

Votre laisser-passer  
pour les

Big Data

Guide visuel



# Les Big Data ont une immense valeur

Apprenez à en libérer tout le potentiel

Nul doute aujourd'hui que les Big Data entraînent une profonde mutation du paysage technologique. Pour faire face aux enjeux liés à la diversité, à la vitesse et au volume croissant des données, les entreprises se tournent vers de nouveaux entrepôts de données, comme Hadoop et NoSQL. En revanche, elles ne savent pas toujours comment s'y prendre pour tirer pleinement parti de ces outils. Découvrez comment réussir la mise en œuvre des Big Data.

## Sommaire

Introduction .....	2
Optimiser l'entrepôt de données .....	3
Vue à 360° des clients.....	6
Monétiser mes données .....	9
Optimiser une « raffinerie » de données	12



Confiez les données les moins utilisées et les travaux de transformation à Hadoop pour alléger la charge de vos entrepôts de données et réduire les coûts des données.

Le stockage des données coûte de 5 à 10 fois moins cher avec Hadoop qu'avec un entrepôt de données.

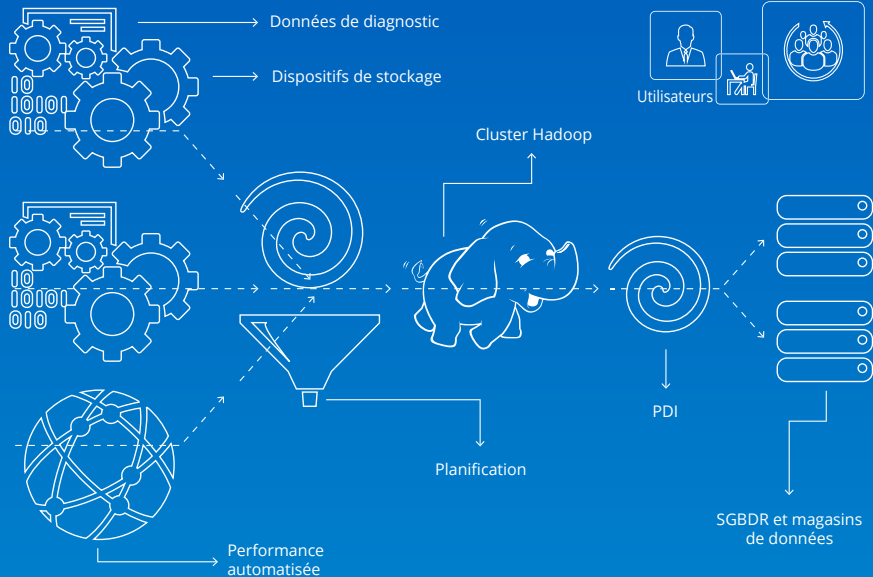
# Optimiser l'entrepôt de données

# 5

## Signes montrant qu'il est temps d'optimiser votre entrepôt de données

- Avez-vous **plus de données** que peut en stocker votre entrepôt de données ?
  - Constatez-vous une **forte augmentation des dépenses** liées à votre entrepôt de données ?
  - Les analystes BI de votre entreprise rencontrent-ils des **problèmes de performance des requêtes** ?
  - Vos accords de niveau de service risquent-ils d'être remis en cause du fait des **trop lourdes charges** qui pèsent sur votre infrastructure actuelle ?
  - Pensez-vous que votre capacité de stockage et de traitement des données **entrave la croissance de votre entreprise** ?
- 

# Résultats avérés



## EXEMPLE

Une entreprise leader du stockage réseau transfère en masse les données de performance des équipements vers un cluster Hadoop afin de supprimer les goulets d'étranglement opérationnels et de respecter ses accords de niveau de service. Les données sont régulièrement ingérées et traitées par Hadoop, puis enrichies et distribuées en aval aux SGBDR et entrepôts de données.

## AVANTAGES

Réduire les coûts de gestion et de stockage des données, faire évoluer les données à un prix abordable, mieux respecter les accords de niveau de service



Edo, société de technologie marketing, a réduit le temps de traitement ETL de 70 % en simplifiant ses processus de données via Hadoop.

# Optimiser une


« raffinerie »

# de données

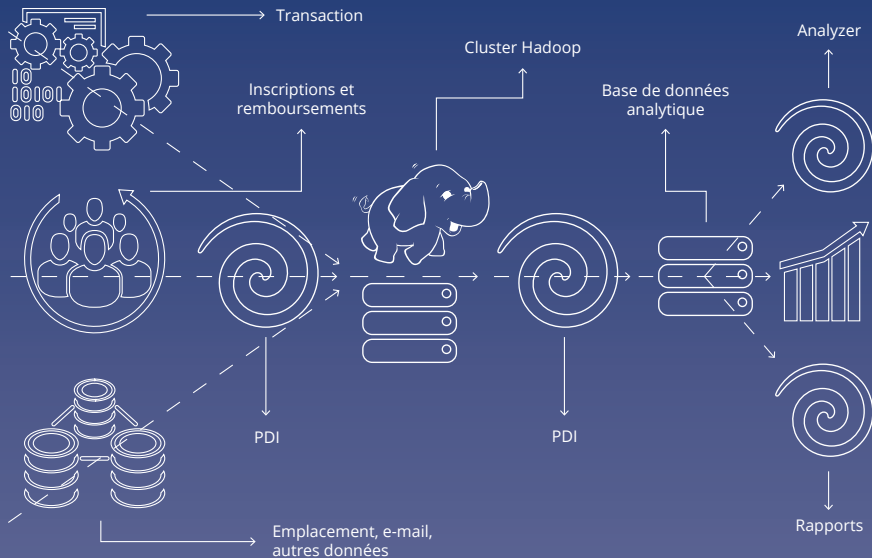
Regroupez les diverses sources de données dans un centre de traitement Big Data évolutif, puis transmettez les informations affinées vers une base de données analytiques en vue d'un traitement à faible latence.

# 5

## Signes montrant qu'il est temps d'optimiser votre « raffinerie » de données

- Avez-vous des **sources de données volumineuses** inexploitées que vous aimeriez **intégrer à l'analytique** ?
  - Avez-vous constaté une **prolifération rapide**, en nombre et en diversité, des sources de données requises pour **assurer les processus métier** ?
  - Vos experts en BI exigent-ils d'avoir un **accès direct** aux différents systèmes opérationnels, créant de ce fait des **problèmes de sécurité** ?
  - Souhaitez-vous **accélérer** la création de nouveaux jeux de données pour l'**analyse prédictive** ?
  - Voulez-vous accroître les **économies** que vous avez déjà réalisées en optimisant l'entrepôt de données avec Hadoop ?
- 

# Résultats avérés



## EXEMPLE

Une société de marketing électronique qui propose des offres personnalisées a créé une architecture de raffinerie. Les sources de données sont ingérées via Hadoop, traitées et envoyées vers une base de données analytiques avec un outil frontal d'analyse métier.

## AVANTAGES

Créer une analytique exploitable sur toutes les sources de données, accélérer les requêtes et réduire le coût ETL.





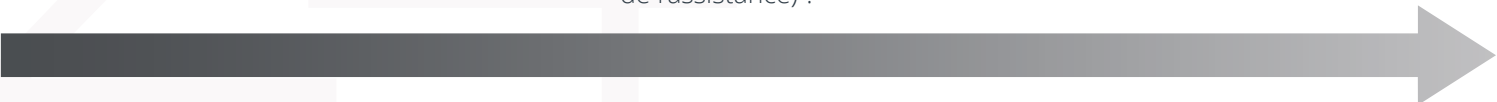
« Trois entreprises sur cinq comptent sur les Big Data pour faire progresser l'analytique client. »\*

# Vue à 360° des clients

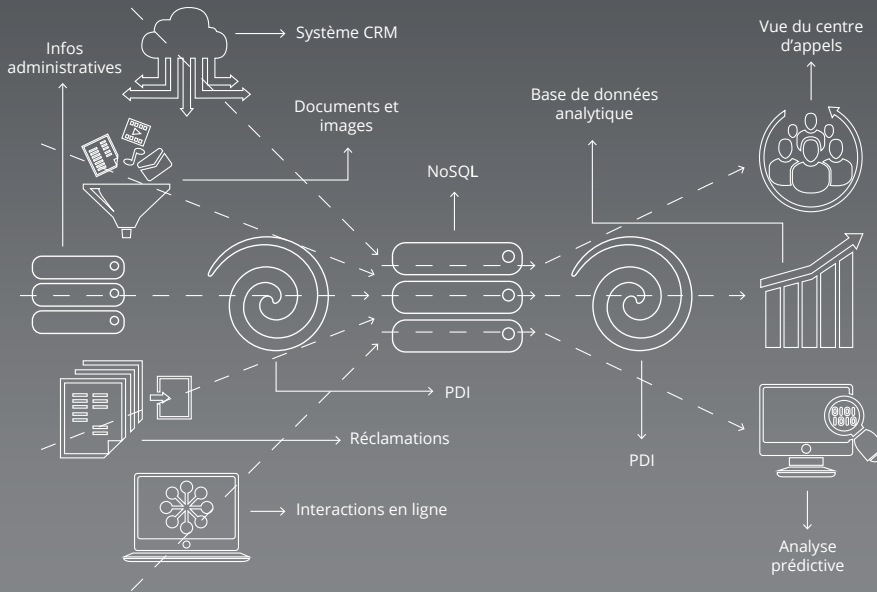
Mélangez plusieurs sources de données opérationnelles et transactionnelles pour créer, à la demande, une vue analytique de vos principaux points de contact client – et faire ressortir les possibilités d'accroître la valeur des clients grâce aux montées en gamme ou à une meilleure fidélisation.

# 5

## Signes montrant que vous avez besoin d'une vue à 360° de vos clients

- La **perte des clients** est-elle pour vous une préoccupation majeure et **comptez-vous des clients à risque** ?
  - Ressentez-vous le besoin d'**identifier parmi vos clients actuels ceux offrant des possibilités de montée en gamme et de vente croisée** ?
  - Utilisez-vous plusieurs **systèmes d'informations clients** déconnectés les uns des autres ?
  - Avez-vous des difficultés à **rapprocher les données** entre plusieurs systèmes CRM ?
  - Envisagez-vous d'intégrer des **analyses exploitables** dans les **applications basées sur les rôles** de votre personnel (systèmes dédiés aux équipes chargées des ventes, des services ou de l'assistance) ?
- 

# Résultats avérés

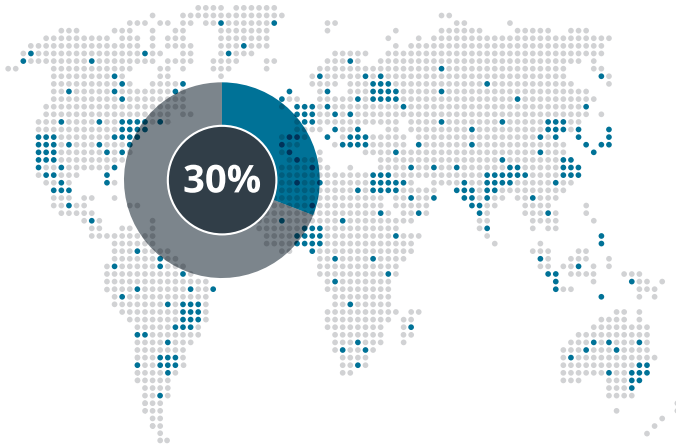


## EXEMPLE

Dans cette société de services financiers, les données issues de différentes sources sont ingérées par un seul entrepôt Big Data, puis synthétisées en fonction de l'ID unique du client. Les informations enrichies sont injectées dans des applications de centres d'appels accessibles aux analystes de recherche et sont exploitées dans les applications d'analyse prédictive.

## AVANTAGES

Centraliser les données de tous les points de contact client de façon à accélérer les requêtes, mélanger des données jadis cloisonnées pour optimiser la qualité du service et le chiffre d'affaires.



« D'ici 2016, 30 % des entreprises auront commencé, de façon directe ou indirecte, à monétiser leurs données, soit en les échangeant, soit en les vendant tout simplement. »\*

# Monétiser mes données

Créez de nouvelles sources de revenus en intégrant, enrichissant et distribuant des jeux de données de grande valeur sous forme de service analytique complet destiné aux clients de nouveaux marchés.

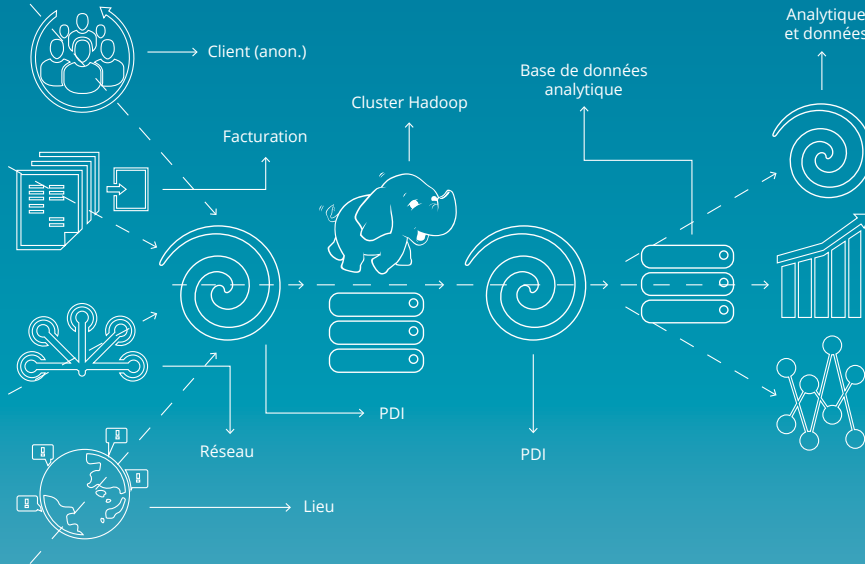
# 5

## Signes montrant qu'il est temps de monétiser vos données

- Certains de vos clients vous demandent-ils **de pouvoir bénéficier de vos flux de données** ?
- Considérez-vous ces **flux de données** comme des Big Data, c'est-à-dire **des données volumineuses stockées dans une base de données Hadoop ou NoSQL** ?
- Vos clients comptent-ils enrichir ces **flux de données** ou les mélanger à **d'autres sources de données** ?
- Avez-vous envisagé de fournir ces **flux de données sous forme de service** à votre clientèle ou à d'éventuels clients de nouveaux marchés ?
- Vos principales lignes de produits ont-elles des **perspectives de croissance limitées** et/ou êtes-vous **dans l'obligation de trouver de nouvelles sources de revenus** ?



# Résultats avérés



## EXEMPLE

Une société de télécommunications utilise des données démographiques et de mobilité pour proposer à de nouveaux clients un service analytique dédié à l'étude d'implantation. Les données multisources sont absorbées par Hadoop, mélangées et traitées dans une base de données analytique avant d'être distribuées sous forme d'application utilisateur.

## AVANTAGES

Générer de nouvelles sources de revenus et permettre à des entreprises en pleine maturité de se diversifier pour stimuler leur croissance.

# À propos de Pentaho

Avec sa plateforme d'intégration de données et d'analytique métier moderne, intégrée et embarquable, Pentaho représente l'avenir de l'analytique. En prenant en charge les principales distributions Hadoop, les bases de données NoSQL et les bases de données analytiques hautes performances, Pentaho propose l'offre la plus complète pour l'analyse des Big Data, ainsi que pour l'intégration, la combinaison et l'orchestration des sources Big Data et traditionnelles, sans programmation ni compétences spécialisées. La société, dont le siège est à Orlando (Floride), a également des bureaux à San Francisco (Californie) et dans toute l'Europe. Pentaho compte plus de 1 200 clients avec plus de 10 000 déploiements de production. Pour plus d'informations, consultez la page Web [www.pentaho.com](http://www.pentaho.com).

# Ressources

Explorez les solutions pour l'exploitation des Big Data directement en ligne, en cliquant [ici](#).

Pour lire le livre blanc, *Plan d'action pour une mise en œuvre réussie des Big Data*, [cliquez ici](#).

[Essayez Pentaho dès aujourd'hui](#) (évaluation gratuite).

