



NOUVELLES TECHNOLOGIES

Mobeye, l'œil mobile des entreprises

Mobeye propose aux entreprises de recueillir et d'analyser leurs informations marketing sur le terrain en utilisant une large communauté d'utilisateurs connectés.

Ainsi, les marques ont enfin une solution simple et rapide pour vérifier la mise en place de leurs actions PLV et collecter un grand nombre de données géographiquement éloignées. Aujourd'hui, il est très difficile et coûteux pour les entreprises de percevoir la manière dont sont présentés leurs produits en magasins et si les consignes marketing données sont bel et bien respectées en points de vente.

C'est en constatant que 54 % des Français possèdent un smartphone avec un appareil photo de bonne qualité, ainsi qu'un accès à Internet mobile, que l'idée Mobeye est née. Les Mobeyes sont les utilisateurs de l'application ; ce sont des consommateurs connectés qui réalisent les missions en se rendant sur les points de vente. Ils constituent aujourd'hui une communauté de plus de 100 000 personnes en France et en Belgique.

3 à 15 euros la mission

Les missions Mobeye consistent à prendre en photo ce qui est attendu et décrit dans les consignes (le brief utilisateur). Les utilisateurs doivent répondre à un court questionnaire, afin que l'équipe puisse s'assurer de la qualité de la mission. Munis de leur smartphone, ils peuvent réaliser de simples actions expliquées clairement sur l'application. Après avoir répondu à un court questionnaire et avoir pris les photos demandées,



les Mobeyes reçoivent une gratification allant de 3 à 15 euros. Mobeye, c'est aujourd'hui 50 clients grands comptes, 10 000 magasins visités par semaine et plus de 200 000 euros déjà reversés aux Mobeyes.

Créée par 3 ESCP et 1 polytechnicien, Mobeye est une Jeune Entreprise Innovante soutenue par BPI France. Lauréate du Prix Paris Initiative Entreprise, du concours 100 jours pour entreprendre et du concours Made In ESCP Europe, Mobeye est incubé chez Telecom ParisTech. Elle arrive aussi troisième à l'Imagine Cup Microsoft et est lauréate du Meet Qualcomm Day. L'équipe a eu l'occasion de partir à San Diego rencontrer les équipes techniques de Qualcomm.

1,2 million d'euros de levée de fond

Début 2013, c'est avec Michel & Augustin que les quatre amis lancent leur projet. Ils réalisent eux-mêmes les premières missions et en présentent les résultats aux trublions du goût. Mobeye décroche son premier contrat. Le service décolle avec déjà plusieurs milliers de visites réalisées pour différents clients comme Coca-Cola Entreprise, Totalgaz, le groupe BEL ou encore Adidas.

Depuis octobre 2014, Mobeye est arrivé en Belgique avec deux premiers contrats et est fin prêt à perpétuer sa relation avec la nouvelle communauté belge. En février 2015, l'entreprise a réalisé une levée de fonds de 1,2 million d'euros auprès d'Aurinvest Capital et de plusieurs investisseurs privés, qui lui permettra d'accélérer son développement commercial en France comme à l'étranger.

N.H.

