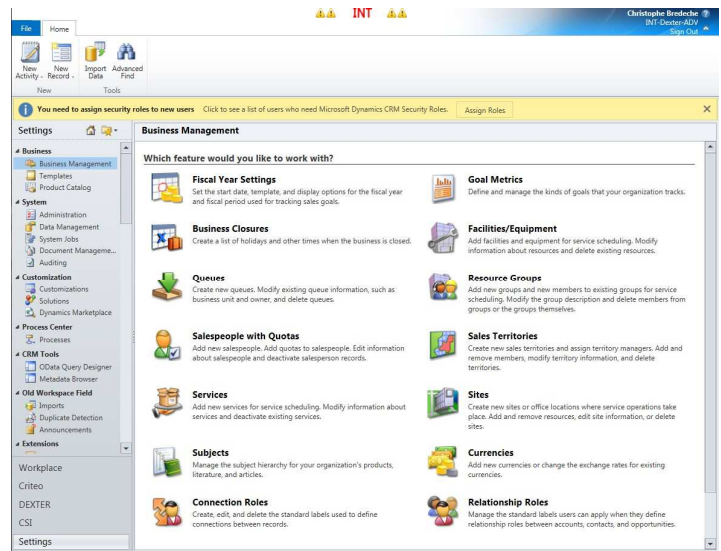


CRITEO, LA PEPITE FRANÇAISE QUI MONTE, FAIT CONFIANCE A OMNILOG.

CRITEO, un des leaders mondiaux de la publicité en ligne, a fait appel à OMNILOG pour prendre en charge le développement de l'ensemble de son CRM/SRM ainsi que de son système de facturation client/fournisseurs.

L'équipe OMNILOG s'est appuyée sur une base Microsoft Dynamics pour développer et customiser le CRM/SRM. Quant à la partie facturation, OMNILOG a mis au point une brique complètement customisée pour prendre en compte toutes les particularités propres à CRITEO. Pour gagner en efficacité, les équipes Omnilog ont également mis en place une solution de déploiements applicatifs se faisant de manière automatisée. Pour finir, un soin tout particulier a été apporté à la recherche de qualité puisque plusieurs solutions de tests automatiques ont été mises en place, s'appuyant sur les outils Fitness et Selenium.



Interface du CRM CRITEO sur Microsoft Dynamics

LE + OMNILOG

« 2014 a été l'année des grands chantiers : passage du cycle en V à l'Agilité auquel se sont ajoutés les travaux d'amélioration des processus de développement, des outils et des socles applicatifs. La finalité de tout cela est de pouvoir traiter plusieurs sprints en parallèle sur le même périmètre Dynamics en améliorant la fréquence et la qualité des livraisons.

Enfin, nous sommes également passés de process manuels avec des difficultés de test et d'isolation entre les équipes à une infrastructure complète, solide, plus automatisée et maintenable. »

Christophe B

ZOOM SUR LA TECHNIQUE

Visual Studio 2012
 Microsoft Dynamics
 C#
 JavaScript
 SQL
 Powershell
 Jira
 Confluence
 Fitness

