

# Utiliser l'iPaaS pour répondre aux enjeux de modernisation, d'industrialisation et de temps réel du SI du Groupement Les Mousquetaires

Pour tirer parti de sa plateforme d'intégration hybride, la DSI des Mousquetaires a déployé une approche iPaaS permettant d'augmenter considérablement les échanges de données avec une architecture orientée événements

Modernisation

## OBJECTIFS D'ENTREPRISE

Le Groupement Les Mousquetaires est un acteur majeur de la grande distribution en France et en Europe, composé de 7 enseignes - notamment Intermarché, Bricomarché, Bricorama, Netto - et de plus de 4 000 points de vente. Pour accélérer sa croissance et s'adapter aux nouveaux enjeux de la grande distribution, Les Mousquetaires doivent, avec leur DSI la STIME, relever plusieurs défis, et notamment la gestion de l'omnicanalité dans un contexte d'implantation territoriale forte, avec l'utilisation de la donnée en toile de fond. Intermarché se positionne en effet à la 3<sup>ème</sup> place des distributeurs alimentaires français en 2020 en termes de chiffre d'affaires e-commerce, avec une hausse de 66 % par rapport à 2019<sup>1</sup>, et une activité en ligne qui a particulièrement augmenté durant le premier confinement lié à la pandémie de Covid-19. Avec un maillage territorial développé, qui lui permet d'être au plus proche des besoins des consommateurs, la stratégie des Mousquetaires autour du mieux manger et du mieux consommer implique un solide système de traçabilité et de circulation accélérée de l'information.

## DÉFIS TECHNOLOGIQUES

À l'origine, Les Mousquetaires disposaient d'un SI certes fiable mais insuffisamment performant pour absorber les nouveaux besoins de modernisation et d'intégration. La STIME, DSI des Mousquetaires, a donc lancé un ambitieux programme de transformation visant à refondre le système informatique (SI) et la chaîne métiers.

Pour moderniser ce SI, un enjeu principal était d'adopter un fonctionnement temps réel et event-driven, pour répondre aux besoins de circulation, de synchronisation et d'exploitation des données des enseignes du Groupement : commandes en ligne, mise à jour et réapprovisionnement des stocks, gestion centrale des points de vente etc.

En parallèle, la multiplicité des points de vente et la taille du SI obligeaient à un déploiement progressif des nouvelles briques informatiques sur l'architecture existante structurée autour d'un ERP (SAP) et d'un CRM. Le choix de la STIME s'est ainsi tourné vers l'adoption d'une plateforme d'intégration hybride (HIP), permettant de faire cohabiter son SI historique sur-site et ses besoins cloud.

## COMMENT BOOMI EST VENU EN AIDE À LA STIME

L'iPaaS (integration platform as a service) Boomi a été choisie par Les Mousquetaires à la suite d'une mise en compétition qui a permis à l'entreprise de démontrer sa réactivité dès le démarrage dans la réalisation de cas d'usages pérennes, la clarté de son modèle de licences et surtout la rapidité de mise en œuvre offerte par sa plateforme iPaaS face à ses concurrents.

Une rapidité de mise en œuvre qui s'est ensuite vue confirmée lors de la mise en production, puisqu'il n'a fallu que 3 mois à Boomi pour réaliser le déploiement de sa solution sur la plateforme d'intégration hybride des Mousquetaires. D'ailleurs, 8 mois après la mise en production, 77 flux métiers pouvaient déjà être traités, pour un objectif de 228 à 12 mois.

L'approche low code de Boomi et sa simplicité d'utilisation ont par ailleurs représenté un réel atout pour la STIME, permettant à l'intégralité des équipes, quelle que soit leurs compétences techniques, de prendre rapidement en main la solution.

Grâce à son interopérabilité et à l'existence de connecteurs natifs, la plateforme Boomi s'est intégrée facilement à l'event-broker amené par Solace, aux API Gateway et aux ETL des systèmes legacy déjà présents dans le SI des Mousquetaires.

## RÉSULTATS POUR L'ENTREPRISE

Grâce au déploiement de l'iPaaS de Boomi accompagné de l'event-broker de Solace, la STIME peut désormais bénéficier pleinement des capacités offertes par la plateforme d'intégration hybride. Avec l'approche orientée événements, la mise à jour des informations est totalement automatisée et s'effectue en temps réel. Les données qui transitent sont aujourd'hui automatiquement normalisées à leur sortie pour s'adapter aux besoins de toutes les plateformes de l'entreprise (e-commerce, approvisionnement...), permettant une meilleure agilité. Enfin, le fonctionnement en silo a disparu, alors que le volume de données échangées a augmenté de manière exponentielle. A titre d'exemple, la simplicité d'utilisation de la plateforme Boomi a permis de mettre en œuvre en seulement 3 mois la remontée en temps réel des millions de tickets de caisse, émis chaque jour par les 4 000 points de vente du Groupement, au sein de son ERP SAP, de son Warehouse Management System (Système de Gestion d'Entrepôt) et de son site e-commerce, afin de garder une parfaite mise à jour des stocks. Les tickets de caisse sont également intégrés à un Data Hub, permettant là encore une mise à jour en temps réel du chiffre d'affaires.

## COUP DE PROJECTEUR CLIENT

**Industrie & Marché:** Grande distribution (alimentation, équipement de la maison, entretien automobile)

**Siege:** Bondoufle, France

**Nombre D'employes:** 150 000 employés dans le monde

**Revenus:** 46.3 milliard €

**Partenaires:** Solace, Dell EMC

**Integration Cles:** Solace PubSub+ Event Broker, SAP ERP, Warehouse Management System, Site e-Commerce

View all customer stories at [boomi.com/fr/customers](https://boomi.com/fr/customers)

<sup>1</sup> Source : Linéaires – Les Ateliers du drive et du e-commerce alimentaire 2020.