



HORS-SÉRIE 2024



DATASOLUTION

Le magazine de votre **partenaire**
e-Commerce et référentiel
de données

En partenariat avec

DigitMag

LE MÉDIA DE L'ENTREPRISE CONNECTÉE



DATASOLUTION

YOUR DIGITAL FACTORY

1^{ère} agence digitale indépendante française



e-Commerce



PIM / MDM



Infogérance Cloud



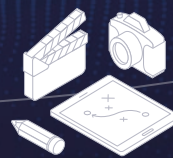
Conseil



Commerce Unifié



Business
Performance



Studio Créa
UX / UI

Directeur de la publication : Stéphane Emont - s.emont@digital-mag.fr | **Rédacteur en Chef :** Guillaume Duprez - g.duprez@digital-mag.fr

Journaliste : Gallianne Coudert | **Rédacteur en chef technique :** Alban de Villeneuve | **Secrétaire de rédaction :** Janet Weih

Création graphique : DATASOLUTION 01 83 79 02 05 | **Abonnement/Facturation :** Stéphane Emont - s.emont@digital-mag.fr

Abonnement - Vente au numéro - France : Abonnement d'un an 90€ HT / TVA 2,10 %. Étranger: 90€ + port de 45€ | **Impression :** Dupliprint

En application des articles L111-1 et suivants du code de la propriété intellectuelle tous les articles publiés dans DIGITAL Mag sont sa propriété exclusive et ne peuvent être reproduits partiellement ou totalement, sous quelque forme que ce soit « notamment par informatique » sans l'accord express préalable et écrit de l'éditeur.

DATASOLUTION | 224, rue du Faubourg Saint-Antoine | 75012 PARIS

➤ WWW.DATASOLUTION.FR | info@datasolution.fr | +33 (0)1 83 79 02 05

One World, One Company, One Team

Chers clients et partenaires,

Nous avons eu le plaisir de fêter **nos 20 ans** avec vous l'année dernière lors de notre DATA EVENT annuel et sommes heureux d'être à vos côtés lors de cet événement majeur qu'est devenu le **One to One Monaco, notre premier évènement de l'année.**

Notre agence est devenue belle (grâce à vos logos), grande (**1^{ère} Agence Digitale française!**), internationale (nous nous développons en région APAC depuis 5 ans et nous avons (ré) ouvert notre filiale aux USA en 2023, après un terrible « *lock down* » COVID).

Mais surtout, nous sommes restés **INDÉPENDANT** (ni fonds d'investissement, ni VC, ni adossement...) et **AUTONOME.**

Toutes ces forces vous garantissent notre pérennité et notre capacité à délivrer et déployer vos projets dans le monde entier.

Nous assumons donc nos conseils (pertinents... selon l'adage adapté « *les conseillers sont les payeurs* ») en Stratégie Digitale, que nous réalisons quotidiennement dans le cadre des projets que vous nous confiez.

Nous offrons les prestations d'une Agence « *Full Service* » en vous accompagnant sur l'exploitation de vos sites

marchands, tant sur le plan technique que marketing avec une offre d'« *e-Commerce Manager* » outsourcé chez nous avec suivi de KPI métiers (CRO) via un dashboard Analytics personnalisé et des engagements de performance.

Cette solution globale est disponible dans le cadre d'un contrat de type « **Digital Factory** ». Mais surtout, nous sommes la seule agence en France suffisamment agile pour réaliser des projets digitaux de 30 000 € à plusieurs millions d'euros ! Ceci grâce notamment à notre maillage du territoire national avec 10 bureaux.

DATAGROUP, regroupant DATASOLUTION et ses autres entités, pèse 42 M€ en ce début d'année avec 330 collaborateurs experts.

Notre ambition affichée est d'être le leader reconnu du marché d'ici fin 2025 avec une trajectoire de 1000 collaborateurs pour 100 M€ de CA.

Et nous sommes plus que jamais concentrés sur le point clé de notre métier... **LE SERVICE CLIENT.**

Aussi je vous partage notre mot d'ordre de l'année : « **En 2024 on se plie en 4** » (...pour vous évidemment)



Jean-Claude NOGUÈS

Président de DATASOLUTION

Votre partenaire stratégique pour la réalisation de projets e-Commerce et référentiel de données

CONSEIL - UX/UI - DÉVELOPPEMENT - PERFORMANCE - INFOGÉRANCE CLOUD

14 agences
dans le monde
dont 10 en France



2003

CRÉATION

330

COLLABORATEURS

42 M€

CA GROUPE

Partenaires

NOS PARTENAIRES

intershop

PIMCORE
Own the Digital World

Adobe

ORCommerce

shopify

akeneo

CONNECTIF

PRESTASHOP

Sylius

MIRAKL

odoo

MaPS
SYSTEM

fintecture

aws

octopia

Products up

commercetools
Next generation commerce

BEVABLE

klaviyo

Cloudinary

contentful

HiPay

mollie

nosto

algolia

bloomreach

OneStock

Clients

NOS RÉFÉRENCES CLIENTS

Nos 500+ clients bénéficient
d'une offre complète de services



Une entreprise reconnue depuis plus de

20^{ans}



Trophées du e-Commerce

sonepar
Malongo

Expérience client

PREMIÈREVISION
PARIS

Marketplace

irriJardin

Product Content

KELOUTOU

Design, Ergonomie
et Parcours client
+ Prix du Public



Design



intershop



DECATHLON

Meilleure collaboration
retailer / fournisseur
Nuit du Commerce
Connecté



Expérience omnicanale
Les Cas d'Or du Digital

TOPTECH ESN

Prix de la Croissance

eum

Trophée Stratégie
de croissance

Quelles sont les tendances e-Commerce en 2024 ?

S'adapter à des tendances et des technologies en pleine évolution, à des mutations du comportement des consommateurs et aux tendances du marché est un sacré défi. Pour vous aider sur ce sujet, nous avons demandé à nos experts et consultants de vous décrypter les principales tendances de cette année en ce qui concerne le e-Commerce.



Headless et PWA

Le « **headless commerce** » sépare techniquement l'interface proposée au client des différents systèmes et outils qui font tourner l'activité. Il devient ainsi possible d'offrir à ses clients une expérience totalement personnalisée, en proposant les outils les plus adaptés pour améliorer la conversion sur votre site. Passer au headless vous offre l'agilité nécessaire pour suivre l'évolution des tendances du e-commerce.

Bien que l'architecture globale reste de fait plus complexe, de nombreuses plateformes e-commerce s'ouvrent désormais au headless et permettent passer progressivement d'un modèle « *monolithique* » à un modèle découplé.

Les **PWA**, ou **apps web progressives**, vont gagner encore plus de terrain, offrant ainsi des expériences dignes des applications, mais sur le web.

IA Everywhere

Les technologies basées sur l'IA vont de plus en plus jouer un rôle majeur dans le processus de développement (revues de code, optimisation, etc.), mais également dans les possibilités offertes auprès de vos clients.

Le recours à l'IA - déjà fréquent **pour enrichir & traduire les informations produits** - s'oriente de plus en plus sur la collecte et l'analyse des données clients. Les possibilités de traitement de toutes ces données en temps réel vont permettre d'identifier les préférences individuelles, prédire les comportements et proposer des **recommandations ciblées**, rendant le parcours d'achat plus interactif et efficace.

Le service client va également en bénéficier. Chatbots et d'assistants virtuels, alimentés par l'IA, pourront répondre aux questions de vos visiteurs et clients avec **rapidité et efficacité**, en offrant des suggestions et une assistance pertinentes, le tout de manière proactive.

Checkout & paiement

La **web performance** et le temps de chargement des pages restent des éléments clés à suivre et optimiser. Les options de **checkout rapide** ou « *1-clic* » limitent de leur côté le nombre d'étapes et améliorent la conversion. Les processus de checkout rapide ou « *1-clic* » vont limiter le nombre d'étapes et améliorer la conversion.

L'expérience de paiement sans friction continue son développement, notamment via des nouvelles options de paiement différenciantes au checkout, comme le **virement immédiat** ou le **BNPL** (buy now, pay later). Sans oublier les solutions dédiées au mobile, telles ApplePay ou GooglePay. Les services de paiement en Open Banking vont également se développer.

Et dans un contexte de digitalisation massive des transactions – surtout en B2B – il devient essentiel d'investir dans des **méthodes de paiement anti-fraude** ou des technologies de détection de la fraude. S'appuyer sur l'IA permet d'analyser les schémas de vente, et de détecter d'éventuelles anomalies en temps réel.

Le e-Commerce B2B

Il ne faut pas perdre de vue qu'un acheteur B2B est également un acheteur B2C, et qu'il attend désormais de ses fournisseurs une expérience d'achat similaire à celle de sa vie personnelle. Les recommandations, la personnalisation, l'optimisation du processus de commande et de paiement font partie des axes majeurs du e-Commerce B2B en 2024.

Plus globalement, nous assistons à la disparition des sites de « *procurement* » (dédiés à la passation de commande) au profit de **portails « Self Service »**, proposant aux clients une vision complète de son activité : commandes et factures, mais aussi reporting, pièces détachées, services, suivi de la maintenance, configurateurs, SAV, documents ...



En conclusion

Les entreprises doivent constamment ajuster leurs stratégies, adopter de nouvelles technologies et innovations pour rester compétitives. Pour ce faire, misez sur l'amélioration continue et les gains rapides, et mesurez constamment vos changements pour quantifier leur succès.

Le choix n'est pas simple, et **les experts DATASOLUTION** sont à votre disposition pour étudier la meilleure solution possible répondant à vos besoins. Avec plus de 10 plateformes e-Commerce maîtrisées, et l'ensemble de nos partenaires, nous saurons vous apporter la réponse à vos attentes.

Partenaires

NOS PARTENAIRES

intershop®

PIMCORE®
Own the Digital World

Adobe

ORCommerce®

shopify

PRESTASHOP

Sylius

commercetools
Next generation commerce

WordPress

BIGCOMMERCE



À la découverte de l'offre Conseil de DATASOLUTION

CYRILLE DE SAGAZAN | Directeur du pôle Conseil

Vous êtes spécialiste de votre métier. Nous sommes spécialistes du digital et plus spécifiquement dans les domaines de l'e-Commerce (B2B et B2C), du commerce unifié et du référentiel de données (PIM / MDM / DAM) pour vous apporter les bonnes réponses.

Dans une période marquée par l'incertitude avec un impact direct sur la consommation des ménages et des entreprises, unir nos forces devient un facteur clés de succès pour répondre à la fois aux enjeux du quotidien tout en conservant une longueur d'avance sur ceux de demain, en se concentrant sur des recommandations et plan d'actions à forte valeur ajoutée.

Grâce à un fort engagement, une grande écoute, une approche pragmatique & collaborative, matérialisés par plus de 20 années d'expériences en implémentation de projets digitaux, **DATASOLUTION** conseille et aide les entreprises à **identifier les opportunités** du digital, les valoriser, les prioriser, en les traduisant en objectifs business alignés avec la vision et la stratégie de nos clients.

Notre équipe de Directeurs Conseil, dotée d'une forte expertise et maturité digitale, s'appuyant également sur différentes typologies d'experts au sein de **DATASOLUTION**, vous accompagne dès les phases de réflexion, de conception et de cadrage jusqu'au déploiement de la solution, et même après.

Nous intervenons sur différentes typologies de missions.

Optimiser son écosystème digital

L'écosystème digital regroupe l'ensemble des canaux digitaux permettant à une entreprise de communiquer

auprès de ses cibles : sites, marketplaces, applications, réseaux sociaux...

DATASOLUTION vous accompagne pour construire un écosystème de marque performant, afin d'être présent là où vos publics cibles le sont également.

En vous aidant à établir un diagnostic de votre maturité digitale, nous élaborons avec vos équipes une stratégie digitale que nous pouvons déployer à vos côtés.

Réaliser un audit des performances de votre activité e-Commerce

Améliorer le taux de conversion pour développer les performances commerciales en ligne se doit d'être une obsession pour les e-marchands. Qu'il s'agisse d'un problème de wording au niveau d'un « *Call to Action* » sur une fiche produit, ou bien d'une présentation des produits sur une page catégorie non optimisée, il existe de multiples facteurs à l'origine d'un taux de conversion



Nos atouts

années d'expertises pragmatiques et opérationnelles en e-Commerce et PIM/MDM

Approche agnostique et concrète

Pour répondre au plus proche de vos besoins en termes d'opportunités digitales et de choix à réaliser dans le cadre de vos projets de transformation.

Offre de services

Positionnée en amont de vos projets pour en assurer leur sécurisation, mais aussi en aval au service de vos performances Business.

Une équipe de passionnés

Dotée d'une forte maturité digitale avec une solide maîtrise technique et fonctionnelle.

défaillant pouvant générer une perte de chiffre d'affaires.

Réaliser un **audit e-Commerce** axé sur la performance permet donc de disposer d'un regard extérieur et objectif pour identifier les forces et faiblesses sur les 4 piliers suivants :

- L'activité commerciale en ligne
- L'expérience client proposée sur le site
- Les solutions technologiques utilisées
- L'architecture technique mise en place

L'objectif de cet audit est d'aider à définir les axes d'amélioration continue selon le contexte de l'entreprise, les prioriser par business-value au sein d'une matrice et les intégrer dans une roadmap.

Sélectionner la plateforme e-Commerce correspondant à vos besoins

Dans le cadre du lancement d'une nouvelle activité ou bien d'un replatforming, le **choix d'une nouvelle solution e-Commerce** à implémenter est toujours très structurant dans le cadre de la stratégie de l'entreprise et l'atteinte des objectifs fixés. Il est donc

essentiel de bien peser les avantages et les inconvénients avant de prendre une décision.

Nous avons développé une méthodologie en 4 phases qui permet, en l'espace de 4 semaines maximum, de disposer d'une recommandation de plateforme adaptée à vos besoins :

- Recueil des besoins métiers fonctionnels et techniques
- Identification et présentation des solutions à étudier
- Complétude de la matrice de scoring élaborée
- Macro-chiffrage et recommandations business-value au sein d'une matrice et intégration dans une roadmap

Mettre en place un référentiel de données

Nos clients ont de plus en plus conscience de la nécessité d'avoir une vision unique, fiable, cohérente et la plus fraîche possible de leurs données produits - et pas que. Les référentiels de données répondent au

besoin de vos équipes d'être réactives et surtout de diffuser la bonne information aux multiples canaux de publication.

Nous vous accompagnons dans le **choix de la solution** puis dans la mise en place de vos référentiels de données (**MDM, PIM, DAM, RCU, ...**), en mettant à votre disposition une vue unique de vos informations, adaptée à vos différents marchés et canaux.

Nos équipes s'appuient pour cela sur une démarche en 4 étapes :

- Cadrage du besoin
- Cartographie des données produits
- Définition des processus
- Mise en œuvre de la trajectoire (planning, KPIs ...).

En conclusion

Comme l'illustrent ces exemples de missions régulièrement menées par notre équipe conseil, se faire accompagner en amont d'un projet, c'est la garantie de sécuriser et **réussir son implémentation**.

Le référentiel de données, première brique de votre plateforme digitale !

FRÉDÉRIC MARQUES | Responsable BU PIM/MDM

Pourquoi parler de référentiel de données, et non plus de PIM ou de MDM (voire de RCU) ? Tout simplement parce que la frontière entre ce différents outils n'est plus aussi franche qu'avant, que de nouveaux besoins apparaissent.

Nous constatons que les projets de nos clients ne sont plus uniquement des outils de gestion de l'information produit (PIM), mais agrègent désormais de nombreuses données et objets autour du produit, se rapprochant ainsi de la philosophie d'un MDM. En effet, autour d'un produit gravitent de plus en plus d'objets : canaux de publication, catégories, fournisseurs, marques, usines, médias et documents, prix et même parfois clients.

Si certaines solutions comme Pimcore ou Maps System permettent d'adresser cette problématique au sein d'une plateforme unique, nous voyons également apparaître des couples MDM + PIM dans les écosystèmes IT. Le MDM permet de structurer la donnée au sein du SI, et le PIM se charge de collecter les informations nécessaires à la publication des produits sur les différents canaux.

Qu'apporte le référentiel de données ?

Le référentiel de données va permettre d'appliquer différentes opérations sur la totalité des données : collecter, consolider, enrichir et syndiquer. Ainsi, vous éliminez ainsi les silos en disposant d'un **seul point de référence pour toutes vos données**, fiables et validées, accessibles aisément et diffusable sur tous les canaux, digitaux ou non.

1 « *Single point of truth* » : point de référence pour toute la donnée

- Données de base (SKU, statut), techniques (attributs) et logistiques (dimensions, poids...)
- Données de publication (description, SEO...), images, vidéos et documents
- Relations entre produits : accessoires, pièces détachées, upsell, cross-sell...

2 Gain de temps et d'argent

- Réduction du time to market
- Moins de temps passé à collecter et vérifier la donnée

3 Garantie de qualité de la donnée diffusée

- Des données de qualité, partout
- Contrôle de complétude et workflow de publication

4 Une diffusion vers de multiples canaux

- Web & marketplaces
- Catalogues et brochures
- Syndication, assistants vocaux, IOT



Quoi de neuf sur les référentiels de données ?

Sans surprise, l'IA s'invite massivement dans les outils de référentiel de donnée, apportant principalement **automatisation et efficacité** pour les opérateurs.

Quelques exemples concrets d'implémentation de l'IA :

- Génération de textes (à partir des attributs par exemple) ou d'images
- Affectation de métadonnées sur les images ou documents
- Assignment automatique d'images aux produits
- Création automatique d'articles en fonction d'attributs (taille, couleur ...)

Au-delà de l'IA, on note également l'intégration de connecteurs Headless pour une alimentation directe des sites e-Commerce ou des CMS, sans passer par leur back-office.

En conclusion

Les équipes de DATASOLUTION vous accompagnent dans la réflexion et la mise en place de votre référentiel de données : aide au choix, modélisation et architecture, déploiement de plateformes, solutions de syndication et de mise en page automatisée. N'hésitez pas à nous contacter.



Partenaires

NOS PARTENAIRES

PIMCORE

active publishing

akeneo

MaPS SYSTEM

Cloudinary

Productsup

GLOSSAIRE

MDM (Master Data Management) : gestionnaire de données de référence, plateforme centralisée pour saisir, gérer et diffuser des données de l'entreprise (produits, fournisseurs, clients, employés ...). Le MDM garantit l'unicité, la traçabilité, la qualité et la gouvernance de la donnée.

PIM (Product Information Management) : gestionnaire d'information produit, plateforme centralisée pour saisir, gérer et diffuser des informations produits. Le PIM est un composant du MDM.

DAM (Digital Asset Management) : gestion des actifs numériques, plateforme centralisée pour gérer et diffuser images, vidéos, documents et tout autre actif rattaché à une donnée. Le DAM est généralement un composant du PIM, mais peut également être utilisé indépendamment.

RCU (Référentiel Client Unique) : solution d'unification des données clients, afin de créer une vision à 360° de ces clients. Le RCU résout le problème de la dispersion des données qui résulte de la multiplication des points de contact, des canaux et des outils.



INTERVIEW

Entretien avec Jean-Claude NOGUÈS

Président de DATASOLUTION

Pouvez-vous nous parler de la genèse de votre agence digitale et de la vision qui a guidé sa création ? Quelles étaient les opportunités ou les besoins du marché que vous vouliez adresser ?

En fait, j'ai créé **DATASOLUTION** en 2003 comme un bureau commercial représentant des éditeurs non présents en France. Nous avons alors distribué des solutions de Business Intelligence, ESB, Data Analytics, Processus Qualité...et Intershop à partir de 2005, qui a donc été **notre début dans le monde du e-Commerce**. Les autres compétences sont toujours utilisées dans le cadre de nos projets qui intègrent des traitements et référentiels de données, de la qualité et de l'analytics.

Intershop avait fermé sa filiale française suite à la crise du Web (1.0) en 2003, et nous avons été leur représentant officiel de 2005 à 2007.

Lors de la réouverture de leur bureau français en 2007, nous avons alors changé notre Business Model de distributeur logiciel en intégrateur, revendeur, hébergeur e-Commerce et sommes passés de 3 à 330 personnes en 15 ans.

Votre agence se distingue par sa spécialisation dans les projets e-Commerce et les référentiels de données. Quels sont les défis spécifiques de ces domaines et comment votre approche ajoute-t-elle de la valeur à vos clients ?

À la demande de nos clients B2B, nous avons intégré des référentiels de données dès 2009 et nous sommes devenus l'agence digitale experte dans le domaine. Nos solutions d'alimentation automatique (utilisant l'IA aujourd'hui) et d'intégration CRM, ERP, MDM sont un différenciateur unique sur le marché.

Notre rôle de Conseil nous entraîne à une veille technologique continue afin de référencer les solutions les plus adaptées aux besoins de nos clients. Nous sommes ainsi **la seule Agence Digitale française** à pouvoir intégrer 10 plateformes e-Commerce et à réaliser des projets de 30 K€ à plusieurs millions d'euros. Cette agilité est également appliquée à notre méthode de Delivery et a bâti notre notoriété de tenir nos engagements de budget/déla.

En visant le marché B2B, quelles stratégies adoptez-vous pour vous différencier dans un secteur compétitif ?

Le marché B2B est caractérisé par des engagements forts de productivité (canaux de vente, omnicanalité, international,...) et des enjeux technologiques (Punch-Out, e-Procurement, catalogues/prix, volumétrie,...). Un différenciateur est notre capacité à déployer des projets mondiaux, où que soit situé le HQ (prise de décision) de nos clients, grâce à notre internationalisation (France pour la zone EMEA, Australie pour la zone APAC, USA pour la zone NA).

Quels sont les éléments clés de votre offre qui répondent directement aux besoins des entreprises ?

Nous avons développé notre agence en « **Full Service** » pour couvrir tous les besoins digitaux (conseil, UX/UI, développement, infogérance 24/7, maintenance applicative, marketing digital/Business Performance) de nos clients, qui trouvent ainsi chez DATASOLUTION tous les services regroupés et intégrés dans une seule équipe projet générant une économie d'échelle significative. Cette offre a été baptisée « **Digital Factory** ».



Comment l'innovation et les avancées technologiques influencent-elles vos solutions et services ? Pouvez-vous nous donner un exemple concret où votre agence a intégré une nouvelle technologie pour améliorer un projet client ?

Les sujets clés actuellement sont bien sûr l'IA, mais également la cybersécurité et toujours le Cloud. Nous offrons tous ces services à nos clients car la cybersécurité est un prérequis pour nos services d'hébergement et d'infogérance applicative 24/7. Services qui sont déployés sur notre Cloud privé (DATA CLOUD) et sur les Clouds publics en mode PRA/PCA. Quant à l'IA, elle est mise « à toutes les sauces » aujourd'hui.

Nous l'utilisons dans les moteurs de recherche avancée, les alimentations automatiques de données, leurs collectes et leurs analyses. Nous sommes rentrés au capital d'une start-up française de cybersécurité qui est la 1^{ère} agence européenne de notation de risque Cyber. Cette offre est en cours d'intégration dans nos plans Qualité.

Comment envisagez-vous l'évolution de votre agence dans les prochaines années ? 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 ?

Nous avons l'ambition d'être reconnu comme le leader du marché e-Commerce et référentiel de données à l'horizon 2025. Cette stature passe par une croissance forte qui nous amènera à doubler la taille du Groupe.

Nous nous attachons à rester à l'état de l'art de notre marché constamment et avons initié depuis plusieurs années un processus d'amélioration continue et d'organisation matricielle, qui a d'ailleurs été primé par nos pairs, l'année dernière avec **le trophée NUMEUM/KPMG de la meilleure croissance**.

L'Extranet DATASOLUTION, un suivi temps réel et transparent, avec une vision à 360° pour nos clients

ANTHONY BERTAUD | Directeur de production

Un Delivery Projet sous le signe du partenariat

Depuis de nombreuses années, DATASOLUTION accompagne ses clients dans la réalisation de projets e-Commerce ou PIM de plus en plus complexes et ambitieux. Chaque projet est un prototype unique conçu pour répondre aux exigences spécifiques de nos clients.

La clé du succès de ces projets réside dans la confiance mutuelle entre les équipes et la transparence. La simple relation client-fournisseur aboutissant ainsi à un véritable partenariat et un engagement mutuel au sein duquel les équipes de production se plaisent.

Les projets DATASOLUTION utilisent depuis 2016 notre méthodologie T&M « *Time & Material* », approche particulièrement adaptée à la gestion de projets agile qui permet de constamment s'aligner sur des objectifs partagés et de construire

une véritable relation de confiance. DATASOLUTION s'engage à accompagner le client dans la réussite de son projet en garantissant le suivi des budgets définis en amont. Cette approche laisse au client le droit au changement et valorise les conseils apportés par DATASOLUTION durant la réalisation du projet, dans un but d'apport constant de valeur et d'optimisation du retour sur investissement.

Durant plus de 5 ans, cette méthodologie n'a eu de cesse d'être affinée pour toujours mieux délivrer les projets de nos clients, avec une haute qualité, en mettant à disposition tous les outils permettant d'améliorer la transparence :

- **Le suivi satisfaction client mensuel (CSM)** partagé en interne et en externe aux sponsors projet
- **La mise en place de la notation NPS** qui nous permet de partager notre score « *Net Promoter Score* »

- **Une facturation transparente** avec le détail complet de toutes les réalisations

- **L'intervention de nos Directeurs Conseil** au sein des comptes client pour un accompagnement encore plus précis.

La mise en place de l'Extranet

DATASOLUTION a mis en place son Extranet client depuis la rentrée 2022 : <https://extranet.datasolution.fr>

Totalement responsive, l'application permet à nos clients de visualiser en toute transparence les temps passés sur les projets en quasi temps réel. Ils y trouvent l'exhaustivité de qui a fait quoi et quand sur leur projet, mais aussi le statut de leurs factures.

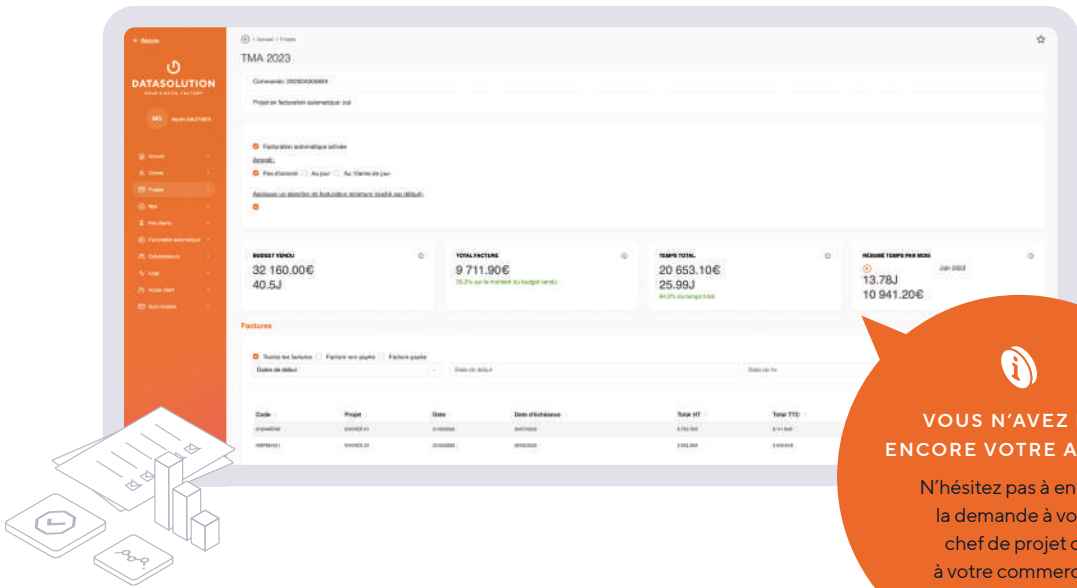
Après une phase d'un mois avec nos clients pilotes, l'Extranet a été inclus dans la suite logicielle mise à disposition de tous nos clients au 3^{ème} trimestre 2022.

Les services disponibles

Avec l'Extranet DATASOLUTION, nos clients ont aujourd'hui accès aux informations suivantes :

- 1/ La liste des différents projets en cours avec DATASOLUTION
- 2/ L'aperçu de chaque projet avec :
 - Le budget initial
 - Le total facturé depuis le lancement du projet
 - Le temps total passé sur le projet, et détaillé sur le mois en cours
 - Un résumé du temps passé mensuellement
- 3/ Le détail des informations projet avec :
 - Un récapitulatif des temps passés par rôle sur le projet
 - Le suivi des temps passés (que l'on peut filtrer selon ses besoins)
 - Les factures associées au projet et leur état
- 4/ Une visibilité sur l'état de la facturation avec possibilité de télécharger les factures





Et on ne s'arrêtera pas là...

Toujours dans cette volonté de transparence et de partenariat, DATASOLUTION ira encore plus loin dans la mise à disposition de nouvelles fonctionnalités pour nos clients.

Avec de nouveaux services à apparaître sur votre extranet notamment :

- **Accès en autonomie à la notation NPS des services DATASOLUTION**

Nos clients pourront ainsi modifier leur contribution directement au sein de leur espace client pour une prise en compte immédiate du score NPS global.

- **Planning des équipes projets**

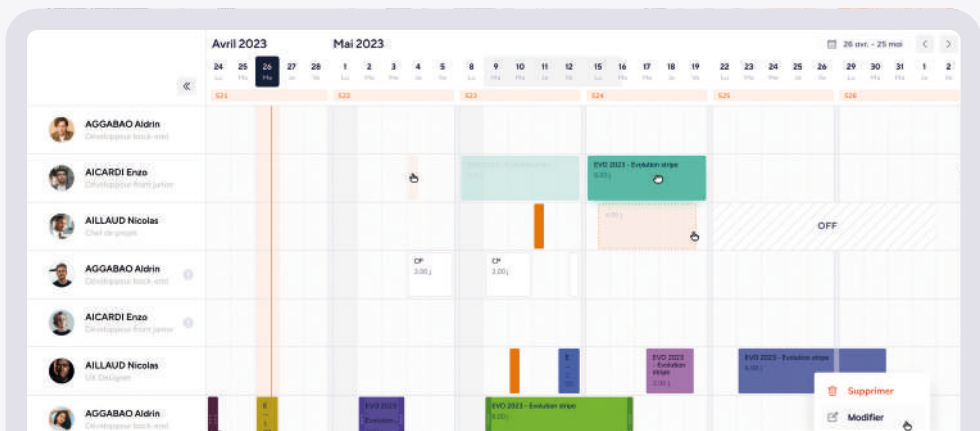
DATASOLUTION va permettre à ses clients d'avoir un accès en temps réel à la planification de leurs équipes

projets (développeurs, QA, UX/UI, etc.) directement depuis l'espace projet de l'extranet.

- **Le paiement en ligne des factures échues**

Nos clients pourront payer directement leurs factures sur le portail DATASOLUTION s'ils le souhaitent.

La vision 360° que nous souhaitons offrir à tous nos clients sera continuellement élargie. Nous vous invitons à en bénéficier dès votre prochain projet à nos côtés : prenez contact avec nous et démarrons ensemble la collaboration de demain.



Le Studio Créa

LUCAS VALLÉE | Directeur de Création



Le design est un investissement, pas une dépense !

Le Studio de DATASOLUTION met son expertise et sa créativité au service de la performance. Nous adaptons notre méthodologie **Smart Design** pour répondre à l'ensemble des problématiques, qu'elles s'articulent autour de l'expérience utilisateur ou plus globalement autour de l'identité de marque et de son positionnement.

Vers une expérience utilisateur positive

L'UX s'inscrit dans une logique d'amélioration de la performance. Il s'agit d'un véritable levier stratégique pour augmenter votre taux de conversion et votre chiffre d'affaire.

Tout l'enjeu aujourd'hui, face à l'émergence des services concurrentiels, réside dans l'accessibilité du service et le soin apporté à la compréhension du parcours client.

L'audit UX

Notre équipe vous accompagne pour formuler des recommandations concrètes et actionnables afin d'améliorer votre expérience utilisateur. En combinant l'heuristique, l'analyse visuelle experte, et les heatmaps, nous allons déceler de nombreux points de friction des parcours, de l'ergonomie, de l'utilisabilité ou encore de la clarté du message.

Étendre la connaissance de votre cible

Afin de créer un produit ou un service répondant aux attentes des utilisateurs finaux, il est essentiel d'adopter une approche **User Centric**. Il est courant de faire l'erreur de supposer les besoins des utilisateurs et de ne pas les comprendre pleinement.

C'est pour cela qu'il est important de réaliser des tests utilisateurs pour améliorer les parcours et réduire les obstacles, **afin d'augmenter le taux de conversion**.

En complément, pour mieux intégrer les utilisateurs dès le début et recueillir leurs attentes et leurs frustrations, il est possible d'utiliser des questionnaires, des observations sur le terrain ou de mener des entretiens individuels.

L'UI, le reflet de votre ADN

Essentielle et indissociable de votre entreprise, l'identité visuelle est la première image que vous véhiculez. Elle est un réel complément à une expérience utilisateur globale réussie.

Nous menons une analyse en profondeur de votre marque, sa personnalité, son positionnement, ses ambitions, ses valeurs... pour vous proposer des pistes qui soient en adéquation avec les codes et valeurs de votre entreprise.

L'UI elle est également indispensable pour soutenir et appuyer les partis pris UX et contribue de manière significative à **l'amélioration de l'expérience utilisateur globale**.

Expertises



Expérience utilisateur
UX



Ateliers de conception
et sprint design



Wireframing



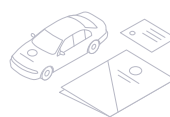
Audit UX



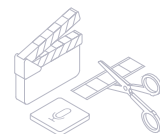
Interface utilisateur
UI



Logo
identité visuelle



Print
global branding



Vidéo
motion design



Back to Basics : du bon sens au service de votre performance

AGATHE NOGUÈS | Responsable Business Performance

DATASOLUTION se positionne en tant que véritable partenaire business et agit sur l'ensemble de la chaîne de valeur du digital marketing. Forts de nos 20 ans d'expérience e-Commerce, nos experts identifient et priorisent les leviers à actionner pour maximiser votre performance.

Nous connaissons bien vos enjeux e-Commerce et vous accompagnons de A à Z : acquisition, conversion, fidélisation.

Nos convictions ?

Pragmatisme et efficacité. L'intégrité est notre meilleur allié. Nous travaillons en harmonie avec les valeurs que nous prôtons : proximité, réactivité, excellence, sur-mesure, créativité, performance et transparence. Convaincus que la différence permet de valoriser, mais surtout se dépasser, nous réalisons tous vos projets sur-mesure.

Notre force ?

La maîtrise des compétences technologiques mixées avec les compétences marketing. Le tout géré par des équipes en parfaite synergie, dynamiques et 100 % impliquées.

Nous fonctionnons sur un modèle de co-conception, efficace pour définir une stratégie qui vous ressemble. Nos équipes déploient un plan média multi-leviers, selon la pertinence de chacun, pour atteindre vos objectifs et maximiser votre ROI en étant présent sur l'ensemble du tunnel (SEO, SEA,

SMA, social media, retargeting, automation, personnalisation on-site et bien d'autres !).

Il est primordial de mettre le bon sens au service de votre performance. Respecter l'équilibre de votre contexte et de votre écosystème en activant les bons leviers en synergie.

Associer la technologie à votre problématique ?

IA, marketing automation, A/B Testing, data analyse, ciblage amélioré... Le marketing se retrouve face à une montée en puissance des technologies, qui peut sembler difficile à appréhender, tant au niveau du choix de la solution que de son utilisation. Nos experts associent les technologies pertinentes à vos problématiques marketing, permettant de mieux comprendre votre public cible, personnaliser vos messages, optimiser vos campagnes et améliorer l'efficacité globale de vos efforts marketing.

Pilotez votre activité grâce à des données fiables et conformes. Data Privacy et (re) mise en conformité RGPD, consent management, plan de taggage, dashboards et datavisualisation, pour une meilleure maîtrise de votre ROI. L'analyse et la mesure précise et dynamique des résultats permettent de suivre une logique d'amélioration continue, booster de business.

La remise en question et l'innovation sont les clés. Ne pas se contenter de l'acquis, et ça tombe bien...

Chez DATASOLUTION, on aime aller toujours plus loin !

Notamment avec la personnalisation on-site. Une optimisation en continu de votre taux de conversion : UX/UI, personnalisation de l'expérience de navigation multi-critères, AB Testing, activation on-site comportementale, merchandising et searchandising.

Et pour finir ... Une grande nouveauté cette année !

Nous sommes fiers de vous annoncer que DATASOLUTION est désormais LE partenaire majeur de Connectif.AI



Transformez votre stratégie marketing en vous basant sur les 1st Party Data couplées à une technologie d'automatisation alimentée par l'intelligence artificielle. Ayez la vision et le pouvoir nécessaires pour vous adresser à vos clients, avec une intelligence et un contexte émotionnel, et ce, à grande échelle.

Visibilité omnicanale, segmentation avancée, automation, personnalisation de l'expérience client, analyse intelligente de vos données... Des opportunités illimitées entre vos mains !

Faire confiance à DATASOLUTION, c'est co-concevoir une stratégie 100 % personnalisée et bénéficier d'un accompagnement tout au long de votre transformation digitale.

Clients

PARMIS NOS RÉFÉRENCES



Les solutions d'expérience magasin par DATASOLUTION !

MARIE-AGNÈS DANZIN | Responsable Commerciale Commerce unifié

Grâce aux technologies dédiées au Phygital de DATASOLUTION, exploitez pleinement les données de votre plateforme e-Commerce ou de votre PIM, pour une expérience utilisateur riche et interactive directement dans vos points de vente, show-room ou bureaux.



Grab & Discover

Rendez n'importe quel produit interactif

Comment permettre à vos clients de faire découvrir un produit au-delà de son étiquette ?

Comment rendre l'expérience en point de vente plus vivante, mémorable et interactive ?

Avec la technologie Grab&Discover conçue par DATASOLUTION, la comparaison de produits est possible en magasin en manipulant les produits d'une même catégorie connectés à un écran permettant de comparer ses caractéristiques ou tout autre contenu à valeur ajoutée.



SmartScreen

Vos données prennent forme directement dans vos points de vente

Grâce à la technologie SmartScreen conçue par DATASOLUTION, affichez en temps réel vos données dans des interfaces conçues sur-mesure, quels que soient la taille, le type et le format de votre écran ou de votre système d'affichage.

Fédérez les données issues de votre plateforme e-Commerce, vos CMS, votre PIM, de vos réseaux sociaux et tant d'autres pour créer des affichages interactifs, riches visuellement et localisés.



Robotique

La robotique enfin disponible dans vos points de vente

Mettez en place une expérience surprenante dans vos magasins avec Pepper, Nao et Temi : autant de robots capables d'interpeler, de renseigner, de répondre et d'échanger avec vos clients.

Utilisez vos données produits pour enrichir l'intelligence de vos robots et les aider à renseigner, localiser et diriger vos clients dans vos magasins, pour une expérience riche et interactive.



Hosting & Infogérance

PHILIPPE AUDIBERT | Directeur Technique

Notre activité d'infogérance

Depuis 15 ans, DATASOLUTION s'est spécialisé dans l'infogérance de vos applications e-business critiques. Nous avons acquis depuis 15 ans une expertise importante sur le maintien en conditions opérationnelles de nombreuses plateformes e-Commerce CMS ou PIM : Magento, Adobe Commerce, Intershop, Prestashop, Sylius, Pimcore, Wordpress, OroCommerce, Drupal...

Début 2024, grâce à l'intégration des équipes de Galilée, experts AWS, nous renforçons de manière importante nos compétences en Cloud Public.

Cette année, nous étendons également nos capacités "Cloud Privé" dans de nouveaux datacenters, tous situés sur le territoire français, pour vous garantir la souveraineté de vos données, avec des datacenters Tiers 3+, respectueux de l'environnement (Green IT).

Nous proposons différentes plateformes

Nos capacités en cloud privé, avec un **DATA CLOUD** qui s'agrandit et se renforce, si les interconnexions avec vos SI sont importantes, ou si vous souhaitez héberger des données de santé en France. Par rapport aux acteurs du cloud public, ces solutions sont très économes, la bande passante étant incluse et illimitée.

Nous avons également les capacités à vous accompagner sur la plupart des « *hyperscalers* » du marché comme :

- **AWS (Amazon Web Service)**, leader mondial avec une capacité et une couverture mondiale inégalées.
- **Microsoft Azure** pour des PRA, des hébergements ou des solutions hybrides interconnectées avec du cloud privé.
- **Cloudflare** pour héberger des applications serverless, ou profiter du meilleur WAF/CDN du marché.
- **Votre plateforme où qu'elle soit**

Certains de nos clients nous confient l'infogérance et la supervision d'applications hébergées par leurs équipes ou leur partenaire, nous laissant la responsabilité de la supervision de l'applicatif e-Commerce.

Avec un RACI bien défini et des procédures d'escalade, nous pouvons mettre en place une solution de supervision ou de support en collaboration avec vos équipes.

Cloud public / privé / hybride ?

DATASOLUTION peut étudier avec vous l'opportunité de faire un *move to cloud* progressif, et de démarrer avec une architecture hybride, en déplaçant le curseur progressivement en fonction de votre maturité et de la conformité de votre application avec le cloud.

Ces derniers mois, après la vague du "*move to cloud*", nous avons vu sur le marché de nombreuses sociétés faire l'opération inverse "*cloud repatriation*" ! Certaines sociétés qui vendaient il y a 1 an ou 2 du *move to cloud*, se font fait maintenant une spécialité de rapatrier ces mêmes clients imprudemment jetés dans le cloud public.

Pourquoi ?

Toutes les applications ne sont pas « *cloud-ready* », certaines plateformes conçues avant le cloud ne sont pas faites pour être hébergées dans le cloud dans de bonnes conditions et à des coûts raisonnables.

Il est donc primordial avant de se lancer dans une migration cloud, de faire un audit d'architecture, pour bien mesurer les contraintes et les risques de ces applications historiques. Le résultat de l'audit sera peut-être parfois : n'y allez pas ! Ou allez-y brique par brique, ou encore : refactorez votre applicatif avant.

Dans nos métiers du e-Commerce, bénéficier des formidables capacités d'auto-scaling, avec des fermes de serveurs qui se déploient en fonction de la charge est une vraie opportunité, et permet d'ajuster la

plateforme au besoin réel.

En revanche, certains composants de votre architecture, comme la base de données ou les serveurs d'application un peu monolithiques, ne sont pas conçus pour être mis à l'échelle dans le cloud et l'addition peut être salée pour obtenir le même fonctionnement que dans une architecture on premise.

Le compteur tourne...

Les sociétés qui découvrent le cloud public s'aperçoivent vite que rien n'est gratuit ! Les entrées sorties (I/O disque) le trafic réseau transitant au travers d'un équipement, le fait d'écrire un fichier sur un stockage S3... tout se paie à la consommation.

Même la supervision et le stockage des métriques qui supervisent vos usages sont tarifés à l'usage !

La résilience

Un des atouts majeurs des bases de données managées sur les cloud publics, est qu'elles peuvent être réparties ou sauvegardées sur plusieurs AZ (Zones de disponibilité = régions).

Cette architecture vous garantit qu'en cas de perte d'un ou plusieurs datacenters d'une AZ, votre base de données ou à minima vos données sont répliquées dans une autre région, ce qui accroît votre résilience en cas de crash ou d'attaque cyber.

Une bonne analyse coûts / risque doit être menée, car dans ce cas, vous payez chaque octet qui sort d'une AZ pour rentrer dans une autre, en plus des coûts de machine ou de stockage, là aussi le compteur tourne...

Alors, comment faire ?

Nos architectes sont là pour vous aider à effectuer ces analyses, recueillir vos impératifs de disponibilité, de montée en charge, de perte de données maximale admissible pour construire une proposition d'architecture adaptée à votre activité.



**Vous souhaitez discuter
de vos projets digitaux ?**

CONTACTEZ-NOUS



 DATASOLUTION

224 rue du Faubourg Saint-Antoine | 75012 PARIS | 01 83 79 02 05 | info@datasolution.fr

WWW.DATASOLUTION.FR