



Ruoyun LIU

**DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, LA FABRIQUE**

# Deewee : L'Innovation au Service des Commerces de Proximité

Explorez le parcours de Ruoyun Liu, fondatrice de Deewee, une entreprise qui a su se remettre en question pour proposer aujourd'hui un programme de fidélisation clé en main à tout type d'entreprise. Dans cette interview, découvrez Deewee, une autre idée de la fidélisation client.

Publié le 11 janvier 2024

## Interview de Ruoyun LIU, fondatrice de Deewee

### Bonjour Ruoyun, pourriez-vous vous présenter ?

Je suis Ruoyun Liu, ingénieure en système d'information, et j'ai travaillé pendant plus de 10 ans dans les télécommunications avant de créer Deewee. En 2015, mon désir d'entrepreneuriat m'a conduite à créer cette entreprise, axée initialement sur la dématérialisation des tickets de caisse. Mon choix d'entreprendre découle de la volonté de valoriser toutes les compétences des salariés, une dimension que je trouvais parfois négligée dans les grandes entreprises.

### Comment le projet Deewee a-t-il évolué ?

Avant la crise, nous étions sur une lancée prometteuse avec des contacts investisseurs et un projet pilote majeur prévu pour mars 2020. Cependant, la fermeture des commerces a changé la donne. La bonne idée du ticket dématérialisé n'était plus d'actualité et il a fallu re-questionner notre projet. Contraints de diversifier nos marchés, nous avons travaillé avec la CCI de Côte d'Or pour moderniser le programme de fidélité des commerces de proximité de Beaune, renforçant ainsi notre trésorerie tout en exploitant, après quelques modifications, le système que nous mettions sur pied depuis plusieurs années.

### Pourriez-vous présenter Deewee de manière plus détaillée ?

Deewee se positionne sur le marché de la fidélisation client, ciblant les unions commerciales et les communautés d'agglomération pour dynamiser les centres-villes et les commerces de proximité. Bien que notre origine soit la dématérialisation des tickets de caisse, nous nous ouvrons à d'autres secteurs, car notre solution est adaptable à divers types d'entreprises, y compris les grands groupes.

### **En quoi consiste concrètement la solution Deewee ?**

La collaboration entre commerçants est au cœur de notre vision. Par exemple, l'un de nos clients, la ville de Saverne, propose une carte de fidélité dématérialisée, valable uniquement dans les commerces locaux. Cette approche encourage les habitants à soutenir les petits commerçants. Notre solution, adaptable à différents secteurs, crée des programmes de fidélité flexibles, soutenus financièrement par l'État via les CCI pour accompagner la transformation digitale des commerces.

### **Avez-vous un nouveau projet sur lequel vous souhaitez nous parler ?**

Nous explorons un projet de coupons personnalisés pour des campagnes promotionnelles que nous proposerions à une cible beaucoup plus large que celle des commerces de proximité. Cette plateforme permettrait aux entreprises de créer des campagnes de remises digitales adaptées à leur offre. À long terme, nous souhaiterions mettre en lien les commerces de proximité et d'autres types d'entreprises, pour créer un réseau de récompenses de proximité.

### **Quelle forme prend l'outil que vous avez développé ?**

Notre plateforme est polyvalente, permettant à nos clients de concevoir graphiquement leurs campagnes, gérer leurs bases de données et générer des campagnes de communication. C'est également une plateforme de mutualisation des ressources, rendant la fidélisation plus abordable pour chaque commerçant d'une ville.

### **Proposez-vous des formations dans votre solution ?**

L'accompagnement de nos clients sur notre plateforme et l'ergonomie de celle-ci sont au cœur de notre approche. Nous nous assurons que nos clients exploitent pleinement notre outil, quel que soit leur niveau de compétence en informatique.

### **Comment avez-vous connu La Fabrique et quelles ont été vos motivations pour y adhérer ?**

En tant que résidente de Cachan, j'ai découvert La Fabrique en passant devant. L'emplacement était idéal car très proche de chez moi, et lorsque le besoin d'un bureau a été d'actualité, j'ai poussé la porte et tout simplement j'ai pu visiter et avoir des informations sur les conditions d'accès aux services.

<https://deveco.grandorlyseinebievre.fr/informations-transversales/actualites/interview-de-ruoyun-liu-fondatrice-de-deewee-7762?>

## **Avez-vous eu besoin des autres services de La Fabrique, tels que les ateliers ou le suivi de porteurs de projets ?**

En début de création, nous avons fait partie d'un incubateur qui nous a aidés à démarrer, donc nous n'avons pas eu besoin de l'offre que propose La Fabrique sur la partie création. En revanche, nous avons été membres de l'association Cultur'Fab, ce qui nous a permis de renforcer nos liens avec d'autres entreprises ainsi que l'équipe administrative de La Fabrique, et notamment son directeur, Stéphane Jean. Il est très accessible et disponible pour les entreprises.

## **Qu'est-ce qui vous pousse à rester à La Fabrique, et recommanderiez-vous La Fabrique à d'autres entrepreneurs ?**

Outre la proximité géographique, notre relation avec l'équipe administrative est un atout majeur. La Fabrique offre une atmosphère favorable et des actions bienveillantes. Je recommande La Fabrique à d'autres entrepreneurs sans hésitation.



Pour en savoir plus sur Deewee rendez-vous sur leur site internet :

<https://www.deewee.net/fr/accueil/> ↗

Et pour avoir plus d'informations sur la fabrique rendez-vous sur la page :

<https://deveco.grandorlyseinebievre.fr/la-fabrique>

## *Deewee en images*





**Bâtiment Askia**

11 avenue Henri Farman  
BP 748  
94 398 ORLY AÉROGARE  
CEDEX

📞 01 78 18 22 22