

La distribution fait les yeux doux aux start-up

C'est ce qui s'appelle fondre d'amour pour les start-up. Depuis peu, les distributeurs multiplient les échanges avec ces structures agiles, au point d'organiser des rencontres et échanges. Fin septembre, Carrefour organisait un hackathon inscrit dans un programme d'« open innovation ». Confirmant cette tendance de fond, InVivo et Auchan Retail France ont organisé deux événements la semaine dernière. LSA y était, et vous raconte comment la coopérative et le distributeur ont réalisé chacun de leur côté une journée de rencontres et d'exposition. Moyens de paiement, expérience client, livraison, e-commerce, services, ressources humaines... étaient à l'ordre du jour. Avec l'ambition de dénicher les pépites qui participeront à l'évolution ultrarapide du commerce.



Auchan lâche la bride à l'innovation

Après avoir effectué un tri drastique, Auchan Retail France a convié une trentaine de jeunes entreprises pour son salon des start-up, premier du nom. Ce rassemblement, organisé par la direction de l'innovation opérationnelle, devait permettre en de lâcher la bride à cette fameuse innovation, jusqu'ici très orientée autour de l'hyper. Toutes les directions d'Auchan, conviées à l'événement, ont pu voir de jeunes pousses «pitcher» dans des domaines aussi divers que la digitalisation alimentaire, l'économie collaborative et l'analyse des parcours en magasin.

Leur offrir « un grand terrain de jeu »

Jusqu'à présent, Auchan développait surtout l'intrapreneuriat, avec des idées issues de l'interne. Mais un changement de philosophie se profile avec une ouverture vers l'extérieur et une méthode de travail spécifique. Le distributeur repère, collabore, mais n'investit pas au capital, pour que ces start-up ne soient pas boudées par la concurrence et limitent leur expansion. «Le danger c'est d'étouffer le développement d'une start-up. Nous préférons leur offrir un grand terrain de jeu»,

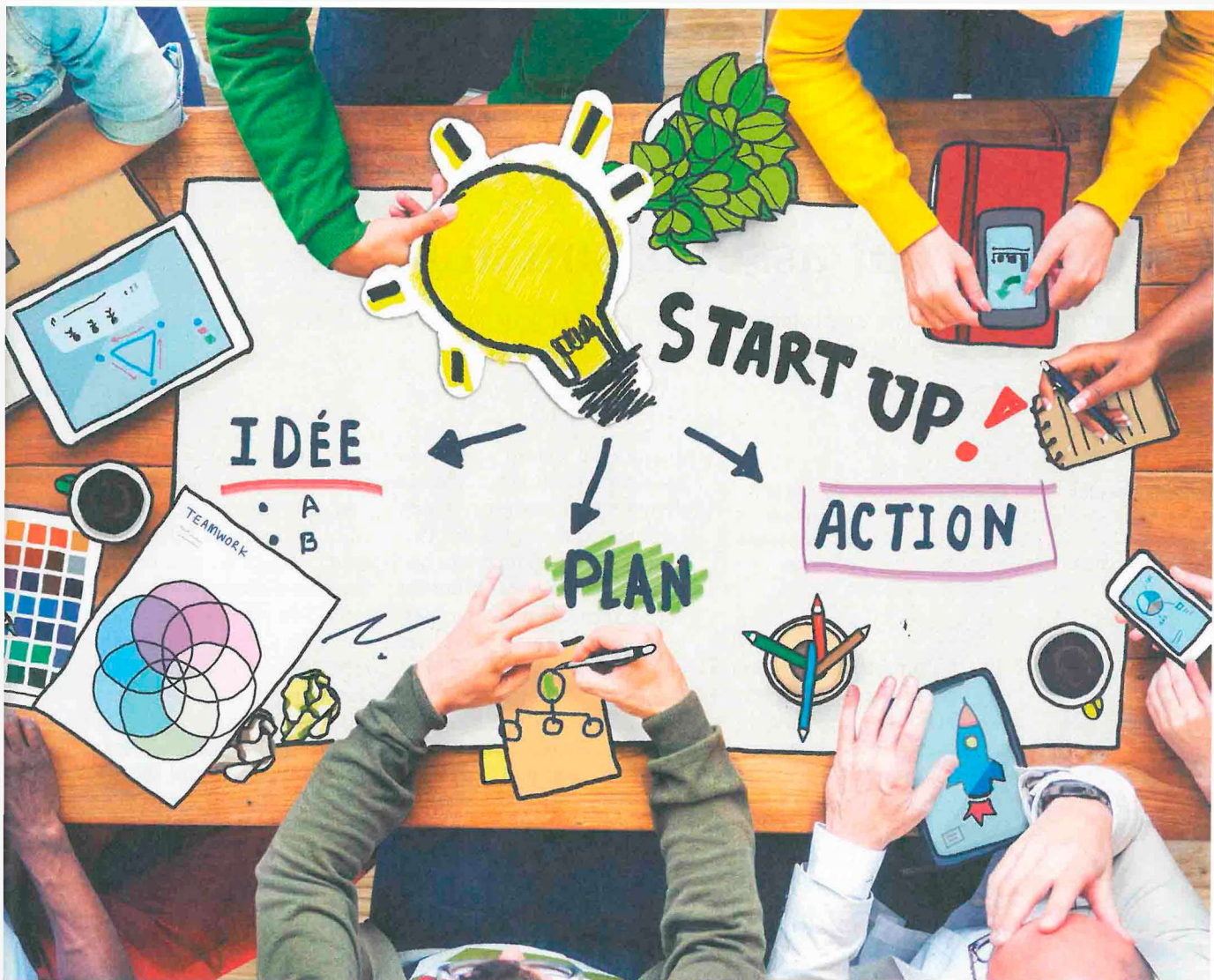
Date
19 octobre

Lieu
Villeneuve-
d'Ascq (Nord)

Objectif
Premier salon
des start-up
d'Auchan
Retail France

souligne Philippe Courbois, directeur de l'innovation d'Auchan Retail France, qui veut « penser différemment » en s'appuyant sur ces jeunes pousses et leur souplesse, face aux lourdeurs des grandes structures. D'ailleurs, toutes ne travaillent pas avec Auchan... et certaines sont même en cheville avec des concurrents.

Si la collaboration avec la plate-forme de livraison collaborative You2You est déjà bien avancée, on pouvait découvrir dans les allées du salon les robots américains de Simbe, qui faisaient leur première apparition en Europe. Ces automates parcourent le magasin, scannent les lieux et détectent les ruptures en rayon ou repèrent si un produit est à la bonne place, et signalent ces problèmes. L'appli Yper, déployée dans 60 drives de la région lilloise, propose, elle, de récupérer les courses drive d'un voisin (en version livreur), ou de se faire livrer à domicile (en version client). Recrutement 2.0 (Jobdeal), analyse comportementale (Insiteo) ou intégration de la réalité augmentée dans le processus d'achat en ligne (Augment)... les sujets abordés étaient larges, sous une bannière commune : « ensemble, réinventons le retail ». ■ MORGAN LECLERC



© ISTOCK

InVivo fait plancher les start-up sur l'alimentation de demain

Quarante start-up ont répondu présent à l'invitation d'Invivo, coorganisateur de l'événement avec le Business Innovation Center de Montpellier et Montpellier SupAgro. Objectif de cette journée baptisée «Nurture the Future»: accompagner la montée en puissance des projets et leur ouvrir les portes des marchés agricoles et agroalimentaires via Néodis, la filiale de mise en marché d'InVivo Retail. «Il s'agit de capter l'innovation agroalimentaire et mettre les jeunes pousses sur les rails de la distribution», résume Yves Christol, DG de Néodis, face à un public de jeunes entrepreneurs, d'élus locaux et d'experts du secteur.

Unir le talent des jeunes pousses à la force des réseaux de distribution

Mais les bonnes intentions ne suffisent pas. «Il faut marketer l'offre, penser à sa visibilité et à sa lisibilité en point de vente», prévient Yves Christol à l'adresse des start-uppers présents. Pricing, cycle de vie du produit, business plan, gestion qualité, réglementation, stocks, négociations, référencement, SAV, veille, défi-

.....
Date
18 octobre

Lieu
Montpellier (Hérault)

Objectif
Capter l'innovation et la mettre en marché
.....

5 M€
Le fonds d'amorçage
InVivo Invest
Source: InVivo

.....
nition des risques juridiques, accord de confidentialité ou de partenariats, outils de propriété intellectuelle... Autant d'étapes qui, si négligées, peuvent conduire à l'échec d'un lancement. Le programme de Néodis consiste donc à accompagner la jeune pousse sur le sourcing, le marketing, la logistique et enfin la commercialisation via les réseaux de distribution physiques d'InVivo Retail (Gamm vert, Delbard, Frais d'ici) et en ligne (plantes-et-jardins.com).

Le groupe coopératif agricole français veut aussi répondre à un certain nombre de problématiques économiques et sociétales grâce à la technologie. Comment prévoir les modes de consommation du futur et définir des innovations pertinentes en adéquation avec les nouvelles attentes des consommateurs, comme l'envie de manger local et de favoriser une agriculture responsable? Avec Kitchen Gardening, le groupe coopératif entend montrer l'exemple. Ce potager urbain et connecté a été réalisé main dans la main par InVivo et des start-up du monde entier comme Still-Human, Treek ou encore 4senses. La gamme, qui comptera 130 références, sera mise sur le marché en mars 2017. ■ **AUDE CHARDENON**