

Flare Events modernise les rencontres amoureuses en personne grâce à l'IA de Google



« On utilise la technologie de Google pour créer un avenir plus sûr et plus intentionnel pour les rencontres amoureuses. »

Matthew Paoli,
fondateur

Défi

Le fondateur Matthew Paoli a lancé Flare Events avec une mission claire : faire en sorte que les rencontres amoureuses soient à nouveau ancrées dans le monde réel. À une époque où le défilement incessant des profils sur les écrans lui semblait « passif, répétitif et déconnecté », il souhaitait proposer des événements engageants et intentionnels, où il serait possible de nouer de véritables liens humains.

Après avoir établi une présence dans huit villes canadiennes, Flare a constaté que l'organisation de plus de 400 événements par année était devenue un défi logistique de taille pour sa petite équipe. De plus, comme il s'agissait d'un service de rencontre stockant des renseignements personnels confidentiels, Matthew devait surtout trouver un moyen d'élargir ses activités sans jamais compromettre la confiance et la vie privée de ses milliers de membres.



Flare Events modernise les rencontres amoureuses en personne grâce à l'IA de Google

Solution

Flare s'est tournée vers Google Cloud et l'IA de Google pour l'aider à créer un système plus sûr et plus intégré. L'équipe a introduit Gemini dans ses activités quotidiennes afin de tester ses idées stratégiques, d'affiner ses communications, de soutenir sa planification et d'adopter une approche plus structurée lors de la prise de décisions. Cherchant à transformer sa façon de fonctionner, Matthew a également mis à profit Google Cloud pour créer son propre système, avec un système de gestion des relations client (CRM) sur mesure, un portail pour le personnel et le système de clavardage FlareChat, et ainsi centraliser la logistique des événements, les services aux membres et les flux de travail de son équipe. En plus d'avoir été conçu pour réduire les difficultés opérationnelles et améliorer la coordination de l'équipe, l'écosystème intégré de Flare a été développé de manière à respecter les normes les plus élevées en matière de confidentialité et d'hébergement des données au Canada.

Impact

Les résultats de cette intégration ont été impressionnants : Flare organise désormais plus de 400 événements par année, affiche un taux de réussite de 70 % et enregistre une augmentation de 62 % de ses services de mise en relation en seulement un an. Grâce à Gemini et à Google Cloud, l'entreprise a su réaliser cette croissance sans alourdir sa charge administrative, permettant ainsi à son équipe de rester petite et performante. Pour Matthew, cette efficacité est essentielle : « On peut progresser plus rapidement et avec plus de clarté, en gardant toujours une approche réfléchie », affirme-t-il. Alors qu'elle poursuit son expansion, Flare s'appuie sur la technologie pour enrichir, et non remplacer, les liens humains, et pour créer encore plus d'expériences de rencontre significatives partout à travers le pays.



« On utilise la technologie de Google pour créer un avenir plus sûr et plus intentionnel pour les rencontres amoureuses. »

Matthew Paoli,
fondateur

