

Storelift lance ses deux premiers magasins sans caisse dans des conteneurs

A Gennevilliers et à Rungis, en Ile-de-France, la startup française Storelift vient d'inaugurer ses deux premiers magasins autonomes, sans caisse ni salariés, au fonctionnement proche de celui d'Amazon Go aux États-Unis.

Temps de lecture : minute

3 septembre 2020

Un QR Code à scanner sur son téléphone, après avoir téléchargé l'application, et la porte d'un conteneur en partie vitré s'ouvre aux clients. Salades, barres de céréales, boissons pour un repas sur le pouce ou denrées pour cuisiner, produits d'hygiène... *"Juste à côté il y a les moulins de Gennevilliers, qui fonctionnent en trois huit. Depuis l'ouverture on voit des salariés qui viennent au milieu de la nuit prendre de quoi se cuisiner un plat"* , explique le cofondateur de l'entreprise Storelift, David Gabai.

Avec Tom Hayat, ils ont développé ce concept de magasins *"de proximité, connectés et autonomes"* de poche, ne mobilisant aucun salarié sur le site au quotidien. Une fois que le client a fait son choix, il ressort et reçoit quelques instants plus tard le ticket de caisse, avant d'être débité *"dans les 24h"*. Le directeur du port de Gennevilliers, cité dans un communiqué, a jugé le service *"particulièrement adapté à notre environnement industriel"*, notamment pour les salarié·e·s en horaire décalé. *"Ce qui existe aujourd'hui en France, ce sont des distributeurs robotisés, là il s'agit du premier magasin autonome qui réplique l'expérience d'un magasin, moins les frictions que sont le paiement et l'heure de fermeture"* , poursuit David Gabai.

Des capteurs et des caméras pour identifier les produits achetés

Comment le magasin identifie les produits achetés par le client? *"Par un système de capteurs de poids et de caméras installés dans les rayons"*, répond-il. Est filmé le mouvement du client, ainsi que les références qu'il prend, repose... En cas d'erreur, le client peut faire une réclamation avant d'être débité, et son ticket de caisse sera modifié, détaille encore l'entreprise. Objectif: *"remettre des prix traditionnels de grande surface dans des magasins de proximité"*. *"On a un magasin dont les charges d'exploitation au m2 sont plus faibles qu'une épicerie traditionnelle, avec une amplitude d'ouverture maximale"*, explique encore David Gabai. *"Profitions de ces économies dans la chaîne de valeur pour faire rentrer le magasin dans toutes les zones qui en manquent"*, ou dans des zones où les consommateurs ne peuvent payer les produits aux prix du commerce de proximité.

Ce genre de commerces peut aussi intéresser des petites communes: *"la plus petite ville avec laquelle on discute, c'est 1.300 habitants, dans l'Essonne, où il n'y a aucun commerce ni même de locaux commerciaux"*, dit encore le cofondateur de Storelift. *"Dans ces cas-là, le conteneur, c'est parfait"*. Le magasin, déposé par un camion-grue, n'a besoin que d'une prise de courant pour fonctionner.

La startup, qui avait récemment levé 5 millions d'euros, est soutenue par des fonds anglais (Localglobe), français (Caphorn) et la BPI, et compte 23 collaborateurs et collaboratrices de 7 nationalités différentes.

