

# « Arrêtez le bullshit et augmentez enfin vos performances », la promesse Bringr

---

*En 2012, lorsque Simon Robic et François-Guillaume Ribreau décident de créer Bringr, un constat leur saute aux yeux : 60% des marques et des agences sont incapables de mesurer l'efficacité de leur présence sur les réseaux sociaux. Pourtant, dans le même temps, les budgets alloués à ces canaux sont en constante augmentation : on embauche des community managers, on fait appel à des prestataires, on achète des social ads...*

---

L'équipe, composée aujourd'hui de 6 personnes (50% tech, 50% sales) en est donc persuadée : leur outil devra répondre à cette question, dans un marché où l'évolution du nombre de fans ou de followers constitue encore aujourd'hui la donnée servant à apporter un début de réponse. Pourtant, aucune organisation dans le monde ne s'est créée avec pour objectif d'avoir le maximum de likes.

Aujourd'hui, l'outil analyse près d'un milliard de messages postés sur les réseaux sociaux par mois afin de faire des recommandations de publications à ses utilisateurs, permet d'être alerté par mail ou par SMS en cas d'événement anormal autour de sa marque et mesure le ROI social et métier (chiffre d'affaires, téléchargements, conversions, trafic, ...) publication par publication (tweet par tweet, par exemple).

[quote]Qu'est-ce que les internautes disent ? Qu'est-ce que je dois leur dire ? Quels sont les résultats que j'obtiens en le faisant ?[/quote]

Bringr connaît une croissance de son chiffre d'affaire de 30% par mois et travaille avec des marques comme materiel.net, BNP Paribas, Carambar, Alstom ou Sodebo. « *C'est certainement ce dont nous sommes le plus fiers* » confie Simon Robic. « *Avoir réussi un an et demi après notre lancement et en étant une boîte très jeune à convaincre ces entreprises de travailler avec nous confirme que nous avons fait le bon choix en cherchant à nous démarquer de nos concurrents. On a encore beaucoup de boulot devant nous, mais c'est très encourageant.* »

Ce positionnement, justement, l'équipe a souhaité le retranscrire dans un livre blanc d'une soixantaine de pages et qui sort ce mercredi (possibilité de le [télécharger gratuitement ici](#)). Le titre « *Social Media : arrêtez le bullshit et augmentez enfin vos performances* » ne laisse pas la place au doute quant à son contenu... « *Le nombre de fans ou le taux d'engagement ne sont plus les seuls indicateurs à prendre en compte dans un marché où le reach baisse et où la seule réponse apportée semble être l'achat de publicités* » explique Simon Robic. « *Notre vision, c'est de permettre à nos clients, et plus largement à toutes les marques présentes sur les réseaux sociaux, de comprendre les étapes, méthodes et outils qui leur permettront d'être les plus efficaces possible* ».

Pour Bringr, cela passe donc d'abord par une bonne écoute des conversations. Savoir écouter des sujets très larges, son secteur d'activité ou un sujet d'actualité, pour en tirer des leviers d'action utiles devient stratégique. De même qu'il est important d'écouter de près sa marque, ses concurrents, les leaders d'opinions de son marché, etc.

L'équipe recommande ensuite de savoir réagir au bon moment, en anticipant autant que possible les événements qui peuvent générer des interactions et des conversions. Deux éléments à mesurer de façon précise pour comprendre ce qui intéresse sa communauté, ce qui génère le plus de résultats et ce qui faudra tenter de reproduire ou, au contraire, ce qu'il faudra arrêter. C'est pourquoi, [Ce livre blanc](#) propose également la vision d'experts et des retours d'expérience de marques présentes sur les réseaux sociaux et qui appliquent ce schéma.

[quote]A relire : [5 étapes clés pour gérer sa e-réputation, actif stratégique pour les entreprises](#)[/quote]

[quote]A relire : [10 solutions qui vont améliorer votre productivité](#)[/quote]