



New Shopping Experience

PICOM by Cap Digital

Vers un commerce vertueux et durable

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

Cap Digital : premier collectif européen d'innovateurs du numérique

Créé en 2006, Cap Digital **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. **Cap Digital œuvre 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 ; l'éducation, la formation et les RH.

Depuis 2019, Cap Digital a intégré **PICOM**, le pôle du retail qui rassemble **120 structures innovantes** dans le secteur du commerce et de la distribution, et propose depuis 2010 une simulation de parcours client préfigurant de nouvelles expériences de relation client : le **New Shopping Experience®**.

Véritable **laboratoire du commerce du futur**, New Shopping Experience permet de tester et d'expérimenter de nouvelles approches de parcours client.

Ainsi sur les 10 dernières années, 105 projets portés par 118 entreprises dont 83 enseignes de la distribution, en collaboration avec 18 centres de recherche ont été développés, pour un budget total de 10 082 K€.

Avec le soutien de **Business France et de CCI international**, ces projets ont bénéficié d'une visibilité sur 20 événements et salons internationaux emblématiques (Paris Retail Week, Euroshop, RBTE, CES, NRF...) et digitaux en 2020.

La nouvelle édition de l'appel à projets New Shopping Experience qui s'intègre dans la thématique : « **Vers un commerce vertueux et durable** » a reçu 30 dossiers de candidatures dont 5 projets d'innovation d'usage ont été retenus par le comité de sélection.

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



linkedin.com/in/Picombycapdigital



www.capdigital.com



facebook.com/capdigitalparisregion/



@Cap_Digital



Cap.Digital



medium.com/cap-digital

Une réponse à la problématique des 100 derniers mètres dans la livraison urbaine

Descriptif



La croissance forte du e-commerce génère chaque jour plus de livraisons de colis dans nos villes, avec son lot de contraintes et de nuisances. Le projet RODEO consiste en la création d'une plateforme pour devenir le meilleur service de la livraison de quartier (les derniers 100 mètres) et répondre ainsi aux nouvelles attentes des consommateurs.

RODEO s'interface avec les différents acteurs de la livraison urbaine (producteurs & commerces de proximité, distributeurs, livreurs & logisticiens, collectivités). La plateforme collecte les données de chaque partie prenante de l'écosystème urbain et s'appuie sur l'intelligence artificielle pour organiser les tournées de livraison multipoints dans chaque quartier.

La plateforme peut s'interfacer de manière flexible avec les commerces / distributeurs / marketplace locale pour recevoir leurs demandes de livraison. Elle propose une application côté livreur pour distribuer les tournées, monitorer leur activité jusqu'à la livraison au client final. Enfin, RODEO gère la cinématique de facturation et de commissionnement sur les livraisons effectuées.

Problématique

- ▶ Réduire les nuisances engendrées par les livraisons en centre-ville : congestion de trafic, pollution, bruit
- ▶ Faire baisser les coûts de livraison pour les retailers / commerces
- ▶ Optimiser les tournées des livreurs
- ▶ Améliorer l'expérience utilisateur dans le service de livraison

Domaines de compétences mobilisés

Intelligence artificielle
Analyse de données locales
Marketplace locale

Partenariat recherché

Technologique
Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 03/2018
Effectif : 3
SIRET : 83834077600023

Contact

Matthieu WAETERAERE
matthieu.waeteraere@gmail.com
+ 33 66 11 98 30 59

 <https://delivery.rodeo>

Keyneosoftware // Cora & Les Mousquetaires

Le live shopping planifié

Descriptif



La crise sanitaire nous a montré que les enseignes qui ont maintenu de bons résultats, voire ont eu de la croissance en 2020, sont celles qui ont mis en place ou perfectionné des parcours clients adaptés au contexte mixant web et magasin. Par exemple la prise de rendez-vous pour le shopping ou le retrait de commande, du click & collect sur stock magasin...

Nous vous proposons d'aller encore plus loin dans cette voie en mettant en relation les équipes de vente présentes en magasin, et les clients des sites e-commerce lors de séances planifiées de Live Shopping. La combinaison des solutions Keyneosoftware et Spockee, permet de planifier des sessions de live Shopping One to One ou One to Many, complétées par des calls to action d'achat ou de planification de rendez-vous en

magasin ou en live cette fois-ci One to One pour des compléments d'information, des démonstrations, et aider ainsi à finaliser l'achat. Cette solution va donc renforcer l'efficacité commerciale, la cohésion des canaux web et magasin tout en renforçant la sécurité sanitaire.

Problématique

- ▶ Réassurance, sécurité, confiance
- ▶ Points de contact physique moins dense, plus expérientiel, développement du phygital
- ▶ Live commerce
- ▶ E-réservation
- ▶ Sécurisation de l'essayage

Domaines de compétences mobilisés

Consultants en parcours clients, et e-commerce.
Spécialiste en Live Streaming, Vidéo.
Développeurs Java et Flutter.

Partenariat recherché

Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 2007
Effectif : 25
SIRET : 50123604600014

Contact

Eric NOE
enoe@keyneosoftware.com
06 46 47 43 26

 keyneosoftware.com
 [linkedin.com/company/keyneosoftware](https://www.linkedin.com/company/keyneosoftware)
 <https://urlz.fr/frQN>

La photo comme lien crosscanal

Descriptif



Nous avons développé un SaaS permettant de s'implémenter chez n'importe quel retailer en API pour lui permettre de détourer, mettre en scène, récupérer la taille, le poids et la couleur d'un produit afin d'automatiser sa fiche produit.

Ce procédé permet à l'enseigne partenaire de gagner un temps considérable, de fiabiliser sa donnée (grâce à notre parcours de vérification) et d'unifier sa base (grâce à une « charte photo » respectée).

Problématique

► Notre partenaire a besoin de visuels de packaging détournés pour réaliser ses visuels d'implantation en rayons. Les photos sont ensuite visibles via l'outil de planogramme (société tiers) et permet aux vendeurs en magasin de visualiser facilement l'implantation des produits grâce aux photos représentatives. Nous intervenons également entre les différents services (médiats et merchandising) afin d'établir ensemble une « charte photo » pour unifier la base de données (Data Pack) pour que nos visuels servent à la fois en merchandising et en e-commerce.

Domaines de compétences mobilisés

Expertise en photo de produit, développement de l'API et design de studio photo.

Partenariat recherché

Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 06/2019
Effectif : 7
SIRET : 451851260

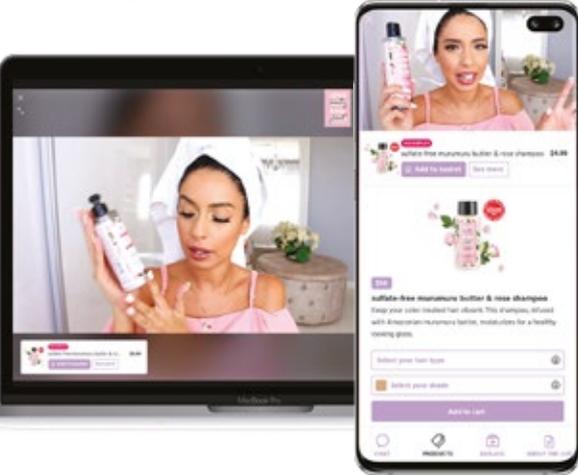
Contact

Mona CATHELIN
mona@sublissi.me
07 64 29 46 15

 sublissi.me
 [linkedin.com/company/wearesublissime](https://www.linkedin.com/company/wearesublissime)
 <https://urlz.fr/fv7M>

Le Live Commerce en autonomie depuis le point de vente

Descriptif



Caast.TV souhaite rendre les enseignes autonomes pour leurs opérations de Live Commerce en leur permettant d'intégrer facilement des éléments vidéo en direct dans le parcours client. Les enseignes pourront également valoriser le replay de leurs opérations de Live Commerce grâce à un chapitrage de la vidéo en fonction des questions et des réponses apportées pendant le Live.

Pour se faire, nous co-développons avec les enseignes, l'ensemble des interfaces leur permettant progressivement la gestion intégrale de leur projet de Live.

D'un point de vue RSE, Caast offre la possibilité aux enseignes d'organiser des démonstrations de produits et des animations commerciales à distance permettant à des centaines ou des

milliers de personnes de les suivre en direct et d'interagir sans avoir à se déplacer. Caast limite donc substantiellement les déplacements pouvant être occasionnés par ces présentations.

Problématique

En pleine période d'accélération digitale, comment permettre aux marques et aux enseignes de :

- ▶ Renseigner leurs clients à distance et leur apporter des réponses précises, rapides et fiables.
- ▶ Obtenir de la visibilité impactante en créant un événement pour générer du trafic qualifié sur leur site en lien avec les nouveaux usages.
- ▶ Créer et entretenir la préférence de marque en apportant la connexion émotionnelle dans la vente en digital.

Domaines de compétences mobilisés

L'intégration dans le parcours client grâce à Javascript.

La captation vidéo s'effectue par les clients, les influenceurs ou des agences partenaires.

Les flux vidéo sont envoyés avec le protocole standard RTMP.

Partenariat recherché

Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 15/11/2010

Effectif : 6

SIRET : 52850906000026

Contact

Antoine LECLERCQ

antoine@caast.tv

06 99 44 22 88



caast.tv



twitter.com/caast.tv



facebook.com/caast.tv



linkedin.com/company/65532776



instagram.com/caast.tv

Le carnet de santé intelligent du véhicule

Descriptif



MemoraCar est une application mobile proposant aux automobilistes un accompagnant dans les différents cycles de vie de leurs véhicules. Le système sera universel, utilisable dans tous les garages, sur tous les véhicules. Concrètement l'automobiliste aura accès au carnet de santé digital de son véhicule, la possibilité de réaliser tout un panel de service/démarche, ses historiques de trajet (impact environnemental, comportement de conduite...). Le tout depuis son espace digital.

L'opacité du monde de l'automobile est en opposition avec les nouveaux modes de consommations, nous plaçons la centralisation et la traçabilité de l'historique

d'un véhicule au centre du commerce responsable et de la réassurance des consommateurs.

Problématique

► Le fait de posséder une voiture est vécu aujourd'hui comme une véritable contrainte. Les automobilistes se sentent délaissés, livrés à eux-mêmes dans un monde où la complexité et l'incompréhension prédominent.

Domaines de compétences mobilisés

Application mobile
Développement IOT
Intelligence Artificielle

Partenariat recherché

Technologique
Commercial

Maturité innovation



Identité

Date création : 2021
Effectif 2020 : 3
SIRET : 89948035400013

Contact

Samuel WILLEM
swillem@memoracar.com
06 12 46 24 02

 [memoracar.com](https://www.memoracar.com)
 [instagram.com/MemoraCar](https://www.instagram.com/MemoraCar)
 [facebook.com/MemoraCar-121213413055699](https://www.facebook.com/MemoraCar-121213413055699)
 [linkedin.com/company/MemoraCar](https://www.linkedin.com/company/MemoraCar)



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

Partenaires NSE 2021

