

COMARCH CLOUD INFRASPACE



**LA TECHNOLOGIE CLOUD:
UNE OPPORTUNITÉ POUR LES RETAILERS**

SOMMAIRE

1. INTRODUCTION	4
2. QUELLES SONT LES PRINCIPALES PRÉOCCUPATIONS DES RETAILERS À PROPOS DE LA TRANSFORMATION DIGITALE ET DE LA MIGRATION CLOUD	9
3. GUIDE PRATIQUE POUR MIGRER VOS DONNÉES VERS LE CLOUD	12
4. CONCLUSION	15



1. INTRODUCTION

Les retailers opèrent dans un environnement très concurrentiel. Dans son ensemble, le secteur est confronté à des défis considérables. Le développement et le déploiement de solutions informatiques agiles sera un incontournable des succès de votre entreprise dans les années à venir.

Les services informatiques doivent s'adapter aux besoins changeants des entreprises, mais ils doivent également être prédictifs. Quels sont les défis à venir? Comment l'équipe informatique peut-elle aider à prévoir les difficultés et à s'y préparer? Comment peut-elle donner à son entreprise un avantage sur ses concurrents?



La principale difficulté à laquelle tous les retailers sont confrontés est le manque de budget. Le service informatique peut préconiser de nouvelles solutions, mais au vu des restrictions budgétaires, il peut être difficile de les faire approuver. La deuxième préoccupation majeure réside dans la mise en œuvre d'une stratégie omnicanale. Les retailers doivent passer à une stratégie omnicanale pour rester compétitifs, mais PwC a constaté que 21% des retailers interrogés estimaient avoir «trop de systèmes existants à modifier». Les retailers sont sous pression pour personnaliser le marketing et les récompenses. Ils ont besoin de systèmes capables de gérer et d'analyser de grandes quantités de données. Ces systèmes doivent être pérennes et capables de fonctionner avec des intelligences artificielles. Les retailers ont également besoin de systèmes capables de gérer la maintenance des services, pour veiller ainsi à ce que leurs sites e-commerce restent opérationnels et fonctionnent correctement, en particulier pendant les périodes de forte activité. Une partie de la solution réside dans l'adoption des technologies dématérialisées. En migrant les données vers le Cloud, non seulement les retailers peuvent économiser beaucoup d'argent et de temps, mais ils peuvent également bénéficier de la flexibilité technologique nécessaire pour innover.

L'ÉTAT ACTUEL DES SERVICES DÉMATÉRIALISÉS ET COMMENT LES RETAILERS UTILISENT LE CLOUD

Selon Forrester, le marché des cloud privés connaît une croissance de plus de 10 % par an et sa valeur atteindra 26 milliards de dollars d'ici 2022. Par ailleurs, le marché de détail du cloud devrait représenter 28,53 milliards USD d'ici 2021. La recherche a identifié un risque plus faible, une complexité réduite et un taux de retour sur investissement croissant comme principaux facteurs de migration. Aux États-Unis en particulier, le passage au cloud est motivé par une volonté forte de créer des expériences personnalisées pour les clients.

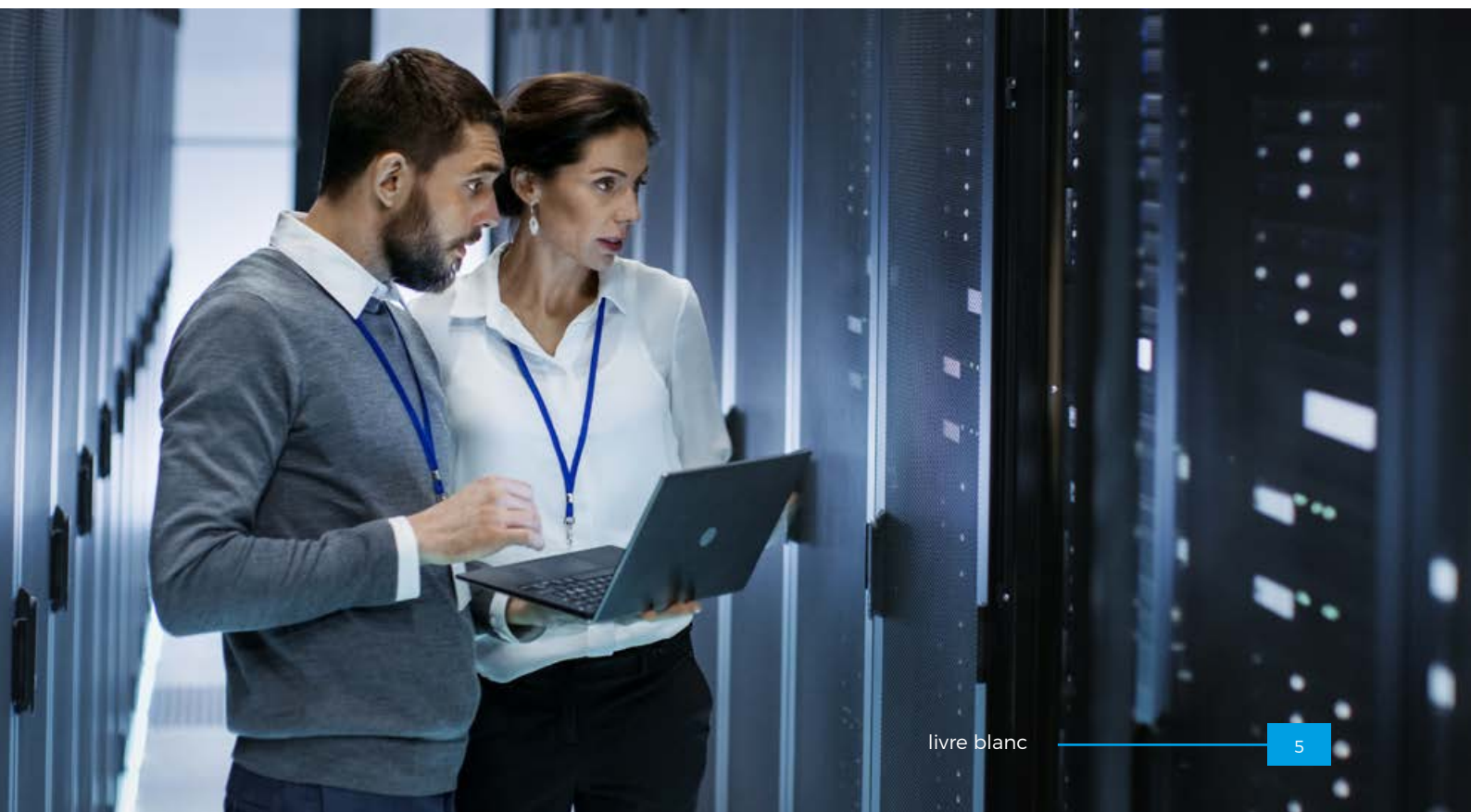
En 2017, Gartner a constaté que 76 % des répondants du secteur du retail avaient identifié comme principale priorité en matière de solution, celle qui consiste à trouver un bon outil de fidélisation et de gestion du service client, tandis que pour 69 % la priorité était d'optimiser leur système de commerce électronique.

(Source: Agenda Gartner 2018 pour les DSI : Perspectives de l'industrie du retail)

Les entreprises ont besoin de fournisseurs de services dématérialisés capables de proposer des solutions à leurs principales difficultés et un engagement solide de qualité de service, les deux en tenant compte des pressions budgétaires. Les meilleurs opérateurs sur le marché du cloud étudient comment ils peuvent aider leurs clients à planifier leur stratégie d'infrastructure et proposer des services innovants qui soutiennent les objectifs de leur client.

COMMENT LES RETAILERS UTILISENT-ILS LE CLOUD

Le secteur du cloud se tourne vers le cloud, car il permet aux retailers de déployer et de développer des services avec rapidité et efficacité et il leur permet de gérer la complexité de leur réseau de systèmes de points de vente interconnectés. Les retailers utilisent également la puissance de l'IT dématérialisé pour améliorer leurs services. Par exemple, le commerçant en ligne britannique, Ocado, dispose d'une division technologique à l'origine de la création d'un système utilisant l'intelligence artificielle pour détecter les fraudes; l'application est hébergée et fonctionne dans le cloud. Le fait de fonctionner dans le cloud permet à l'IA d'apprendre et de se développer, et offre à Ocado la flexibilité nécessaire pour introduire de nouvelles fonctionnalités au fur et à mesure des besoins. Comarch fournit un ensemble de services gérés de bout en bout, ce qui permet aux retailers de regrouper toutes les fonctions liées au Cloud chez un seul et même fournisseur (plutôt que de passer par exemple par une entreprise distincte pour gérer la plate-forme ou de consacrer du temps, de l'argent et des ressources pour le faire en interne).



CENTRES EXISTANTS #1

McKinsey a analysé la différence entre les « meneurs » et les « retardataires » de l'adoption du cloud (les entreprises étudiées appartenaient principalement à des secteurs réglementés).

Elle a constaté que les dirigeants avaient migré jusqu'à 50 % de leurs charges de travail de traitement vers une solution dématérialisée, tandis que les retardataires n'en avaient déplacé que 5%. Ceux qui sont à la traîne ont attribué leur retard à la fois au coût et à la complexité du déplacement et à « une pénurie d'outils et de normes qui faciliteraient la migration ».

Cependant, McKinsey a également constaté que ceux qui ouvraient la voie à la migration vers le cloud observaient des avantages significatifs. Les participants à l'enquête ont signalé une plus grande flexibilité dans la gestion des opérations commerciales, flexibles, un cheminement plus facile vers la transformation numérique et une amélioration substantielle du délai de commercialisation et des réductions de coûts.

Les systèmes existants ont peut-être amené les retailers là où ils sont aujourd'hui, mais la transformation numérique nécessite une technologie flexible qui peut être renforcée ou simplifiée sur demande. Être agile est beaucoup plus facile lorsque vous utilisez le cloud.

La maintenance des centres de données existants peut s'avérer onéreuse, tandis que les solutions cloud sont bien plus économiques. Il est également plus facile et moins coûteux d'intégrer de nouvelles applications dans les systèmes cloud que de les rendre compatibles pour les faire fonctionner sur des systèmes existants.

Les retailers doivent décider s'ils veulent s'engager à passer des centres existants aux solutions cloud. Oui, ce n'est pas sans difficultés, mais le bon fournisseur sera en mesure de guider et de soutenir ses clients tout au long du processus et de rendre ainsi la transition beaucoup plus simple que ce que redoutent beaucoup.





AWS #2

Il est indéniable qu'Amazon Web Services est l'un des fournisseurs de services cloud les plus performants. Fin 2017, elle a mis en place une plateforme à Paris pour mieux servir ses clients français. Toutefois, lorsque vous consultez la liste des clients d'AWS, celle-ci semble être dominée par les entreprises technologiques.

AWS est depuis longtemps le moteur qui contribue à la prospérité des activités commerciales d'Amazon et, en tant que tel, nous avons constaté que les retailers auxquels nous nous sommes adressés hésitent à utiliser les services de leur principal concurrent.

Pendant, AWS n'est pas le seul fournisseur de services cloud. Les retailers qui rechignent à contribuer aux résultats financiers de leur concurrent devraient commencer à se renseigner sur les autres options à leur disposition.

LES RETAILERS ONT DES DONNÉES EN PLUSIEURS ENDROITS

#3

De nombreux retailers n'ont pas de simple solution en matière de données. Il n'est pas rare de voir des données et des services répartis sur le propre datacenter du client et le reste détenu et géré par des fournisseurs tiers.

Cela peut même faire penser à la migration des données dans le cloud, ou même toute la responsabilité sur un seul fournisseur. Quand Comarch prend en main la gestion de tous les systèmes, qu'ils soient gérés par Comarch ou par un tiers, sa priorité est de rendre la transition aussi douce que possible. Comarch utilise également les dernières technologies et les datacenters géographiquement dispersés pour fournir aux clients un service à faible latence afin de maximiser l'efficacité et de gérer avec succès les charges de travail sur une variété de datacenters et de plateformes.

Le guide qui suit souligne certaines de ces préoccupations et examine comment Comarch peut travailler avec vos spécialistes afin de les résoudre.

EN RÉSUMÉ:

POURQUOI DÉPLACER VOTRE ENTREPRISE DANS LE CLOUD?

Nous avons examiné certains des avantages que l'utilisation du cloud peut apporter aux retailers, mais il existe 3 principaux domaines où le cloud a l'avantage sur les solutions physiques.

1. La flexibilité pour innover. Les retailers doivent toujours être en avance sur leurs concurrents. Une infrastructure basée sur le cloud permet aux retailers de développer des applications axées sur l'expérience client. Le cloud leur procure la flexibilité de croître - et de nouvelles capacités en fonction des besoins.

2. Agilité. L'agilité offerte aux retailers grâce à l'utilisation des services cloud leur permet de s'adapter à l'évolution de la demande et aux tendances de consommation. Ils ont besoin d'une puissance de traitement de données considérable pour effectuer des tâches telles que : le suivi des stocks et la gestion de la supply chain ; stocker, distribuer et analyser les données générées par l'IoT; comprendre les médias sociaux et les initiatives omnicanal tout en effectuant la maintenance de l'ensemble. Sans la possibilité de faire ces choses ou d'offrir des services supplémentaires, les retailers risquent de perdre la bataille face à leurs concurrents.

3. Les retailers ont besoin d'avoir une vraie visibilité sur les coûts. Ce pourrait être une idée attrayante, que de développer votre propre infrastructure informatique, mais cela nécessite un investissement initial important et une dépense considérable en coûts de maintenance et de sécurité. Les services cloud vous permettent de payer en fonction de votre utilisation, de sorte que vous ne payiez jamais pour des serveurs redondants ou des réparations inattendues.

Si de nombreux retailers utilisent la technologie cloud ou envisagent de migrer vers le cloud, il existe plusieurs défis auxquels ils sont confrontés lorsqu'ils envisagent de se passer des systèmes traditionnels. La deuxième section de ce guide décrit certaines de ces préoccupations et examine comment Comarch peut travailler avec vos spécialistes pour les résoudre.



2. PRINCIPALES PRÉOCCUPATIONS DU RETAILER AUTOUR DE LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE ET DE LA MIGRATION VERS LE CLOUD

74%

En 2016, Frost et Sullivan ont constaté que 74 % des chefs d'entreprise interrogés savaient que leur organisation devait changer quelque peu ou beaucoup plus rapidement que par le passé.

Source: Frost and Sullivan - 2016

COÛT

Les marges des retailers sont serrées. Bien que les technologies de l'information et de la communication (TIC) ne constituent pas l'activité principale, la dépendance vis à vis de la technologie est forte pour permettre un fonctionnement efficace de l'activité principale. Si les clients ne peuvent pas accéder



der au site e-commerce, ils ne peuvent pas acheter les produits.

Le nearshoring est une solution rentable et pratique pour les retailers qui envisagent de migrer. Le nearshoring implique l'utilisation de fournisseurs de cloud qui stockeront et traiteront les données de l'entreprise dans le pays où elle opère ou à proximité de celui-ci. La gestion des relations est plus facile, car les problèmes de fuseaux horaires sont moindres, il est plus facile et moins coûteux de se rencontrer pour des réunions en personne et de plus, le client et le fournisseur opèrent tous deux dans un même environnement de réglementations.

Comarch offre à ses clients des économies de coûts, car elle opère en Pologne et héberge les données en Europe. Cependant, le principal avantage de travailler avec Comarch réside dans la collaboration avec une société mondiale qui agit sur le plan local.

COMMENT COMARCH A TRAVAILLÉ AVEC BP POUR FOURNIR UN SERVICE MONDIAL À UN NIVEAU LOCAL

Comarch a travaillé avec BP, leader du secteur de l'énergie, pour fournir une plate-forme informatique mondiale unique couvrant tous les pays dans lesquels elle opérait. En plus de collaborer avec BP pour la mise en œuvre de son programme de fidélisation, Comarch a fait passer la société d'un système hors ligne à un système en ligne. Le nouveau système assurait une gestion efficace de la base de données clients, un temps de mise en œuvre réduit et une simplicité de service garantie. Le modèle a réduit les coûts d'exploitation et a permis aux solutions de bénéficier d'un retour sur investissement significatif. Comarch a fourni une solution mondiale mise en œuvre au niveau local et adaptée aux besoins spécifiques de BP.

COMPLEXITÉ DE LA TRANSITION

Chaque jour, les retailers essaient de nouvelles technologies pour améliorer l'expérience client et rester en tête de la concurrence. Cependant, ceux qui ont des systèmes existants ont souvent du mal à mettre en œuvre leurs idées.

Les retailers utilisent les nouvelles technologies pour améliorer l'expérience client à tous les niveaux de l'entreprise. Le distributeur alimentaire britannique, Ocado, a créé une usine d'emballage entièrement automatisée pour rendre les achats plus efficaces pour les clients.

Pour fonctionner, la nouvelle technologie nécessite la connectivité du cloud. Ces systèmes ont besoin d'une solution dématérialisée qui offre des performances constantes quelque soit la zone géographique, qui offre une haute disponibilité et assure aux retailers la flexibilité dont ils ont besoin pour innover avec de nouvelles fonctionnalités dédiées à une génération connectée.

Les retailers traditionnels, dotés de systèmes existants, doivent rivaliser avec leurs concurrents « nés dans le cloud », tels qu'ASOS et Amazon, qui se sont construits sur la liberté d'adapter et d'adopter de nouvelles technologies.

Zynstra, un éditeur de solutions retail, a constaté que 98 % des retailers interrogés utiliseraient davantage les nouvelles technologies « si le déploiement était plus simple ». 20% des personnes interrogées ont déclaré qu'elles devaient retarder ou abandonner leurs projets de solutions en magasin du fait de leurs propres « limites d'infrastructure ».

LA SOLUTION SEMBLE SIMPLE; POURQUOI NE PAS PASSER À UN FOURNISSEUR CLOUD?

De nombreux cadres dirigeants ont tendance à abandonner leurs anciens systèmes et nous avons tous entendu des histoires rocambolesques à propos de la lutte pour migrer vers le cloud. Vient ensuite la complexité supplémentaire des considérations financières. Des investissements considérables ont été consacrés aux systèmes existants. Comment

les retailers doivent-ils prendre en compte la dépréciation?

Comme nous le verrons plus loin dans le document, la migration des applications vers le cloud se déroule en plusieurs étapes. Comarch offre un support complet tout au long du processus et travaille avec les clients pour analyser leurs exigences uniques afin de garantir le déroulement le plus fluide possible du processus.

SÉCURITÉ ET RÉGLEMENTATION

La sécurité des données a toujours été un gros problème pour les retailers, mais avec l'introduction du RGPD, les régulateurs ont le pouvoir d'infliger des amendes élevées à toute entreprise victime d'un vol de données.

Nous comprenons pourquoi cela est une source de préoccupation énorme pour les retailers. Les systèmes actuels communiquent-ils et se conforment-ils aux réglementations, n'importe où? Les données sont-elles stockées en toute sécurité? Une violation peut être lourde de conséquences pour l'entreprise, aussi bien financièrement qu'au niveau de sa réputation.

DELOITTE A LISTÉ LES PRINCIPALES CONSIDÉRATIONS DONT LES ENTREPRISES DOIVENT TENIR COMPTE LORS DE LEUR EXPLOITATION DANS LE CLOUD SOUS RGPD. CELLES-CI INCLUENT:

1. Comprendre clairement comment votre fournisseur de services dématérialisés gère la conservation des données et sécurise leur sauvegarde.
2. Le contrat avec votre fournisseur de services dématérialisés doit exposer la procédure en cas de violation de données, car une notification en temps opportun sera essentielle en cas de violation.
3. Avez-vous une stratégie multi-cloud en place qui vous permet de respecter les réglementations locales?
4. Le fournisseur doit être en mesure d'assurer à ses clients la portabilité des données. Les clients ou les consommateurs doivent pouvoir simplement demander et recevoir leurs données personnelles.
5. S'assurer qu'un processus de gestion des risques est en place. Effectuer une évaluation de l'impact

de la protection des données et une évaluation de la sécurité. La conception doit inclure la confidentialité du service.

Les retailers doivent également tenir compte de la sécurité physique. Qui héberge les données et où? Quelles procédures de contrôle d'accès sont en place?

Les meilleures solutions sont celles qui sont multi-instances, multi-zones et multi-régions, car ainsi, en cas de défaillance de la technologie, le système ne souffre pas. Par exemple, Comarch héberge les données de ses clients dans divers endroits d'Europe.

Les retailers gérant un très grand nombre de données personnelles et financières, une sécurité des informations de niveau supérieur est une nécessité lors de la sélection d'un possible fournisseur de services dématérialisés. Les retailers ont besoin d'une solution cloud qui non seulement réponde à leurs besoins spécifiques, mais aussi qui respecte les exigences de plusieurs réglementations.

FLEXIBILITÉ

Les solutions informatiques flexibles, qui évoluent avec les besoins de l'entreprise, sont des outils essentiels pour les retailers exigeants. La technologie dématérialisée leur offre cette flexibilité.

Par exemple, à partir du moment où vous vous associez à un fournisseur cloud, la transition n'est pas compliquée. Les fournisseurs de services dématérialisés peuvent augmenter les ressources dans le cas de retailers qui lancent de nouveaux services et de nouvelles promotions et ils peuvent réduire les ressources en cas de fermeture de succursales. Ces services sont suffisamment flexibles pour répondre à des demandes fluctuantes sur les serveurs au fil de la journée (et ils peuvent gérer des périodes de forte demande telles que le Black Friday).

CHANGEMENT CULTUREL

L'enquête 2018 du DSI de Gartner a révélé que les Directeurs des systèmes d'information reconnaissent la nécessité d'un changement culturel important si la transformation numérique devait réussir. Les PDG étaient plus susceptibles de voir la nécessité d'un changement culturel s'ils avaient déjà un projet numérique en cours.

Mark Raskino, Vice-président et membre de Gartner, a déclaré : « les changements culturels auxquels les PDG ont l'intention de procéder consistent à rendre la culture plus proactive, collaborative, innovante, responsabilisée et axée client. Une plus grande valeur est également accordée à une évolution vers une culture plus numérique et plus axée technologie. »

Le Groupe de conseil de Boston a étudié 40 entreprises ayant connu une transformation numérique. Il a constaté que 90 % de ceux qui ont déclaré une « percée ou une forte performance financière » s'étaient concentrées sur le changement culturel. Seuls 17 % de ceux qui ont déclaré avoir négligé l'aspect culturel de la transformation numérique ont connu un succès similaire.

Cependant, les retailers ont des préoccupations spécifiques en matière de transformation numérique et de migration des données vers les fournisseurs de services dématérialisés.

Bien que des solutions claires puissent être apportées à de nombreux problèmes auxquels les retailers sont confrontés lors de la migration des données vers le cloud, le processus de migration n'est pas un processus que beaucoup de personnes connaissent. Il ne s'agit pas simplement d'appuyer sur un bouton et de regarder les données se déplacer d'un système à l'autre. C'est un processus qui comporte 3 étapes distinctes, que nous explorerons dans la section suivante.

L'AÉROPORT DE LONDRES-HEATHROW

L'aéroport d'Heathrow a fait appel à Comarch pour fournir des solutions de gestion de la fidélisation et d'hébergement, transférant ainsi la gestion de son programme de fidélisation vers le cloud.

Heathrow a pu bénéficier de la réduction des coûts et de l'agilité du travail dans le cloud. Comarch a fourni une solution d'hébergement composée de trois ensembles de deux datacenters, situés dans deux villes différentes pour assurer la géo-redondance. En conséquence, Comarch a été en mesure d'assurer la sécurité, la haute disponibilité et la fiabilité et de fournir une solution évolutive.

3. GUIDE PRATIQUE POUR LE TRANSFERT DES DONNÉES VERS LE CLOUD

Pour la plupart des retailers, le plus grand défi pour transférer des données dans le cloud n'est pas le manque de volonté de changement; c'est l'acte lui-même de migration des données. Les retailers doivent travailler avec des fournisseurs spécialisés dans la fourniture d'un processus de migration entièrement pris en charge.

PHASE 1: ANALYSE

Le processus de migration de Comarch commence par l'analyse du marché pour vérifier les possibilités de migration. Cette phase peut durer entre un et trois mois ; pendant ce temps, nos équipes informatiques travailleront avec le client pour déterminer à quoi ressemble le paysage applicatif et quelles applications sont essentielles. Par exemple, le système de gestion de la relation client contiendra les données relatives aux clients et sera soumis aux réglementations RGPD. Il doit donc être une priorité lors de l'analyse des solutions.

Comarch effectue une analyse technique et commerciale de votre préparation pour le cloud

1. TECHNIQUE

Nous examinerons si les applications que vous souhaitez transférer sont prêtes pour le cloud. Nous vérifierons si elles peuvent fonctionner plus efficacement dans le cloud, et si tel est le cas, si elles peuvent être renforcées ou réduites (et dans ce cas, la masse de travail que cela exigera).

Lorsque les retailers envisagent de mettre en œuvre une solution cloud, ils doivent demander à leurs fournisseurs s'ils peuvent reproduire le même niveau de sécurité réseau. Le moment est peut-être venu d'envisager l'abandon de certains logiciels et de penser à une nouvelle solution SaaS pour remplacer la solution IaaS ou PaaS actuellement en place.

2. ENTREPRISE

Certains facteurs inhérents à l'entreprise doivent être clarifiés lorsque l'entreprise envisage la migration vers le cloud.

- Culture. Les cadres soutiennent-ils le projet? Sont-ils désireux de déplacer l'entreprise vers le cloud? Sans l'adhésion des top managers, l'organisation n'aura pas l'impulsion nécessaire pour mener à bien le processus de migration.
- Processus de migration. L'entreprise est-elle prête à modifier la façon dont les applications sont gérées?
- Risque. L'entreprise a-t-elle effectué une analyse des risques?
- Sécurité des données. Une fois dans le cloud, où seront stockées les données? Chaque pays ayant des réglementations différentes en matière de sécurité des données.

Les retailers doivent analyser les risques et les avantages liés au transfert des données vers le cloud. Quels sont les objectifs commerciaux que les fournisseurs de services cloud peuvent prendre en charge? Quel est l'objectif le plus important?

Au cours de la période d'analyse, l'entreprise doit également prendre en compte les avantages en termes de coûts. Quels sont les coûts d'exécution de vos applications sur votre infrastructure informatique actuelle? Combien coûterait la migration vers un nouveau service? Quels sont les coûts actuels d'exploitation dans le cloud?

Les coûts directs d'hébergement des données sur place incluent le coût des serveurs, des licences, des contrats d'assistance, des pièces détachées, les coûts opérationnels (serveur, réseau, système d'exploitation, maintenance de la base de données et autres systèmes, les coûts des liens Internet et de la maintenance de la propriété immobilière), et les coûts administratifs liés à la gestion du service informatique.



Pour calculer les coûts indirects, l'entreprise doit prendre en compte des facteurs tels que la perte de productivité lorsque l'infrastructure informatique est en panne et la perte de revenus associée. Quelle valeur la migration vers le cloud apportera-t-elle à l'entreprise?

CHOISIR LE BON MODÈLE DE CLOUD

LE MODE SAAS : Comarch fournit ses applications ainsi que l'utilisation des plates-formes matérielles et logicielles nécessaires. Cette option signifie que Comarch est responsable de la solution dans son intégralité, laissant ainsi les retailers libres de se concentrer sur leurs clients.

MODE PAAS : Cette option est idéale pour les retailers qui souhaitent concevoir, développer et gérer leurs propres applications. Comarch fournit la plate-forme sur laquelle le retailer peut gérer ses applications. La fiabilité est l'attribut clé que tous les retailers doivent rechercher lorsqu'ils cherchent un fournisseur de PaaS.

MODE IAAS : Comarch fournit l'infrastructure que les retailers utilisent sur la base d'un « paiement à l'utilisation ». Les serveurs, les systèmes d'exploitation, la puissance de traitement et les installations de réseau de stockage sont tous mis à la disposition du retailer.

PHASE 2: MIGRATION/TRANSITION

La phase d'exploitation du processus commence lorsque nous avons défini les besoins et les exigences de migration propres au client. Nous travaillons avec le client pour effectuer une analyse des risques et déterminer comment diviser le projet.

L'exécution du plan prend jusqu'à six mois, en fonction de la complexité et de la taille du projet. Les services doivent être disponibles 24h/24, 7j/7 et 365 jours par an pour que seulement des temps d'arrêt marginaux soient subis. L'un des plus grands défis de la migration vers le cloud est de trouver la façon de procéder pour éviter à vos clients de subir des interruptions de service. Enfin, la possibilité de faire machine arrière doit également être intégrée.

1. PROJET

Vers quelles plates-formes le retailer migre-t-il? Comarch crée un plan de projet complet et divise le projet en plusieurs étapes. Cela comprend l'analyse des risques et la planification de la plate-forme.

2. MISE EN ŒUVRE

Comarch possède une expérience significative dans la fourniture de services de migration complète (l'étape la plus complexe et la plus difficile du processus). Les retailers doivent travailler avec un fournisseur qui comprend les problèmes propres au secteur ; tels que comment garder un site e-commerce actif 24/7.

La période d'exécution nécessite une planification minutieuse afin que, lors du basculement d'une application essentielle, cela soit fait au moment où l'impact sur les services est le moins important. Migrer les données par étapes et maintenir l'exécution de la production en permanence à l'emplacement actuel. Après le déplacement des données, vous pouvez alors exécuter le basculement, qui peut durer quelques minutes ou quelques heures, en fonction de la complexité. Avoir une option de retour en arrière est indispensable.

PHASE 3: OPÉRATIONS

La phase finale assure le fonctionnement du service géré. Au cours de cette phase, Comarch se concentre sur la fourniture d'un niveau permanent d'amélioration des services et se concentre sur la consolidation des charges de travail.

1. GESTION COMPLÈTE

Cela permet de faire ce qui doit être fait pour assurer la continuité des services. Il peut s'agir d'une maintenance de routine, mais il s'agit aussi de la fourniture quotidienne du service ininterrompu dont les retailers et leurs clients ont besoin.

2. PROGRAMME D'AMÉLIORATION CONTINUE

Cela implique la suppression des complexités, par exemple la consolidation des charges de travail ou la réduction des emplacements, ou encore la

réduction des instances d'applications en passant de plusieurs à une seule.

CHOISIR LE BON FOURNISSEUR CLOUD POUR VOTRE ENTREPRISE

Le bon fournisseur est pleinement investi dans votre réussite et dans la façon dont il peut vous aider à atteindre vos objectifs. Il vous permettra de personnaliser totalement son application cloud en fonction des besoins de votre entreprise.

SÉCURITÉ - Comarch propose une plate-forme cloud sécurisée, de niveau entreprise, basée sur un système de conteneurs.

AGILITÉ - Comarch permet aux retailers d'ajouter facilement de la puissance de traitement, la mise en réseau, le stockage et d'autres éléments à leur solution cloud. Comarch offre également une vaste gamme de services gérés supplémentaires sur la plate-forme cloud.

FIABILITÉ - Grâce aux services dématérialisés de Comarch, les retailers peuvent déployer en toute sécurité et de façon fiable des solutions informatiques qui améliorent les capacités opérationnelles et optimisent les coûts.

PREND EN CHARGE L'INNOVATION - Les services dématérialisés de Comarch permettent aux retailers de tester à la demande de nouveaux projets dans un environnement à risque minimal, sur plusieurs services dématérialisés et de commercialiser leurs dernières innovations sur le marché plus rapidement.

AXÉ SUR LE CLIENT - Comarch fournit un point de contact unique pour tout ce qui concerne les affaires relatives à l'infrastructure informatique et assure une migration simple depuis les clouds publics (Azure/AWS/Google/Softlayer) et des environnements sur site vers le cloud Comarch.

4. CONCLUSION

En faisant évoluer leur entreprise vers le cloud, les retailers bénéficient d'avantages très précieux et facilement quantifiables: la réduction des coûts; la flexibilité, l'évolutivité et l'agilité procurée par les plates-formes dématérialisées ; l'amélioration de la disponibilité ; et la réduction de la complexité associée au travail en partenariat avec les spécialistes des services dématérialisés.

Il est également certain qu'un fournisseur tel que Comarch, qui opère au niveau mondial et au niveau local, respectera toujours les réglementations locales.

Cependant, la migration vers le cloud est également un processus complexe. Toute l'équipe de direction doit être en faveur de la migration. Du temps et de la patience seront nécessaires pour analyser, planifier et exécuter la migration. Les retailers doivent s'assurer qu'ils choisissent le meilleur fournisseur pour les accompagner tout au long de ce processus aujourd'hui et pour les années à venir.



COMARCH

À PROPOS DE COMARCH

Comarch a plus de vingt ans d'expérience dans la conception, la mise en œuvre et l'intégration de solutions informatiques de pointe. Nous concevons, construisons et exploitons des solutions TIC pour certaines des plus grandes marques du monde, qui dépendent de nous pour offrir un service constant 24 heures sur 24. Que ce soit des clouds privés hébergés non gérés, des clouds multiples entièrement gérés ou des centres de données virtuels dédiés, des centres de reprise après sinistre virtuels, nos solutions TIC personnalisables et évolutives prennent en charge votre entreprise en vous assurant un service continu et satisfaction.

contact@comarch.fr | www.comarch.fr