

# CENTRIS CONCEPTION D'UN NOUVEL OUTIL DE RECHERCHE DE PROPRIÉTÉS ET DE GESTION DE CLIENTÈLE



Fort de plus de 90 000 propriétés proposées à la vente, [Centris.ca](https://www.centris.ca) est le premier site de recherche de biens immobiliers au Québec.

Il est accessible aux particuliers et aux professionnels. Les membres de l'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ) ainsi que ceux des Chambres immobilières du Québec bénéficient par ailleurs d'une plateforme qui leur est réservée et qui leur permet de rechercher et de consulter des propriétés ainsi que de gérer leur portefeuille de clientèle

### Le déroulement du projet

La priorité d'Alithya a été de mettre les courtiers au cœur de la solution. L'équipe a par exemple tenu compte de la saisonnalité de leur activité dans la planification des réunions. Des tables de concertation ont ainsi permis de cerner les besoins et les manières de travailler des courtiers.

Le projet s'est déroulé en mode Agile. L'équipe d'Alithya s'est concentrée sur les tâches des courtiers et a régulièrement validé les fonctionnalités avec les propriétaires de la solution (product owners), qui étaient eux-mêmes des courtiers. Le produit a donc pu bénéficier d'une amélioration continue et répondre parfaitement aux besoins.

Pour adoucir la transition entre les deux systèmes, Alithya les a fait fonctionner en parallèle pendant quelque temps. Dans le même esprit, l'équipe a aussi mis en place un processus de gestion du changement : communication régulière sur l'évolution du projet, tests et bancs d'essai avec les courtiers, prise en compte de leur rétroaction et formations interactives en ligne et en salle. Cette approche a encouragé les courtiers les plus chevronnés à utiliser les nouvelles technologies.

### Le défi

Centris souhaitait réinventer sa solution de recherche de biens immobiliers et fournir aux courtiers immobiliers une plateforme de nouvelle génération en phase avec le paysage numérique actuel, qui serait complémentaire de son offre de service. Cette plateforme devait :

- > être adaptée aux nouveaux modes de travail des courtiers;
- > être accessible partout et compatible avec les divers appareils utilisés par les courtiers;
- > communiquer en temps réel avec un entrepôt de données volumineux contenant, entre autres, une énorme quantité de photos, des documents et des formulaires juridiques;
- > intégrer les plus récentes technologies en analytique de données pour analyser les profils de clientèle et fournir des rapports numériques pertinents qui facilitent la prise de décision.

L'expertise d'Alithya, sa capacité d'écoute et son respect des échéances ont permis de livrer une solution épurée, facile d'utilisation, qui fait gagner du temps aux courtiers et améliore la rentabilité de leur activité.

## Avantages clés de SAM 3.0

- > Solution à la fois robuste et flexible dont l'infrastructure stable et évolutive s'intègre à des systèmes connexes, échange des informations avec d'autres applications par des services Web (REST) et permet d'accéder aux données en temps réel.
- > Expérience du client enrichie grâce à une solution infonuagique accessible partout et par tous les périphériques, permettant une recherche rapide des biens et une meilleure qualité d'image.
- > Gestion de clientèle améliorée et planification facilitée avec la création de profils d'acheteurs et la saisie de critères précis ainsi que la possibilité de clavarder avec les clients. L'intégration avec Google Map permet aussi de planifier les itinéraires et de repérer les points d'intérêts pouvant satisfaire les acheteurs potentiels.
- > Système intelligent qui prend en compte le profil de l'acheteur pour lui proposer des biens adéquats, produit des rapports en ligne ciblés et des statistiques d'exploitation.
- > Prestation en mode agile et gestion du changement qui facilitent l'évolution des façons de faire et accélèrent la transformation numérique.
- > Mise à disposition de conseillers spécialisés pour traiter les enjeux de sécurité informatique et les questions juridiques.

« « NOTRE OBJECTIF ÉTAIT DE LIVRER UN SYSTÈME BÂTI PAR LES COURTIER POUR LES COURTIER ET NOUS SOMMES TRÈS HEUREUX DU RÉSULTAT. »

– LOTFI ZOUAGHI, DIRECTEUR, CENTRE DE SOLUTIONS NUMÉRIQUES, QUÉBEC

« NOUS TRAVAILLONS EN PARTENARIAT AVEC ALITHYA DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES. GRÂCE AU PROFESSIONNALISME DE SES ÉQUIPES, NOUS AVONS BÂTI AU FIL DU TEMPS UNE RELATION DE CONFIANCE ET DE TRANSPARENCE QUI SE REFLÈTE DANS LES PRODUITS QUE NOUS DÉVELOPPONS ENSEMBLE. »

– MARC PICARD, PRODUCT OWNER SAM 3.0, CENTRIS

**LE GROUPE ALITHYA INC. EST UN CHEF DE FILE EN STRATÉGIE ET TRANSFORMATION NUMÉRIQUE EN AMÉRIQUE DU NORD.** Fondée en 1992, Alithya compte 2 000 professionnels au Canada, aux États-Unis et en Europe. L'offre intégrée d'Alithya repose sur quatre piliers d'expertise : les stratégies d'affaires, les services applicatifs, les solutions d'entreprise et les données et l'analytique. Alithya déploie des solutions, des services et des compétences de pointe afin d'élaborer des outils conçus pour satisfaire les besoins uniques des clients de divers secteurs d'activité, comme les services financiers, manufacturier, de l'énergie, des télécommunications, du transport et de la logistique, des services professionnels, de la santé et du gouvernement.

[alithya.com](http://alithya.com) | [ventes@alithya.com](mailto:ventes@alithya.com) | 514 285-5552