



*Aldata*

## Sequoia choisit Aldata pour l'optimisation de ses espaces de vente

*L'enseigne belge de supérettes bio adopte la solution Aldata Space Optimization afin de structurer le merchandising et anticiper l'expansion du réseau de magasins via la franchise.*

Paris, le 30 novembre 2011

[Aldata Solution](#), l'un des leaders mondiaux dans l'édition de solutions métiers pour le secteur de la distribution, annonce que [Sequoia](#), chaîne de magasins bio en Belgique, a choisi [Aldata Space Optimization](#). La solution va permettre à l'enseigne d'optimiser la gestion des stocks en linéaire, faciliter la maintenance des rayons et garantir une harmonisation de l'agencement en rayon dans ses trois points de vente.

Lorsqu'en janvier 2007 Corinne Dumont, Brigitte Bruyninckx et Vincent Muylle acquièrent les deux magasins bruxellois de la chaîne bio Sequoia créée dans les années 90, ils décident d'ouvrir l'enseigne à un public plus vaste de non-initiés. Cette volonté d'expansion passe tout d'abord par la modernisation de l'image de marque, puis l'ouverture en octobre 2010 d'une troisième surface de vente conçue en s'inspirant d'un concept américain de magasins de produits alimentaires biologiques.

Sequoia décide alors d'optimiser en priorité les moyens merchandising afin d'améliorer la gestion des stocks. En effet, le manque de directives merchandising et les ruptures en linéaire engendraient une perte identifiée de chiffre d'affaires. D'autre part, la surexposition de certains produits en linéaire amenait le risque de casse.

*« Les trois magasins de notre enseigne n'ont pas la même clientèle et les logiques sont différentes, ce qui nous amène à moduler l'assortiment. En conséquence, la gestion des stocks et du merchandising est capitale pour nous »,* affirme Brigitte Bruyninckx, Administrateur chez Sequoia. *« Il nous fallait une solution intuitive afin de structurer facilement l'implantation en rayon. Nous avons choisi l'offre d'Aldata en premier lieu pour l'excellent contact avec les équipes, mais également pour la puissance des analyses et la facilité pour importer des données dans le logiciel. »*

Aujourd'hui, Sequoia propose plus de 8 000 références : alimentation fraîche, plats préparés, boucherie, charcuterie, crèmerie, surgelés, épicerie sèche, céréales en vrac, boissons et vins, mais aussi cosmétique bio, équipement culinaire, librairie et même literie.

Grâce à Aldata Space Optimization, Sequoia se donne les moyens de construire des planogrammes de manière professionnelle : un simple copier-coller depuis un fichier Excel permet d'alimenter la base produits, et le système propose automatiquement des simulations de facing en fonction des sorties caisse.

La solution d'Aldata permet à Sequoia de mettre en œuvre une stratégie d'implantation en rayons suivant l'assortiment et le linéaire disponible pour chaque magasin. Ainsi, Sequoia tire le meilleur parti de chacun de ses trois espaces de vente, en optimisant la performance en linéaire et en gérant les stocks produits localement.

*« Notre ambition est d'aboutir à dix points de vente d'ici à cinq ans grâce à la franchise »,* poursuit Brigitte Bruyninckx. *« Les solutions d'Aldata nous ont donc également séduits pour leur pérennité et*



*Aldata*

*leur souplesse. La possibilité de fournir à nos futurs franchisés une structuration et un service de merchandising clés en main est un atout considérable. »*

Sequoia et Aldata travaillent d'ores et déjà ensemble, catégorie par catégorie. Aldata s'est engagé à fournir la base de données et les visuels produits en un temps record. Grâce à la pédagogie rassurante et la disponibilité des équipes d'Aldata, la solution a été opérationnelle dès la fin du mois d'octobre.

#### **À propos de Sequoia**

---

Sequoia propose des produits bios et naturels, tous articles confondus, dans ses trois magasins : deux à Bruxelles et un à Waterloo. L'offre Sequoia comporte une grande variété de produits frais : charcuteries et fromages bios, préparations concoctées sur place, fruits et légumes, graines, pains au levain et à la levure, vins ; mais également une offre cosmétique variée : maquillages, huiles essentielles, textile, ustensiles de cuisine, livres.

Tous les produits vendus dans les magasins Sequoia sont issus de l'agriculture biologique ou composés d'ingrédients d'origine naturelle. Sequoia privilégie en outre les productions régionales afin de limiter les transports et favoriser le développement durable.

Retrouvez Sequoia sur : [www.sequoiashop.com](http://www.sequoiashop.com).

#### **À propos d'Aldata**

---

Aldata est l'un des leaders mondiaux de l'optimisation du retail et de la distribution. Nos solutions et nos services aident les entreprises des secteurs du retail, de la distribution et de l'industrie à améliorer considérablement leurs performances commerciales. Nous optimisons les rayons, l'agencement, l'approvisionnement, la logistique et les services aux consommateurs afin d'augmenter les revenus et les marges de nos clients. Nous leur permettons d'économiser du temps, de diminuer les coûts et de limiter les pertes, tout en améliorant la disponibilité en rayon, les services aux clients et leur fidélisation. Fondée en 1988, la société Aldata enregistre un nombre record de projets réalisés avec succès pour les plus grandes marques et enseignes internationales du retail et des produits de consommation, de la vente en gros, de la distribution et des chaînes de magasins régionales. Pour plus d'informations sur les clients, les solutions et les équipes d'Aldata, rendez-vous sur [www.aldata-solution.com](http://www.aldata-solution.com).

#### **Contacts presse**

---

##### **ALDATA**

Candice Edery, Consultante

[candiceedery@gmail.com](mailto:candiceedery@gmail.com)

Tél. : 09.70.40.55.01

Erika Chapelain, Consultante

[erikachapelain@sfr.fr](mailto:erikachapelain@sfr.fr)

Tél. : 06.25.29.62.06

Hélène Gosset, Consultante

[helenegosset@gmail.com](mailto:helenegosset@gmail.com)

Tél : 06.12.72.89.20