

Des données approfondies du marché au service d'une prise de décision éclairée



« Les données sont le moteur de notre entreprise et nous permettent de nous démarquer sur le marché. Informatica nous a permis d'opérer un changement majeur. Les clients, responsables du bâtiment et partenaires qui génèrent des revenus peuvent désormais dresser un tableau ou développer un argumentaire en s'appuyant sur des données. »

- Mike Hart, Director, Research - VP, Data Management & Operations, JLL Inc.

Une nouvelle perspective de l'immobilier

Afin de capitaliser sur un marché de l'immobilier en évolution et d'acquérir un avantage concurrentiel solide, JLL, fournisseur mondial de services spécialisé en immobilier commercial, devait entreprendre sa transformation. Il était nécessaire de passer d'une livraison de données réactive à un service client proactif basé sur les données, permettant aux vendeurs et aux clients d'accéder à des informations immobilières actualisées et issues d'un portefeuille de 3,4 milliards de mètres carrés gérés par JLL.

Réussir une telle métamorphose impliquait l'adoption d'une nouvelle approche pour répondre aux besoins des clients. Cette approche devait mettre l'accent sur une livraison plus rapide et un accès facilité à des données immobilières fiables et pertinentes. De nos jours, les clients immobiliers ont l'habitude de se référer à des sources publiques communes telles que Zillow ou Redfin.

« Dans le secteur de l'immobilier, il est primordial d'obtenir la bonne information au bon moment », affirme Mike Hart, Director, Research - VP, Data Management

& Operations chez JLL. « Nous voulons un environnement axé sur les données qui fournisse des informations et des renseignements au moment et à l'endroit opportuns, qu'il s'agisse d'une recherche pour un client qui envisage un achat ou des dernières données provenant de systèmes d'automatisation intelligents. »

Dans un milieu concurrentiel, des données de qualité sont indispensables

Par le passé, les données de JLL étaient confinées dans des silos et gérées manuellement dans une multitude de systèmes autonomes. Il était difficile de répondre aux exigences d'un marché en évolution.

« De notre point de vue, toute information peut être utile à la prise de décision, que ce soit le temps moyen de déplacement pour se rendre au bureau, les tendances locales du marché du travail ou les dépenses énergétiques d'un bureau en particulier », explique Sridhar Potineni, CTO Application and Data chez JLL. « Nous voulions trouver des façons innovantes de récolter des données jusqu'aux points les plus



Présentation :

Une entreprise mondiale leader dans l'immobilier fait appel à Informatica Intelligent Data Platform pour unifier ses données, fournir à ses clients des informations sur le marché et créer un avantage concurrentiel.

Besoins métiers :

- Se démarquer sur le marché et bénéficier d'un avantage concurrentiel avec des applications innovantes d'analyse des données.
- Aider les clients à optimiser l'exploitation des bâtiments et l'utilisation de l'espace en tirant parti d'analyses de données prédictives et de l'intelligence artificielle.
- Accroître l'agilité du vendeur et réduire le temps de recherche des biens et des emplacements adéquats, afin d'atteindre les objectifs de l'activité et en termes d'investissement.
- Accélérer et approfondir l'analyse des données, les vues d'ensemble et le reporting pour mieux servir les clients et booster l'efficacité et la réactivité du personnel de vente.

Défis liés aux données :

- Utiliser des outils de visualisation de données interactifs pour contextualiser les données sur la connaissance du marché.
- Rendre rapidement disponibles les informations issues de son portefeuille de 3,4 milliards de mètres carrés gérés.
- Pérenniser l'architecture pour accompagner l'adoption de technologies basées sur le Cloud.

éloignés de notre entreprise, transformer ces données en informations exclusives et les rendre facilement accessibles à une variété de personnes qui les utilisent dans la prise de décisions ou avant d'agir. »

JLL a adopté Informatica Intelligent Data Platform, qui comprend les solutions PowerCenter, Master Data Management (MDM), Data-as-a-Service, Cloud Integration, Data Integration Hub et Data Quality. La plate-forme Informatica se compose d'une offre de technologies de gestion de données puissantes. Ces technologies permettent une transformation axée sur les données en unifiant différentes sources de données et garantissent des informations propres, sécurisées et connectées.

Des bâtiments intelligents grâce à l'analyse de données

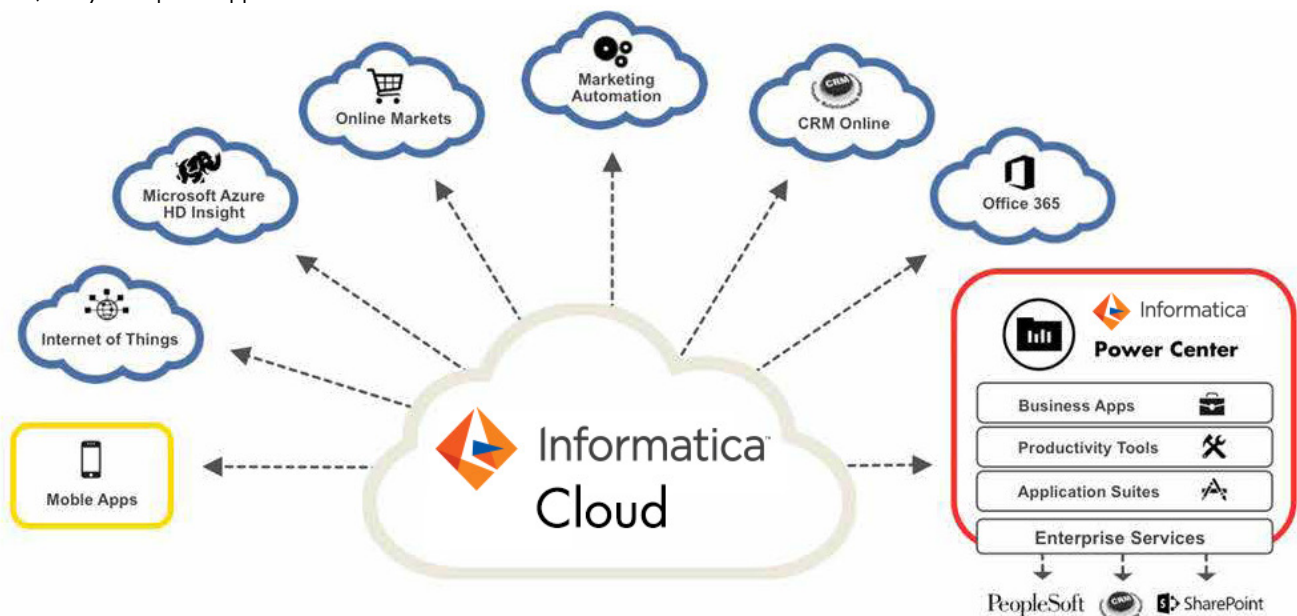
Informatica Intelligent Data Platform sert de fondation au système de bâtiment intelligent IntelliCommand de JLL. Le système IntelliCommand utilise l'intelligence artificielle et des algorithmes propriétaires pour automatiser certaines fonctions dans les bâtiments, telles que la fermeture des clapets coupe-feu, la mise en route des climatiseurs et l'éclairage de sections ou d'étages individuels. À mesure que les données sont collectées, les algorithmes s'adaptent de façon dynamique et apprennent

à contrôler ces fonctions pour atteindre une efficacité sans commune mesure avec les autres solutions de « bâtiments intelligents » présentes sur le marché. Selon Bob Best, Executive Vice President du département Energy & Sustainability chez JLL, le système de bâtiment intelligent IntelliCommand de JLL a permis de réduire la consommation d'énergie des installations de JLL d'environ 15 % grâce à des données plus détaillées et de meilleure qualité.

Ainsi, les bâtiments de JLL sont plus intelligents et l'entreprise aide ses clients à identifier plus efficacement les options de location et d'achat qui correspondent le mieux à leurs besoins. Mike Hart ajoute qu'en s'appuyant sur Informatica Intelligent Data Platform, JLL a lancé « Marketsphere », qui peut être considérée comme une application de « panorama numérique ». Cette technologie innovante permet aux membres de l'équipe de JLL de recevoir des notifications push les alertant au sujet des calls to action liés aux clients. Grâce à ces informations, ils peuvent gérer de manière proactive la planification de portefeuille, établir des prévisions de marché, obtenir des informations rapides sur les événements de location, anticiper les besoins des clients et vaincre la concurrence en répondant aux attentes des clients qui souhaitent accéder rapidement aux dernières informations sur le secteur de l'immobilier.

D'après M. Potineni, toutes sortes d'entreprises profitent de la solution de panorama numérique de JLL, aussi bien les grands cabinets d'avocats que les startups. Les consultants de JLL et leurs clients peuvent compiler des informations de localisation (comme des données sur la démographie locale, la circulation routière, les analyses de temps de trajets provenant de ressources géospatiales, la proximité aux universités et d'autres données indicatives) pour obtenir rapidement les informations qu'ils souhaitent et bâtir des relations commerciales mutuellement profitables sur le long terme.

« Nous avons opéré un changement majeur en permettant aux clients, responsables du bâtiments et partenaires qui génèrent des revenus de dresser un tableau ou de développer un argumentaire en s'appuyant sur des données », déclare Mike Hart. « Auparavant, nous travaillions uniquement su format papier, avec des supports visuels et des techniques de présentation traditionnelles. Grâce à Informatica, nous sommes capables d'intégrer rapidement des cartes interactives, des vidéos enregistrées par des drones et des images aériennes afin de donner du sens et de la valeur aux faits et aux chiffres. »



Le moteur de la différenciation concurrentielle

L'adoption d'Informatica Intelligent Data Platform a été un véritable moteur de transformation pour JLL. L'accès aisé à des données cohérentes et détaillées a permis de créer des bâtiments plus intelligents et plus écologiques, de fournir des informations plus fiables et plus pertinentes sur le marché de l'investissement immobilier et d'améliorer la capacité de JLL à répondre aux exigences individuelles d'une base de données clients hétérogène.

« Nous avons travaillé avec un grand détaillant afin d'identifier le meilleur emplacement pour leur nouveau centre de distribution », explique Mike Hart. « Notre plate-forme a analysé les données GIS (géographiques) sur les distances relatives entre les centres et les magasins existants pour identifier les emplacements les plus pertinents, en tenant compte des itinéraires de distribution les plus efficaces et les plus rentables. Nous avons utilisé ces informations pour trouver à notre client un bail avant sa mise sur le marché, ce qui nous a également permis de nous occuper leur activité de gestion immobilière. »

Les mesures tangibles, comme l'amélioration de l'efficacité opérationnelle, font toujours partie de nos objectifs. Cependant, l'aspiration principale de JLL est d'achever

sa transformation en une entreprise innovante axée sur les données et leader sur son marché, guidée par le développement et l'implémentation d'une architecture évoluée. Andy Crow, Technology Development and Delivery Director chez JLL, affirme qu'à l'avenir, le Cloud Informatica deviendra le moteur des stratégies d'innovation de JLL. Il continuera à connecter les systèmes basés sur le Cloud et sur site pour offrir une analyse plus approfondie et une livraison plus rapide de nouveaux services et offres.

« Les données sont le moteur de notre entreprise et nous permettent de nous démarquer sur le marché », ajoute-t-il. « Informatica est le ciment qui lie nos opérations axées sur les données et permet à tous les collaborateurs de notre entreprise d'utiliser une grande variété d'informations riches, afin de développer un argumentaire convaincant à nos clients, courtiers et partenaires. Nous pouvons dérouler cet argumentaire et l'étayer avec des informations d'une façon tout à fait unique dans le secteur. »

Fort de cette connaissance du marché, JLL dépasse les attentes des clients dans plus de 80 pays et offre des solutions immobilières innovantes, des locaux d'entreprise automatisés et écologiques aux projets de recherche de pointe.

- Consolider les données auparavant organisées en silo, issues de systèmes hétérogènes.
- Établir un hub de gestion de données de référence pour le stockage de contenu afin d'automatiser la livraison des données.
- Publier des définitions de données et des workflows pour plus de transparence, de cohérence et de précision afin de renforcer la gouvernance des données.

Solution et résultats :

- Création d'un socle pour les analyses prédictives afin de favoriser l'amélioration continue de l'automatisation et de la gestion des installations. Le système de bâtiment intelligent IntelliCommand a permis de réduire la consommation d'énergie des installations de JLL d'environ 15 %.
- Mise à disposition d'outils en libre-service pour les salariés et les clients via le « panorama numérique » Marketsphere, permettant une différenciation concurrentielle et une meilleure satisfaction du service client.
- Suppression des systèmes en silos et mise en place d'un accès connecté en temps réel à un magasin de données unique afin de fournir des analyses de tendances plus précises et un délai de rentabilité accéléré de la business intelligence.
- Mise en place de principes de gestion des données standardisés, d'accès et d'autres processus de gouvernance des données pour accroître la cohérence et la précision des données à l'échelle de l'entreprise.

Produits et services :

- Informatica MDM (immobilier)
- Informatica PowerCenter
- Informatica Data Quality
- Informatica Cloud avec Microsoft Azure
- Informatica Address Verification
- Informatica Data Integration Hub
- Informatica Professional Services (IPS)
- Informatica Email Verification
- Informatica Phone Validation
- AmberLeaf



Informatica se concentre à 100 % sur les données, car ce sont les données qui font tourner le monde. Les entreprises ont besoin de solutions de données pour le Cloud, les Big Data, le temps réel et les flux de données en continu. Informatica est le premier fournisseur mondial de solutions de gestion de données, que ce soit dans le Cloud, sur site ou dans les environnements hybrides. Plus de 7 000 entreprises du monde entier font appel aux solutions de données d'Informatica.

Siège mondial, 2100 Seaport Blvd, Redwood City, CA 94063, États-Unis Téléphone : +33 1 42 04 89 00 (France) Numéro gratuit aux États-Unis : 1.800.653.3871
informatica.com/fr [linkedin.com/company/informatica](https://www.linkedin.com/company/informatica) twitter.com/InformaticaFr

© Copyright Informatica LLC 2017. Informatica, le logo Informatica et PowerCenter sont des marques commerciales ou déposées appartenant à Informatica LLC aux États-Unis et dans d'autres pays. La liste des marques commerciales d'Informatica est disponible sur le Web, à l'adresse <https://www.informatica.com/fr/trademarks.html>. Les autres noms de sociétés et de produits sont la propriété de leurs détenteurs respectifs et peuvent avoir fait l'objet d'un dépôt de marque. Les informations contenues dans ce document sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. Elles sont fournies « telles quelles », sans aucune garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite.