



Développement d'une stratégie produit en start-up

* * *



Entreprise : **Datapred**
Période : **2019 – 2020**
Tuteur entreprise : Nicolas Mahler
Lieu : **Paris / Lausanne (au choix)**

Présentation de l'entreprise

Datapred développe un logiciel de machine learning pour séries temporelles, dans le vertical industriel des Opérations (achats, logistique, production).

Le logiciel est utilisé par les grands groupes industriels européens et les cabinets de conseil internationaux.

Datapred est implanté à Lausanne sur l'Innovation Park de l'EPFL et dans le 13^{ème} arrondissement à Paris.

Thématique et description du projet

L'objectif opérationnel sera d'accompagner la mise en place d'une stratégie produit pour soutenir notre croissance et expansion à l'international.

Dans ce cadre, le projet sera l'un des quatre suivants, au choix des alternants :

1. *Développer des produits verticaux pour faciliter l'acquisition de nouveaux gros clients industriels*

Notre logiciel est générique et s'applique à tout type de séries temporelles. Le pendant de cette généralité qu'il est parfois compliqué pour de gros prospects industriels sans expertise mathématique de visualiser un cas d'application précis, malgré les exemples que nous leurs en donnons.



Pour remédier à cette difficulté, nous sommes en train d'inclure dans Datapred des fonctionnalités dédiées à certaines fonctions dans l'entreprise – notamment les achats.

L'objectif du projet sera d'accompagner le développement technique et commercial de ces fonctionnalités « verticalisées ».

2. *Renforcer les synergies entre nos produits pour faire de l'upsale chez nos clients existants*

Nous avons deux produits : *Explore* – lancé en 2018 – qui permet de librement configurer le logiciel et *Install* – qui permet d'utiliser le logiciel en production.

L'objectif du projet sera de développer les synergies entre les deux produits aux niveaux technique (transition transparente pour l'utilisateur de l'un à l'autre, utilisation simultanée des deux) et commercial (up-selling de *Explore* à *Install*).

3. *Améliorer notre intégration avec nos canaux de distribution pour augmenter l'acquisition*

Le processus de vente de Datapred *Install* se découpe en deux étapes : adapter le logiciel au cas du client puis installer la solution chez le client.

Nous avons aujourd'hui 3 canaux pour réaliser l'adaptation et l'installation :

- Directement par les chefs de projets de Datapred.
- En autonomie par des consultants spécialisés.
- En autonomie par les *data-scientists* de nos clients.

Les deux derniers canaux sont récents (2018). Leur potentiel est énorme, mais il faut pour le réaliser que les consultants et *data-scientists* concernés soient bien accompagnés.

L'objectif du projet sera de mettre en place les processus de formation et d'accompagnement (tutoriels, webinars, certifications...) de ces intégrateurs.



4. *Implanter Datapred dans de nouveaux marchés internationaux*

Nous travaillons aujourd'hui principalement avec des entreprises françaises et suisses.

L'objectif du projet sera de développer l'activité de Datapred ailleurs en Europe. L'Allemagne et le Benelux sont nos priorités.

Profils recherchés

Le projet est proposé à un ou deux étudiants, HEC ou ingénieur.