



Portrait

Jean-Claude NOGUÈS
Président de DATASOLUTION



DATASOLUTION

Nous croyons à un modèle où l'IA vient renforcer l'expertise humaine, pas la remplacer

Dans un contexte de ralentissement du marché du numérique français, et dans un secteur bouleversé par l'arrivée de l'IA, DATASOLUTION confirme la solidité de son modèle et sa capacité à se projeter dans la durée. Entretien avec son président et fondateur, Jean-Claude Noguès.



Comment s'est achevée l'année 2025 ?

L'année 2025 s'est inscrite dans un environnement économique tendu pour l'ensemble du secteur IT et digital, avec un marché des ESN en recul de -1,8 % en 2025 selon Numeum. Dans ce contexte de ralentissement du marché, DATASOLUTION a confirmé la solidité de son modèle et sa capacité à se projeter dans la durée, en atteignant un chiffre d'affaires consolidé de 43 millions d'euros, tout en restant bénéficiaire.

Pouvez-vous nous expliquer cette dynamique de développement à contre-courant du marché ?

Là où de nombreux acteurs ont ralenti leurs investissements, nous avons fait le choix d'une trajectoire de développement structurée, fondée sur la consolidation de nos expertises, l'élargissement de notre offre et une vision long terme.

Cette dynamique s'est illustrée par **5 acquisitions en 2025** : Blacksmith, Insitaction, Jetpulp, The Sales Machine et Keyrus Digital, ce qui a renforcé significativement la présence du groupe à Lille et Lyon, tout en élargissant son périmètre d'intervention.

DATASOLUTION a également noué deux partenariats stratégiques avec ALTAVIA et Keyrus, qui nous ont cédé leurs filiales digitales afin de se recentrer sur leur cœur d'activité. Nous nous positionnons ainsi comme leur partenaire privilégié pour adresser les enjeux digitaux et e-commerce de leurs clients.

Cette orientation stratégique s'est concrétisée en 2025 par plusieurs projets d'envergure, parmi lesquels ETAM, récompensé lors des Trophées e-Commerce pour son projet PIM, la migration de l'ensemble des sites Raja vers une plateforme unique, le premier projet POS Shopify, et le lancement de la nouvelle boutique Lefebvre Dalloz.

Y a-t-il des tendances émergentes dans le domaine de l'e-commerce ou de la gestion des données que vous prévoyez d'explorer ou d'intégrer dans vos offres ?

Nos dernières acquisitions ont notamment permis le lancement d'une Business Unit CRM, en complément des expertises ERP et CDP déjà existantes, et la création d'une BU "DATA & IA", dédiée à la structuration, la gouvernance, l'automatisation et l'analyse des données.

Plutôt que de subir la conjoncture, nous avons donc poursuivi notre transformation pour préparer les usages et les besoins de demain, notamment autour de la DATA et de l'IA.

Nous croyons à un modèle où l'IA vient renforcer l'expertise humaine, pas la remplacer. C'est cette complémentarité qui permet d'industrialiser l'IA, tout en maintenant un haut niveau d'exigence.

Un positionnement assumé, porté par une conviction forte : pas d'IA sans DATA ... SOLUTION !

Et par rapport à l'année 2026, quelles sont vos perspectives ?

Alors que Numeum anticipe une reprise progressive du marché en 2026 (+1,4 %), DATASOLUTION observe déjà un regain de la demande autour de la structuration de la DATA (PIM, MDM), de l'optimisation et la rationalisation des systèmes d'information avec l'IA et de la digitalisation du B2B, sur l'ensemble de la chaîne de valeur.

Notre groupe entend s'inscrire pleinement dans cette trajectoire, en accompagnant ses clients dans l'industrialisation de l'IA et la création de valeur durable à partir de leurs données.

Le tournant stratégique de 2026 repose pour DATASOLUTION sur une transformation en profondeur de ses offres, avec l'intégration d'agents IA dans toutes les activités du Delivery. Ces déploiements permettent déjà d'atteindre des gains de productivité de 30 à 40 % sur certaines phases clés (développements, tests, documentations).

Enfin, pour adresser au mieux ces enjeux, l'offre de DATASOLUTION s'articule désormais autour de **trois marques** :

- **DATASOLUTION**, expert DATA & IA, e-commerce, référentiels de données
- **JETPULP**, agence digitale et créative (Digital marketing, UX/UI, Studio créa)
- **Active Publishing**, fournisseur de solutions de production marketing.

Une vision résumée par notre baseline 2026 qui incarne cette dynamique collective avec l'intégration des dernières sociétés acquises : **« En 2026, que nos forces s'unissent. »**

A propos de DATASOLUTION

Groupe indépendant, agile et data-driven, fort de 20 ans d'expertise dans la transformation digitale, DATASOLUTION combine une maîtrise pointue de l'e-commerce (B2B/B2C), de la gestion intelligente des données (PIM, DAM, MDM), et un studio créatif & marketing digital intégré pour des solutions sur mesure, boostées par l'IA.

DATASOLUTION travaille avec plusieurs centaines d'ETI, grandes entreprises, retailers parmi lesquels RAJA, Descours et Cabaud, SOLO GROUP, Ekosport, Monnaie de Paris, SCC, Alkor, Royal Canin, Mondial Tissus, Au Forum du Bâtiment, SoBrico, Optic 2000, Dessange, Etam, GiFi, Maisons du Monde, OL LYONNES ...

43 M€
de CA groupe consolidé

330
collaborateurs

14 agences
sur 3 continents