



**Des solutions logicielles d'intégration pour libérer le potentiel de votre entreprise**



## **Des solutions logicielles d'intégration pour libérer le potentiel de votre entreprise**

Le paysage commercial évolue à un rythme effréné : l'e-business, la mondialisation, les organisations de consommateurs, la recherche de la compétitivité... Ces forces transforment sans cesse l'environnement économique mondial. Vous devez pouvoir les exploiter et saisir les opportunités qu'elles génèrent pour devancer vos concurrents.

Ces nouvelles opportunités et les stratégies associées à l'e-business soulignent plus que jamais l'importance vitale de l'intégration de l'ensemble de vos applications, actuelles et futures. Pour être compétitif, vous devez pouvoir interconnecter des environnements différents, adapter rapidement vos processus et présenter à vos clients, vos partenaires commerciaux et vos employés, des informations personnalisées.



### **Optimisez vos ressources !**

Mettre en place une solution de *business integration* (\*), c'est permettre aux personnels et aux ressources informatiques, internes et externes, de travailler conjointement pour mettre en oeuvre votre stratégie. La plupart des entreprises disposent de systèmes informatiques hétérogènes (matériels et logiciels) qui doivent tous communiquer entre eux quels que soient les plates-formes et les réseaux. Mais la mise à jour des applications existantes peut s'avérer coûteuse et longue. La plate-forme logicielle IBM WebSphere® pour l'e-business vous permet de déployer des solutions adaptées dans des environnements informatiques diversifiés.

Le *business integration* est l'intégration des processus et applications de l'entreprise. Il apporte des avantages compétitifs décisifs :

- *l'accélération de la commercialisation de vos produits en fédérant plusieurs entités,*
- *une vision unifiée de chaque client pour mieux répondre à ses attentes,*
- *la vente croisée de produits et de services plus facile grâce à l'identification précise des comportements d'achat de vos clients,*
- *le développement dynamique de nouvelles offres,*
- *la création de nouvelles opportunités par le prolongement au Web de votre stratégie commerciale,*
- *la réduction des coûts grâce à la synchronisation des maillons de la chaîne logistique,*
- *une plus grande réactivité de votre entreprise face à l'évolution du marché.*

Les solutions de *business integration* d'IBM s'appuient sur la plate-forme logicielle WebSphere pour l'e-business pour aligner les technologies sur des objectifs commerciaux dynamiques. Elles vous aident à créer un environnement informatique adaptable et cohérent pour soutenir votre

stratégie commerciale, sans avoir à remplacer vos applications, à installer de nouveaux systèmes ou à recruter des collaborateurs hautement qualifiés.

### **La démarche *business integration* : éliminer les barrières qui entravent votre succès**

De nombreux échecs commerciaux résultent des difficultés associées à l'intégration de systèmes informatiques différents. Deux importants organismes financiers spécialisés dans l'épargne et les prêts renoncèrent à fusionner après avoir découvert que leurs systèmes informatiques étaient incompatibles. Un fabricant de produits électriques acheta un progiciel de gestion intégré ERP (Planification des Ressources d'Entreprise) pour découvrir qu'il lui fallait dépenser dix fois son prix pour l'intégrer à ses systèmes. Et un constructeur automobile investit dans l'élaboration d'un magnifique site Web, puis perdit des clients, car son service informatique n'avait pas su intégrer efficacement ce site au système de gestion des commandes de l'entreprise.

Bénéficier des opportunités commerciales émergentes suppose que vous puissiez connecter vos systèmes existants et intégrer vos nouvelles applications à votre chaîne logistique et votre service client. Et ce, avec rapidité et souplesse.

### **Les moteurs d'une initiative de *business integration***

Le *business integration* devient une priorité aujourd'hui. Les évolutions de l'environnement économique obligent l'entreprise à mobiliser ses ressources informatiques et humaines pour répondre aux exigences du marché.

- *Le commerce électronique attire sur le Web de nouveaux clients du monde entier, qui attendent une qualité de service égale à celle qu'ils obtiendraient par les canaux de distribution traditionnels.*

(\* ) *business integration* : intégration des processus et applications de l'entreprise

- *La mondialisation des marchés et des marques impose aux sociétés d'audience internationale d'agir comme des organisations intégrées et unifiées, les consommateurs les percevant comme des entités uniques dont les marques sont cohérentes au niveau planétaire.*
- *L'écoute du marché devient prépondérante. Les exigences des consommateurs avertis génèrent une offre très diversifiée, personnalisée pour des micro-segments. Les entreprises doivent de mieux en mieux comprendre les attentes de leurs clients et leur proposer les produits adaptés à travers différents canaux de distribution.*
- *Etre compétitif prend une signification nouvelle. Une pression croissante sur les coûts impose d'analyser chacun des maillons de la chaîne de valeur. De nouveaux concurrents apparaissent tous les jours et les cycles se raccourcissent sans cesse dans un monde numérisé et interconnecté. Dans ce contexte, les petites entités de production ne pourront survivre sans un accès facilité à de nouveaux marchés et une réduction massive de leurs coûts.*

### Le défi : l'hétérogénéité du parc informatique

Pourquoi les systèmes informatiques des entreprises, qui ont tant contribué à améliorer l'efficacité et la vitesse d'exécution de leurs opérations, s'avèrent-ils si peu efficaces pour intégrer leurs clients, leurs partenaires commerciaux et leurs fournisseurs ?

La raison en est simple : leur hétérogénéité. En effet, les systèmes informatiques, constitués par des matériels, des systèmes d'exploitation et des logiciels, devraient, mais souvent ne peuvent pas, fonctionner ensemble. Autrefois, le développement d'une coopération entre ces différents composants nécessitait des compétences étendues, une grande expérience et de nombreuses ressources.

Pourtant, cette diversité est aussi un atout. Elle est synonyme de choix, de prix compétitifs, et d'une plus grande capacité à adapter les solutions aux besoins. En informatique, il n'existe pas de "taille unique". C'est pourquoi votre organisation est probablement amenée à utiliser plusieurs plates-formes informatiques. Et il en va certainement de même pour les sociétés avec lesquelles vous voulez établir des partenariats.

### Les six domaines de prédilection du *business integration*

Le *business integration* procure des avantages notables dans six grands domaines qui font aujourd'hui l'objet d'une attention toute particulière. Tirer parti des opportunités dans ces domaines vous imposera sans doute d'intégrer les données et les processus qui font vivre votre entreprise.

- *L'exploitation d'Internet. Le principal défi auquel sont confrontées les entreprises est d'intégrer leurs sites Web à leurs systèmes existants. Car l'e-business ne se limite pas à connecter vos clients à un site Internet. Il nécessite une infrastructure qui prenne en charge votre stratégie commerciale et exploite le caractère immédiat d'Internet pour offrir des services attractifs et innovants. Il vous permet alors de créer de nouvelles relations interactives avec vos clients et partenaires.*
- *Les fusions et acquisitions. Une fusion ou une acquisition permet d'unir les forces de deux sociétés. Les effets de la nouvelle association peuvent être très fructueux si l'on considère l'intégration ou la consolidation des processus métier, des ressources et des cultures. Cependant une planification et une exécution inadéquates peuvent anéantir les bénéfices de la fusion. Alors qu'une intégration réussie peut créer les conditions favorables à des ventes complémentaires, à l'amélioration des services et à la réduction des coûts.*

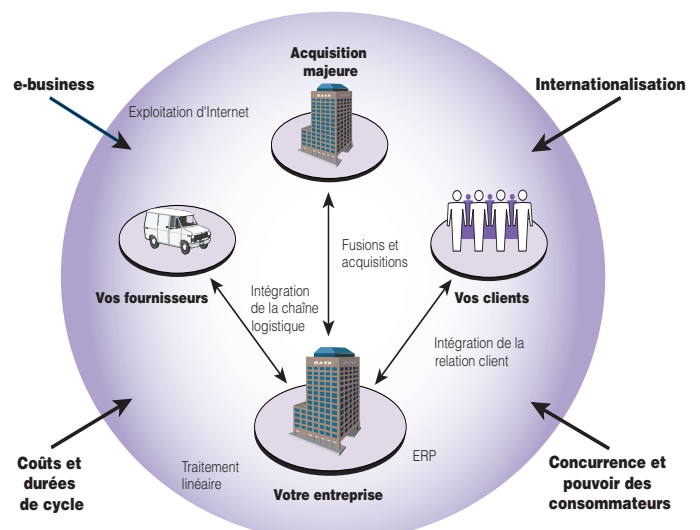


Figure 1. Les six domaines propices à l'intégration, comme résultantes des relations internes et des forces externes à l'entreprise.

- *La gestion de la relation client (CRM). L'abondance de l'offre, l'étendue du marché et une intense concurrence permettent à vos clients de disposer d'un large choix et d'un éventail d'opportunités. Les services que vous proposez constituent le "plus" qui vous différencie de vos concurrents. Pour atteindre l'excellence dans ce secteur vital pour l'entreprise, vous devez vous doter d'environnements informatiques adaptables et performants. Le business integration permet d'exploiter les informations collectées en intégrant les systèmes frontaux aux systèmes de gestion, afin de fournir une vue consolidée des clients et des marchés.*
- *La planification des ressources d'entreprise (ERP). Obtenir une vision intégrée de l'entreprise sous-tend la démarche de mise en place d'une solution ERP. Mais, dans bien des cas, la réalisation de cet objectif se heurte à l'existence d'une multitude de difficultés techniques et de contraintes de coûts. Les problèmes technologiques — connexion des applications existantes au nouveau système ERP ou son extension aux partenaires de la chaîne logistique — empêchent souvent ces projets d'aboutir. De plus cette approche ne prend en charge qu'un sous-ensemble de vos processus, qui vont des interfaces client aux fournisseurs. Les solutions de business integration permettent d'interconnecter rapidement vos progiciels et vos applications traditionnelles, avec un minimum de risques. Vous pouvez ainsi associer les meilleures composants, que vous avez soigneusement sélectionnés, et en tirer les mêmes bénéfices que d'un progiciel de gestion des ressources de l'entreprise (ERP) intégré.*
- *La gestion de la chaîne logistique. L'efficacité de la chaîne logistique est de plus en plus considérée comme l'une des clés de la compétitivité. Outre la réduction des stocks et le renforcement du cash-flow, elle se traduit par des avantages significatifs*

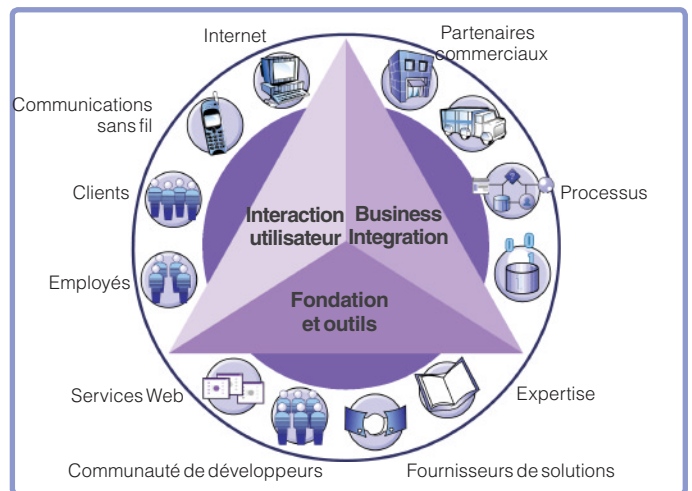


Figure 2. La plate-forme logicielle WebSphere pour l'e-business.

*comme l'amélioration de la satisfaction des consommateurs et une meilleure maîtrise des processus de gestion des stocks et de la production.*

- *Le traitement linéaire ('straight-through processing'). Le traitement linéaire est un objectif prioritaire dans le secteur des services financiers, dans lequel les relations entre les sociétés de gestion de portefeuilles et les courtiers reposent sur la rapidité et la fiabilité totale des mouvements. Le traitement linéaire réduit le coût des retards de traitement et les erreurs humaines en automatisant les flux d'informations, de la capture des données au traitement des confirmations.*

### **Les solutions *business integration* d'IBM**

La plate-forme logicielle WebSphere pour l'e-business constitue la base des solutions de *business integration* d'IBM. Avec la famille de logiciels WebSphere, vous pouvez unifier les informations commerciales vitales en interconnectant l'ensemble des applications de l'entreprise. Et vous pouvez même optimiser l'emploi de ces applications, quelles qu'elles soient, en coordonnant leurs processus. En maîtrisant les flux d'informations, vous améliorez la relation client à l'aide de données fiables et pertinentes.

Avec les logiciels WebSphere de *business integration*, vous ouvrez votre société sur le monde en créant une chaîne logistique étendue et un flux d'informations sécurisé entre les différents acteurs commerciaux. Vous connectez vos



utilisateurs (employés, clients et partenaires) aux serveurs de votre choix en consolidant et personnalisant informations et processus. Les solutions WebSphere fournissent des modèles d'intégration éprouvés pour interconnecter les applications et automatiser les processus métier, ce qui vous permet de mettre en place des solutions performantes et sûres. Vous êtes assurés de bénéficier du haut niveau de fiabilité et d'évolutivité que vous êtes en droit d'attendre des solutions proposées par IBM.

Les solutions de *business integration* d'IBM ne se limitent pas aux logiciels WebSphere. Les solutions logicielles Tivoli® d'IBM vous permettent de déployer une infrastructure e-business en toute sérénité, en vous appuyant sur une gestion centralisée de la sécurité et du contrôle des accès. Vous pouvez rapidement mettre en place des applications e-business sécurisées, une gestion des risques centralisée et développer des stratégies cohérentes de protection des informations.

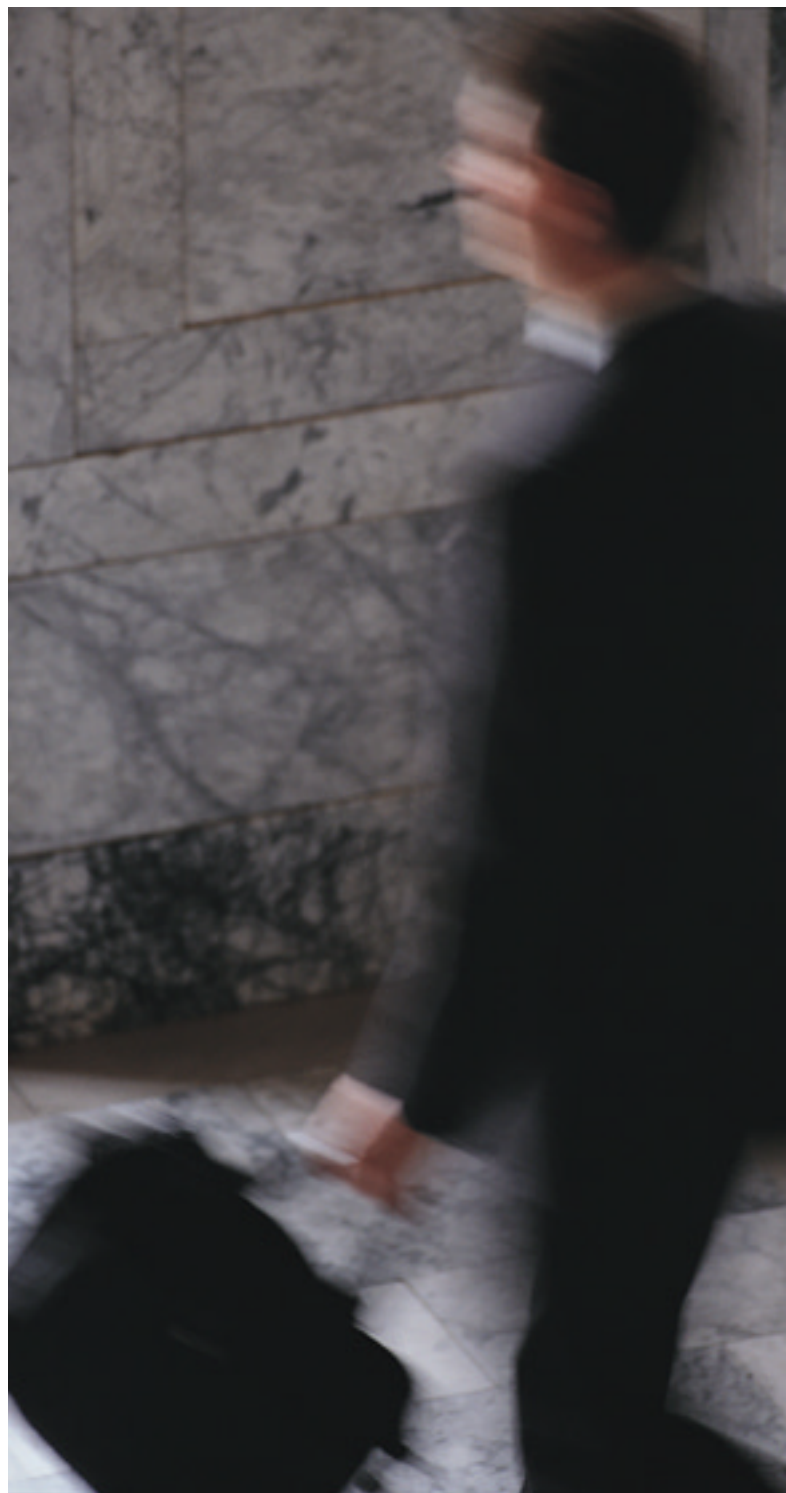
#### **Pour plus d'informations**

Les solutions de *business integration* d'IBM équipent déjà des milliers de sociétés aux exigences informatiques très diverses. Les logiciels WebSphere, qui reposent sur des standards ouverts, créent un environnement cohérent en intégrant vos applications et plates-formes fonctionnant sous tous les principaux systèmes d'exploitation. Avec les solutions de *business integration* d'IBM, vous réduisez les coûts et les risques de migration vers l'e-business.

Les logiciels WebSphere vous apportent la souplesse nécessaire pour répondre rapidement et efficacement à l'évolution du marché. Vous mettez en place des solutions d'intégration qui dynamisent votre entreprise, sans remplacer vos applications ni installer de nouveaux systèmes.

Pour plus d'informations sur les logiciels WebSphere et les solutions *business integration* d'IBM visitez le site :

**ibm.com**/websphere/integrationinfo





Compagnie IBM France  
SA au capital de 545 315 947 Euros  
Siège social : Tour Descartes, La Défense 5  
2, avenue Gambetta  
92400 Courbevoie  
552 118 465 RCS Nanterre

IBM, le logo IBM, le logo e-business, Tivoli et WebSphere sont des marques d'International Business Machines Corporation aux Etats-Unis, dans d'autres pays ou les deux. Les autres noms utilisés pour désigner des sociétés, des produits ou des services sont des marques ayant leurs titulaires respectifs.

Les informations contenues dans ce document concernent des produits ou services commercialisés en France et n'impliquent aucunement l'intention d'IBM de les commercialiser dans d'autres pays. Toute référence à un produit, un programme, un logiciel ou un service IBM n'implique pas que seuls ces produits, programmes, logiciels ou services puissent être utilisés. D'autres produits, programmes ou services présentant des fonctions identiques peuvent être utilisés.

© Copyright IBM Corporation 2002

IBM Corporation  
Software Group  
Route 100  
Somers, NY 10589  
U.S.A.

Tous droits réservés.