

Big Data versus Grande Distribution

Quand une startup aixoise murmure à l'oreille des grands

L'ambition de Data Solutions est de mettre le Big Data au service des retailers, afin de les accompagner dans leur stratégie commerciale.

Cette année, la startup réussit son entrée dans le milieu très fermé de la grande distribution, en proposant de nouveaux outils performants de veille concurrentielle et de publicité comparative. Un an après le lancement sur le marché, ces solutions sont déjà utilisées par plusieurs grandes enseignes comme E.Leclerc, Auchan, Franprix et Système U. Zoom sur les événements marquants de cette année 2016.



Big Data, veille concurrentielle et optimisation de son point de vente

Bien plus qu'une simple tendance, le Big Data représente un nouveau territoire de développement indispensable pour les points de vente. Les opportunités offertes ne se situent plus seulement dans l'acquisition massive de données mais dans leur exploitation et leur compréhension.

Le Big Data transformé en Smart Data permet notamment aux e-commerçants d'aller directement à l'essentiel et de ne plus perdre de temps avec une étude pricing chronophage.

L'outil de veille DataStore a été conçu dans ce sens. Sur le plan technique, plusieurs algorithmes analysent plus de 4000 points de vente, mettant quotidiennement à jour 50 millions de prix et plus de 500 000 produits de grande consommation. Sur le plan ergonomique, DataStore propose un tableau de bord synthétisant les indicateurs clés du point de vente. Ce choix graphique permet aux enseignes d'aller rapidement à l'essentiel et offre une meilleure expérience utilisateur. Cette utilisation intelligente et intelligible des données permet aux différents points de vente d'optimiser considérablement leurs actions dans leur politique de prix et dans l'analyse de leur gamme de produits.

2016, l'année du lancement

En janvier, ils étaient 4, en décembre, ils sont 13. En renforçant son équipe, Data Solutions se donne la possibilité de développer plus rapidement ses différents projets.

Commercialisation de DataStore

Après deux ans de développement, c'est au début de l'année 2016, que la startup lance la commercialisation de son outil phare : DataStore. Aujourd'hui, elle se félicite d'avoir dépassé la barre symbolique des 500 000 euros de commandes en 8 mois.

Une technologie solide et un logiciel efficace, qui ont séduit de nombreuses enseignes comme **E.Leclerc**, **Auchan**, **Franprix** et **Système U**.

Une fierté que ne cache pas Bertrand Bigay, directeur général de P.Factory, accélérateur régional de startup :



Lors de notre première académie P.Factory, nous avons accompagné Data Solutions dans la définition de leur modèle économique et les avons épaulés lors de leur premier tour de financement de 500 000 euros. Aujourd'hui, Data Solutions s'est engagée sur le chemin de la réussite et nous en sommes très fiers !



Le lancement de DataTag

Le centre E.Leclerc de Quimper fait appel à la startup pour équiper ses rayons d'étiquettes électroniques comparatives. En partenariat avec SES-Imagotag, cette innovation fournit aux consommateurs une meilleure visibilité sur les prix pratiqués en comparant les tarifs concurrents directement en rayon.



Une technologie développée à l'international

Data Solutions signe un partenariat avec la société KuntoKusta (leader des comparateurs de prix au Portugal) pour commercialiser au Portugal, en Espagne et au Brésil, une marque blanche de DataStore : PriceBench. Cette solution est notamment utilisée par des grandes enseignes comme **Worten, El Corte Ingles, Continente, Jumbo** ou encore **Radio Popular**.

Premier prix du concours PME Innovantes du Pôle SCS

Enfin, pour clore l'année en beauté, Data Solutions se voit remettre le Premier prix du concours PME Innovantes* dans la catégorie *Retail* pour sa solution DataStore.

**Concours organisé par le Pôle de compétitivité SCS et soutenu par la Région Provence Alpes Côte d'Azur, il récompense les startups pour leurs solutions innovantes.*

Quels projets pour 2017 ?

Dans un contexte où le e-commerce se développe sur tous les secteurs, les différents acteurs du marché se doivent d'être plus que jamais à l'écoute de leur concurrence. C'est pourquoi, dès 2017, Data Solutions répondra à ces demandes, en étendant son offre aux autres secteurs d'activités.

En parallèle, cette nouvelle année sera marquée par le lancement d'une nouvelle offre dédiée aux fournisseurs afin qu'ils puissent suivre les différents circuits de distribution de leur produit.

Enfin, l'objectif pour 2017 est, bien entendu, d'acquérir de nouveaux clients et de poursuivre la route de l'innovation en proposant des solutions simples, efficaces et pertinentes afin d'accompagner toujours au mieux les nombreux acteurs du retail, sur le plan national et international.



Le monde du retail est en pleine mutation, à la croisée des chemins entre les différents canaux de distribution, le physique (boutique) et le numérique (site e-commerce). Les problématiques se bousculent, comment digitaliser les magasins ? Quelle stratégie cross canal ? Comment passer de commerçant à E-commerçant ?

Suivre et analyser ses concurrents deviennent des tâches fastidieuses mais indispensables et stratégiques. C'est dans ce contexte que nous avons décidé d'accompagner les professionnels du retail pour placer la veille concurrentielle au cœur de leur stratégie.

Jean-René Arcucci - CEO Data Solutions

