



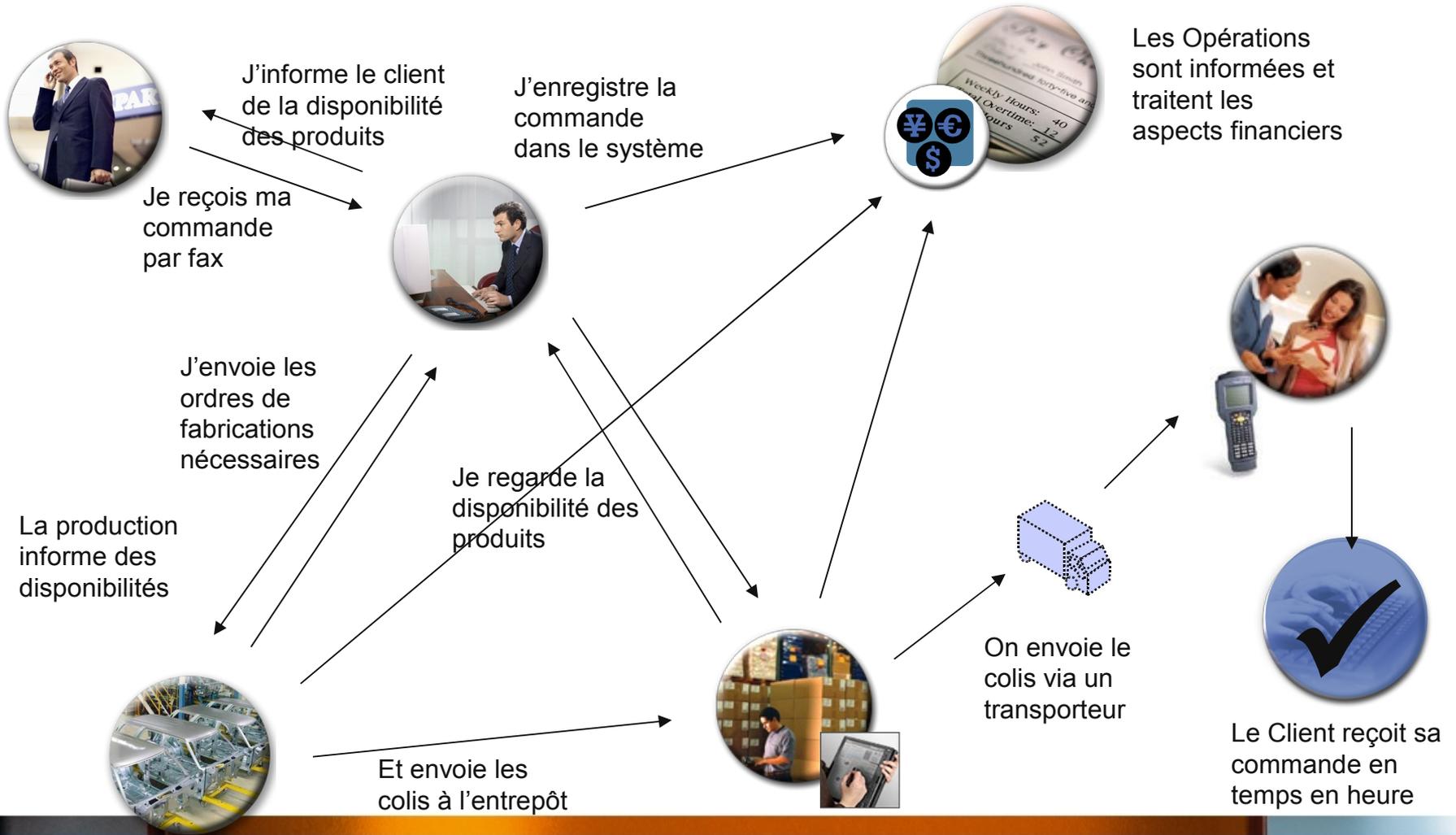
**MARS 2006
LE RENDEZ-VOUS
LOGICIELS DE VOTRE VILLE**



| NANTES | LILLE | STRASBOURG | LYON | NICE | TOULOUSE |



**Le système d'information au
service de la performance de
l'entreprise**





Quelques évènements
fréquents...

Le client change d'adresse



L'adresse du client change

Le Commercial doit changer l'adresse dans le référentiel client



Les factures partent à la mauvaise adresse

Il faut mettre à jour toutes les bases de données contenant l'adresse du client sinon...



Les livraisons ne sont pas faites au bon endroit

Un fournisseur change

Les clients
n'arrivent plus à
commander



Les commerciaux
ne sont pas
informés



La finance ne
sait plus à qui
envoyer les
factures



Il faut mettre à jour tous les systèmes
pour travailler avec de nouveaux formats
de fichiers, de nouvelles références
produits, règles de facturation, etc...
sinon

Un des
fournisseurs
change



Les stocks ne
retrouvent plus
leurs petits



Une référence produit change

Les clients ne trouvent plus leurs produits



Les commerciaux sont perdus



La finance ne sait plus à qui envoyer les factures



Il faut synchroniser tous les systèmes pour éviter les incohérences sinon

Le marketing change une référence produit



La production ne sait pas assembler ce produit



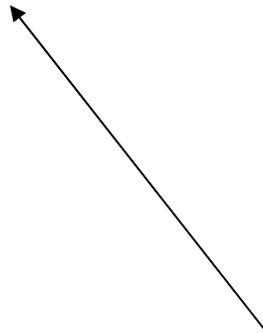
Les stocks manipulent encore les deux références



Une application ne répond pas

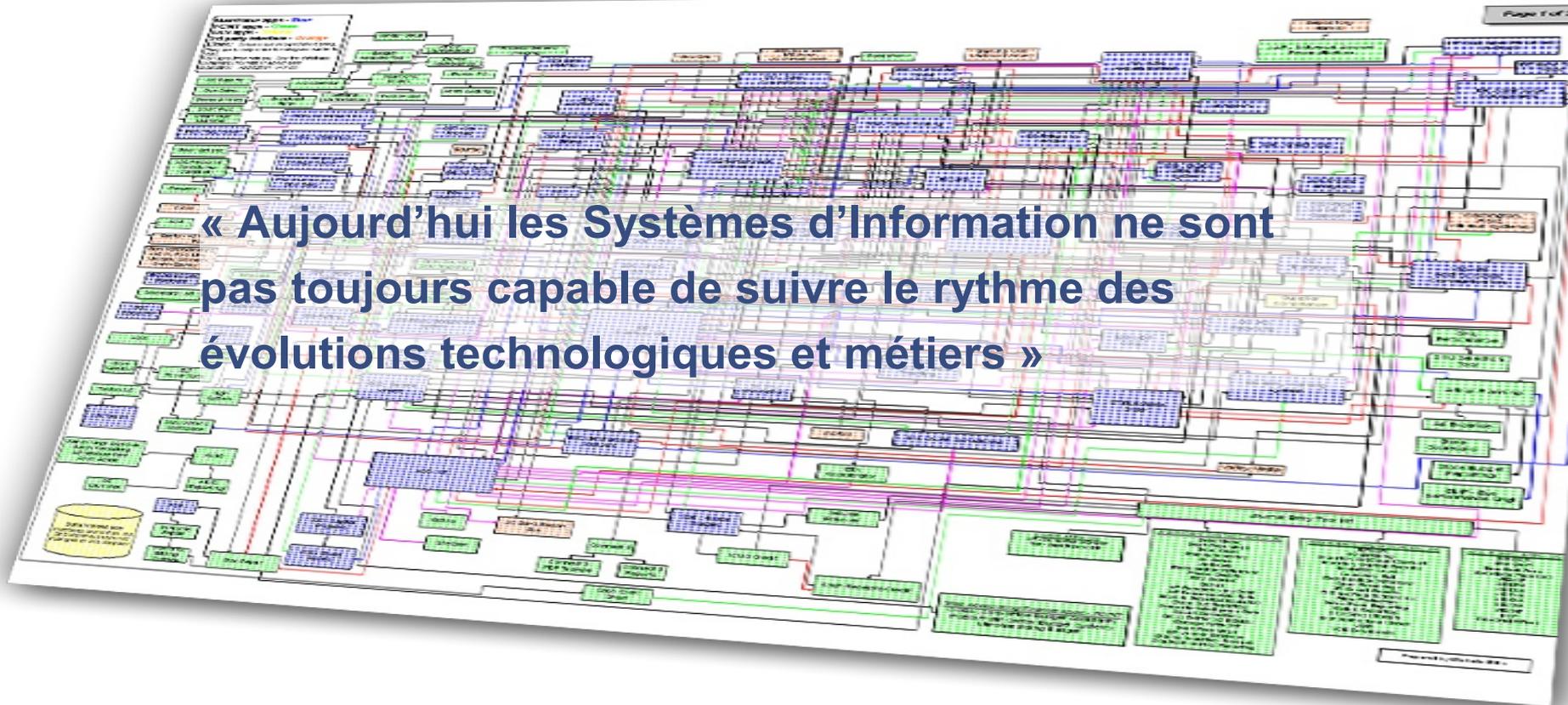


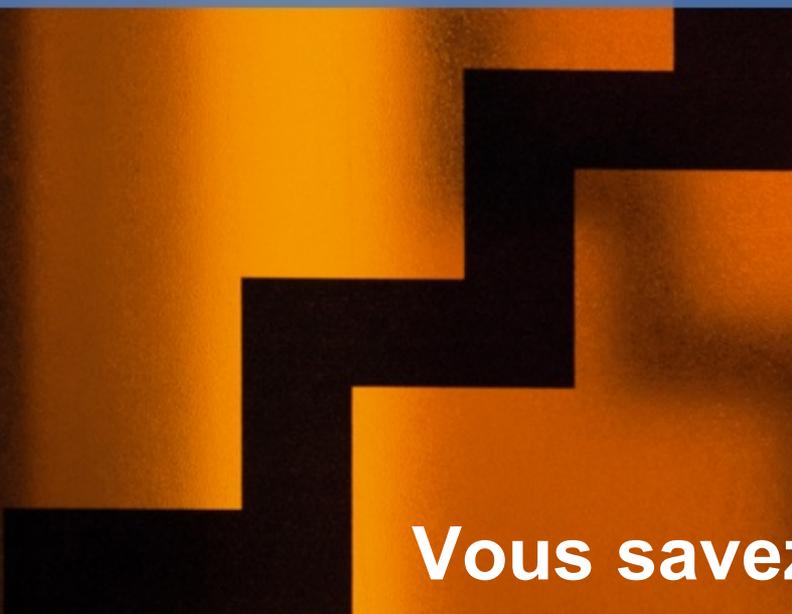
Le commercial ne peut plus fournir de dates de livraisons à son client



Il faut détecter les incidents avant qu'ils n'impactent la production sinon...

On a mis-à-jour un serveur, on a un problème de temps de réponse, l'application de gestion des stocks ne répond plus. On ne peut plus traiter les dates de livraison





Vous savez le faire

Mais à quel prix ?





Comment y parvenir ?

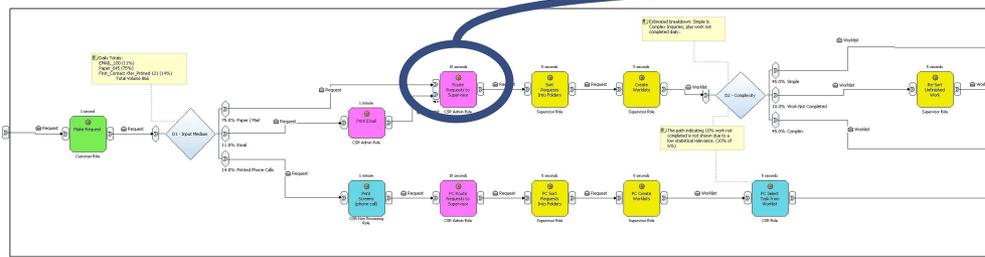
5 axes clés



Pour être plus performant, il est nécessaire de

- Comprendre comment fonctionne
 - Les métiers de mon entreprise
 - Mon système d'information
 - Les liens tâches/applications

Order Management Application



Pour être plus performant, il est nécessaire de

- Se baser sur des standards ouverts



Pour être plus performant, il est nécessaire de

- Raisonner service

... un service?

Une tâche métier
répétitive – i.e., ouverture
compte, validation crédit



... l'orientation service?

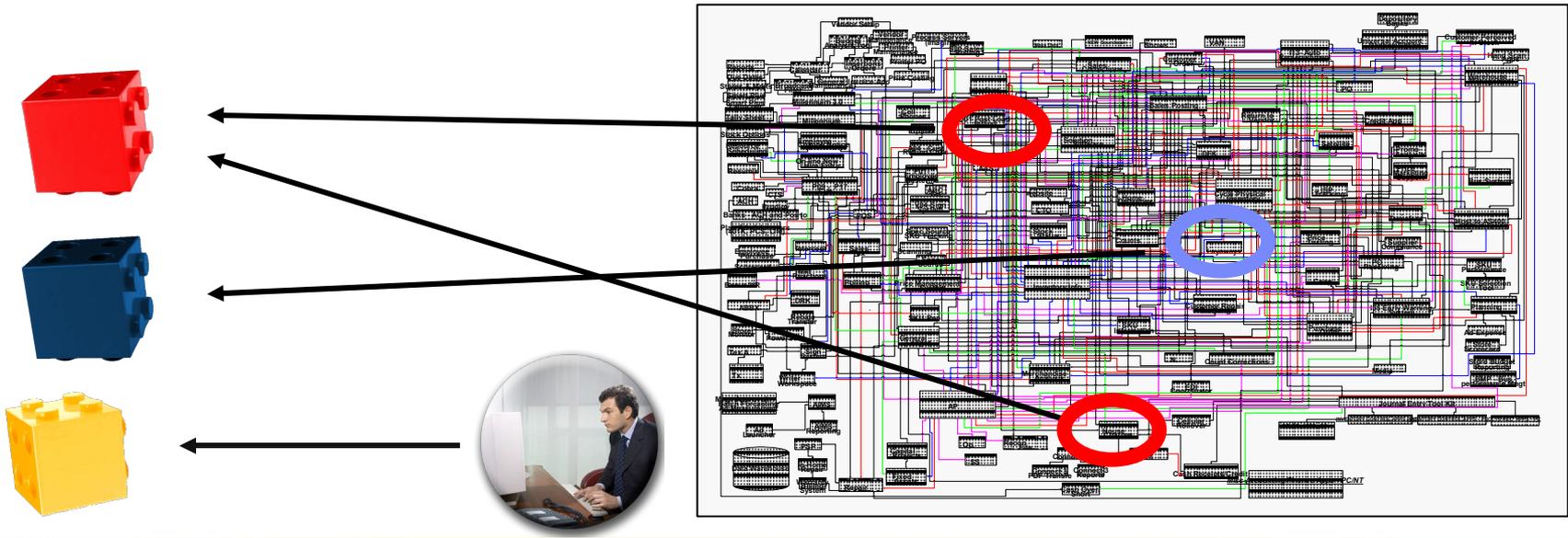
Une manière d'intégrer sa
chaîne de valeur comme
une chaîne de services

... l'architecture SOA?

Un **style architectural** qui
supporte l'orientation
services

Pour être plus performant, il est nécessaire de

- Définir les services métiers et techniques nécessaires
 - Unicité
 - Réutilisabilité

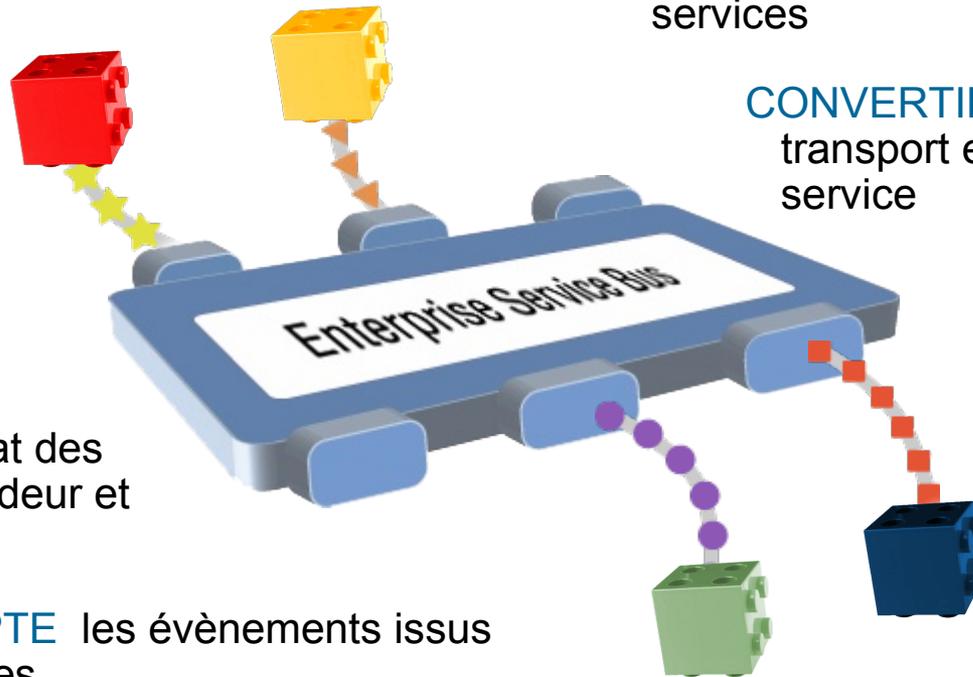


Pour être plus performant, il est nécessaire de

- Définir des moyens de communication standardisés entre ces services

ROUTER les messages vers les services

CONVERTIR les protocoles de transport entre demandeur et service



TRANSFORMER le format des messages entre demandeur et service

PRENDRE EN COMPTE les événements issus de sources disparates

Pour être plus performant, il est nécessaire de

- Gérer les enchaînements entre les services



**Determine
Account
Eligibility**



**Initial
Application
Review**

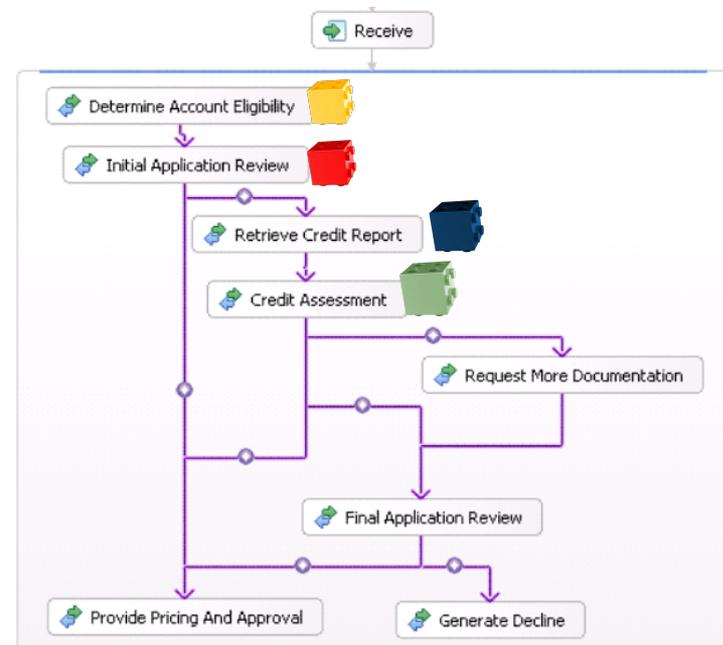
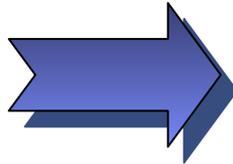


**Retrieve
Credit
Report**



**Credit
Assessment**

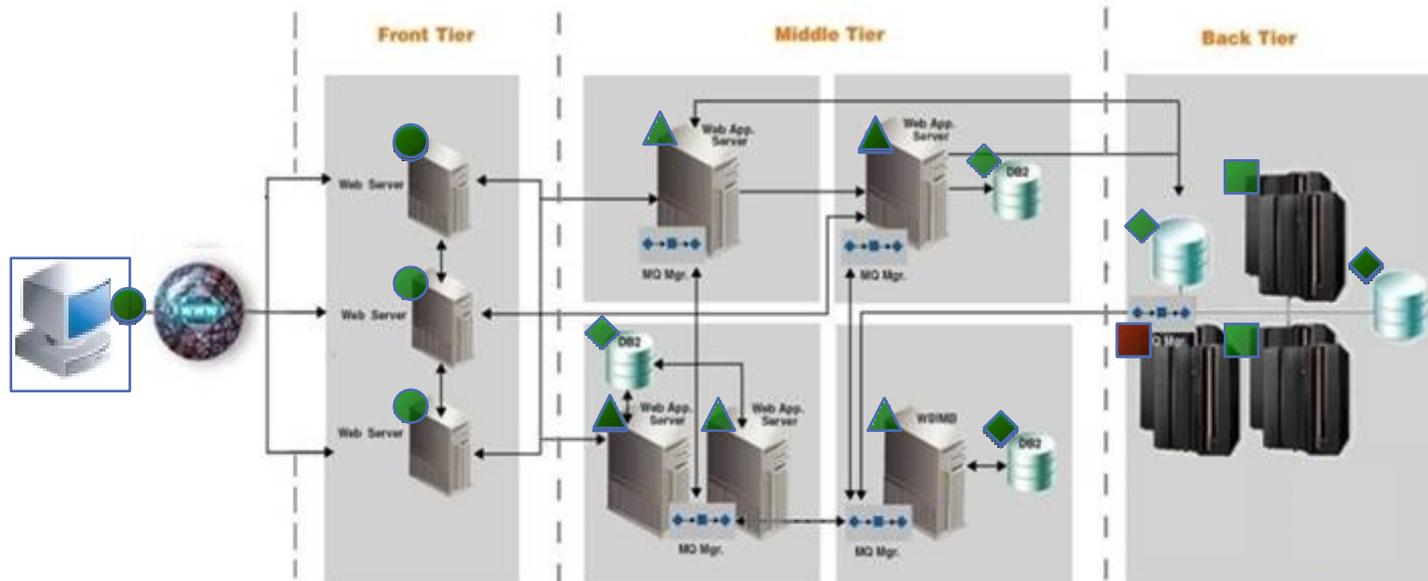
Etc....



Etc....

Pour être plus performant, il est nécessaire de

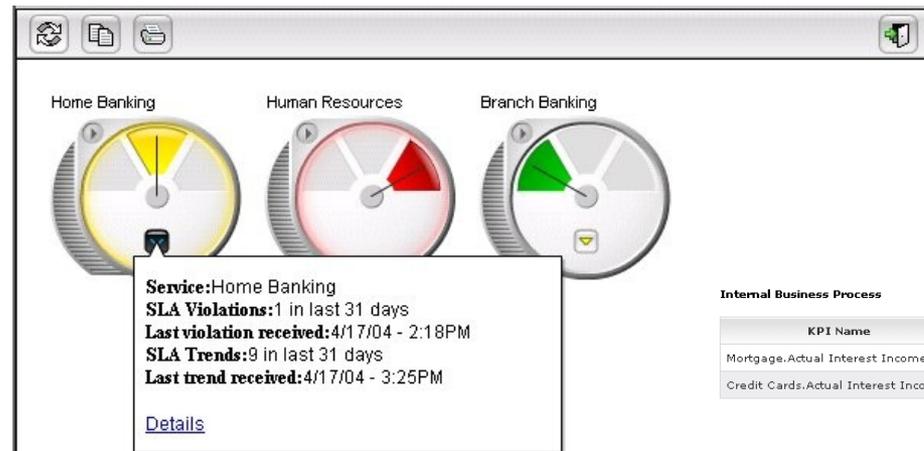
- Superviser les services et l'infrastructure



1. "Tous les systèmes sont verts, pourtant il y a un problème"
1. "Quelle(s) alertes indiquent le vrai problème?"
1. "Pourquoi les erreurs ne peuvent être résolues plus tôt ?"

Pour être plus performant, il est nécessaire de

- Mesurer la performance des processus

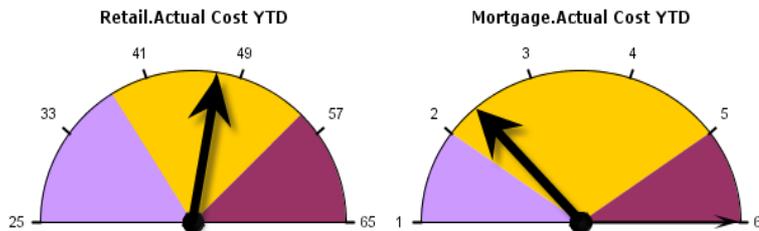


Internal Business Process

KPI Name	Status	Value	Target	Score
Mortgage.Actual Interest Income YTD	Below target	10.8	15	72%
Credit Cards.Actual Interest Income YTD	Below target	140	155.8	90%

Gauges

The Gauges view allows users to display the values of aggregate Key Performance Indicators (KPIs) relative their limits or targets.



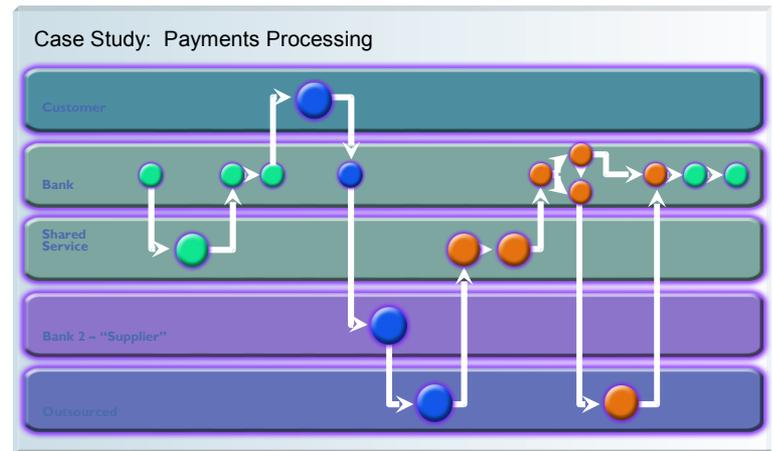
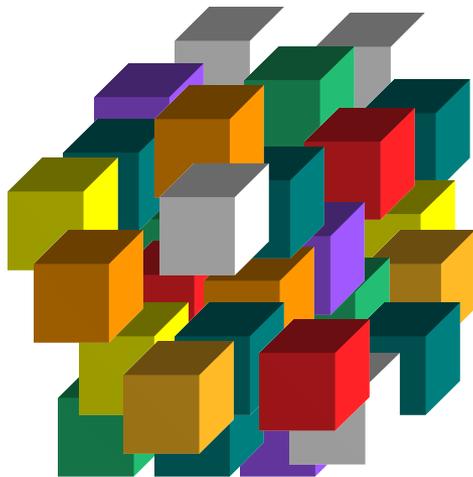
Learning & Growth

KPI Name	Status	Value	Target	Score
Credit Cards.Actual Interest Income YTD	Below target	140	155.8	90%
Wholesale.Actual Interest Income YTD	Above target	160	150	107%

Customer

KPI Name	Status	Value	Target	Score
Trade Finance.Actual Interest Income YTD	Above target	85	79	108%
Wholesale.Actual Interest Income YTD	Above target	160	150	107%

Below target
On target
Above target



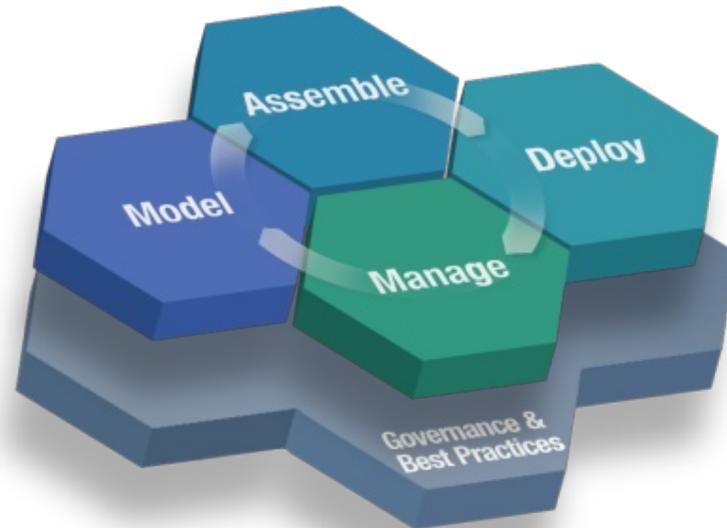


**Ce que nous pouvons vous
apporter**

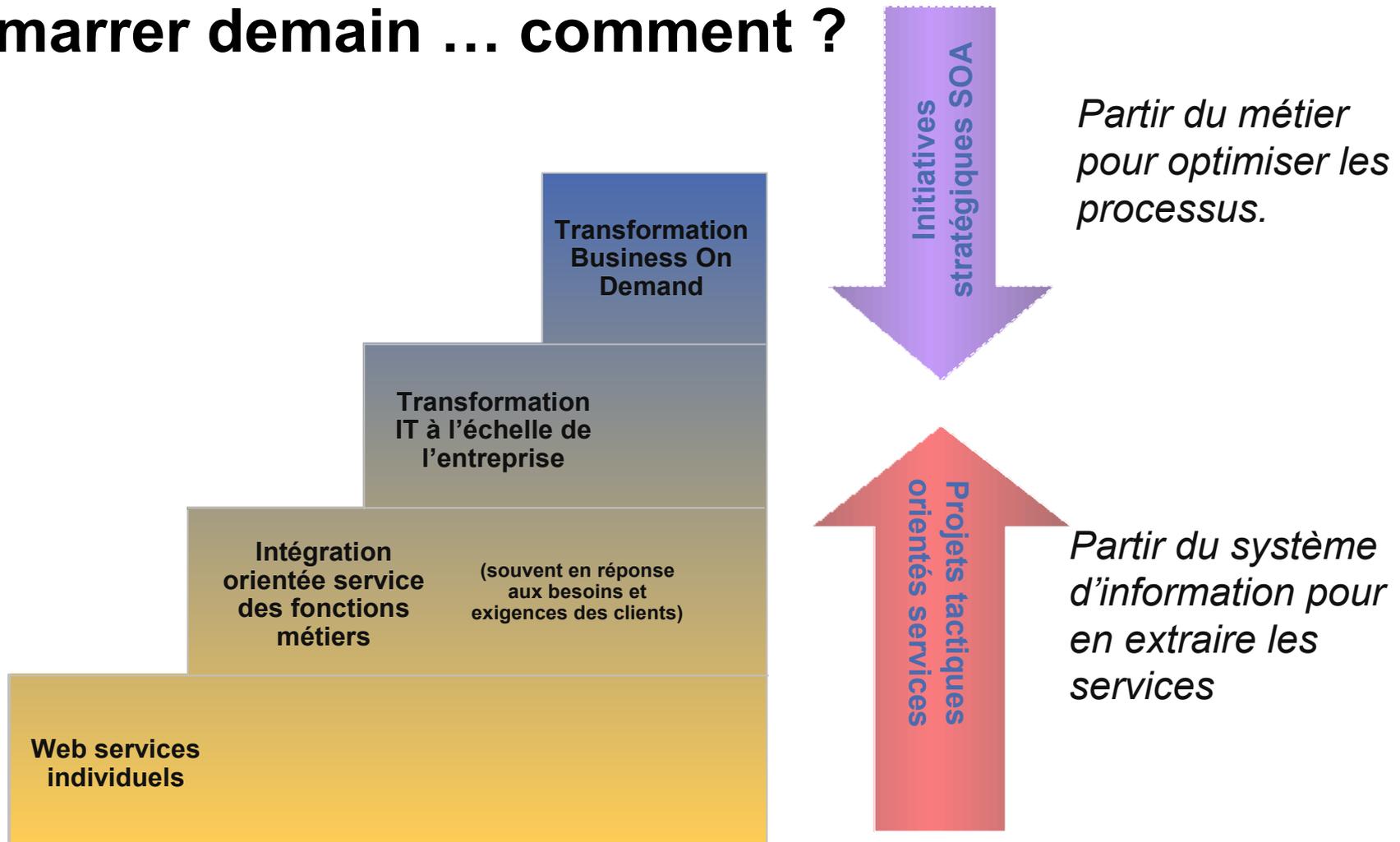
IBM SOA Foundation



Accompagner le cycle de vie



Démarrer demain ... comment ?



1**Une démarche progressive****2****qui prend en compte l'existant****3****et applicable des maintenant.**