

Speedeal, l'application de bons plans qui profite à tous

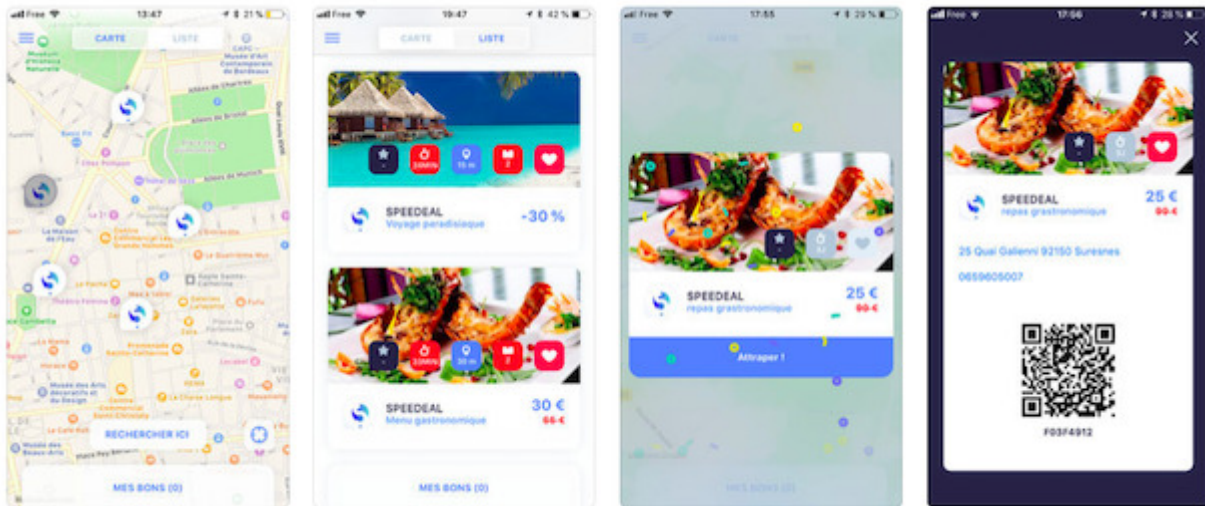
Suite à vos votes, Speedeal a été élue application de la semaine. Son principe ? Permettre aux commerces de proximité de booster leur activité, et à leurs clients urbains de profiter de bons plans géolocalisés.

Temps de lecture : minute

3 juillet 2018

Entre 2012 et 2017, près d'un commerce sur 10 a fermé dans les centres-villes alors que les zones commerciales s'étendent en périphérie et que le e-commerce ne cesse de progresser : les Français ont dépensé plus de 81 milliards d'euros sur Internet en 2017, soit près de deux fois plus qu'en 2012 selon les chiffres de la [Fevad](#). Voilà pourquoi [Speedeal](#) s'est donné comme mission de favoriser le commerce de proximité et recréer des échanges humains. Son application veut changer les habitudes de consommation et aider à développer le commerce de quartier, en misant sur les bons plans.

Tous les jours, des centaines d'offres sur des produits et services sont disponibles chez les commerçants du quartier : un brushing à moitié prix, une viennoiserie offerte pour une achetée, une promotion sur le bouquet de fleurs du jour... Les utilisateurs n'ont plus qu'à se géolocaliser pour attraper le deal le plus proche et à se rendre chez le commerçant pour en profiter. Et en ces temps de RGPD, Speedeal se targue de ne demander aucune information personnelle ni moyen de paiement.



C'est en voyant des millions de personnes chercher des Pokémon dans les rues avec leur smartphone au moment du lancement de Pokémon GO il y a deux ans que l'idée de Speedeal est venue à Jérémy Leblanc, son cofondateur, qui s'est alors tourné vers Fabien Pierlot et Jean-Marc Vanlaethem les fondateurs de Coyote. Aujourd'hui, l'application, qui assume reprendre les codes du jeu, revendique plus de 20 000 utilisateurs à Paris et à Bordeaux depuis juin dernier.

*"Je voulais un outils marketing simple permettant à tous les commerces d'avoir de la visibilité, de nouveaux clients facilement et gagner en attractivité. Avec Speedeal c'est maintenant chose faite : le commerçant peut voir en temps réel le nombre de personnes qui aiment, ont vu, ont attrapé ou utilisé le deal dans sa boutique."
Jérémy Leblanc, cofondateur de Speedeal*

Article écrit par Maëlle Lafond