

STORELIFT LÈVE 5 MILLIONS D'EUROS POUR DÉPLOYER SES MAGASINS AUTONOMES EN FRANCE

[Storelift](#), startup qui développe un nouveau concept de magasin autonome de proximité basée à Ivry sur Seine, annonce une levée de fonds de 5 millions d'euros, affirmant son leadership en France et son ambition de devenir la première chaîne de magasins de proximité, connectés et autonomes. Sa mission : donner un accès rapide et facile, à tous, aux produits essentiels du quotidien, et ce 24 heures sur 24 & 7 jours sur 7. Leadé par Cap Horn (FR) et LocalGlobe (UK), ce tour d'amorçage permet à la startup de consolider son avance technologique et de poursuivre le déploiement de ses magasins autonomes en France.

RÉVOLUTIONNER LE COMMERCE DE PROXIMITÉ

Lors de sa phase de de recherche et développement, la startup est rapidement passée d'un duo de fondateurs à une équipe de 24 personnes, toutes expertes dans leur domaine et de 7 nationalités différentes. Ce tour de financement emmené par Cap Horn et LocalGlobe permet de franchir une étape importante dans le déploiement des magasins autonomes.

Dès la création de l'entreprise en 2018, les fondateurs - David Gabai et Tom Hayat - ont parié sur la transition du retail et la digitalisation des magasins physiques. Storelift a ainsi créé Boxy, un magasin container innovant qui permet aux consommateurs d'accéder facilement à des produits essentiels du quotidien, à proximité de leur lieu de vie ou de travail, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. La start-up répond particulièrement à la problématique des zones de périphéries, industrielles et de bureaux où l'on trouve moins de commerces de proximité.

En effet, avec Boxy, la start-up française présente une technologie de magasin autonome propriétaire basée sur l'IA et des algorithmes de vision qui permettent de réduire les coûts d'exploitation d'un point de vente traditionnel et ainsi de proposer une offre d'ultra proximité accessible, tant par la disponibilité du magasin que par les prix.

En investissant chez Storelift, Cap Horn et LocalGlobe soutiennent la vision des fondateurs: la technologie permettra la distribution d'ultra-proximité avec un passage à l'échelle.

"Partageant le constat d'une fragmentation des moments d'achat et de l'aspiration des consommateurs à avoir les produits de leur choix à portée de main, nous avons construit une relation forte avec l'équipe Storelift depuis leur lancement et la mise en orbite de leur technologie. Nous sommes impressionnés par les étapes franchies ces derniers mois et impatients de voir la suite ! Avec cet investissement, Cap Horn est fier d'accompagner une équipe venant digitaliser l'univers du retail en alliant technologie et sélection de l'offre", se félicite Clara Audry, Partner chez Cap Horn.

"Malgré l'extraordinaire accélération que le Covid a créé pour l'e-commerce, le retail physique continue de représenter la majorité du volume des ventes. Il y a d'énormes progrès autour des solutions de livraison, mais il est aussi de plus en plus évident que tant d'un point de vue économique que de durabilité, la livraison ne s'adapte pas à tous les types d'achats. Le panier moyen d'un commerce de proximité alimentaire tourne autour de 10€. Ce niveau est intenable

économiquement pour la livraison. C'est pourtant le format qui connaît la plus grande croissance en Europe, en jouant sur des marges plus élevées que la moyenne. En couplant leur technologie d'intelligence artificielle à un nouveau format de magasin, Storelift permet de faire passer à l'échelle supérieure le commerce de proximité alimentaire qui reste encore une niche (10% de PDM en France). Par la même occasion ils redéfinissent la supply chain de l'industrie et créent une opportunité unique pour les marques de mieux comprendre leurs consommateurs." analyse George Henry, Partner chez Localglobe.

INSTALLER UN CONCEPT UNIQUE DANS LES HABITUDES DE CONSOMMATION

Storelift affirme sa volonté de s'implanter sur un marché mal adressé par la GMS mais aussi d'inscrire ce commerce d'un genre nouveau dans les habitudes de consommation des français. En effet, la crise du Covid-19 a accentué le besoin d'une offre de proximité et essentialisée, et mis en lumière la volonté de consommer différemment : bio, local et à des prix accessibles.

Actuellement, la plupart des offres de proximité sont concentrées dans les grandes villes à des prix en moyenne 15 à 40% supérieurs qu'en grande surface. Avec Boxy, Storelift a pour ambition de changer la donne en permettant au plus grand nombre d'accéder à un commerce de proximité de qualité, accessible, et adapté aux besoins des consommateurs.

Les commerces Boxy sont construits sur mesure et conçus sous la forme de containers d'une surface de 15m², qui ne nécessite qu'une simple arrivée de courant pour fonctionner.

Le parcours client est d'un genre nouveau : Storelift permet de faire ses courses avec une simple application mobile. La technologie développée détecte automatiquement les articles sélectionnés en magasin par le consommateur et facture le client à sa sortie, sans passer par l'étape de la caisse automatique. Le ticket de caisse est directement envoyé sous format digital.

Techniquement, comment cela fonctionne ? Storelift utilise ses algorithmes de vision par ordinateur pour la détection et la reconnaissance d'objets sur les plus de 300 références disponibles en magasin à ce jour. En complément, des capteurs de poids développés entièrement par la start-up sont installés sur les étagères pour confirmer la mise en panier des produits. Dans le respect de la RGPD, les données sont analysées et gérées en local et la technologie n'utilise pas la reconnaissance faciale permettant de ne pas récolter de données personnelles à l'insu du consommateur.

"Il y a une vraie problématique autour du commerce essentiel de proximité. Notre volonté est de combler ce manque dans les zones de périphéries, industrielles ou de bureaux et de proposer une solution qui réponde à un véritable besoin consommateur en complétant l'offre déjà disponible actuellement sur le marché de la distribution alimentaire", expliquent David Gabai et Tom Hayat, co-fondateurs de Storelift. *"Et pour cela, nous nous appuyons sur la technologie afin de créer la marque leader dans le domaine."*

A propos de Storelift

Storelift, est startup française basée à Ivry sur Seine qui développe un nouveau concept de magasin autonome basé sur l'IA, avec pour ambition de devenir la première chaîne de magasins de proximité, connectés et autonomes. Elle est soutenue par des fonds anglais (Localglobe), français (Caphorn) et la BPI, et compte 23 collaborateurs de 7 nationalités.

À propos Caphorn

Cap Horn est un fonds de capital-risque français investissant dans des startups digitales B2B européennes. Avec 180M€ sous gestion, Cap Horn accompagne plus de 30 entreprises. L'équipe s'appuie sur son réseau de 250 dirigeants d'entreprises, institutionnels et industriels pour accélérer commercialement ses participations, en leur fournissant un accès direct aux décideurs des industries qu'elles transforment. **TRUST. FUNDING. NETWORK.**

A propos de LocalGlobe

LocalGlobe est un fonds de capital-risque basé à Londres investissant principalement en amorçage, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. LocalGlobe soutient des fondateurs ambitieux depuis 1999, comme ceux de Transferwise, Algolia, Robinhood ou CaptainTrain. Pour en savoir plus localglobe.vc.

Contacts presse

Agence Oxygen

Myriem Benseghir - myriem.b@oxygen-rp.com 06 58 69 79 01

Maiwenn Régault - maiwenn.r@oxygen-rp.com 07 69 95 01 14