

Communiqué de presse

Foodservice :

Vasano et Strateg'eat allient leurs savoir-faire pour décrypter les tendances du marché

Paris, le 6 novembre 2024 – Vasano, expert en pilotage de la relation client, et Strateg'eat, société d'études et de conseil spécialisée dans le secteur du foodservice, annoncent la mise en place d'un partenariat stratégique. Ce partenariat vise à offrir aux acteurs de la restauration hors domicile (RHD) une solution innovante combinant data et analyse. Ensemble, ils mettront à profit leurs expertises complémentaires pour proposer une vision précise et enrichie des enjeux du marché.

Répondre aux nouveaux défis d'un secteur en pleine mutation

Dans un contexte économique instable et face à une concurrence accrue, les défis à relever pour les acteurs de la RHD sont nombreux. Entre la création de trafic, la préférence de marque, et la nécessité de se différencier sur un marché de plus en plus concentré, les attentes des consommateurs n'ont jamais été aussi exigeantes. La montée en puissance des considérations liées à l'impact environnemental, au sourcing des produits ou encore à la bienveillance impose aux enseignes de se réinventer et d'incarner des valeurs fortes.

Alors que les récentes hausses des prix, les transformations à prévoir au sein des enseignes et les disparités de performance entre différents segments du marché appellent à une compréhension fine des dynamiques en

cours, Vasano et Strateg'eat souhaitent proposer aux marques de foodservice des outils de monitoring de données puissants combinés à une analyse fine des enjeux actuels.

« Il est désormais évident qu'il ne suffit pas de rester dans son restaurant et d'attendre les clients, il faut multiplier les moyens pour créer du trafic, c'est là que les réseaux sociaux deviennent déterminants. Leur analyse permet aujourd'hui aux réseaux de comprendre les efforts complémentaires à réaliser et d'aller créer de nouvelles poches de trafics consommateurs. Nous sommes heureux d'accompagner Vasano dans cette belle aventure... » commente Nicolas Nouchi, fondateur de Strateg'eat.

Une offre complète et un baromètre pour accompagner les réseaux de franchises et indépendants

Vasano nourrit ce partenariat de son expertise unique en e-réputation à travers, notamment, de l'audit des fiches Google Business Profile des principales chaînes de restauration et des indépendants. Grâce à son outil d'analyse sémantique basé sur l'Intelligence Artificielle Générative, Vasano est en mesure d'extraire des informations précieuses des avis consommateurs, et de les restituer sous forme de tableaux de bord et cartographies interactives. Par ailleurs, son cockpit donne une vision précise des performances de la concurrence, qu'il s'agisse de grandes chaînes ou d'acteurs émergents, et permet de les positionner immédiatement dans leur écosystème tant au niveau national que local. Fort de ce mapping précis, il devient plus simple de prendre les mesures pour déployer la bonne franchise au bon endroit.

De son côté, Strateg'eat apporte son savoir-faire en conseil stratégique et en analyse des tendances, avec un accompagnement personnalisé précis pour garantir la satisfaction client et la performance des points de vente. Ces analyses clés permettent aux enseignes d'ajuster leurs stratégies en fonction des perceptions locales et d'optimiser leur compétitivité, tant à l'échelle nationale que régionale. Les marques peuvent ainsi valider leurs orientations stratégiques et anticiper les tendances de consommation, dans un secteur en pleine mutation.

Pour offrir un éclairage détaillé sur les dynamiques du marché, les attentes des consommateurs, ainsi que les grandes tendances influençant le secteur du foodservice, Vasano et Strateg'eat lanceront, dès le début de l'année 2025, un Baromètre semestriel.

« Ce partenariat avec Strateg'eat représente une avancée majeure pour nos clients. En combinant notre expertise en e-réputation avec les analyses stratégiques de Strateg'eat, nous offrons aux acteurs du foodservice une compréhension approfondie des attentes locales et des dynamiques du marché, leur permettant ainsi d'optimiser leur présence et leur compétitivité. » conclut Marlène Berger, Directrice Associée de Vasano.

À propos de [Vasano](#)

Editeur de solutions d'analyse et de benchmark de la satisfaction client, Vasano aide les réseaux de points de vente à transformer la voix de leurs clients en levier de croissance et de différenciation sur leurs marchés. Son programme innovant comprend : l'Indice de Transformation Client (ITC), un outil qui aide les enseignes à évaluer le potentiel client capté ou perdu en fonction de l'écart entre les notes Google de leurs établissements celles de leurs concurrents. L'objectif est de renforcer leur attractivité par zone de chalandise. Deux propositions de valeur complètent ce dispositif unique : le Cockpit, véritable panorama de l'expérience client sur son marché, et STICKERS Business, label des points de vente qui ont amélioré leur note Google sur les 12 derniers mois, ainsi que STICKERS Network, qui révèle la note moyenne Google des réseaux de points de vente sur l'année écoulée.

Vasano a compilé, à ce jour, plus de 150 millions d'avis sur 275 000 établissements en France, couvrant divers secteurs tels que l'assurance, l'automobile, la banque, la GSM, l'immobilier, ...

À propos de [Strateg'eat](#)

Créé en 2023, Strateg'eat est une entreprise 100% dédiée au Foodservice pour apporter des solutions autour du conseil en stratégie et à l'innovation couplée avec de nombreuses solutions d'« eatairtment » visant à embarquer les acteurs de la chaîne de valeur dans une meilleure compréhension du marché. Strateg'eat a été fondé par Nicolas NOUCHI, expert sur le marché hors domicile qui apporte à l'équipe un parcours de près de 3 décennies dans le conseil et les études sur ce marché/