

La data, nouvelle alliée des maisons de vin : comment Wine Services renforce leurs performances ?

Dans un monde où la data est devenue essentielle à la compétitivité, Wine Services, expert français et leader mondial de la data dans la filière des vins, révolutionne la manière dont les grandes marques optimisent leur distribution. Grâce à ses innovations technologiques, ses process certifiés et ses collectes rigoureuses de données, l'entreprise permet aux marques de mieux comprendre leurs marchés, d'analyser leurs performances et d'identifier des leviers de croissance.

Les données, levier stratégique pour les entreprises

Aujourd'hui, la gestion et l'analyse de la data jouent un rôle crucial dans tous les secteurs. Dans notre quotidien, elles permettent d'améliorer nos services, et dans les entreprises, elles sont devenues des outils incontournables pour décrypter les marchés, ajuster les stratégies commerciales et améliorer les résultats. Avec des données fiables et intelligentes, les entreprises gagnent du temps, simplifient leur quotidien et accèdent à des analyses précises qui les aident à prendre des décisions éclairées et efficaces.

Wine Services est le leader de l'exploitation de données certifiées dans la filière des vins et spiritueux

Dans le secteur des vins et spiritueux, Wine Services, une société française basée à Bordeaux, est pionnière dans la collecte et analyse de ses données pour aider les grandes marques à améliorer leur distribution.

Créée il y a presque 15 ans, l'entreprise s'est imposée comme la référence incontournable grâce à sa plateforme d'intelligence de marché. Celle-ci s'appuie sur la base de données la plus exhaustive du secteur, couvrant les prix consommateurs, une veille médiatique internationale, et bien plus encore. Chaque année, la data est collectée auprès de 10 000 restaurants, 1 250 cavistes et 150 sites d'e-commerce dans 90 villes et sur 33 pays, soit 10 millions de lignes traitées, formant ainsi la plus grande banque mondiale de données spécialisées dans la distribution des vins.

Wine Services transforme ces données brutes en informations intelligentes, accessibles via une interface unique, permettant aux marques de visualiser leur distribution et d'adapter leurs plans d'action. Parmi ses clients, on compte plus de 250 marques à travers le monde, dont Sassicaia, Harlan Estate, Château Margaux, Pernod Ricard ou encore Dom Pérignon.

« Depuis près de 15 ans, Wine Services n'a cessé d'innover et de perfectionner son concept. Aujourd'hui, grâce à la rigueur et l'engagement de mon équipe, je suis fière de proposer une plateforme de market intelligence unique au monde. La quantité et la fiabilité des données que nous traitons permettent à nos clients de prendre des décisions stratégiques avec confiance, dans un marché en constante évolution. » déclare Caroline Meesmaecker, PDG de Wine Services.

Comment ça fonctionne ?

Wine Services collecte puis transforme les données brutes en données intelligentes. Ses solutions offrent à ses clients une vision détaillée point de vente par point de vente, afin de suivre des indicateurs clés tels que le taux de pénétration, le nombre de points de vente, et le prix moyen par marché et millésime de leurs produits. Elles identifient également les opportunités de croissance, que ce soit en repérant de nouveaux points de vente ou en comparant leur présence à celle des concurrents. Quand on sait que la reconquête des points de vente perdus, physiques ou en e-commerce, représente 20% de la distribution d'une marque, maîtriser ces informations devient essentiel pour optimiser ses résultats et renforcer sa visibilité.

« C'est un outil neutre, objectif et impartial que nous utilisons avec les équipes commerciales pour cibler les comptes où nous ne sommes pas encore présents. » affirme Charles Thomas, Directeur Commercial Cos d'Estournel et Domaine Reybier.

L'innovation continue chez Wine Services : l'IA et les données en temps réel

Pour continuer à innover et à répondre aux besoins de ses clients, Wine Services a récemment introduit deux nouveautés majeures :

- OCR : l'intégration de l'intelligence artificielle pour l'optimisation des lectures de cartes

Depuis fin 2023, Wine Services utilise l'OCR (Reconnaissance Optique de Caractères) couplée à ChatGPT pour la saisie des cartes des vins. Ce processus permet de transformer automatiquement les cartes en texte lisible et d'accélérer considérablement le traitement par rapport à une saisie manuelle. Grâce à cette innovation, le temps de traitement des cartes est réduit, ce qui améliore l'efficacité globale des analyses de marché.

- Flow : un relevé en temps réel des cartes de vins pour une actualisation continue

Sur 10 marchés, principalement dans la restauration, Wine Services propose désormais un relevé en continu des cartes de vins disponibles en ligne. Cela permet aux marques de bénéficier d'une actualisation en temps réel des informations, garantissant ainsi une pertinence des données inégalée. Ce système permet aux producteurs de suivre les évolutions du marché presque instantanément, facilitant ainsi la prise de décision. L'objectif de Wine Services est d'étendre cette couverture à 17 marchés d'ici fin 2024.

www.wine-services.com

Contact presse :

Anne Cusson T. 06 63 32 35 06 annecusson@45parallele.fr Agence 45° Parallèle.