

Entrepôt de données / Big data

DataScouts exploite des informations stratégiques concernant le marché dans le cloud de Combelle

La jeune pousse gantoise DataScouts aide les entreprises à élaborer et à mettre en place leur stratégie de marketing et leur développement commercial. Des informations accessibles au public sont regroupées à partir de dizaines de sources, ce qui contribue à améliorer la visibilité et la prise de décision. « Seules, les entreprises ont du mal à rendre ces informations exploitables. Voilà pourquoi nous les aidons à surmonter les difficultés qu'elles rencontrent dans l'accomplissement de cette tâche », explique Ingrid Willems, CEO de DataScouts.



Dans de nombreux secteurs, le paysage concurrentiel évolue de plus en plus vite. Les conditions du marché sont souvent volatiles. Pour les entreprises, quels que soient leur âge et leur envergure, il est aujourd'hui essentiel de pouvoir réagir rapidement.

Des informations claires, de qualité et récentes sont le fondement de toute bonne décision. Qui sont mes clients ? Comment un segment de marché évolue-t-il ? Y a-t-il de nouveaux acteurs qui pourraient menacer mon business existant ?

« De nombreuses entreprises ont des difficultés à rendre l'information commerciale utilisable dans le cadre de leurs activités de marketing et de développement commercial. En interne, elles disposent d'une mine d'informations enfouies dans des silos tels que les systèmes de GRC ou de facturation. Et en externe, elles suivent de près les concurrents les plus évidents, mais restent souvent indifférentes aux nouveaux acteurs et aux évolutions les plus récentes », raconte Ingrid Willems.

« Le développement commercial et le marketing entrent souvent en conflit avec l'orientation interne



des TIC. En travaillant manuellement, les entreprises risquent de se retrouver dans des impasses au niveau de leur stratégie de marketing. Les entreprises savent bien qui sont leurs principaux concurrents, mais ce contexte évolue très rapidement. Nous surveillons déjà plus de 250.000 concurrents pour nos clients. Nous recueillons des informations provenant de dizaines de sources de données, parmi lesquelles nous retrouvons des informations financières et juridiques, des bases de données de brevets, des sites d'actualité, des avis sur des produits, des forums et des réseaux sociaux. »

« Ce que nous faisons est une combinaison d'ingénierie des données et d'apprentissage automatique. »

Jan Vansteelandt, ICT-specialist, DataScouts

Des informations prêtes à l'emploi grâce à l'Intelligence Artificielle

Même une excellente étude de marché ne fournit qu'un instantané. « Ce que nous offrons est beaucoup plus concret qu'un simple rapport. Nous proposons en effet un flux continu d'informations. » Il s'agit d'une combinaison d'informations accessibles au public, d'informations achetées et d'informations appartenant à l'entreprise. « Nous rassemblons de nombreuses sources de données, y compris l'Internet public, les partenaires de distribution et les bases de données de l'entreprise même. Toutes constituent des éléments essentiels

qui fournissent chaque mois de nouveaux scores, des évolutions, voire une nouvelle segmentation du marché. »

« Ce que nous faisons est une combinaison d'ingénierie des données et d'apprentissage automatique », précise Jan Vansteelandt, ICT specialist chez DataScouts. « Le défi consiste avant tout à rassembler les informations de manière judicieuse. Il faut de la quantité et de la qualité. Les données non structurées sont souvent très intéressantes, mais elles contiennent beaucoup de 'noise', c'est-à-dire des données inutilisables qui rendent plus difficile l'interprétation correcte des informations. »

« Il est assez facile de recueillir d'importantes quantités de données. Mais c'est souvent la structuration de ces données qui constitue le premier obstacle. Si nos clients – qu'il s'agisse de jeunes entreprises en pleine croissance ou de mastodontes innovants tels que EY, ING ou Roche – disposent de leurs propres data scientists, il n'est pas du tout souhaitable de mettre leurs connaissances au profit de la collecte de données. Il est dans ce cas nettement plus intéressant de faire appel à leur savoir-faire pour la réalisation d'analyses axées sur le business et leur amélioration continue. Nous travaillons avec d'énormes ensembles d'apprentissage pour former et automatiser le traitement autant que possible. Cela permet au client de travailler avec des informations pertinentes. »





« Notre cœur de métier, ce n'est pas l'infrastructure. Le savoir-faire de Combella est donc une aubaine pour nous. »

Ingrid Willems, CEO, DataScouts

Un environnement extensible en cas de besoin

« Notre cœur de métier, ce n'est pas l'infrastructure. Le savoir-faire de Combella est donc une aubaine pour nous », poursuit Ingrid Willems. « Nous avons besoin d'un environnement sûr, axé sur le cloud et un environnement 'multi-tenant' que nous pouvons rapidement redimensionner, dans un sens comme dans l'autre. Lorsque nous démarrons un projet pour un nouveau client, par exemple, la charge maximale peut être particulièrement importante. C'est en effet à ce moment-là que nous créons des liens avec de nouvelles sources de données et que nous lâchons pour la première fois nos algorithmes sur une montagne de nouvelles informations. En même temps, nous sommes aujourd'hui nous-mêmes une start-up qui n'est pas encore en mesure de faire face à d'énormes frais fixes. Nous avons donc besoin d'un partenaire commercial qui peut nous laisser grandir et qui peut grandir avec nous. »

« La virtualisation est le moyen idéal pour accroître rapidement les ressources. »

« Lorsque nous accueillons un nouveau client, nos clients existants ne devraient subir aucun impact négatif. Un redimensionnement temporaire est alors inévitable », confirme Jan Vansteelandt. « Autrefois, nous gérons nous-mêmes l'hébergement de nos propres serveurs. Et nous étions donc responsables de tout. Mais à un moment donné, cette solution se heurte à ses propres limites. »

« La virtualisation est le moyen idéal pour accroître rapidement les ressources. Nous disposons en permanence d'un certain nombre de machines qui nous sont réservées, avec en prime un excellent CNS. Combella dispose également en permanence de ressources supplémentaires en 'cold standby', que nous pouvons gérer nous-mêmes via le menu d'administration aux périodes de pointe, de façon à pouvoir charger un nouvel écosystème. »

Une approche personnalisée adaptée aux besoins des PME

« Toute jeune pousse, en particulier dans les environs de Gand, sait que Combella existe. Nous avons demandé un certain nombre d'offres d'hébergement, y compris auprès d'eux », se souvient Ingrid Willems. « Nous avons été surpris de constater qu'ils ont immédiatement adopté une approche très personnelle dans la période qui a précédé leur proposition. Ils ont démontré qu'ils possédaient un important bagage technique et qu'ils comprenaient parfaitement les besoins de notre entreprise. En analysant notre situation actuelle, ils ont immédiatement mis en évidence un certain nombre de faiblesses. À partir du moment où nous sommes passés chez eux, l'impact a immédiatement été positif. »



DataScouts exploite des informations stratégiques concernant le marché dans le cloud de Combell




« La migration de notre propre infrastructure vers Combell a été un moment très excitant », conclut Jan Vansteelandt. « Nous avons été particulièrement impressionnés par l'excellente réactivité de Combell. La communication s'est déroulée de façon informelle. Tout a été réglé dans les plus brefs délais en ce qui concerne les configurations, les options et les détails. Il y a eu un suivi clair du projet. La transition s'est donc déroulée sans heurts. »

Contacter Combell

 info@combell.com

 www.combell.com

 0800-8-5678

