

Into the cloud... inspiré d'une histoire vraie

Le cloud accélère la mise sur le marché des programmes de fidélisation d'entreprise



divante



Plus de 10
années sur le marché



Plus de 150
personnes à bord



Plus de 300
projets développés

Le contexte

Divante développe des solutions e-commerce professionnelles, basées sur des technologies de pointe. Cette entreprise de référence en Europe, dont le siège est situé à Wrocław en Pologne, emploie plus de 150 spécialistes. Elle est reconnue pour son savoir-faire dans l'intégration de projets Pimcore et Magento.

Divante travaille avec différents acteurs européens du secteur de la distribution. L'entreprise a identifié plusieurs défis que ces sociétés doivent surmonter, afin d'augmenter leurs ventes et d'améliorer leur expérience utilisateur. Le coût d'acquisition élevé des clients (CAC), l'absence d'une base de données centralisée sur les clients et les transactions, ainsi que le pourcentage élevé d'acheteurs ponctuels sont en effet des domaines critiques pour le commerce en ligne. Un programme de fidélisation personnalisé permet d'aborder directement ces défis.

« Chez Divante, nous nous sommes toujours concentrés sur les technologies qui stimulent les affaires, en particulier le commerce électronique. Notre motivation pour créer notre plateforme Open Loyalty est née des besoins commerciaux de nos clients. »

Piotr Karwatka, CTO de Divante

Mais rapprocher les e-commerçants de leurs clients, grâce à des programmes de fidélisation, n'était que l'un des objectifs de Divante. En développant la solution Open Loyalty, l'entreprise souhaitait offrir à tous ces marchands, quelle que soit leur taille, les mêmes opportunités d'établir des relations durables avec leurs utilisateurs.

C'est là que les technologies cloud entrent en jeu. En lançant une version SaaS d'Open Loyalty, Divante rompt avec les coûts d'entrée élevés et les longs processus d'implémentation avec une offre à la portée de tous les e-commerçants.

Piotr Karwatka, CTO de Divante, nous explique comment l'Hosted Private Cloud d'OVHcloud a permis de mettre en place rapidement et avec succès cette nouvelle plateforme.

Le défi

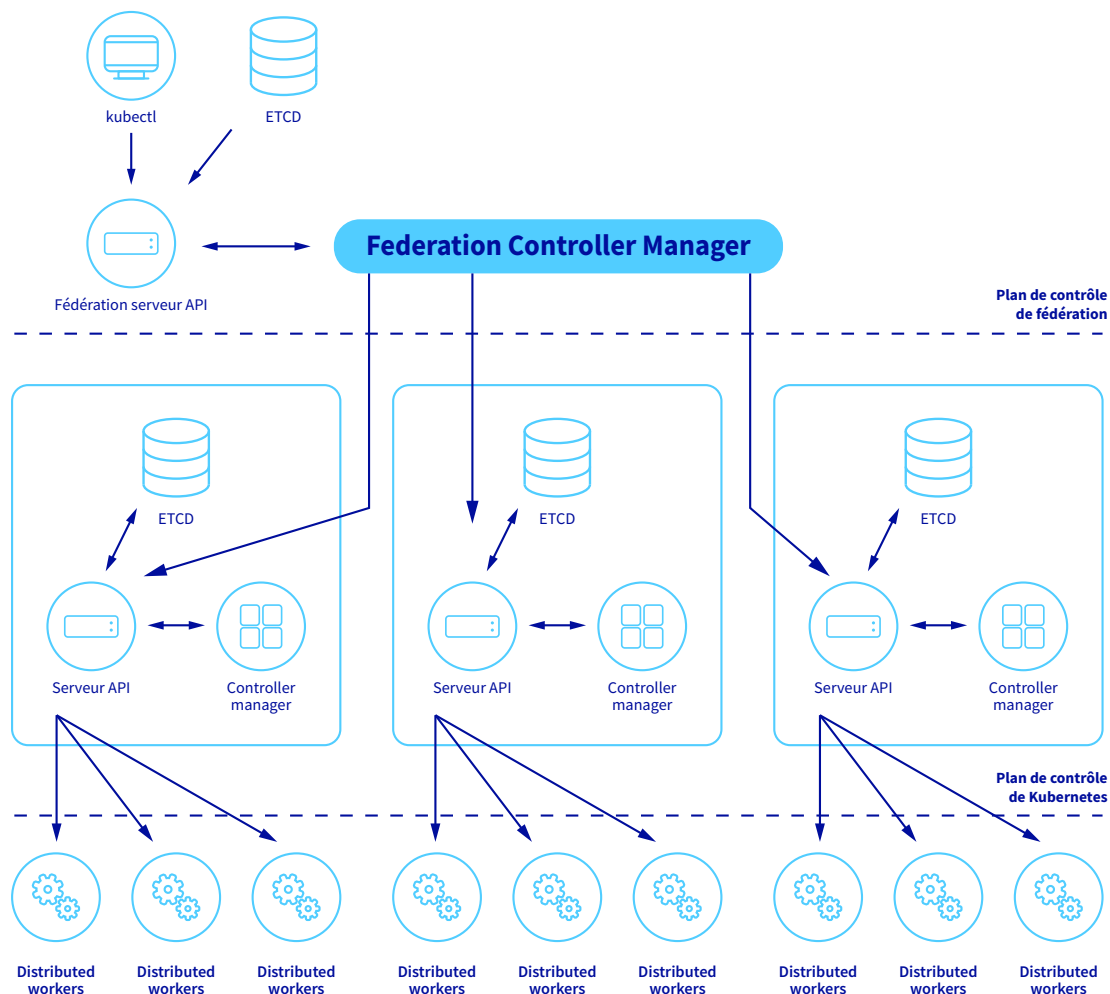
Augmenter le délai de commercialisation des programmes de fidélisation

Pendant des années, Divante a conçu des logiciels de fidélisation sur mesure pour des sociétés du secteur financier (activités de détail et B2B). L'entreprise a ainsi pleinement pris conscience des défis technologiques posés par ces projets. Leur longue phase de développement et le coût élevé de leur mise en œuvre les rendaient inaccessibles aux petits et moyens e-commerçants.

Divante, dont l'objectif est d'aider les sociétés de commerce électronique à augmenter les points de contact avec leurs clients pour construire des relations à long terme, a alors développé Open Loyalty. Cette plateforme open source offre une gamme complète de services, tels que des programmes de fidélité complets compatibles avec des applications mobiles ou des programmes de motivation pour les équipes de vente.

Afin de proposer d'Open Loyalty en tant que solution SaaS, Divante avait besoin d'une infrastructure entièrement gérée et évolutive.





La solution

Kubernetes sur vSphere pour héberger Open Loyalty en SaaS

Divante travaille avec OVHcloud depuis plusieurs années. L'entreprise utilise de nombreux services bare metal et cloud de l'hébergeur. Le cœur de l'infrastructure de Divante chez OVHcloud était basé sur des serveurs dédiés, qui propulsaient les applications de différents projets.

En décembre 2016, lorsque l'entreprise recherchait une solution simple et automatisable pour héberger sa plateforme SaaS Open Loyalty, elle a de nouveau choisi OVHcloud comme partenaire. Afin de montrer que la nouvelle infrastructure Hosted Private Cloud de Divante répondrait à toutes ses attentes, OVHcloud a proposé un essai mensuel. Cette phase de test s'étant parfaitement déroulée, les experts informatiques de Divante ont alors adopté définitivement cette solution.

Outre son évolutivité, la sécurité de l'infrastructure était une exigence clef pour Divante. La plateforme Open Loyalty héberge en effet d'importantes quantités de données personnelles et il est donc crucial de leur assurer une protection adéquate. OVHcloud garantit que l'Hosted Private Cloud est conforme aux réglementations européennes sur la protection des données (dont le RGPD) et offre un haut niveau de sécurité car toutes les ressources sont dédiées au client.

Kubernetes sur vSphere

La solution SaaS Open Loyalty utilise pleinement Kubernetes (K8s). Ce système d'orchestration permet d'automatiser le déploiement et la mise à l'échelle des conteneurs d'applications sur des clusters de serveurs hôtes.

Kubernetes se compose d'un serveur maître et de nœuds. Ces derniers servent de ressources de calcul, tandis que le serveur maître représente le plan de gestion du système distribué. L'« etcd » est un magasin de stockage clé-valeur qui contient la configuration du cluster. Dans Kubernetes, un nœud peut exécuter plusieurs modules et un module peut exécuter plusieurs conteneurs. Les applications, elles, sont exécutées à l'intérieur des conteneurs. Le déploiement de Kubernetes sur vSphere permet de maintenir leur résilience et leur haute disponibilité.

À mesure que le projet grandit, la demande de ressources augmente également. Pour répondre à ce défi, Hosted Private Cloud permet de commander et de déployer rapidement de nouveaux serveurs hôtes et stockages. Divante dimensionne ainsi facilement son infrastructure et, avec la fonctionnalité Distributed Resource Scheduler (DRS), elle équilibre automatiquement les charges de travail selon les ressources disponibles. L'infrastructure comprend des serveurs hôtes L+ et quatre datastores, dont deux sont basés sur la technologie SSD. Ceux-ci offrent davantage de débit et une latence plus faible comparés aux disques standard.



Le résultat

La mise en place accélérée d'une plateforme de fidélité de premier ordre

La solution SaaS Open Loyalty bouscule le marché de détail. Auparavant, lorsqu'une entreprise décidait de lancer un programme de fidélisation, elle menait une coûteuse étude de marché. Le processus de développement prenait ensuite plusieurs mois. Des dizaines de milliers d'euros étaient ainsi engloutis, avant même qu'il ne soit possible d'estimer le retour sur investissement.

Aujourd'hui, Open Loyalty hébergé dans le cloud permet de mener des études préliminaires pour un coût minime. Les entreprises peuvent alors tester la solution, afin de définir la bonne stratégie pour leur clientèle.

Grâce à l'utilisation de Kubernetes dans l'environnement Hosted Private Cloud, Divante peut fournir des instances Open Loyalty en quelques minutes et séparer les applications client en toute sécurité. Afin de répondre aux besoins importants de certains utilisateurs, les groupes de ressources de Kubernetes permettent aussi d'étendre le service à un cluster de serveurs dédiés OVHcloud.

Divante s'est associé à OVHcloud pour plusieurs raisons. L'entreprise cherchait un fournisseur européen soucieux de la protection des données personnelles et possédant une connaissance approfondie du marché e-commerce. De plus, les investissements d'OVHcloud dans la construction de datacenters à travers le continent permettent à Divante de répliquer son infrastructure dans différents endroits et d'héberger les données de ses clients dans leur pays d'origine.

« Grâce à l'approche cloud, le délai de mise en œuvre d'Open Loyalty est de seulement 2 à 12 semaines. »

Piotr Karwatka, CTO de Divante

OVHcloud est un fournisseur mondial de cloud hyperévolutif (hyperscale) qui offre aux entreprises une valeur et des performances de référence dans le secteur. Fondé en 1999, le groupe gère et entretient 30 datacenters sur quatre continents, déploie son propre réseau mondial de fibre optique et contrôle l'ensemble de la chaîne d'hébergement. S'appuyant sur ses propres infrastructures, OVHcloud propose des solutions et des outils simples et puissants qui mettent la technologie au service des entreprises tout en révolutionnant la façon dont travaillent nos plus d'un million de clients à travers le monde. Le respect des personnes, la liberté et l'égalité des chances pour l'accès aux nouvelles technologies ont toujours été des principes solidement ancrés dans l'entreprise. « *Innovation for freedom* ».