

Le rehosting : une valeur exceptionnelle pour la grande distribution

Au-delà de "Black Friday" les mots magiques dans la grande distribution sont "l'expérience client multicanal". Quel que soit le modèle : traditionnel, en ligne, ou hybride, vous êtes contraints de créer des expériences digitales de très haut niveau pour vos clients, fournisseurs et vos collaborateurs. Elles doivent fonctionner sur toutes les plateformes et tous les terminaux. La fusion des activités en ligne et hors ligne se traduisant par des ventes cinq fois plus élevées que celles réalisées uniquement en ligne.

Fort heureusement, les tendances numériques et techniques qui ont émergé ces dernières années font des expériences omni canal une réalité pour le commerce de détail. L'IOT, pour sa part, permet d'automatiser les caisses mobiles, de personnaliser les annonces et de connecter les produits. L'IA fournit de nouvelles informations sur le comportement d'achat qui peuvent être utilisées pour attirer, fidéliser et satisfaire la clientèle. La réalité augmentée aidera, à terme, les acheteurs à s'imaginer en train d'utiliser ou de porter des produits. La géolocalisation et les balises délivrent des coupons en temps réel lorsque les acheteurs entrent dans un magasin, et les portefeuilles numériques contribuent à améliorer les expériences de passage en caisse.

La plupart des distributeurs veulent profiter de ces technologies pour offrir une expérience qui transformera les consommateurs en clients fidèles. Cependant, les défis technologiques et de mise en réseau les freinent. Si vous avez été chargé de faire des expériences omni canal une réalité pour votre commerce de détail, il est probable que vous vous heurtiez à quelques obstacles.



Qu'est-ce qui empêche les distributeurs de proposer des expériences omni canal ?

Dans l'enquête 2019 sur les intentions de dépenses technologiques de l'Enterprise Strategy Group, les distributeurs ont énuméré les cinq principaux obstacles à la fourniture d'expériences omni canal, à savoir : la connectivité Wi-Fi, la gestion avec ou sans fil, la sécurité, l'analyse des réseaux et l'infrastructure flexible.

Dans le rapport 2019 Retail Technology de "Total Retail", il est indiqué que "l'intégration de nouvelles solutions technologiques aux systèmes existants, souvent anciens, constitue le principal défi technologique pour les distributeurs et les marques".

Autant d'obstacles majeurs qu'il faut franchir si les distributeurs veulent proposer des expériences omni canal qui leur apportent non seulement de nouveaux clients, mais qui fidélisent les consommateurs actuels. En conséquence, peu de distributeurs mettent en œuvre avec succès toutes leurs initiatives omni canal. À cela s'ajoute le fait que les dirigeants des commerces de détail mesurent le succès des investissements dans les nouvelles technologies en fonction de l'augmentation des ventes et de la réduction des coûts.

Si votre entreprise existe depuis des années, voire des générations, vous avez probablement investi des millions dans vos anciens systèmes IT, si bien que ces défis vous sont probablement tous familiers. Ce dont vous ne vous rendez peut-être pas compte, c'est que le mainframe vous empêche de capitaliser sur ces investissements. Selon Retail Touchpoints, 58 % des budgets informatiques de la grande distribution sont consacrés à la maintenance. La majorité de ces dépenses est liée au mainframe.

L'entretien, la mise à jour et la correction d'un mainframe peuvent rapidement épuiser les ressources et ralentir la mise en œuvre de nouvelles initiatives dont l'expérience omni canal dépend. Le vivier de talents ayant une expérience des mainframes et du COBOL se réduit à mesure que les distributeurs embauchent de jeunes ressources pour développer sur des techniques et des langages modernes tels que : R, Python, etc. Parallèlement, le fait de se débarrasser totalement de son mainframe pour repartir de zéro et faciliter l'omni canal serait non seulement un grand gaspillage, mais également un choix peu judicieux.



Le rehosting de mainframe, à votre secours

Le rehosting fait passer vos anciens systèmes d'entreprise d'un environnement mainframe à une plateforme plus moderne et plus ouverte. La réimplantation vous permet non seulement une réduction importante des coûts mais aussi de bénéficier de la flexibilité nécessaire pour offrir des expériences omni canal hautement personnalisées qui raviront les clients et les acheteurs. Le succès de ces expériences se traduit par une nette hausse des marges et du chiffre d'affaires.

Le rehosting de mainframe vous permet de migrer vos applications mainframe existantes vers un environnement « on-premise » ou dans le Cloud, avec un risque minimal. Vos applications fonctionnent telles quelles sur un système ouvert comme Linux ou Unix. Aucune modification n'est apportée à la logique métier sous-jacente ou à l'interface utilisateur. Il n'y a donc pas d'impact négatif sur l'entreprise ou sur les mesures que vous avez mises en place pour assurer la conformité réglementaire ou la sécurité des données, et cela ne nécessite qu'un effort de formation minimal.

Comme les systèmes d'exploitation sont ouverts avec de multiples options de bases de données et d'utilitaires, ils s'intègrent à la nouvelle technologie requise pour obtenir un avantage concurrentiel dans le secteur du commerce de détail.



Que vous apporte le rehosting ?

Si vous décidez d'effectuer un rehosting de votre mainframe, votre activité bénéficierait :

- d'une infrastructure conçue pour la flexibilité nécessaire à la fourniture d'expériences omni canal
- de l'absence de systèmes obsolètes qui nuisent à l'expérience client
- d'un délai de déploiement rapide, avec un retour sur investissement éclair
- d'un TCO amélioré pour accroître vos investissements en faveur de l'innovation
- d'une adaptation à la croissance avec une capacité d'évolution à plus de 100000 MIPS
- d'une pérennité de la logique métier de l'application et de l'expérience utilisateur
- d'une capacité à utiliser vos ressources et vos compétences existantes ;
- d'une modernisation via les conteneurs logiciels
- d'une analyse de l'ancien code source dans le cadre d'une évaluation détaillée ;
- d'une conversion à une architecture logicielle multi-tiers adaptée pour le cloud

CAS D'USAGE

SC Data Center, une filiale de Colony Brands, profite du rehosting de son mainframe avec TmaxSoft OpenFrame

BENEFICES

- 75% de réduction annuelle des coûts
- Augmentation du retour sur investissement par rapport au mainframe
- Amélioration des performances par rapport au mainframe
- Haute niveau de disponibilité et de fiabilité



Les 3 voies de la modernisation du mainframe (par le rehosting)

Trois voies de rehosting de mainframe sont à explorer en fonction de vos besoins et de vos délais :

- **La réduction du nombre de MIPS**, en déchargeant le mainframe de certaines tâches consommatrices de puissance sur des systèmes ouverts ou sur le Cloud, pour diminuer sensiblement les coûts mainframe et apporter la flexibilité nécessaire pour moderniser les applications.
- **Le rehosting des applications existantes** sur un système ouvert ou dans le Cloud pour réaliser des économies importantes et offrir un cadre architectural favorable à la création d'applications métier modernes et innovantes.
- **La migration « Lift-and-shift »** permet de déplacer le patrimoine applicatif de votre mainframe tel quel vers un système ouvert ou vers le Cloud, pour se débarrasser complètement du mainframe et offrir une plate-forme flexible pour les applications et technologies actuelles.

Besoin de trouver d'autres raisons de rehoster le mainframe ?

Pour plus de détails sur les avantages et les inconvénients de la mise à niveau, de la réécriture et de la migration, [consultez cet eBook](#).



- 1 Ryan Hall, "Retail's Top Digital Pain Points and Priorities." Extreme, 4 septembre 2019. <https://www.extremenetworks.com/extreme-networks-blog/retails-top-digital-pain-points-and-priorities/>
- 2 Melissa Campanelli, "Total Retail's 2019 Retail Technology Report: Omnichannel Technology Spending on the Rise." Total Retail, 31 juillet 2019.
- 3 "Retailers Spend 58% Of Their IT Budget On Legacy System Maintenance." Retail Touchpoints. <https://retailtouchpoints.com/resources/retailers-spend-58-of-their-it-budget-on-legacy-system-maintenance>