



*Communiqué de presse*

## Carving Labs devient Captain Wallet et lève 2 millions d'euros

**Paris, le 10 juillet 2018** – Carving Labs, pionnier de la dématérialisation de cartes de fidélité et de la relation client sur mobile, annonce une levée de fonds de 2 millions d'euros, dont 1,5 M€ en capital auprès de la société d'investissement M Capital Partners et 500 K€ en dette. A cette occasion, Carving Labs change de nom et devient Captain Wallet, un rebranding qui traduit son recentrage sur les portefeuilles électroniques mobiles.

Lancée il y a cinq ans par Alexandre Plichon, Bertrand Leroy, deux anciens de SFR, et Axel Detours, ancien de McDonald's, Captain Wallet est une solution technologique en mode SAAS qui permet aux marques de connecter leur CRM (customer relationship management) directement au téléphone mobile de leurs clients.

Captain Wallet utilise pour cela les wallets (portefeuilles électroniques) pré-embarqués sur les mobiles pour dématérialiser les cartes de fidélité, offres, reçus de commande et coupons des marques retail. Ce sont ces mêmes wallets qui accueillent les applications Apple Pay et Google Pay en train de se déployer dans le monde entier. L'innovation de Captain Wallet est de se servir de la présence massive de ces applications sur les mobiles et de l'effet de levier du paiement mobile pour loger les outils de fidélisation dans le même portefeuille.

Une trentaine de marques emblématiques du retail ont déjà adopté la solution dont Picard, McDonald's, Intersport, Etam, Franprix, Jacadi, Aigle, Renault, Alinéa, Europcar et Quicksilver.

### Un nouveau canal relationnel sur mobile plébiscité par les consommateurs

Le mobile est extrêmement compliqué à appréhender pour les marques. Beaucoup, jusqu'à présent, ont hébergé leurs cartes de fidélité et coupons de réduction digitaux dans leurs applications mobiles propriétaires, mais sans grand succès. Ces applications représentent un coût d'acquisition et de développement importants et sont finalement peu téléchargées/utilisées (90% du temps sur les applications est concentré sur uniquement 5 d'entre elles (Facebook, Youtube, WhatsApp, etc.)

L'outil drive to store/web de Captain Wallet répond à ce besoin des marques de densifier et fidéliser la relation avec leurs clients sur mobile. Grâce à l'ajout en 1 clic dans le wallet du smartphone, Captain Wallet transforme n'importe quelle carte de fidélité, offre ou e-résa en puissant canal relationnel sur mobile. Une fois la carte dématérialisée, la marque peut la personnaliser à volonté et l'utiliser pour la diffusion d'informations ou campagnes marketing et offres commerciales via des push notification, programmées ou géolocalisées. Un outil puissant et durable puisque 90% des consommateurs conservent les cartes digitales qu'ils ont installées dans leur téléphone.

« Les marques disposent d'une profusion de data qu'elles ont du mal à valoriser auprès du client. Elles éprouvent, en particulier, des difficultés à inclure le mobile dans leur stratégie omnicanale alors qu'il s'agit de l'écran central, le plus regardé et consulté. Captain Wallet est un outil qui leur permet

de créer simplement et massivement une expérience client dynamique, personnalisée et surtout durable sur le mobile de leurs clients », **déclare Axel Detours, co-fondateur de Captain Wallet.**

### Un booster de CA et de récurrence de visite pour les enseignes

La solution de Captain Wallet propulse les ventes des marques du retail. Sur un an, on observe une augmentation moyenne du panier de 7% auprès des porteurs de carte et une hausse moyenne de la récurrence de leurs visites et/ou achats de 7% également. Grâce aux push notification, le taux de conversion atteint, quant à lui, les 30% en moyenne en point de vente.

La levée de fonds de 2 millions d'euros va permettre à Captain Wallet d'accélérer son développement commercial au moment où le paiement mobile est en train d'accélérer fortement. Le renforcement des équipes ventes et marketing chargées d'apporter aux clients retail du conseil premium adapté à chaque marque ainsi que le renforcement de son pôle innovation seront les priorités. En 2019, la société, qui opère déjà dans plus de 15 pays européens, renforcera sa position de leader en s'installant sur les marchés les plus actifs.

« Captain Wallet est une société innovante et nous partageons avec ses fondateurs une vision commune des opportunités offerts par les wallets pour révolutionner le marketing relationnel. Notre volonté est d'accélérer le développement de Captain Wallet pour en faire le leader incontournable de la dématérialisation des cartes de fidélité et de la relation client sur mobile sur le marché en pleine effervescence du marketing mobile », **commente Karim W. Oumoussa, directeur d'investissement chez M Capital Partners.**

### A propos de CAPTAIN WALLET

Fondé en 2013 par Alexandre Pichon, Bertrand Leroy et Axel Detours, Captain Wallet (ex-Carving Labs) est un leader de la dématérialisation de cartes de fidélité et de la relation client sur mobile. En un clic et sans application, Captain Wallet transforme n'importe quelle carte de fidélité ou offre en canal relationnel dynamique. La société utilise pour cela les wallets (portefeuilles électroniques) pré-embarqués sur les mobiles, les mêmes qui accueillent les applications Apple Pay, Samsung Pay et Google Pay. D'où un formidable effet de levier avec le paiement mobile en pleine croissance. Captain Wallet a levé 2 millions d'euros en juin 2018, dont 1,5 M€ auprès de M Capital. Pour plus de renseignements : <https://www.captainwallet.com/>

### A propos de M CAPITAL PARTNERS

M Capital Partners, acteur majeur du capital investissement français, dispose d'une équipe d'investisseurs spécialisée dans le numérique et les nouvelles technologies. Ses membres sont pour la plupart d'anciens entrepreneurs ou dirigeants de sociétés technologiques. Les bureaux de Toulouse, Paris, Lyon, Marseille, Sophia Antipolis et Barcelone travaillent conjointement pour financer et accompagner les entrepreneurs à tous les stades de leur développement : amorçage, capital-risque et capital-croissance. En 2017, l'équipe a investi dans 48 nouvelles sociétés, évoluant sur des secteurs porteurs tels que les Software, SaaS, Ad Tech, On Demand, Big Datas & Intelligence Artificielle, Care & Wellness Tech...

### Contacts presse

#### **Captain Wallet**

#### **Ulysse Communication**

Nicolas Daniels : 06 63 66 59 22 / [ndaniels@ulyse-communication.com](mailto:ndaniels@ulyse-communication.com)

Agnès Gilbert : 06 84 61 30 71 / [agilbert@ulyse-communication.com](mailto:agilbert@ulyse-communication.com)

#### **M Capital Partners**

Karim W. OUMOUSA : [k.oumoussa@mcapitalpartners.fr](mailto:k.oumoussa@mcapitalpartners.fr) – 01.81.22.32.00

Victor CHAN : [v.chan@mcapitalpartners.fr](mailto:v.chan@mcapitalpartners.fr) – 01.81.22.32.07