

## TÉMOIGNAGE CLIENT AVEC ...



### LE ROI DU MATELAS

## Transformation DATA



**Thomas BLIN**

Responsable des Systèmes d'information  
Le Roi du Matelas

### Comment s'est fait le choix des outils et du partenaire ?

D'un point de vue technologique, tout le monde autour de nous disait Snowflake était la pièce centrale la plus importante de la chaîne Data, et que Talend, Snowflake et Tableau représentaient un combo gagnant. Nous nous sommes vite rendu compte via des témoignages clients de la scalabilité, simplicité et performance de Snowflake, de la capacité de Talend à pouvoir centraliser tous les flux applicatifs, et de la capacité de Tableau à être intuitif et mis en place dans les mains des métiers.

Nous avons donc participé à plusieurs témoignages d'enseignes connues, dont certains étaient organisés par Synergy France. Nous avons donc pris conscience de la nécessité d'aller vers ces outils, et que leur mise en place nécessitait une expertise que Synergy France pouvait nous donner et surtout, nous transmettre. Enfin, plusieurs autres enseignes nous faisaient d'excellents retours sur Synergy France et leur accompagnement, ce qui nous a rassuré. Enfin, le choix s'est également fait par leur proximité géographique avec nous.

### Quels sont les apports et comment s'est déroulé la mise en place ?

Avant, nous avions plusieurs problèmes énumérés précédemment, ainsi que des problèmes de performances sur les calculs. Nous faisons de la consolidation la nuit afin de récupérer le tableau de bord rafraîchi le matin. Parfois, lorsque le rapport était lancé, il mettait deux heures à s'afficher. Par exemple, sortir le chiffre d'affaires sur une année prenait une journée complète.

Aujourd'hui avec Tableau et Snowflake, le tableau de bord est rafraîchi en moins de 30 secondes.

Les outils sont simples à prendre en main et à administrer, notamment Snowflake, qui ne nécessite même pas d'être un DBA. De plus, toutes nos règles de gestion sont unifiées. Tout le monde a le même niveau d'information, et nous avons une vision complète de l'entreprise, avec des droits d'accès pour chacun.

### Pouvez-vous nous exposer la situation initiale au niveau de la data ?

La data n'était pas une préoccupation chez nous. Nous n'avions pas d'ETL, pas de datawarehouse, mais nous étions obligés de mettre à disposition de la donnée auprès de nos métiers, via plusieurs outils comme Win Report ou Google Analytics. C'était compliqué car nous rencontrions plusieurs difficultés autour du pilotage des données, et faisons du Reporting sur les bases de production.

de mieux piloter les magasins, de mieux connaître nos clients... Le point le plus important était le problème de qualité de données et les incohérences qui en découlaient. Effectivement, lorsque nous faisons un Reporting sur 4 outils différents pour faire ressortir la même information, les indicateurs affichaient des résultats différents... Ça devenait très problématique. La prise de conscience s'est également faite dans les équipes IT, notamment en termes de maintenabilité, car on multipliait les outils (Oracle, Data Studio, Win Report...) qui nécessitaient un grand degré d'expertise. Nous n'avions pas la main sur nos propres outils.

### Quel a été l'élément déclencheur qui a nécessité un changement de la situation ?

La prise de conscience est venue par les métiers, surtout le contrôle de gestion et le commerce, qui étaient de plus en plus demandeurs et nous remontaient différentes problématiques : problème d'accessibilité aux données, problème de performance, problème de mobilité et d'utilisation à distance, faible pertinence dans les analyses, besoin

De plus, nous avons une grande complexité à croiser les données : on exportait les données et on les reconsolidait sur Excel. C'était une tâche chronophage, peu intuitive et source d'erreur. Cela rendait l'analyse des données complexes.

Enfin, nous étions sursollicités par les métiers qui étaient trop dépendants de nous : nécessité de délivrer rapidement des tableaux de bords, manque de temps pour répondre à toutes les demandes...



## Quels bénéfices pour les métiers (utilisateurs des solutions) ?

- Un rafraîchissement des tableaux de bords qui se fait beaucoup plus vite (2h avant vs 30 secondes aujourd'hui),
- Une donnée fiable et en « quasi » temps réel,
- Des métiers autonomes dans le pilotage de leur activité avec une mise à disposition de données propres et cohérentes,
- Une forte mobilité possible, via la mise en place de dashboards pour leur smartphone,
- De nouveaux axes d'analyse de la donnée avec Tableau,
- Un effet 'wahou' sur les utilisateurs qui depuis, multiplient les demandes et sont force de proposition,
- Une projection de la direction,
- Une optimisation des tableaux de bord : aujourd'hui, le tableau de bord commerce est représenté par un seul tableau constitué de filtres intelligents, tandis qu'avant, il était représenté par 10 tableaux différents.



## En quoi l'accompagnement de Synergy France a été essentiel dans la mise en place et le suivi du projet ?

Le projet a été extrêmement bien cadré. Ils ont chez Synergy France, la maîtrise technique et l'expertise sur les différentes solutions. Ils ont également fait preuve d'une grande réactivité lorsqu'il y avait des points urgents à prioriser et à traiter, et ils ont dû s'adapter à nos différentes contraintes en étant autonomes. Grâce à cela, nous avons pu avancer efficacement et maintenir le planning que nous nous étions fixés tout en ayant un premier lot quasi finalisé avec les flux ETL, la base et les premiers Dashboard.

**Expertise • Agilité • Collaboratif**

## Où en êtes-vous aujourd'hui ?

Nous finalisons actuellement le lot n°1. Il reste les derniers tableaux de bord à mettre en place, et nous en avons déjà mis une partie en production. Nous allons également mettre en place les formations avec Synergy France pour prendre la main sur les outils.

## Quels sont les projets de demain ?

À court terme, nous allons embrayer sur le lot n°2 avec la partie magasin et web et poursuivre le décommissionnement de notre existant on-premise.

À moyen terme, l'objectif est de mettre en place un CRM en capitalisant sur Snowflake, en centralisant et en enrichissant toute la donnée, grâce notamment à la Data Market Place de l'outil. L'objectif est d'ouvrir notre SI sur l'extérieur. Nous allons également migrer tous nos flux applicatifs sur Talend.

À long terme, nous allons initier une démarche de Data Science avec du prédictif, mais nous n'y sommes pas encore... Il y a encore du chemin à faire et nous ferons appel à Synergy France pour cela.



Rendez-vous sur le site :  
[www.synergy.fr](http://www.synergy.fr)

KEEP CALM  
AND MAKE A DATALAB WITH ...  
 **SYNERGY**

