

ANALYTIQUE

NORTERA

L'analytique du secteur de la production agricole fait un bond avec Qlik grâce à Nortera

GINQO 



« Notre stratégie cloud est encore hybride, mais nous l'avons fait car cela était judicieux d'un point de vue économique et que cela correspondait à notre vision, et Qlik nous y a aidés. »

Maryse Charbonneau, Business Intelligence Manager, Nortera

Une réussite nord-américaine

Si Nortera place son personnel au centre de son attention, les données chiffrées donnent une bonne idée du chemin parcouru. L'entreprise nord-américaine, dont le siège se situe à Québec, produit et commercialise chaque année plus de 450 000 tonnes de légumes prêts à cuisiner. Elle cultive ses produits sur près de 50 000 hectares et gère 13 usines de transformation installées à travers les États-Unis et le Canada. Parmi ses clients se trouvent des distributeurs et des entreprises de restauration intéressés par ses légumes surgelés et ses conserves, ainsi que des producteurs de plats cuisinés pour la confection de soupes ou de pizzas surgelées.

En plus de produire pour de grandes marques privées de la distribution, Nortera commercialise ses propres marques, notamment Arctic Gardens et Del Monte au Canada. Autrement dit, Nortera met toute la richesse de son potager à contribution pour le bien-être de la société.

Optimiser les activités saisonnières

Nortera s'appuie aussi sur les données chiffrées pour l'aider à prendre de bonnes décisions commerciales. La réussite d'une activité saisonnière agricole repose sur la bonne adéquation entre production et prévisions de la demande ; savoir quoi et quand planter, anticiper l'évolution de la demande selon les types de produits et les différents formats d'emballage.

« Au premier abord, l'agriculture n'est pas un secteur porteur de technologie, et pourtant le lien est évident », fait remarquer Maryse Charbonneau, Business Intelligence Manager chez Nortera.

Présentation de la solution

Nom du client

Nortera

Secteur

Produits de consommation et de distribution

Site

Brossard, Québec, Canada

Fonction

Finance, RH, IT, marketing, ventes, gestion de la chaîne d'approvisionnement

Les défis

- Améliorer la planification et les prévisions saisonnières
- Optimiser les process pour économiser des ressources essentielles
- Renforcer l'efficacité et permettre la prise de décisions à partir des données

La solution

Nortera a travaillé avec GINQO, partenaire Qlik, pour installer Qlik Sense® et Qlik Cloud®, et finalement atteindre 550 utilisateurs sur plusieurs sites.

Les résultats

- Les données recueillies sur les multiples applications permettent de nombreux cas d'utilisation et offrent un grand nombre d'avantages
- Des économies substantielles ont été réalisées au niveau de la consommation d'eau et de la gestion des déchets
- L'infrastructure est déjà prête pour le déploiement de l'IA et de futures initiatives deployments and initiatives

« Notre objectif est de devenir les pionniers de l'informatique décisionnelle dans notre secteur. »

La détermination de Nortera à suivre, contrôler, évaluer et exploiter les données de chaque aspect de l'ensemble de ses opérations est remarquable. Qu'il s'agisse d'optimiser les opérations et les cultures d'une usine ou de gérer les tâches du service RH, les données sont au cœur de la démarche de Nortera pour améliorer ses principaux processus métier.

« Nous avons une équipe de six personnes en charge du reporting », indique M. Charbonneau. « À l'inverse de nombreuses entreprises, nous avons nos propres experts et nos propres architectes, nous gérons notre entrepôt de données et nos outils d'analytique nous-mêmes. »

Cependant, au moment d'intensifier ses processus données et analyse, Nortera a souhaité se faire épauler par un partenaire solide pour concrétiser sa vision.

Des partenariats sur le long terme

GINQO est un partenaire Elite de Qlik au Canada, qui aide les entreprises dans leur transformation et à innover par les données et l'analytique. Ses bonnes pratiques répondaient aux exigences de Nortera, ainsi qu'à sa volonté de collaborer à des solutions durables sur le long terme.

« Le fait que Nortera ne soit pas un client type de GINQO nous plaisait aussi beaucoup », se souvient M. Charbonneau. « Nous voulions un partenaire qui cherche des solutions à nos côtés et qui soit véritablement impliqué dans le développement de quelque chose de totalement nouveau. C'est ce qui a fait la différence. »

Les deux entreprises partagent également une passion pour tout ce qui permet de maximiser la valeur des données. Résultat : Nortera n'a pas simplement adopté Qlik Sense, mais se l'est totalement approprié.

« Chez GINQO, nous recherchons constamment des partenariats qui débouchent sur une réussite mutuelle et où l'utilisation de Qlik est poussée au maximum, au bénéfice de l'entreprise. À ce titre, l'équipe de Nortera correspond totalement au partenaire idéal, porté par une vision et une forte détermination, et doté d'une capacité à agir de façon collaborative. « Nous avançons dans la même direction », confirme Mike Ellis, Président de GINQO.

« Nous avons décidé de faire de Qlik l'outil de reporting officiel de notre entreprise », ajoute M. Charbonneau. « Pas uniquement pour les services financier ou commercial, mais pour l'ensemble des services. La principale source vient de notre système de planification des ressources d'entreprise (ERP), mais nous recueillons aussi les données de 30 plateformes de logiciels différentes. »

L'ERP de Nortera renseigne désormais les données qui concernent l'approvisionnement, les ventes, les mouvements de stock, les expéditions, les achats, la production et la consommation. Pour M. Charbonneau pourtant, ce n'est qu'un début.

« Nous disposons d'une foule de logiciels de données dans nos autres services, tels que les RH, la paie, la santé et la sécurité, le contrôle qualité, les réclamations, les CapEx, le R&D, le marketing et les temps d'indisponibilité », poursuit-elle. « Nous concevons l'architecture de tout cela dans un entrepôt de données SQL, et nous utilisons Qlik pour le reporting et la création de près de 100 applications pour les utilisateurs. La mise en œuvre est colossale. »

Un gain d'efficacité phénoménal

Traçabilité des allergènes dans les entrepôts.
Optimisation de la gestion des déchets. Conformité du poids des produits aux paramètres définis. La liste de tous les cas d'utilisation de Qlik par Nortera et les bénéfices pour l'entreprise dépasse la capacité d'attention du plus dévoué des partisans de la culture data. M. Charbonneau est toutefois capable de citer quelques cas personnels saillants.

« Nous avons piloté un projet sur notre consommation d'eau. Nous employions auparavant un technicien dont la mission était d'aller vérifier que toutes les vannes de l'usine fonctionnaient correctement », explique-t-elle. « Aujourd'hui, cette information figure dans un tableau de bord qui nous permet de repérer immédiatement où la consommation d'eau peut être mieux contrôlée. Nous avons économisé des centaines de milliers de dollars rien qu'avec une usine, une vraie prouesse que nous avons souhaité reproduire dans nos autres sites. »

Et la liste ne s'arrête pas là : Le recueil d'informations sur les taux de qualité des produits vendus signifie moins de produits à transformer pour répondre aux normes de Nortera. Une meilleure planification fait baisser les coûts d'expédition de dernières minutes et génère plus de satisfaction chez les clients.

Le fait de compter plus de 550 utilisateurs Qlik au sein de Nortera permet de substantiellement réduire les coûts de licence des autres logiciels de reporting ; l'interface de programmation (API) se contente de rediriger les données vers Qlik et évite aux utilisateurs de se connecter directement à chaque plateforme.

« La plupart des améliorations portent sur l'efficacité en interne », commente M. Charbonneau. « Dans l'un des projets, un collaborateur a fait gagner une semaine de travail chaque mois, rien qu'en gérant le flux des stocks. Les données sont innombrables, et les traiter manuellement dans un tableur est pratiquement impossible. Alors nous l'avons automatisé dans Qlik. »

De nouvelles capacités, de nouvelles initiatives

La bascule sur le cloud Qlik a ouvert de nouveaux champs d'action pour Nortera. Le nouveau mode de création permet au personnel de Nortera d'obtenir des résultats de « super utilisateur » sans avoir à suivre une formation intensive, et les ouvriers agricoles peuvent accéder à Qlik sur leurs smartphones directement depuis les cultures.

« Être en mesure de se connecter à Qlik aussi simplement qu'à un site internet classique a été une grande avancée. »

M. Charbonneau ajoute que Nortera est actuellement en train d'optimiser son application agricole afin d'ajouter des informations clés, telles que le rendement de la récolte, l'utilisation des pesticides et la consommation d'eau. L'entreprise cherche également à améliorer la cartographie de ses champs et la précision de ses images satellites.

« Notre stratégie cloud est encore hybride », poursuit-elle. « Mais nous l'avons fait car cela était judicieux d'un point de vue économique et que cela correspondait à notre vision, et Qlik nous y a aidés. »

Les nouvelles capacités sont également prévues pour inclure l'intelligence artificielle (IA), notamment Qlik AutoML® afin de fournir des prévisions qui aideront à la planification des cultures des prochaines saisons.

« Nous avons demandé à notre partenaire GINQO de réaliser des études de faisabilité sur notre secteur. Par exemple, ce que Insight Advisor peut faire », indique-t-elle. « Nous préparons également un projet axé sur la logistique et la chaîne d'approvisionnement pour générer des informations sur l'utilisation de l'entrepôt et la répartition. »

« Nous utilisons déjà 100 applications Qlik, et nous avons des demandes tout le temps pour en développer d'autres », conclut-elle. « Nos collaborateurs ont compris la valeur de Qlik et veulent l'utiliser pour faire grandir l'entreprise. »

**Les clés
de la
réussite**



milliers

de dollars d'économie d'eau
par an sur une seule usine



une

semaine de gagnée chaque
mois dans la gestion des stocks

« Nous utilisons déjà 100 applications Qlik, et nous avons des demandes tout le temps pour en développer d'autres. Nos collaborateurs ont compris la valeur de Qlik et veulent l'utiliser pour faire grandir l'entreprise. »

Maryse Charbonneau, Business Intelligence Manager, Nortera



À propos de Qlik

Qlik transforme les paysages de données complexes en données stratégiques exploitables pour les entreprises. Avec plus de 40 000 clients à travers le monde, notre portefeuille fait bénéficier aux entreprises d'outils IA/ML de pointe et de données d'une qualité constante. Nous excellons dans l'intégration et la gouvernance des données, offrant des solutions complètes fonctionnant avec des sources de données multiples. Les données analytiques en temps réel et intuitives de Qlik ouvrent le champ des perspectives ; elles permettent aux équipes de relever des défis complexes et de saisir de nouvelles opportunités. Nos outils d'IA/ML, à la fois pratiques et évolutifs, facilitent et accélèrent les décisions éclairées. En qualité de partenaire stratégique, nous mettons notre technologie de plateforme agnostique et notre expertise au service de nos clients pour leur permettre de gagner en compétitivité.

qlik.com



À propos de GINQO

GINQO a été fondée en 2011 à Vancouver (Colombie britannique) en tant que société d'experts-conseils spécialisée dans les données. Sa passion est d'aider ses clients à s'actualiser en matière de pipeline de données et d'analytique, proposer une approche créative et apporter des solutions pour atteindre leurs objectifs. Sa diversité culturelle et son expérience mondiale dans un large éventail de secteurs lui confèrent une perspective unique dans la résolution des problèmes. GINQO s'est forgée auprès de ses clients canadiens et américains une réputation de partenaire de confiance, aux capacités techniques et innovantes d'avant-garde. Ses bureaux en pleine croissance sont situés à Toronto et Vancouver.

ginqo.com