

## Personnaliser l'expérience des consommateurs grâce au Big Data.

Notre client, un leader canadien du secteur de la distribution alimentaire, s'est donné pour défi de rapatrier la gestion des données qu'il impartissait en adoptant une solution Big Data à l'interne.

### Notre défi: apporter plus de flexibilité au client

Plusieurs avantages le motivaient à entreprendre ce virage majeur : avoir accès à ses données en libre-service, faciliter l'arrimage du marketing et des ventes ou encore renforcer son intelligence d'affaires. Nous sommes arrivés à livrer un système durable en traduisant la solution développée par le fournisseur de notre client, puis en la basculant dans un environnement de stockage plus récent. Sur une période d'environ un an et demi, notre équipe a donc :

- + Implanté un lac de données et configuré l'environnement Cloud.
- + Formé l'équipe du client pour qu'elle puisse opérer et développer la plateforme dans l'avenir.
- + Piloté la migration vers cette nouvelle solution.
- + Accompagné le client dans son processus de recrutement pour assurer la composition d'une équipe gagnante.

# La clé du succès: un codéveloppement agile

Pour assurer un passage fluide de la phase de conception à la mise en service de la solution dans un projet Big Data, une relation particulièrement solide et dynamique a été entretenue entre l'équipe de développement et celle du client. Entreprendre un projet Big Data représente un défi technique immense. Mais la vraie difficulté est de changer la culture informatique des organisations.



C'est comme si nous remplacions la voiture du client par un avion. Il faut lui apprendre à le piloter et à voler à ses côtés jusqu'à ce qu'il soit autonome, sans quoi il prend peur et le projet pique du nez. C'est normal qu'il y ait des turbulences; mais en persévérant, on arrive à atteindre des commets inégalés.

- Matieu Bachant-Lagacé, Directeur de la Technologie



## Les bénéfices de ce virage technologique

Ce virage a eu des répercussions dans toutes les sphères de l'entreprise, mais les principaux atouts pour notre client sont:

- + Augmentation de la flexibilité.
- + Possibilité de produire des rapports ad hoc.
- + Réduction des coûts liés à la gestion des données.
- + Meilleur arrimage du marketing et des ventes.
- + Compréhension approfondie du comportement des consommateurs.