



vente-privee.com augmente ses marges et son chiffre d'affaires avec Informatica.

ENJEUX

- Mettre en place une solution de business intelligence globale fournissant des informations en mode batch, temps réel et quasi temps réel
- Optimiser les performances de l'environnement SQL pendant les phases d'interrogation
- Capturer et suivre en temps réel plus de 6 millions de transactions par jour

SOLUTIONS INFORMATICA

- Informatica PowerCenter®
Informatica PowerExchange®
Options PowerCenter Team-Based Development et PowerExchange Change Data Capture for SQL Server Real-Time

ARCHITECTURE

- Intégration de données : Informatica
- Source : base de données Microsoft SQL Server
- Cibles : data warehouse d'entreprise et data marts

BÉNÉFICES

- Suivi en temps réel des demandes émanant de millions de clients
- Rapports de business intelligence en temps réel permettant de fiabiliser les prises de décision
- Mise en place d'une plate-forme unifiée pour intégrer et distribuer les données à la vitesse requise par les différentes activités
- Environnement d'intégration de données évolutif et haute-disponibilité à même de supporter les besoins d'une entreprise en forte croissance

“ Le modèle commercial de vente-privee.com dépend d'événements à partir desquels nous devons, au fil de l'eau, capturer les demandes des clients et optimiser les opérations de notre supply chain.

Les fonctionnalités temps réel d'Informatica nous permettent de suivre chaque jour des millions de visiteurs en ligne. C'est un élément clé de notre stratégie de vente en ligne pour améliorer le niveau de satisfaction des clients, ainsi que nos marges et la croissance de notre chiffre d'affaires. ”

— Bruno Hocq, DSI, vente-privee.com

Fondé en 2001, vente-privee.com organise pour ses 7 millions de membres des ventes événementielles de produits de grandes marques bénéficiant de fortes décotes (de -50 % à -70 %) par rapport aux prix en boutique. Ces ventes en ligne couvrent différents univers – mode, maison, high-tech, sport... – et sont accessibles en France, Espagne, Allemagne, Italie et au Royaume-Uni. D'une durée de deux à quatre jours, elles sont exclusivement ouvertes aux membres inscrits, sachant que si l'inscription à vente-privee.com est gratuite et sans obligation d'achat, les nouveaux membres doivent être parrainés.

Un besoin crucial de BI en temps réel

En 2008, la société a organisé 1 250 ventes mettant en avant les produits de 750 marques de renom. Cela signifie que la société gère chaque jour jusqu'à six ventes simultanées et que le succès de son « business model » dépend fondamentalement de sa capacité à suivre et répondre à la demande de ses clients. Pour cela, vente-privee.com avait besoin de récupérer ses données selon des latences différentes. Ainsi, ses dirigeants voulaient pouvoir suivre en temps réel le déroulement des ventes. En revanche, les informations concernant les inscriptions en ligne, les campagnes marketing, l'expédition des produits ou encore l'analyse globale du marché pouvaient supporter des latences un peu plus élevées.

Dans un premier temps, vente-privee.com extrayait directement de son environnement de production les données nécessaires à ces deux types de reporting. Nicolas Genest, Responsable de Service Architecture, Innovation et Qualité de vente-privee.com explique : « Avec le niveau d'activité atteint en 2006, il est devenu impossible de conserver les requêtes

dans l'environnement de production. Le volume de données et le nombre de visiteurs simultanés au moment de la génération des rapports pénalisaient les performances de la base de données et ralentissaient l'environnement de vente en ligne. Il fallait pourtant que nous puissions récupérer en temps réel les informations sur le chiffre d'affaires, les stocks et la marge, et les envoyer instantanément vers plusieurs cibles. Pour cela, nous avons besoin d'une solution d'intégration de données supportant ce type d'activité ».

Informatica choisi pour la maturité de sa technologie

vente-privee.com utilise principalement des technologies Microsoft, mais Microsoft SQL Server Integration Services (SSIS) ne répondait pas à ses exigences. « Le produit de Microsoft était trop jeune et demandait, selon nous, des développements supplémentaires », poursuit Nicolas Genest. « Par exemple, il ne gérait pas efficacement l'extraction différentielle des données (CDC, Change Data Capture) et ne nous fournissait donc pas vraiment une solution temps réel. Or, cette fonctionnalité était critique pour disposer d'un accès immédiat n'ayant pas d'impact sur la performance. Nous avons opté pour une solution plus solide et plus mature ».

L'extraction différentielle des données (CDC) était l'une des nombreuses fonctionnalités proposées par Informatica. En choisissant Informatica PowerCenter et Informatica PowerExchange, vente-privee.com pouvait s'appuyer sur une plate-forme unifiée pour intégrer ses données et les distribuer dans toute l'entreprise à la vitesse requise : en mode batch, en quasi temps réel et en temps réel. En supportant simultanément ces différents temps de latence, la plate-forme d'Informatica répond à la

fois aux besoins analytiques et aux besoins opérationnels de l'environnement de vente en ligne de vente-privee.com. Pour Nicolas Genest, « Informatica offrait la performance, la capacité de montée en charge et la haute disponibilité indispensables pour supporter nos besoins d'intégration de données et, de plus, réduit nos temps et nos coûts de développement ».

Des informations en temps voulu pour chaque activité

Informatica PowerCenter et PowerExchange permettent aux équipes de vente-privee.com de disposer d'un tableau de bord en temps réel pour chaque vente en cours. Informatica a notamment permis de multiplier par cinq le nombre d'indicateurs de performance (KPI) mis à jour en temps réel. 250 KPI permettent maintenant aux équipes de suivre en temps réel le chiffre d'affaires, le nombre de visiteurs par vente, les produits réservés en stocks mais pas encore achetés... Elles peuvent ainsi contrôler le déroulement de chaque vente et prendre en temps réel les décisions contribuant à optimiser le contrôle global des stocks et à augmenter le chiffre d'affaires et la rentabilité de l'entreprise.

Chaque nuit, les données relatives aux ventes du jour précédent sont intégrées dans le data warehouse de l'entreprise. Fort de sept à huit millions de nouveaux enregistrements par jour, ce data warehouse connaît une croissance exponentielle, aisément supportée par la plate-forme haute-performance d'Informatica. Cette dernière alimente également un data mart regroupant de gros volumes de données historiques utilisées en premier lieu pour l'analyse des activités marketing (campagnes d'emailing, invitations aux ventes...). Ces données sont aussi utilisées par d'autres départements de l'entreprise,

notamment par les équipes de CRM, le département logistique pour la gestion des expéditions et des livraisons, et le département Finance.

« C'est un soulagement de pouvoir nous appuyer sur Informatica », conclut Nicolas Genest. « Sa plate-forme d'intégration de données nous aide à fiabiliser un processus si critique qu'il est supervisé en temps réel par les membres de la direction. Notre chaîne de business intelligence est très complexe et Informatica permet d'éliminer un grand nombre de risques tout au long de cette chaîne. Cette solution jouera également un rôle clé dans la réussite de nos projets de développement, en supportant l'extension de nos activités à de nouvelles lignes de produits et à de nouveaux marchés géographiques ».

A PROPOS D'INFORMATICA

Informatica Corporation est le leader des fournisseurs indépendants de logiciels et des services d'intégration et de qualité de données. Les produits Informatica permettent aux entreprises de tirer davantage de valeur de leurs informations en intégrant toutes leurs sources de données. Plus de 3 450 entreprises dans le monde s'appuient sur Informatica pour réduire les coûts et les délais de réponse à leurs besoins d'intégration de données, quelles qu'en soient l'échelle et la complexité. Pour plus d'informations, consulter le site www.informatica.com/fr.

INFORMATICA
The Data Integration Company™

Informatica France : Immeuble Le Linéa, rue du Général Leclerc - 92047 Paris La Défense Cedex (France)
Tél. : + 33 1 42 04 89 00 - Fax : + 33 1 42 04 89 01 - www.informatica.com/fr

Siège international : 100 Cardinal Way, Redwood City, CA 94063 (USA)
Tél. : + 1 650 385 5000 - Fax : + 1 650 385 5500 N° Vert USA : + 1 800 970 1179 - www.informatica.com

Présence internationale :

Allemagne • Amérique du Sud • Autriche • Australie • Belgique • Canada • Espagne • Etats-Unis • France • Italie • Inde • Japon • Pays-Bas • Portugal • Royaume-Uni • Singapour • Suisse

© 2009 Informatica Corporation. Tous droits réservés. Imprimé en France. Informatica, le logo Informatica et la signature « The Data Integration Company », les produits PowerCenter et PowerExchange sont des marques commerciales ou des marques déposées d'Informatica Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Les autres noms de sociétés ou de produits cités sont la propriété de leurs détenteurs respectifs et peuvent avoir fait l'objet d'un dépôt de marque.