

# Bastien Cadeac répond à nos questions sur le SoLoMo et le RoPo

---

*C'est au tour de Bastien Cadeac de répondre à nos questions et de nous donner son point de vue sur les nouvelles stratégies business à adopter pour les entreprises. Le fondateur de [Smagin](#) nous retrace son parcours et donne quelques conseils pour profiter de ce qu'on appelle le SoLoMo et le RoPo, à lire dans la suite :*

#1 On va d'abord commencer par te demander de te présenter...

Bastien, 27 ans. Après mon diplôme en Finance, j'ai commencé à travailler à New York en tant que *sales-trader*. J'ai rapidement réalisé que cette carrière n'était pas faite pour moi et que c'était dans l'entrepreneuriat et le secteur du Web que je m'épanouirais. Je suis donc revenu à Paris pour créer Smag In avec mon associé Guillaume Skalli.

#2 Peux-tu d'abord nous rappeler brièvement ce que c'est le SoLoMo et le RoPo?

SoLoMo : Social, Local, Mobile. C'est une tendance qui fleurit depuis fin 2010 - début 2011. Cette tendance a amorcée un réel tournant dans le Web en alliant les réseaux sociaux (échange d'avis, recommandations sur les produits, gamification...), la géolocalisation (localisation des magasins, réceptions d'offres géolocalisées...) et les nouvelles utilisations du mobile (fiche caractéristiques descriptive, QR code, démocratisation des smartphones...). C'est un nouveau mode de consommation / utilisation. Plus si nouveau que ça d'ailleurs...

RoPo : Research Online, Purchase Offline. On appelle également ça le Web-to-Shop. Cette tendance est complémentaire au SoLoMo. Elle résume le fait que

l'internaute/mobinaute est aujourd'hui éduqué : il compare les prix, étudie les différents produits et leurs caractéristiques, cherchent des coupons de réduction sur le Web ou Mobile... avant de procéder à un achat dans des magasins offline.

#3 Tu penses que ça va revêtir une importance particulière dans les années à venir, enfin encore plus qu'aujourd'hui?

Le SoLoMo et le RoPo ont vraiment marqués l'année 2011 dans le secteur du Web.

Cependant les marques et les enseignes sont très en retard sur ces tendances. Pour elles, 2012 est l'année où elles vont se positionner sur le mobile et développer une véritable stratégie SoLoMo. C'est indispensable pour elles si elles veulent communiquer de manière efficace.

Le Mobile offre des possibilités et des ROI que le Web n'est plus en mesure de fournir.

Le SoLoMo permet d'établir des stratégies marketing très pertinentes et ciblées et donc assure un ROI supérieur à toutes les autres stratégies... Les marques/enseignes l'ont réalisées, elles vont maintenant le mettre en œuvre.

En 2014, on estime que le trafic Web à partir d'un terminal mobile (tablette incluse) va dépasser le trafic Web depuis un poste fixe. Le SoLoMo a donc de beaux jours devant lui...

#4 Des notions importantes à intégrer aux nouvelles startups?

Ces notions sont aujourd'hui indispensables mais ne constituent plus, en 2012, une réelle nouveauté (du moins pour les startups). Elles sont le symbole de l'année 2011. Une startup se doit d'innover et d'anticiper les nouvelles tendances, non pas de rattraper des tendances déjà validées.

Les nouvelles startups doivent certes l'intégrer mais ne peuvent plus miser uniquement sur ça pour épater et apporter de la nouveauté!

Avec Smap In, nous accompagnons les commerces, les marques et les enseignes dans leur stratégie SoLoMo/RoPo. C'est notre cœur de métier et nous avons été parmi les premiers en France à nous positionner, mais nous ne comptons évidemment pas nous arrêter là.

A mon sens, 2012 est plus placé sous le signe des tablettes et des nouveaux modes de consommation qu'elles engendrent. C'est aujourd'hui sur cet aspect que l'on travaille pour toujours être à la pointe et anticiper les tendances de demain. Je n'en dis pas plus...

## #5 Comment tentes-tu d'y répondre avec Smap In?

Avec Smap In nous sommes au cœur du SoLoMo et du RoPo. Nous répondons aux attentes des internautes/mobinautes d'une part et à celles des commerçants d'autre part. Nous avons créé une plateforme Web et Mobile qui instaure un système gagnant-gagnant:

- Les commerçants gagnent de nouveaux clients et boostent leurs ventes en communiquant de manière SoLoMo donc efficace sur leur commerce. Leur commerce est localisé sur une map, ils disposent d'une page propre à leur commerce sur laquelle ils peuvent dialoguer avec leurs clients potentiels et ont la possibilité de leur envoyer des offres promotionnelles. C'est une réelle « virtualisation de la zone de chalandise ».
- Les internautes/mobinautes disposent de tous les éléments dont ils ont besoin pour procéder à un achat (localisation, recommandations des amis, description des offres, *deals* similaires...). Ils localisent les commerces proches de la où ils vivent, travaillent ou sortent et bénéficient de réductions. Ils gèrent leurs préférences et reçoivent des newsletters et des notifications push géolocalisées.

## #6 Comment les mettre en place, j'imagine que techniquement c'est assez difficile non?

Il n'y a pas une stratégie SoLoMo gagnante, clé en main. Le SoLoMo dépend totalement du type d'entreprise, de son objectif et de sa cible.

Pour mener à bien une stratégie SoLoMo, les entreprises disposent d'un panel d'outils (notifs push, application mobile, site mobile, géolocalisation, gamification...) ainsi que d'un écosystème d'applications mobiles déjà existante (Smap In, Foursquare, FidMe, Scanbucks...) qui peuvent les accompagner dans leur stratégie SoLoMo.

Les entreprises doivent ensuite définir une stratégie en fonction de leurs objectifs : développement de leur image de marque, acquisition de nouveaux clients, fidélisation de leurs clients...

## #7 Et enfin comment vois-tu l'avenir des startups en France?

Je pense que les Startups en France ont un très gros potentiel aussi bien d'un point de vue créatif que technologique. La communauté Web grandit de jour en jour et les projets sont de plus en plus nombreux.

Cependant je regrette que l'accès au capital soit si limité en France car nous manquons de Business Angels et de Fonds qui investissent dans les startups en *seed* ou *early stage*.

En un mot : les esprits et les idées sont là, il manque le capital...

MAJ 28 mai 2016 : Bastien Cadeac est désormais présentateur de l'émission de

télévision Capital sur M6.