



iBelieve

Présent et Futur de l'IBM i 2021

Evènement
on-line
18 Nov 21

Élaboration de votre plan de modernisation Quelles sont vos options ?

Organisé par  **itheis**
avec la participation d' 

Avec :   


ipls


M81


precisely


REMAIN
SOFTWARE


resolution
XCASE

Intervenant



Champion IBM, Pascal Polverini possède une solide expérience dans les architectures logicielles de bout en bout, avec une expertise sur les bases de données, les langages de programmation, les protocoles de communication et l'interface graphique. Co-auteur de l'IBM i Modernization Redbook, il est un expert en cross-technologies.

Expert en stratégie de solutions et informatique

Pascal Polverini

Redbooks Author - IBM Champion





**La phrase la plus
dangereuse de la langue
est "nous l'avons toujours
fait de cette façon"**

– Grace Hopper

L'année 2020/21 a poussé les entreprises à franchir le point de basculement technologique et a transformé les entreprises pour toujours.

L'adoption des technologies numériques s'est accélérée de plusieurs années - et nombre de ces changements sont là pour de bon.



Stratégies de modernisation des applications

Aligner la vision de l'entreprise sur les plans de modernisation

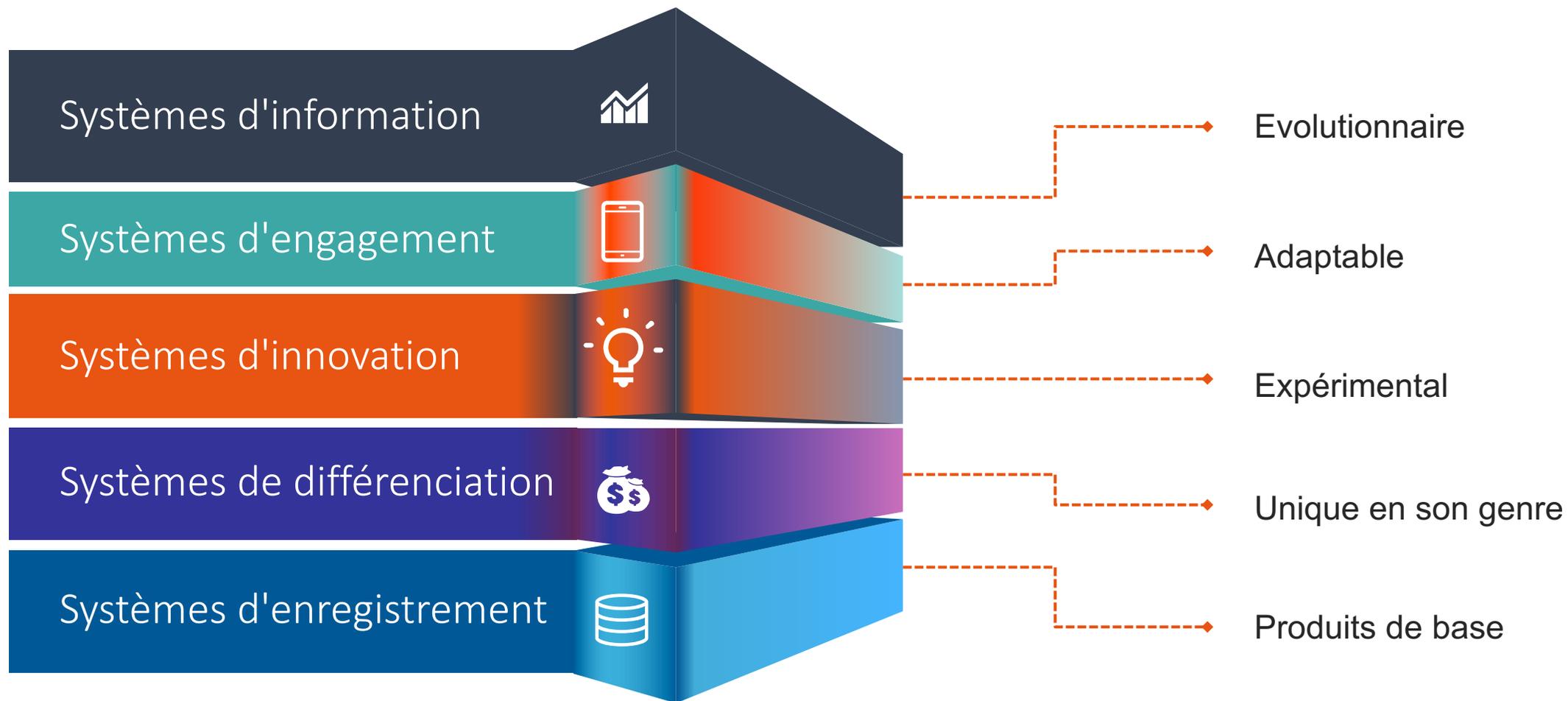


- Diriger le marché
- Innovant
- Optimisé
- Automatisé
- Avantage du prix et du service
- Une expérience client inégalée

- La technologie comme catalyseur stratégique
- Perturber avec des processus différenciés
- Architecture et modèle de données propres
- Optimiser grâce à l'automatisation et à l'analyse prédictive
- Donner aux clients et aux employés des informations en temps réel

- Modernisation des applications de base
- Intégrer les meilleures applications / composants.
- Architecture ouverte, API, prêt pour le cloud
- Rapports et analyses
- Mobile et sans papier

Obtenez une vue stratégique de vos systèmes informatiques



Évaluation de vos applications, ou parties de vos app

Caractéristique ou besoin			
Produits de base / App standard	✓		
Ne répond pas aux besoins actuels de l'entreprise	✓	✓	
L'innovation est nécessaire	✓	✓	
Préserver les processus d'affaires existants		✓	✓
Contient la "sauce secrète" (facteur de différenciation)		✓	✓
Garder le contrôle de l'application / de l'architecture		✓	✓
Délivrer de la valeur de manière incrémentielle			✓
Faible perturbation des activités			✓



Remplacement
du paquet

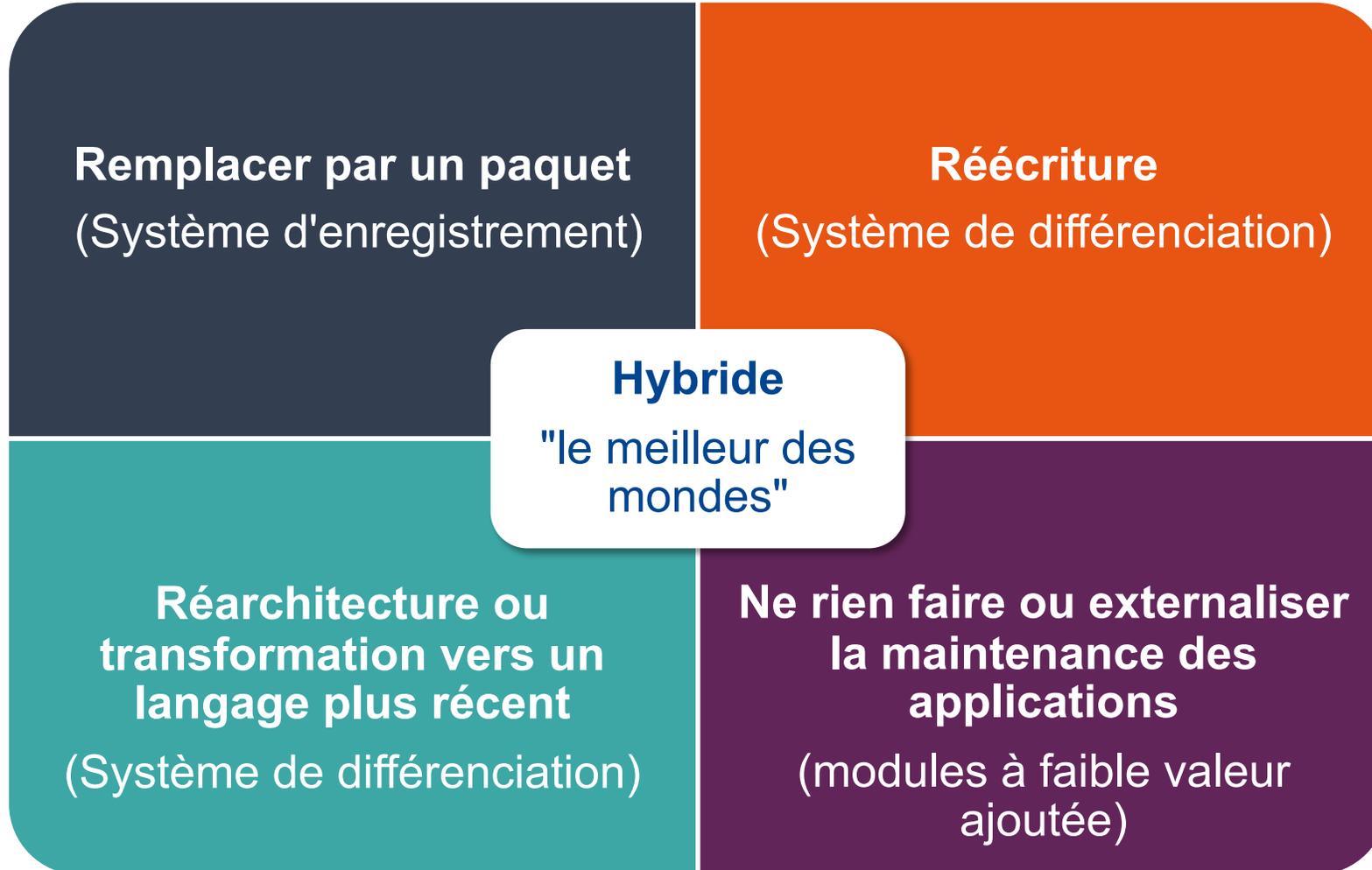


Réécriture



Moderniser

Stratégies de modernisation des applications de base



Exemple de cartographie du portefeuille d'applications

Module d'application	Domaine	Priorité	Impact sur entreprises	Complexité
Événement et QB	Absence/non-emploi	Haut	1	8
LTIP	Absence/non-emploi	Moyen	1	6
Transfert	Absence/non-emploi	Faible	1	2
Enquêtes auprès des clients et autres envois	Démographie	Faible	4	3
Données démographiques	Démographie	Faible	4	3
Charge de service CIRCUIT et PBR	Emploi	Moyen	1	5
Lié à l'employeur	Emploi	Moyen	3	3
Attentes	Emploi	Faible	2	3
Filtre	Emploi	Haut	4	11
Maintenance et intégration des services	Emploi	Faible	1	7
Projection des services et WBR	Emploi	Moyen	2	5
Affichages et processus liés au service	Emploi	Faible	1	3
Messages	Emploi +			3
Qualifications	Qualification	Faible	2	1

Module d'application	Domaine	Priorité	Impact sur entreprises	Complexité
Rachat	Fiscalité et finances	Faible	4	4
Facturation DO/DPS	Fiscalité et finances	Moyen	4	3
Facturation du DPE	Fiscalité et finances	Moyen	2	3
Fin de l'exercice financier	Fiscalité et finances	Moyen	2	2
Facturation MCD/Section 28	Fiscalité et finances	Faible	2	3
PA et reçu d'impôt	Fiscalité et finances	Haut	1	4
Interface de paiement et de versement	Fiscalité et finances	Moyen	1	2
Maintien/affichage des produits et des articles ouverts	Fiscalité et finances	Faible	3	2
Service de travail par lots (suppression progressive)	Utilitaires	Faible	5	2
Services publics communs (suppression progressive)	Utilitaires	Faible	5	3
Gestion des tables de recherche	Utilitaires	Faible	3	2
Rapports et balayages divers	Utilitaires	Faible	3	2
Fusion de SIN	Utilitaires	Moyen	2	2
Traitement des cas de test	Utilitaires	Moyen	1	4
Évaluation	Utilitaires	Faible		4

Exemple de cartographie du portefeuille d'applications

Module d'application	Regroupement	Taille relative	Impact sur entreprises	Mod. Nécessaire
L'héritage de SOE	Ventes	Large	Faible	Retirer
SOE	Ventes	X-Large	Haut	Améliorer
Confirmation d'expédition	Ventes	petit	Haut	Révision
Remplissage des commandes en attente	Ventes	Moyen	Moyen	Révision
Citations	Ventes	Large	Haut	Améliorer
Matrice de tarification	Fixation des prix	Petit	Faible	Améliorer
Prix de la zone de marché	Fixation des prix	Petit	Faible	Laissez
Prix spéciaux	Fixation des prix	Petit	Moyen	Améliorer
SPAs (Special Price Allowances)	Fixation des prix	Moyen	Faible	Améliorer
AR2WISE	AR	Moyen	Faible	Améliorer
Facturation	AR	Moyen	Moyen	Améliorer
Déclarations	AR	Moyen	Moyen	Laissez
Paiements	AR	Moyen	Moyen	Révision
Misc/Charge Adj	AR	Moyen	Faible	Améliorer
Traitement des cartes de crédit	AR	Petit	Moyen	Laissez
Composants divers des comptes débiteurs	AR	Large	Haut	Améliorer
Disponibilité des articles	Inventaire	Petit	Haut	Révision

Module d'application	Regroupement	Taille relative	Impact sur entreprises	Mod. Nécessaire
Catalogue des articles	Inventaire	Large	Haut	Révision
LIFO	Inventaire	Petit	Haut	Améliorer
Comptage des cycles	Inventaire	Moyen	Faible	Révision
Multi-Bin	Entrepôt	Petit	Moyen	Améliorer
IOV	Inventaire	Petit	Faible	Laissez
Kitting	Inventaire	Moyen	Faible	Révision
Feuille de travail pour l'acheteur	Achats	Petit	Moyen	Retirer
SPO	Achats	Petit	Haut	Améliorer
Entrée PO	Achats	X-Large	Haut	Révision
EDI	Achats	X-Large	Faible	Révision
Clients	Gestion des relations	Moyen	Moyen	Révision
Vendeurs	Gestion des relations	Large	Moyen	Révision
Perspectives	Gestion des relations	Petit	Faible	Laissez
Contacts	Gestion des relations	Petit	Moyen	Améliorer
Autres nocturnes (y compris ME et YE, sauf ceux des applications ci-dessus)		Large	Haut	Révision
VIR	Comptes créditeurs	Petit	Moyen	Laissez

Établir l'analyse de rentabilisation: Alignement stratégique de la valeur commerciale *Pourquoi investir et pourquoi maintenant ?*



Issue 764
Monday, Jun 14, 2016
#Crailynews

y of the n Union

Are you innovative or are you the experienced type? Or do you offer a high-cost, high-value product? It's almost impossible to be both. You should consider on thinking what your customers need you to be. Your logo is the main foundation of your brand. All the promotional sales you talk should be commensurate with your logo to communicate with your brand. Having a good brand strategy allows you to have a major advantage in your market competition. Increase in your market competition allows your brand to have or expect what they can have or expect from the products and services you offer. The branding strategy you have should be consistent as it leads to a strong brand equity. The branding strategy you have should be consistent as it leads to a strong brand equity. The branding strategy you have should be consistent as it leads to a strong brand equity.

	M	T	W	T	F	S	S
							1
	2	3	4	5	6	7	8
	9	10	11	12	13	14	15
	16	17	18	19	20	21	22
	23	24	25	26	27	28	29
	30	31					



INNOVATION :

Quelle nouvelle capacité favorisons-nous ?

Facteurs techniques de la modernisation

Nouvelles interfaces Web / Tablette / Mobile

Rapports et gestion des données

IA et analyse prédictive

Intégrations via des interfaces de services /

API

Diriger les efforts d'innovation

Exploiter les nouvelles technologies et approches (Open Source, Cloud, Robotique, IA, Blockchain)



Les facteurs commerciaux de la modernisation



- Perturber ou répondre à la perturbation
- Réinvention de l'entreprise
- Agilité - amélioration des délais de commercialisation
- Innover au-delà des concurrents
- Croissance - nouveaux canaux et marchés
- Obsession de l'expérience client
- Consolidation des fusions et acquisitions
- Conformité (GDPR, SOX, etc.)
- Réduction des coûts = augmentation de la rentabilité

SONDAGE:

Quelles sont les technologies que vous utilisez/adoptez actuellement ?



Quel est le coût de l'inaction ?

Que faut-il faire ?



Les systèmes ont besoin :

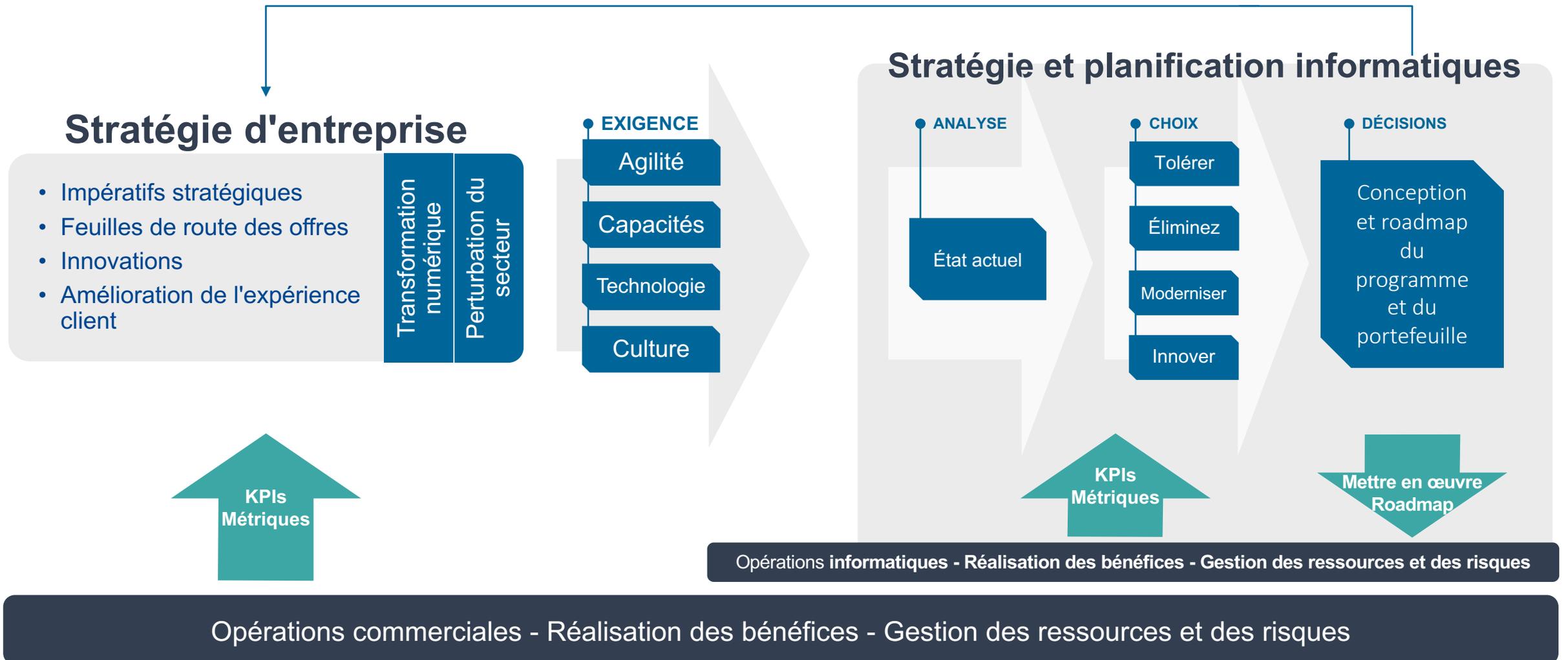
- › Modulaire
- › Découplé
- › Flexible, adaptable et extensible
- › Architecture basée sur les services
- › Transactions en temps réel
- › Documenté et compréhensible
- › Base de données moderne avec intégrité et sécurité



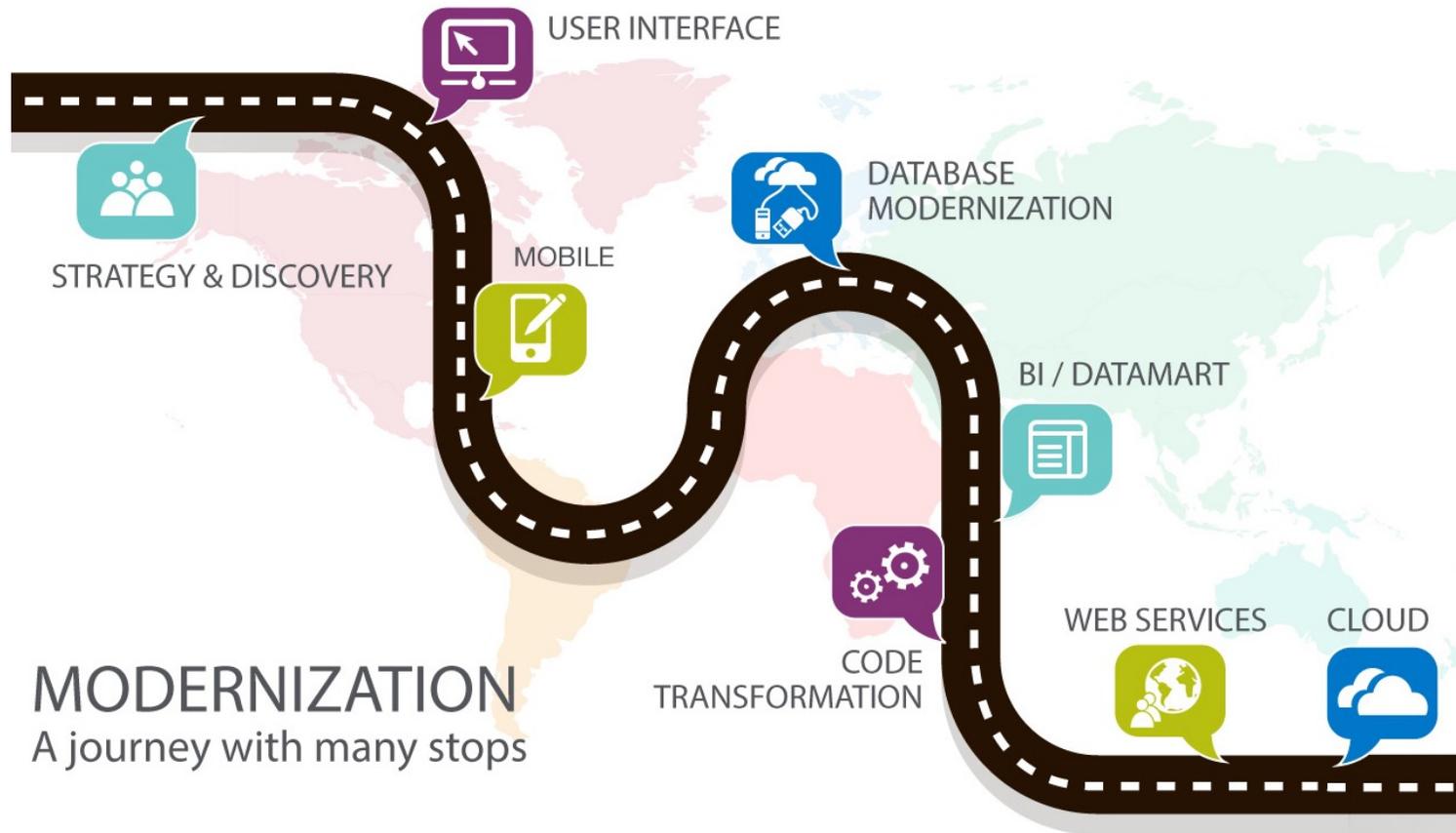
Les personnes ont besoin :

- › Utilisation d'outils et de techniques modernes
- › Avoir des compétences actualisées
- › Soyez avant-gardiste
- › Être connecté aux ambitions de l'entreprise
- › Agile / Adaptable
- › Innovant
- › Désireux d'apprendre et de favoriser le changement

Aligner la modernisation sur votre stratégie d'entreprise



La modernisation est un parcours unique



Une approche stratégique de la roadmap de la transformation

Discovery (Découverte)

Stratégie de portefeuille

Définition du champ d'application et cartographie des modules

Roadmap et identification du MVP

Planification et budgétisation

Étape suivante

Le voyage de la modernisation

ACTIVITÉS SUPPLÉMENTAIRES :

Solution et projet

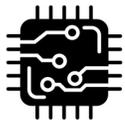
- Formation sur les outils et les approches
- Inventaire initial axé sur les outils
- Évaluation initiale des risques

Entreprise et finances

- Alignement sur la création de valeur commerciale
- Principes fondamentaux de l'analyse de rentabilisation
- Modèle de financement

Avantages :

- Examen des demandes sur la base des faits
- Vue documentée de la valeur commerciale
- Clarté sur les risques du programme
- Exposer les opportunités et les défis



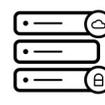
Matériel informatique Infrastructure



Architecture



Sur site



Hybride



L'ÉTAT ACTUEL :

Est-ce vraiment si grave ?

Analyse de l'inventaire médico-légal de l'état actuel

Metrics Analysis for XAN4CDXA (Double Click to View History)

Complexity Level	Units	Sour...	Source Li...	Cyc. Compl...	Halstead	Maint.Inde
Grand Total	156		14,697	1,728	112,953	101,815
Interactive Program	51		10,889	1,466	92,031	60,815
High Total	5		4,150	405	27,801	8,115
High	CUSTOM1	RPGL	606	46	4,473	1
High	WWCONHDR	RPGL	715	67	4,697	1
High	WWCUST5	RPGL	743	62	4,202	1
High	WWCUST52	RPGL	900	81	6,567	1
High	ORGMNT	RPG	1,186	149	7,862	2
Average Total	13		4,498	315	23,283	21,815
Low Total	33		2,241	746	40,947	30,815
Batch Programs	105		3,808	262	20,922	41,815
High Total	1		735	66	5,799	1,815
High	WKCUS8E	RPG	735	66	5,799	1
Average Total	1		421	28	3,422	5,815
Low Total	103		2,652	168	11,701	38,815

Métrique de complexité des programmes et synthèse

Screen Metrics for XAN4CDXA

Complexity Level	Units	Files	Data...	Work F...	Outgoing...	Incomin...	Function K...
ACCOUNTS	54	47	364	140	41	21	21
High	12	12	95	8	12	10	8
CNTCMAINT	1	1	7	3	0	0	0
CUSFMAINT	1	1	18	1	3	1	3
CUSFMOLD	1	1	18	1	3	0	3
WWCCONS	3	3	12	3	1	3	0
WWCUSF	3	3	33	0	4	3	2
WWAREAS	3	3	7	0	1	3	0
Average	38	32	265	130			
Low	4	3	4	2			
CUSFMAINT	47	44	333	99			
CUSTOMERS	70	134	610	70			
High	10	10	70	4			
Average	40	104	503	63			
Low	20	20	37	3			
DEC16	47	83	402	45			
MVCPROCESS	25	59	254	28	20	19	12

Planifier des projets d'interface avec des métriques d'écran détaillées

Metrics Analysis for XAN4CDXA (Double Click to View History) - Eclipse

Summary Metrics

Complexity Level	Units	Text	Source Type	Source Lines	Cyc. Complex.	Halstead	Maint.Index	Files	Device Files	Called
Grand Total	128			11,881	1,755	90,632	7160	225	51	
Interactive Source Members	50			9,842	1,594	81,830	5694	163	51	
High Total	0			0	0	0	0	0	0	
Average Total	18			7,579	809	41,619	2812	80	18	
Average	CNTCMAINT	Contacts Maintenance	RPGL	266	23	1,240	178	3	1	
Average	CUSTOM1	Customer Detail Maintenance	RPGL	336	21	2,637	186	7	1	
Average	WWCONDET	Work with Order Details	RPGL	605	77	3,624	214	9	1	
Average	WWCONHDR	Work with Orders	RPGL	741	95	4,772	220	6	1	
Average	WWCUST5	Work with Customers	RPGL	753	94	4,055	132	7	1	
Average	WWTRNHST	Work with transaction history	RPGL	565	65	3,854	155	5	1	

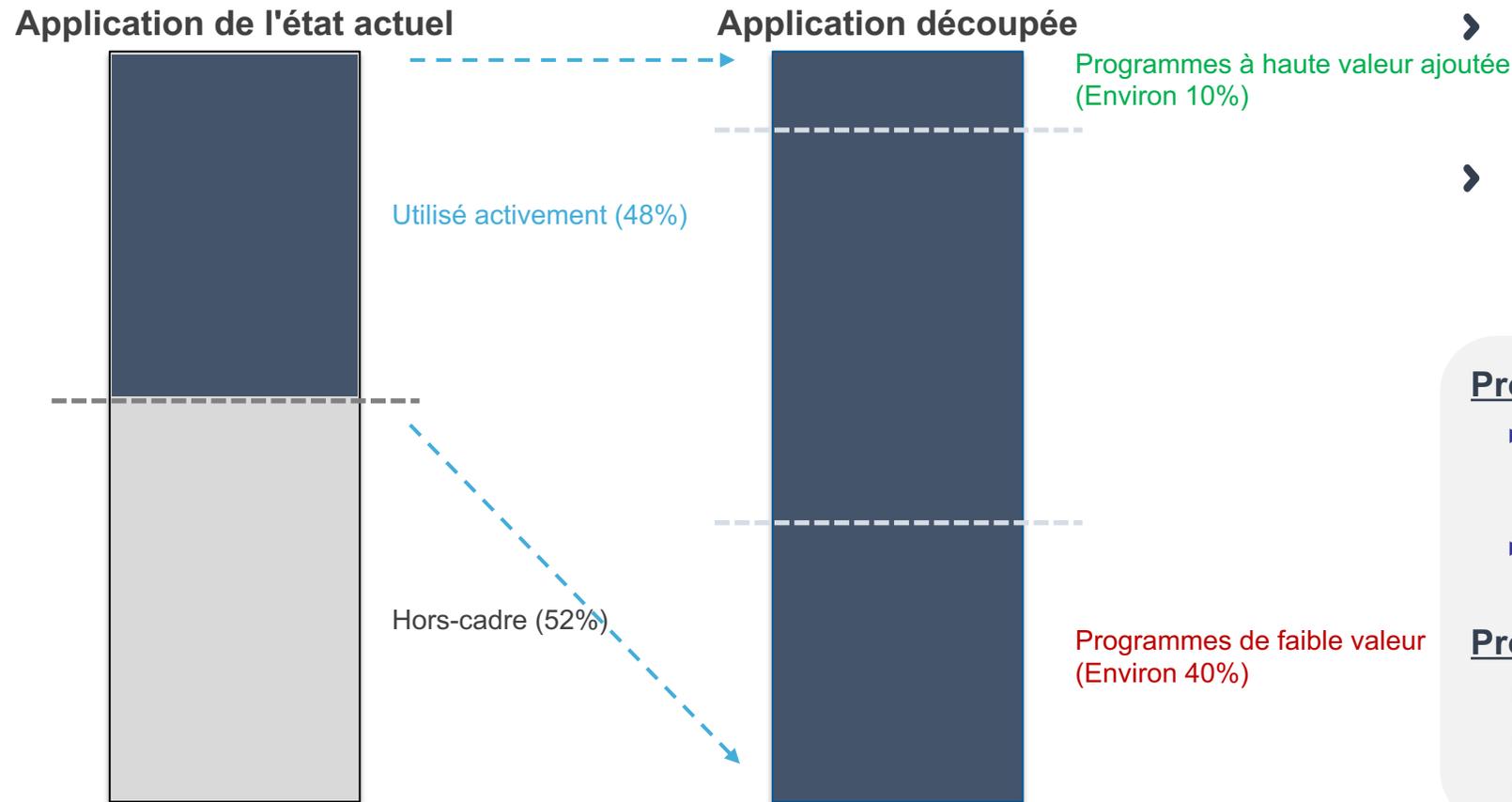
Problem Analysis data for XAN4CDXA - Total Problems: 446

Alert/Category/Object	Total	Description
Source/Object Alerts	10	
Source member changed after devicefile created	2	
No file found for existing source member	14	
No program object found for source member	124	
No source member for program	5	
Source member changed after file created	5	
No device file found for existing source member	8	
No source member for device file	4	
Referenced data area does not exist	5	
Referenced database file does not exist	15	
Referenced program object does not exist	17	

Quantifier les problèmes de conception et de code avant de commencer

Database Alerts	
File has Constraints	
Files with zero members	
Internally described file	
Program Code Alerts	
Greatest depth of nested ELSEs exc	
Number of GOTOs exceeds 0	
Greatest depth of nested IF/DOs ex	
Greatest IF/DO block nbr of lines ex	
Greatest depth of nested loops exc	
Greatest subroutine nbr of lines exc	
Program has (non-excluded) hardc	
Migration Alerts	
File has Select/Omit rules	
Others	
Source member changed after program created	72
Unused Subroutines	65
Unused Procedures	1
Unused Logical files	24

De-Scoping et planification stratégique



Stratégie optimale :

- Réingénierie / Transformation avec des améliorations sélectives pour les programmes de grande valeur.
- Modernisation légère pour les programmes de valeur moyenne et faible

Programmes à haute valeur ajoutée

- ▶ Où les utilisateurs professionnels passent la plupart de leur temps. Les programmes essentiels et critiques.
- ▶ Digne d'une optimisation, d'une réingénierie ou d'une réinvention des processus d'entreprise.

Programmes de faible valeur

- ▶ Entretien de la table principale
- ▶ Processus peu fréquents
- ▶ Saisie de données et rapports simples

Modernisation des applications

Stratégies et solutions

Trouver la bonne stratégie

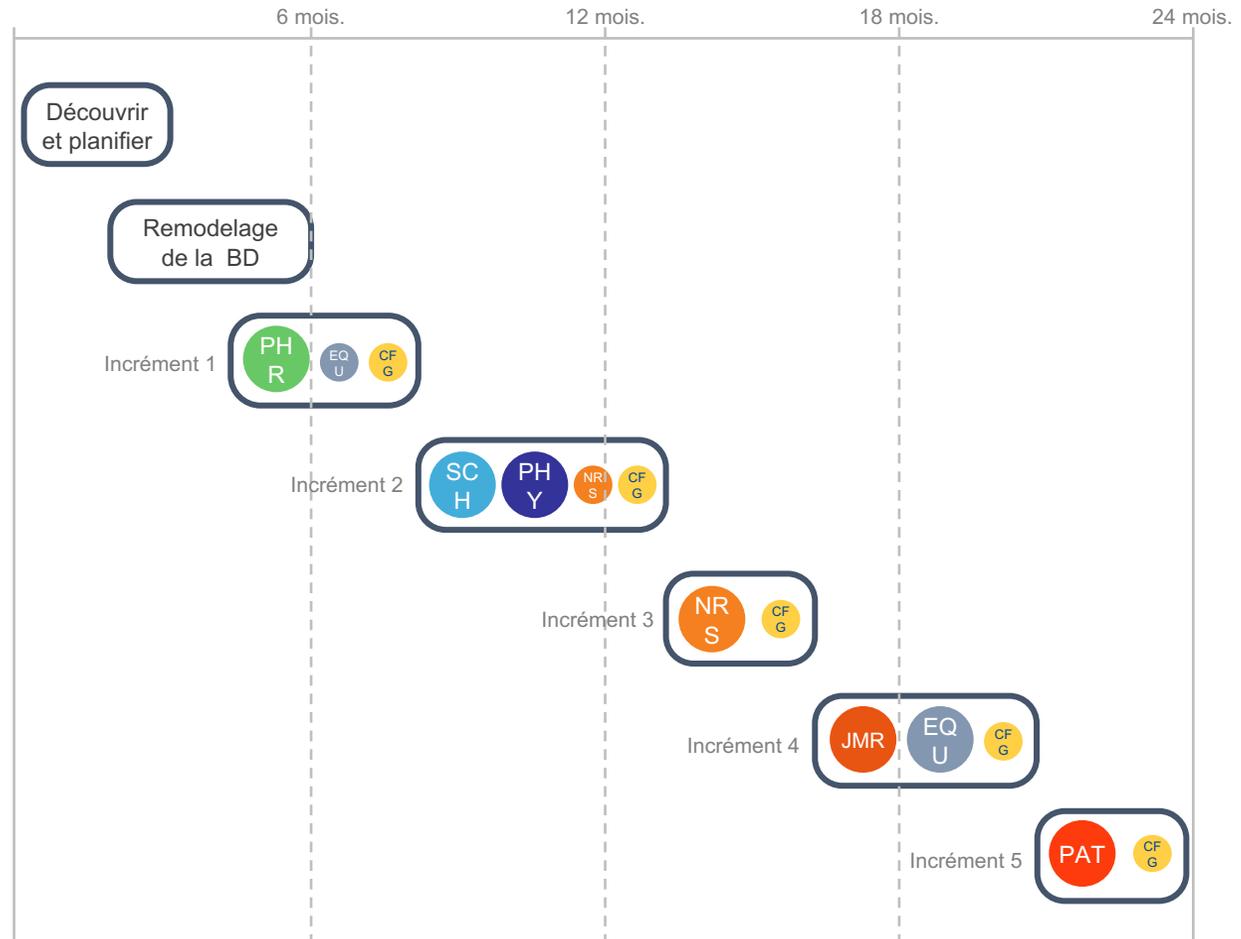
<u>Stratégie</u>	<u>Solution</u>
Maintenir	Soutien aux applications
Moderniser	UI, UX, Workflows, Mobile, Portails
	Services, APIs
	Modernisation de la DB
	Transformation du code
Remplacer	Ré-architecture / Ré-ingénierie
	Réécrire
Retirer	Application packagée
	Déclassement

Exemple de stratégie de cession de portefeuille

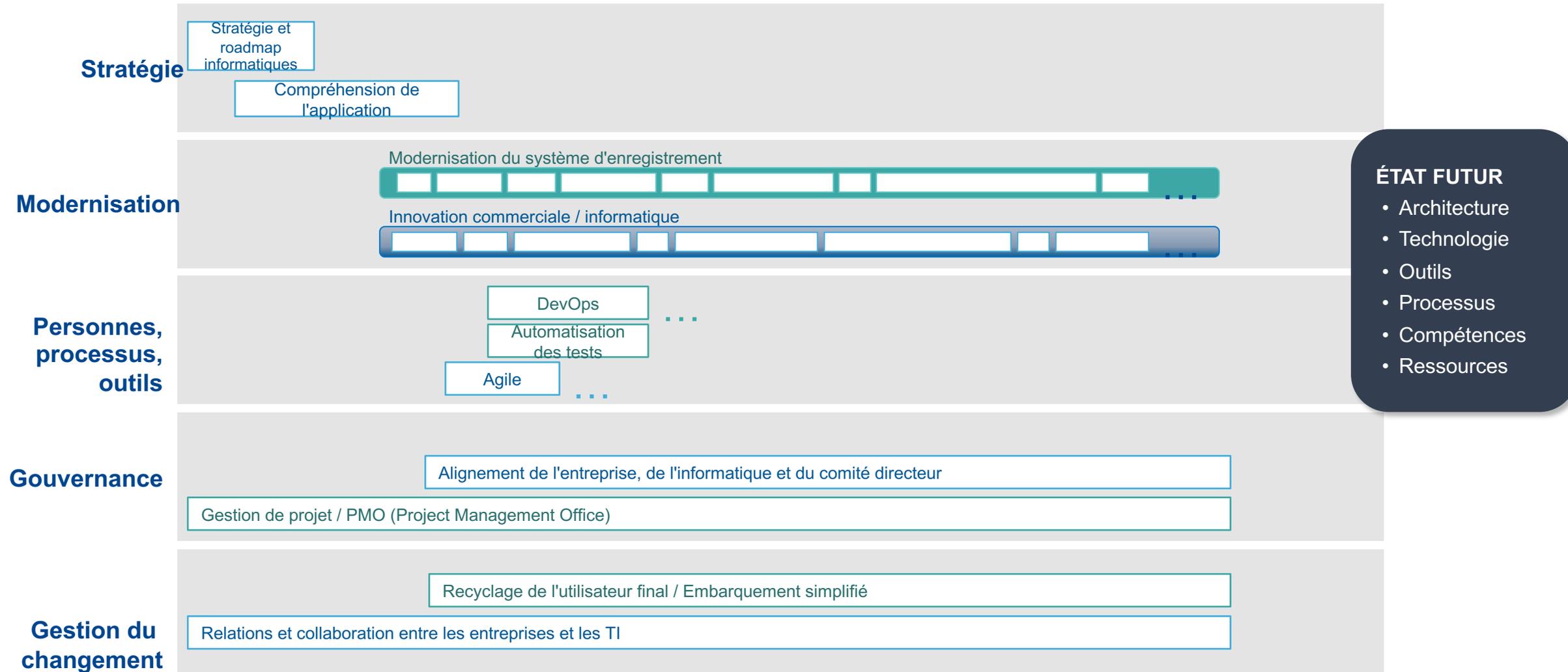
Module d'application	Regroupement	Taille relative	Impact sur entreprises	% de transformation	Rewrite	% Retrait	Module d'application	Regroupement	Taille relative	Impact sur entreprises	% de transformation	Rewrite	% Retrait
MARKETING							Comptage des cycles	<i>Inventaire</i>	<i>Moyen</i>	Faible	100%		
Clients	<i>Gestion des relations</i>	<i>Moyen</i>	Moyen		100%		Feuille de travail pour l'acheteur	<i>Achats</i>	<i>Petit</i>	Moyen			100%
Vendeurs	<i>Gestion des relations</i>	<i>Large</i>	Moyen		100%		Catalogue des articles	<i>Inventaire</i>	<i>Large</i>	Haut	80%	20%	
Contacts	<i>Gestion des relations</i>	<i>Petit</i>	Moyen		100%		Entrée PO	<i>Achats</i>	<i>X-Large</i>	Haut		100%	
Perspectives	<i>Gestion des relations</i>	<i>Petit</i>	Faible		100%		IOV	<i>Inventaire</i>	<i>Petit</i>	Faible	100%		
OPERATIONS							LIFO	<i>Inventaire</i>	<i>Petit</i>	Haut	90%	10%	
Prix spéciaux	<i>Fixation des prix</i>	<i>Petit</i>	Moyen	80%	20%		EDI	<i>Achats</i>	<i>X-Large</i>	Faible	100%		
SOE	<i>Ventes</i>	<i>X-Large</i>	Haut	40%	60%		Kitting	<i>Inventaire</i>	<i>Moyen</i>	Faible		100%	
Multi-Bin	<i>Entrepôt</i>	<i>Petit</i>	Moyen	90%	10%		FINANCE						
Matrice de tarification	<i>Fixation des prix</i>	<i>Petit</i>	Faible	90%	10%		AR2WISE	<i>AR</i>	<i>Moyen</i>	Faible	100%		
SPAs (Special Price Allowances)	<i>Fixation des prix</i>	<i>Moyen</i>	Faible	60%	40%		Paiements	<i>AR</i>	<i>Moyen</i>	Moyen	10%	90%	
L'héritage de SOE	<i>Ventes</i>	<i>Large</i>	Faible			100%	Traitement des cartes de crédit	<i>AR</i>	<i>Petit</i>	Moyen	100%		
Remplissage des commandes en attente	<i>Ventes</i>	<i>Moyen</i>	Moyen		100%		Facturation	<i>AR</i>	<i>Moyen</i>	Moyen	10%	90%	
Prix de la zone de marché	<i>Fixation des prix</i>	<i>Petit</i>	Faible	100%			Déclarations	<i>AR</i>	<i>Moyen</i>	Moyen	10%	90%	
Confirmation d'expédition	<i>Ventes</i>	<i>petit</i>	Haut	90%	10%		Composants divers des comptes débiteurs	<i>AR</i>	<i>Large</i>	Haut	30%	70%	
Citations	<i>Ventes</i>	<i>Large</i>	Haut	80%	20%		VIR	<i>Comptes créditeurs</i>	<i>Petit</i>	Moyen			100%
SOURCE							Misc/Charge Adj	<i>AR</i>	<i>Moyen</i>	Faible	10%	90%	
Disponibilité des articles	<i>Inventaire</i>	<i>Petit</i>	Haut	80%	20%		Autres nocturnes (y compris ME et YE, sauf ceux des applications ci-dessus)		<i>Large</i>	Haut		100%	
SPO	<i>Achats</i>	<i>Petit</i>	Haut	80%	20%								

Méthodologie de modernisation incrémentale

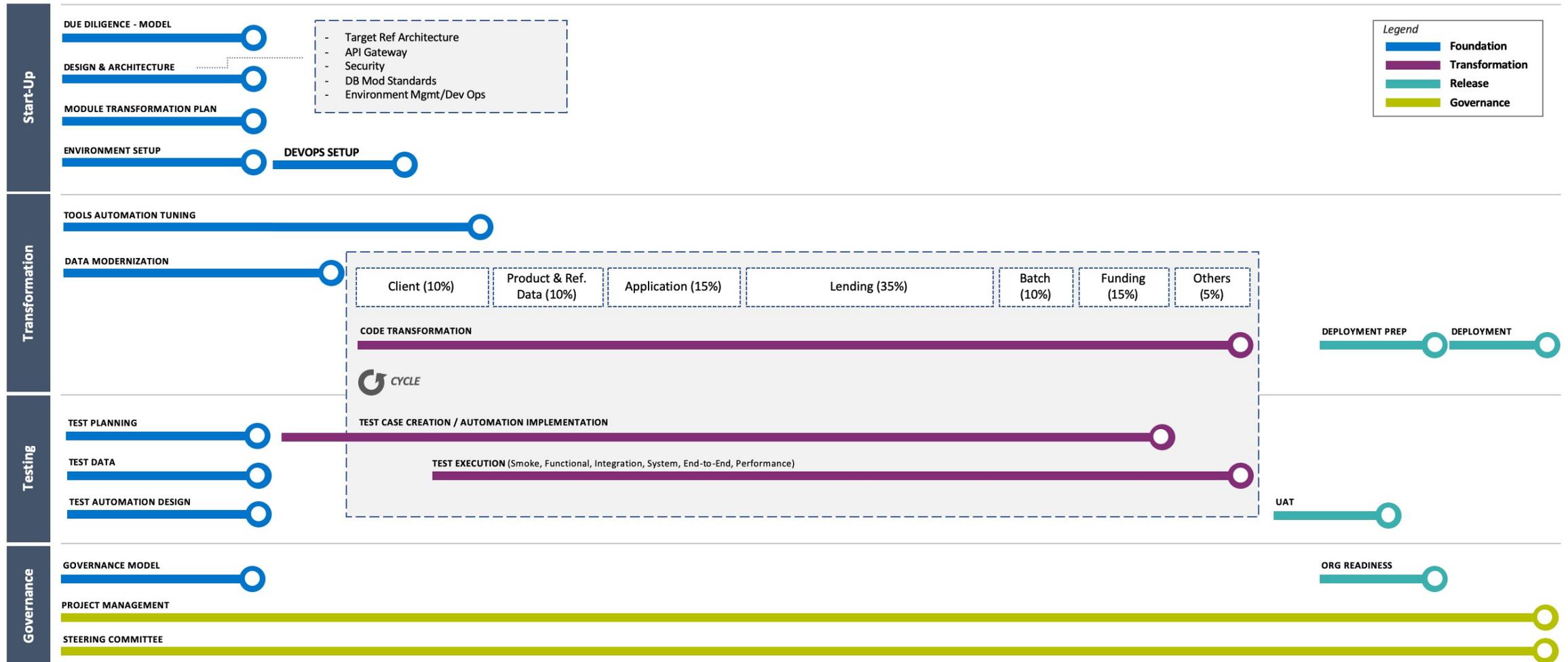
-  Gestion des patients
-  Gestion des médecins
-  Gestion des quartiers
-  Gestion des infirmières
-  Gestion des pharmacies
-  Gestion des équipements
-  Gestion des horaires
-  Tableaux de configuration



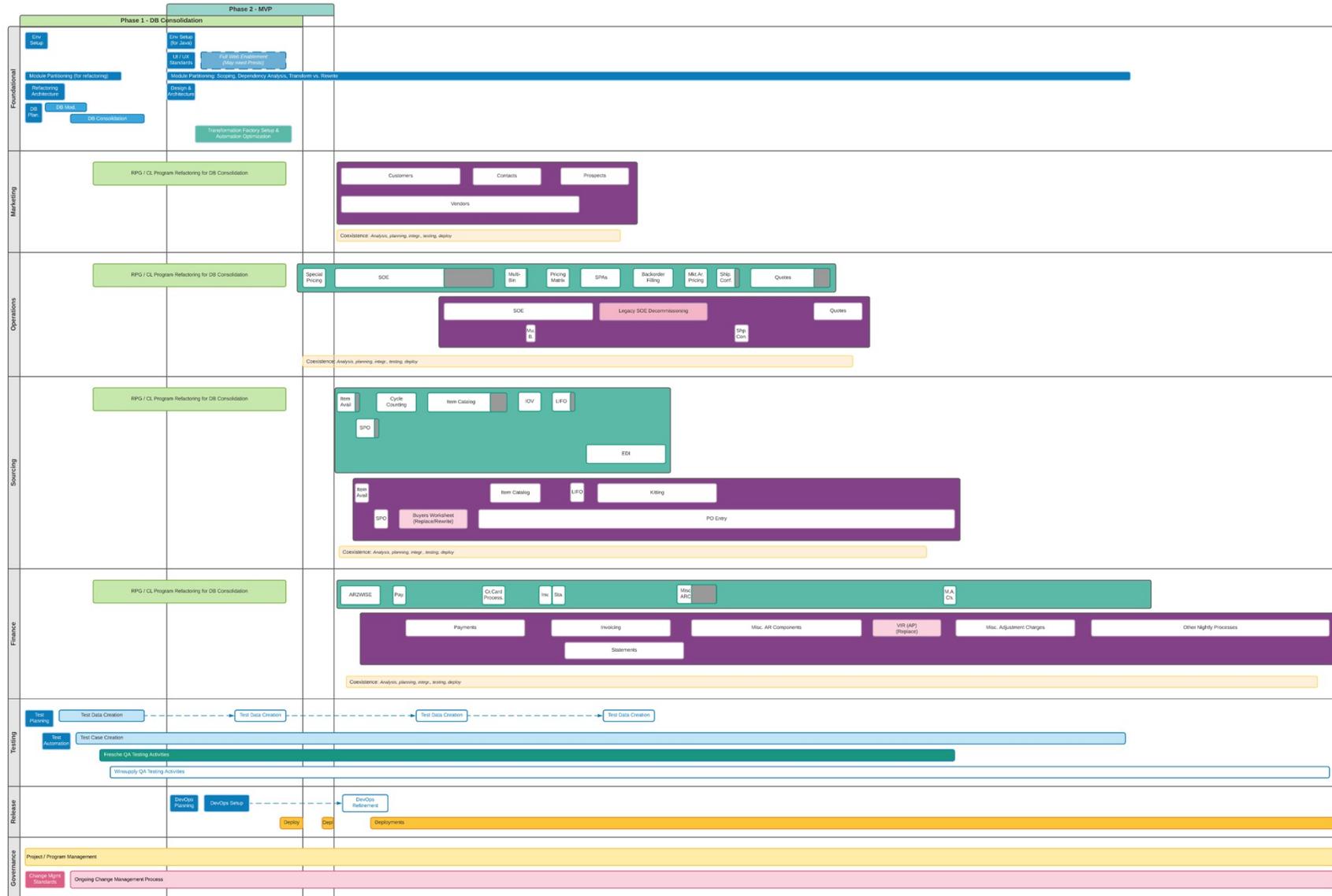
Exemple de roadmap : Évolution de l'entreprise et de l'IT



Exemple de roadmap d'un projet de transformation



Exemple de roadmap d'un projet de transformation



Réflexions finales sur la planification de la modernisation

My Plan:

- Quels problèmes résolvons-nous ?
- Qu'est-ce que l'entreprise en retire qu'elle n'a pas aujourd'hui ?
- Pourquoi est-ce stratégique ?
- Qui en a le plus besoin (qui sont nos sponsors) ?
- Pourquoi maintenant ?
- Comment saurons-nous si nous avons réussi ?



15 minutes avec nos experts IBM i peuvent être déterminantes sur la réussite de votre plan d'action.

Accédez à l'un de nos meilleurs conseillers pour vous aider à naviguer dans les opportunités et les défis IBM i et adapter votre entreprise à la croissance, atténuer les risques et améliorer l'efficacité opérationnelle !

Réservez une consultation GRATUITE de
15 minutes dès aujourd'hui

Pour vous inscrire, envoyez un courriel à info@freschesolutions.com avec le sujet:
15 minutes avec nos experts IBM i

FRESCHÉ SOLUTIONS



[more info: www.freschesolutions.com](http://www.freschesolutions.com) 1-800-361-6782