.

Domaines de compétences mobilisés

Data, IA
Sales Prediction
Markdown, Price Optimization

Partenariat recherché

Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 2021
Effectif : 3
SIRET : 901104695 00019

Contact

Olivier LEFIEVRE
olefievre@best-way.tech
06 60 28 66 02



bestway.tech/markdown



linkedin.com/company/76520559/admin/

Follow The Market

Les données de marché aux services de votre performance



Dans un contexte où le commerce est tendu et en perpétuel évolution, une connaissance fine du marché locale est indispensable pour éclairer les décisions à prendre.

Follow The Market intervient à ce niveau en mettant à disposition **une plateforme d'accès aux données démographiques, géographiques et concurrentielles locales** permettant aux entreprises de booster leurs performances commerciales.

Ces outils d'analyses et d'accès aux données locales s'appuient sur 3 univers liés et utiles entre eux :

- une data performante et fraîche issue de nombreuses sources de données,
- un moteur de représentation géographique. En effet, 80% des datas ont une dimension géographique sous exploitées,
- des algorithmes permettant de modéliser le marché en tenant compte des spécificités locales démographique, géographique et concurrentielles.

Problématique

L'outil permet à ses utilisateurs :

- ▶ d'identifier les sur performances ou sous performances locales,
- ▶ de monitorer l'évolution du parc de ses concurrents (ouverture, fermeture, transfert),
- ▶ de valider sa stratégie de déploiement et d'identifier des zones propices à son expansion.

Domaines de compétences mobilisés

Connaissance du marché, mesure de la performance

Utilisation Data

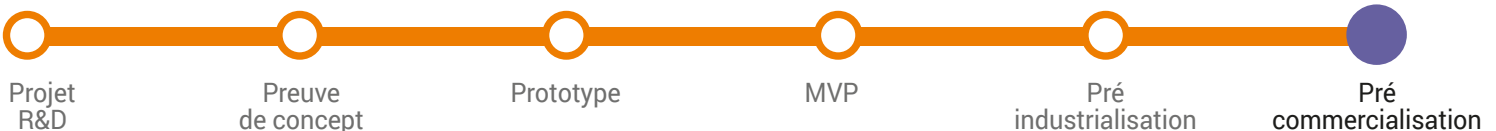
Géomatique

Partenariat recherché

Technologique

Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 03/2018

Effectif : 4


SIRET : 83834077600023


Contact


Nicolas BLICQ

nblicq@followthemarket.fr

06 60 87 76 78

 followthemarket.fr

 linkedin.com/company/follow-the-market

 youtube.com/watch?v=cWqw677VITo

Origami Marketplace

Ajoutez de la seconde main dans vos paniers



Origami Marketplace est éditeur logiciel SaaS qui met à disposition des retailers des **plateformes omnicanales avec panier unifié pour la seconde main**. Cela permet au consommateur d'effectuer des achats sur les différents canaux du retailer en profitant d'un seul et même panier pour des produits neufs et d'occasions.

Grâce à une offre plus complète, la solution Origami offre aux retailers la possibilité de fidéliser les clients, d'augmenter le trafic online et offline et d'améliorer leurs marges tout en étant pleinement acteurs de l'économie circulaire.

Problématique

- ▶ Développer la seconde main
- ▶ Adopter une démarche RSE en accord avec le business
- ▶ Etendre son offre avec l'appui de ses consommateurs

Domaines de compétences mobilisés

Retail, Pure players
C2C
Economie circulaire
Seconde main

Partenariat recherché

Technologique
Industriel
Commercial

Maturité innovation






Identité

Date création : 12/01/2015
Effectif : 16
SIRET : 80901742900014

Contact

Julien BRUITTE
julien@origami-marketplace.com
03 60 84 00 19

-  origami-marketplace.com
-  twitter.com/Origami_MP
-  linkedin.com/company/15192626
-  youtube.com/channel/UCMnbuQD-uGbKHLb7PX-t3VA

Wishibam

La première solution “Made in France” de digitalisation des points de vente physiques



Leader Européen des marketplaces basées sur les points de ventes physiques, la technologie brevetée de Wishibam permet de **gérer la récupération et la réconciliation des stocks et des flux produits sans développement spécifique.**

Convaincue que le commerce physique et le e-commerce ne doivent plus s’opposer mais se compléter, la start-up a investi 8M€ dans la technologie pour créer un software retail-up afin de digitaliser les acteurs majeurs du brick & mortar.

Problématique

- ▶ Comment aider les retailers à faire face aux Pure players du Web ?
- ▶ Comment satisfaire les besoins grandissants des consommateurs ?
- ▶ Comment réunir facilement en une seule plateforme des typologies d’acteurs économiques différents ?
- ▶ Comment accompagner les retailers vers une transition vers le numérique facile et optimale ?
- ▶ Comment revaloriser les centres commerciaux pour en faire des espaces qui ne dorment jamais ?

Domaines de compétences mobilisés

Data, IA
 Conception de marketplaces personnalisées
 Marketing digital, analyse des données clients
 Connaissances sur le retail

Partenariat recherché

Commercial

Maturité innovation







Identité

Date création : 2015
Effectif : 41
SIRET : 79970162800023

Contact

Charlotte JOURNO-BAUR
 cjbaur@wishibam.com
 01 53 96 53 21

-  business.wishibam.com
-  instagram.com/wishibam
-  twitter.com/wishibam
-  linkedin.com/company/wishibam



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

Cap Digital
14 rue Alexandre Parodi
75010 Paris
www.capdigital.com