

Grâce à Follow the Market, suivez en temps réel les performances sur votre marché

Parce que l'analyse et la visualisation des données sont une source inestimable d'opportunités pour les entreprises, Follow the Market a développé une plateforme pour suivre en temps réel l'état de son marché. La startup est soutenue par le programme New Shopping Experience de PICOM by Cap Digital.

Temps de lecture : minute

6 janvier 2021

Cela vaut pour toute entreprise : l'un des ingrédients clé pour qu'une recette marche, c'est de bien (ou mieux) comprendre son marché et ses clients. Il s'agit de déterminer, avant toute chose, quel marché on cible en fixant des paramètres géographiques, démographiques, mais également logistiques (habitudes d'achat, revenu moyen...). Puis d'analyser les données.

Sauf que le benchmarking n'est pas toujours aussi simple qu'il n'y paraît. Bien souvent, les informations sont récoltées via des bureaux d'études, des panélistes ou des instituts de statistiques, avec des délais parfois longs. Trop longs ? [Nicolas Blicq](#) en est persuadé. "De 2013 à 2018, j'étais responsable de contrôle de gestion d'une enseigne de restauration qui avait moins de dix points de vente. Ma mission était de savoir comment chaque magasin "performait" par rapport à son marché. Le problème, c'est que nous n'avions jamais les chiffres à disposition au moment voulu et pas sur les bonnes granularités. En avril, on avait les chiffres de marché du mois de février" , se souvient l'ancien financier.

"L'autre inconvénient, c'est qu'entre nos différents points de vente on ne comparaisait qu'en interne. On observait, par exemple, que l'un était plus efficace qu'un autre et à la fin de l'année, on se rendait en fin de compte que c'était l'inverse par rapport aux performances des acteurs locaux : celui qu'on croyait être le plus performant était en décrochage" . Cette mauvaise lecture de la performance n'est pas sans conséquences. Elle peut conduire à prendre de mauvaises décisions, tant au niveau du management que de l'opérationnel.

Un outil pour mieux piloter sa stratégie d'entreprise

Fort de ce constat, Nicolas Blicq imagine une plateforme sur laquelle les entreprises seraient capables de collecter un tas d'informations et de mesurer leur performance sur leur zone d'activité locale. Cette plateforme, c'est Follow the Market, lancée au sein du groupe Ntico Technology, en mars 2018. *"Il faut imaginer un tableau de bord personnalisable qui, en seulement quelques clics, vous permet d'obtenir les indicateurs clés de votre zone d'activité : état du marché, ventes réalisées, suivi des fermetures et ouvertures des enseignes, veille des concurrents..."* , détaille Nicolas Blicq. En clair, un outil bien pratique quand on souhaite prendre le pouls de ses performances et comparer ses parts de marché avec d'autres acteurs. *"C'est d'autant plus précieux dans des moments comme la crise sanitaire que nous traversons. Voir l'état de son marché en temps réel permet de prendre des décisions, de voir s'il y a des opportunités, notamment si une enseigne ferme"* , relève l'entrepreneur.

Pour récolter toutes ces données, la plateforme de Follow the Market s'appuie entre autres sur l'open data. *"Via des programmes que l'équipe a développés, on va chercher les bonnes informations"* . Une autre partie des datas s'obtient par la collecte de bases clients transmises par les

enseignes. *"Notre plateforme capte tout un tas de données - bien sûr confidentielles et sécurisées - pour ensuite en tirer une analyse au travers d'indicateurs et de fonctionnalités"* , se félicite Nicolas Blicq. Pour être sûr que les enseignes n'aient aucun mal à se repérer, la startup a aussi mis au point un outil de géomatique qui vise à afficher les indicateurs directement sur une carte géographique. De quoi rendre l'analyse bien plus concrète. Enfin, Follow the Market propose d'analyser à votre place l'état local de votre marché. *"On utilise dans ces cas-là de l'intelligence artificielle pour faire des prédictions pertinentes."*

Une offre d'abonnement pour bientôt

Basée à EuraTechnologies, Follow the Market cherche désormais à accélérer et financer sa croissance. PICOM by Cap Digital, branche retail basée dans les Hauts-de-France du pôle de compétitivité Cap Digital, a intégré la startup à son programme New Shopping Experience, destiné à réinventer le secteur du retail. La jeune pousse a ainsi pu sceller un partenariat avec Mobivia - groupe leader dans la réparation, l'entretien et l'équipement automobile - et son enseigne Synchro Diffusion, le partenaire des professionnels de la mobilité. *"Le projet avec Mobivia pour Synchro Diffusion, qui est toujours en cours, consiste à mesurer la sur ou sous-performance par zone géographique, explique Nicolas Blicq. Et jusqu'à présent, on n'avait jamais travaillé avec un grand groupe. L'avantage de cette collaboration ? Cela nous permet de tester notre modèle à partir d'une masse de données colossales, d'ajuster la plateforme si besoin et de créer de nouveaux indicateurs "* . Le programme New Shopping Experience a également permis à Follow the Market de bénéficier d'un soutien financier : 50% des dépenses engagées par la startup sur une enveloppe globale de 60 à 80 000 euros sont remboursées par le Fonds européen de développement régional (FEDER).

Disponible dès le premier trimestre 2021 en mode SaaS, la plateforme proposera également à toute entreprise d'acheter des études de marché

produites par l'équipe de Follow the Market aujourd'hui composée de quatre personnes. *"Dans ce cas-là, ce sera du one-shot pour approfondir ou explorer certains aspects. Mais globalement, une enseigne abonnée à la plateforme aura la capacité de personnaliser toute seule ses indicateurs ou ses modules, et ainsi d'en tirer des analyses."* Un gain de temps précieux qui devrait en séduire plus d'un.

Maddyness, partenaire média de PICOM by Cap Digital

Article écrit par Maddyness, avec PICOM by Cap Digital