

4 étapes pour créer une entreprise axée sur les données

Utilisez vos données pour générer des informations pratiques grâce à une intégration des données fondée sur les APIs



Sommaire

| | |
|--|-----------|
| Résumé | 03 |
| Introduction : le défi posé par les données | 04 |
| 4 étapes pour intégrer vos données grâce aux APIs | 06 |
| 01 Conception | 07 |
| 02 Sécurisation | 08 |
| 03 Gestion | 09 |
| 04 Suivi | 10 |
| Témoignage client : LendingTree | 11 |
| Déverrouiller, visualiser et exploiter des données avec MuleSoft et Tableau | 14 |
| Passez à l'action | 15 |
| Témoignage client : California Governor's Office of Emergency Services | 16 |
| Conclusion | 18 |

Résumé

Les données sont un outil très puissant. Les responsables commerciaux et informatiques se tournent de plus en plus vers les données pour obtenir des informations clés sur divers sujets tels que la stratégie produit ou encore le recrutement. La stratégie des données est ainsi devenue un sujet incontournable dans les organisations car la prise de décisions n'est désormais plus fondée sur des anecdotes et hypothèses mais sur des données et informations bien précises.

La stratégie des données est un sujet très vaste. Voici quelques questions que vous pouvez vous poser pour l'initier dans votre entreprise :

- Quelles sont les données les plus importantes à recueillir concernant les activités de mon entreprise, les clients, les employés, etc. ?
- Comment puis-je intégrer des données de différentes applications ?
- Quelle est la meilleure façon d'obtenir rapidement les informations dont mes responsables ont besoin ?
- Comment puis-je m'assurer de la qualité et de l'intégrité des données ?
- Où dois-je stocker toutes ces données ?
- Comment puis-je m'assurer que les bonnes personnes ont accès aux bonnes données ?
- Comment puis-je extraire des informations utiles à partir des données que j'ai déjà recueillies ?

Si beaucoup de questions et de concepts sont à prendre en compte, ce livre blanc répondra spécifiquement à la question suivante : comment intégrer et analyser les données pour générer des informations exploitables ?

Comme vous l'apprendrez plus tard, l'intégration des données dépend de quatre étapes essentielles : la conception, la sécurisation, la gestion et le suivi. Lorsqu'elles sont mises en œuvre de manière réfléchie, ces étapes permettent à votre entreprise de proposer des expériences connectées qui exposeront les actions clés et feront croître votre activité.

Introduction : le défi posé par les données

Au cours de la dernière décennie, nous avons assisté à une explosion de la croissance des données, suite à l'émergence de l'intelligence artificielle, l'apprentissage automatique, la mobilité et la connectivité.

[IDC](#) prévoit que la quantité de données existantes passera de 33 zettaoctets en 2018 à 175 zettaoctets en 2025, ce qui représente une croissance 5 à 6 fois plus élevée.

Si les entreprises collectaient jusqu'à présent les données sans but précis, des progrès significatifs ont été réalisés pour transformer ces données brutes en informations pratiques. Les entreprises capables de le faire misent sur ces informations pour se différencier car elles en voient l'impact sur leurs résultats.

Les entreprises axant leur stratégie sur l'analyse des données sont 23 fois plus susceptibles de trouver de nouveaux clients ([McKinsey](#), article en anglais), 9 fois plus susceptibles de fidéliser leurs clients ([McKinsey](#), article en anglais), 1,5 fois plus susceptibles de connaître une croissance du chiffre d'affaires supérieure à 10 % ([McKinsey](#), article en anglais) et enregistrent une croissance 7 fois plus rapide que le PIB mondial ([Forrester](#), rapport en anglais).

Pour parvenir à leurs fins, de nombreuses entreprises ont investi dans une organisation de données dirigée par un directeur des données (Chief Data Officer ou CDO). Néanmoins, malgré ces investissements, elles ne constatent pas nécessairement de réels bénéfices : seulement 8 % des entreprises parviennent à faire évoluer leurs analyses pour obtenir des informations stratégiques ([McKinsey](#), article en anglais). Pourquoi ?

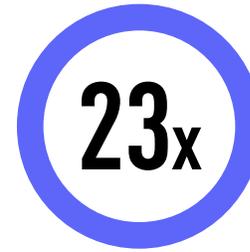
D'après le récent rapport intitulé [Étude sur la connectivité](#) de MuleSoft, 89 % des responsables informatiques déclarent que les silos de données constituent le principal obstacle à la transformation digitale. Ce n'est pas surprenant car, en moyenne, une entreprise dispose de données dans 900 applications mais seulement 28 % d'elles sont intégrées. Le récent [rapport sur les tendances technologiques des entreprises](#) (en anglais) de Salesforce a également révélé que, selon les responsables informatiques, les « données et systèmes déconnectés » représentent le deuxième plus grand défi en matière d'expérience client auquel elles sont confrontées, après les systèmes legacy.

Pour faire face aux silos de données, les données doivent souvent être intégrées depuis plusieurs plateformes, systèmes et applications, et cette intégration est complexe à déployer. C'est très souvent la principale raison pour laquelle de nouvelles initiatives échouent. Les entreprises ont besoin d'une approche d'intégration qui leur permette d'exploiter un ensemble de données une seule fois et de donner la possibilité aux équipes de l'utiliser pour leurs propres usages. La bonne approche d'intégration vous permettra de tirer parti de toute la valeur de vos données et de mettre en œuvre des solutions fondées sur des informations clés pour développer votre activité.

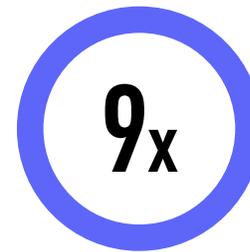
La partie suivante vous fournira quelques techniques pour y parvenir.

Les « données et systèmes déconnectés » représentent le deuxième plus grand défi en matière d'expérience client auquel elles sont confrontées, après les systèmes legacy.

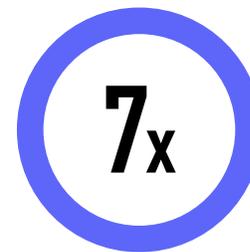
LES ENTREPRISES AXANT LEUR STRATÉGIE SUR L'ANALYSE DES DONNÉES SONT :



plus susceptibles de trouver de nouveaux clients



plus susceptibles de fidéliser leurs clients



plus rapides en matière de croissance

4 étapes pour intégrer vos données grâce aux APIs

Pour intégrer deux lots de données, beaucoup d'entreprises ont tendance à écrire du code personnalisé. Cela peut sembler être la solution la plus rapide, mais elle augmente souvent les coûts, ralentit l'innovation et présente un risque pour la sécurité. Étant donné que les entreprises ont de plus en plus recours à des intégrations point à point, le service informatique doit faire face à plus de complexité et passe par conséquent davantage de temps à la maintenance plutôt qu'à l'innovation.

L'intégration fondée sur les APIs est la meilleure solution. Il s'agit d'un moyen standardisé de connecter les données et les applications avec des [APIs](#) réutilisables et composables, conçues pour avoir un rôle spécifique comme déverrouiller l'accès aux données, les composer dans des processus ou encore proposer une expérience. Cela signifie qu'une équipe informatique peut déverrouiller l'accès à un ensemble de données une seule fois et permettre aux équipes de toute l'entreprise d'utiliser ces données dans leurs propres expériences. Résultat : une exécution des projets 3 fois plus rapide, en moyenne, et une réduction de 63 % des coûts de maintenance.

Vous trouverez ci-dessous quatre étapes pour mettre en place les bonnes pratiques d'une intégration fondée sur les APIs dans votre entreprise mais également les questions clés à poser aux fournisseurs potentiels pour permettre à votre plateforme d'intégration de préparer votre entreprise à la croissance et réussite futures.

Conception

La première étape pour mettre en place une intégration fondée sur les APIs consiste bien évidemment à créer des APIs. Il faut garder en tête que les développeurs sont les plus aptes à s'en charger facilement car ils ont l'habitude de créer des APIs. Si aucun développeur ne peut vous aider, cherchez un outil low-code qui prendra en charge les intégrations par la fonction glisser-déposer.

Commencez par écrire des APIs qui exposent les données des applications, des bases de données du cloud et des systèmes on-prem. Cherchez un fournisseur de plateforme d'intégration qui simplifie ce processus autant que possible. La productivité des développeurs est une ressource précieuse ; assurez-vous donc que vos développeurs définissent les APIs, et laissez la plateforme générer les spécifications API et effectuer le reste des tâches difficiles.

Une fois toutes vos données exposées, rédigez une série d'APIs qui organisent vos données en blocs fonctionnels. Par exemple, vous pouvez créer une API qui regroupe les données SAP et Salesforce dans un seul bloc de données client. De même, il peut être judicieux d'écrire une API qui fusionne les données UPS et FedEx en un seul bloc de données d'expédition.

La dernière couche d'APIs alimentera les expériences dans lesquelles vous souhaitez que ces données s'intègrent, telles qu'une plateforme d'analyse, une application mobile client ou un site web pour les employés. Cette couche d'APIs doit préparer les données au format requis pour l'expérience.

Certaines plateformes d'intégration offrent des connecteurs, des modèles d'APIs et d'autres ressources prêtes à l'emploi pour simplifier ce processus et permettre à vos développeurs d'être encore plus productifs. Assurez-vous que des connecteurs existent pour vos applications et bases de données essentielles afin qu'elles puissent être intégrées en premier et effectives rapidement.

Enfin, n'oubliez pas que votre organisation déploiera probablement chaque API dans plusieurs endroits donc cherchez des possibilités de réutiliser les APIs à chaque couche. Stockez-les dans un référentiel central pour les réutiliser dans l'ensemble de l'entreprise, en incluant les spécifications et les bonnes pratiques d'intégration.

Les questions de conception à poser à un fournisseur de plateforme d'intégration :

- Quel est le processus de conception d'une nouvelle API ? Combien de temps ce processus prend-il généralement pour un développeur expérimenté ?
- Quels sont les connecteurs existants et prennent-ils en charge mes cas d'usage les plus essentiels en matière d'intégration ?
- Comment faites-vous pour que mon entreprise puisse réutiliser les APIs que nous avons déjà créées ?

Sécurisation

L'intégration des données ne peut réussir que lorsque la sécurité des données est une priorité, en particulier avec l'intégration de données clients sensibles, de données financières ou de catégories de données réglementées, telles que les données sur les patients dans le secteur de la santé. Toute violation, quelle que soit son ampleur, minera la confiance des clients et freinera un grand nombre de vos objectifs en matière de stratégie de données.

La sécurité des données commence par l'élimination des risques. La plupart de ces fonctionnalités doivent exister dans une plateforme d'intégration en incluant la configuration des politiques légales obligatoires, la tokenisation et la protection du réseau périphérique.

Il peut être également judicieux de mettre en œuvre une sécurité multicouche afin que le périmètre au sein duquel l'API est déployée, de l'API elle-même et des données entreposées ou en transit soient sécurisés. Voici un exemple ci-dessous :

- La plateforme d'intégration est conforme à des normes comme PCI DSS et à des caractéristiques comme SSO et RBAC.
- Un utilisateur applique les politiques Edge sur le périmètre pour agir comme un pare-feu web et se protéger contre les attaques courantes.
- Un utilisateur ajoute une couche de sécurité et de gouvernance en ajoutant des politiques API, telles que la mise sur liste blanche automatique d'adresses IP ou l'authentification d'ID client.
- Enfin, l'utilisateur a tokenisé les données PII pour éviter les fuites de données sans modifier la fonctionnalité API ou les formats de données.

Les questions de sécurité à poser à un fournisseur de plateforme d'intégration :

- Quelle sécurité est mise en œuvre dans votre plateforme prête à l'emploi ?
- Prenez-vous en charge la sécurité multicouche sans impacter les performances ou la disponibilité ?
- Quel type de chiffrement votre plateforme utilise-t-elle ?
- Votre plateforme est-elle conforme aux normes ISO 27001, SOC 1, SOC 2, PCI DSS et HIPAA ?
- Comment garantissez-vous la conformité avec le RGPD pour toutes mes données ?

Gestion

Une fois que vous avez déployé une nouvelle API, il est essentiel de la gérer de près. Parmi les bonnes pratiques de gestion des APIs, il convient de définir des alertes, de gérer les accès et de définir une hiérarchisation SLA.

Il est important de réfléchir aux équipes et aux individus qui ont accès aux APIs. N'oubliez pas que l'objectif est de fournir des APIs qui exposent les données aux équipes de toute l'organisation et par conséquent d'ouvrir l'accès aux APIs aux métiers qui en bénéficieront.

Un bon outil de gestion des APIs vous permettra également de suivre l'utilisation des APIs au cas où vous auriez à l'avenir besoin de gérer la gouvernance et les accès.

Les questions de gestion à poser à un fournisseur de plateforme d'intégration :

- Puis-je gérer, sécuriser et régir mes APIs depuis un seul emplacement, ou dois-je me connecter à différents systèmes pour effectuer ces tâches ?
- Comment puis-je fournir de nouvelles politiques pour une API individuelle ? Et pour toutes mes APIs en même temps ?
- Comment puis-je contrôler l'utilisation et les performances des APIs dans l'ensemble de l'entreprise ?
- Puis-je appliquer ou modifier des politiques sans provoquer de temps d'arrêt ?

Suivi

Quel que soit le degré de développement de votre API, des incidents sont susceptibles d'apparaître, et vous devez les résoudre rapidement.

Quel que soit l'endroit où vous hébergez vos APIs ou les technologies sur lesquelles vous les utilisez, assurez-vous de pouvoir les suivre à partir d'un seul endroit. Au fur et à mesure que votre organisation investira dans davantage d'APIs, vous en comprendrez rapidement l'importance.

À partir de ce volet unique, suivez toutes vos APIs et intégrations, et contrôlez l'intégrité de l'ensemble de votre réseau. Vous pouvez notamment :

- identifier les indicateurs qui vous concernent et utiliser des tableaux de bord intégrés et personnalisés pour les contrôler ;
- définir les alertes et le contrôle fonctionnel pour déclencher une alerte en cas de problème ;
- suivre les indicateurs commerciaux au même endroit que les indicateurs informatiques pour vous assurer que vous obtenez un retour sur investissement sur ces APIs ;
- effectuer une analyse des causes fondamentales d'une panne ou d'un problème de performance lorsqu'ils surgissent.

Vous pouvez également utiliser ce volet unique pour visualiser la cartographie des dépendances, ce qui vous permettra d'identifier et de résoudre rapidement les incidents sans engendrer de perturbation supplémentaire.

Les questions d'optimisation à poser à un fournisseur de plateforme d'intégration :

- Comment mes APIs, applications et systèmes sont-ils visualisés pour que je puisse les contrôler ?
- Est-il possible d'explorer les événements pour effectuer une analyse des causes de l'incident ?
- De quels outils disposez-vous pour m'aider à contrôler l'intégrité de toutes mes APIs et applications en temps réel ?

TÉMOIGNAGE CLIENT

LendingTree



4 ÉTAPES POUR CRÉER UNE ENTREPRISE BASÉE SUR LES DONNÉES

LendingTree est une place de marché de prêts en ligne pour divers besoins d'emprunt financier incluant les prêts automobiles, les prêts aux petites entreprises, les prêts personnels, les cartes de crédit, et bien d'autres. LendingTree offre également des services de comparateurs de prix pour les voitures, les professionnels de la rénovation d'intérieur et les programmes d'éducation. Ensemble, ces services permettent à l'entreprise de servir d'allié pour les consommateurs cherchant à comparer les prix entre plusieurs entreprises et organismes de prêt qui rivalisent pour conclure la vente.

Enjeu

Les unités commerciales de LendingTree étaient déconnectées les unes des autres, ce qui empêchait les équipes commerciales ou opérationnelles d'avoir une vue à 360 degrés sur les données des clients et limitait la capacité de la direction à améliorer les activités.

LendingTree était confronté à une déconnexion entre les équipes commerciales et opérationnelles, notamment car 16 unités commerciales différentes généraient des données sur les clients et les organismes de prêt. La déconnexion rendait difficile pour LendingTree d'orienter les consommateurs tout au long du processus de vente, car aucun système n'avait une vue complète sur qui était le consommateur et quels services il utilisait.

11

© 2020 MULESOFT — MULESOFT.COM



« **LendingTree utilise désormais MuleSoft pour intégrer les données directement dans les systèmes concernés, ce qui permet d'effectuer de nouvelles intégrations en seulement une semaine au lieu de plusieurs mois.** »

De plus, LendingTree n'avait aucun moyen de saisir ou d'analyser les données sur les activités et les performances de son centre d'appels, ce qui a amené les responsables commerciaux à se demander pourquoi les clients appelaient et ce qu'ils pensaient de l'assistance qu'ils recevaient. Cela limitait la capacité de l'entreprise à améliorer son service client ou à développer son activité de manière significative.

Solution

LendingTree a déployé Salesforce afin de créer une meilleure visibilité de ses données client tout au long du cycle de vente, d'apporter une assistance à davantage de clients sur les canaux digitaux et de proposer une meilleure expérience à ses partenaires. Avec Salesforce comme source unique de référence, les équipes opérationnelles et commerciales disposent d'une vue complète des clients dans tous les services et peuvent formuler des recommandations ciblées et éclairées qui améliorent le bien-être financier des consommateurs.

La réussite de LendingTree n'aurait pas été possible sans MuleSoft qui a permis de mettre à jour en temps réel les données client sur tous les systèmes et bases de données. Cette

capacité permet à l'entreprise de prêts en ligne de mieux engager et suivre les cas de service. Désormais, tout l'historique des demandes de prêt d'une personne est disponible sur une seule console, ce qui permet aux agents d'aider les clients pour toutes leurs demandes de prêt au lieu d'un seul élément.

Les intégrations disponibles via MuleSoft ont également permis à LendingTree de lancer plus facilement de nouvelles fonctionnalités. Au lieu de consacrer du temps et des ressources à la création d'intégrations personnalisées, LendingTree utilise désormais MuleSoft pour intégrer les données directement dans les systèmes concernés, ce qui permet d'effectuer de nouvelles intégrations en seulement une semaine au lieu de plusieurs mois.

Tableau donne de la visibilité sur ces données client intégrées pour découvrir les opportunités de ventes croisées et de ventes incitatives pour LendingTree. Avec Tableau, LendingTree a également renforcé et optimisé ses efforts de marketing digital et d'acquisition de clients.

LendingTree a également déployé plusieurs autres produits Salesforce pour susciter un meilleur engagement de la part de ses clients :

Sales Cloud et **Service Cloud** pour créer une vue centrée sur le client dans les équipes commerciales et opérationnelles ;

Experience Cloud pour accroître la visibilité des fournisseurs et des consommateurs ;

Quip pour créer un processus de gestion des ressources marketing plus intégré et collaboratif ;

Lightning Service Console pour visualiser sur un seul écran toutes les données pertinentes concernant le client ;

Einstein, Marketing Cloud et **Datorama** pour mieux visualiser les données marketing et mieux cibler et acquérir des clients.

Résultats

Depuis son utilisation de Salesforce, LendingTree a constaté une croissance de 100 % pour chacune de ses unités commerciales. Cette croissance n'aurait pas été possible sans MuleSoft, qui a intégré 16 unités commerciales différentes afin de rassembler toutes ces données dans un seul endroit. L'intégration de MuleSoft a également permis à LendingTree de réduire les temps de développement de 65 % grâce à des connecteurs préconçus.



Déverrouiller, visualiser et exploiter des données avec MuleSoft et Tableau

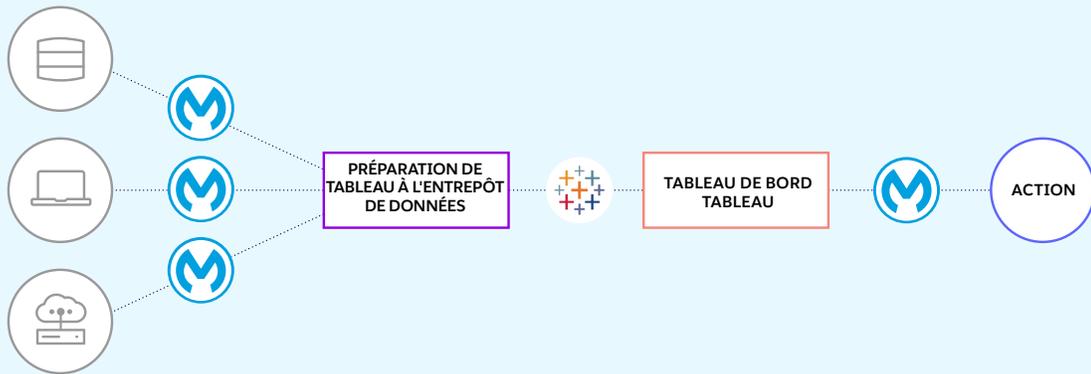
Une fois que vos données sont exposées et intégrées aux APIs, l'analyse au sein d'une plateforme comme Tableau est simple et efficace.

Comme nous l'avons vu dans la partie précédente, une approche multicouche des APIs permet d'exposer et d'organiser les données, et de les préparer pour une expérience donnée. Par exemple, après avoir effectué cette opération la première fois pour alimenter l'application mobile d'un client, il vous suffit uniquement de créer une API d'expérience supplémentaire

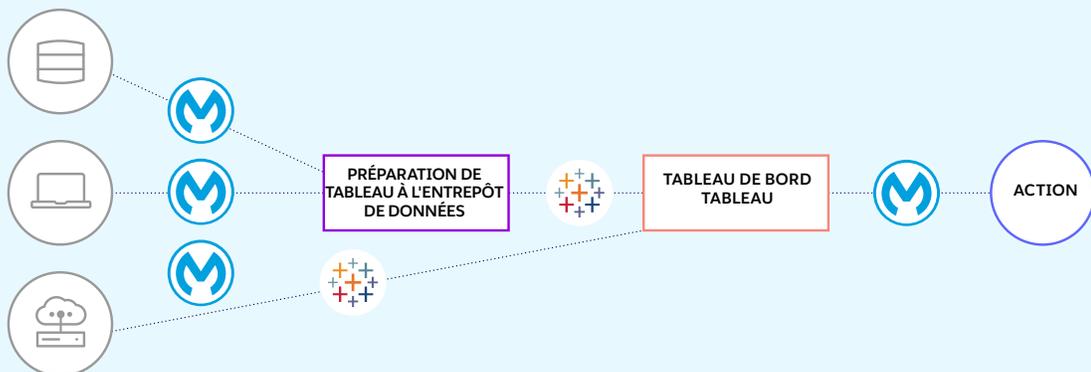
pour intégrer ces données à un tableau de bord Tableau. Les données sont déjà intégrées et composées ; il suffit de les préparer pour la visualisation.

MuleSoft et Tableau ont un partenariat stratégique pour permettre à ce type de données de circuler. Voici quelques exemples illustratifs.

EXEMPLE 1



EXEMPLE 2



Dans les exemples ci-dessus, MuleSoft réalise des intégrations fondées sur les APIs pour certaines ou pour toutes les sources de données. Il peut s'agir d'applications, de bases de données ou d'autres systèmes, dans le cloud ou on-prem. Ils tirent probablement parti des connecteurs et des modèles d'intégration existants. Ces données sont intégrées en temps réel dans un lieu unique, qu'il s'agisse d'un entrepôt de données ou d'une source de données Tableau publiée. Tableau interroge ensuite cette source de données à chaque fois qu'un tableau de bord est ouvert pour visualiser les données les plus récentes, intégrées et préparées pour la visualisation. Vous pouvez combiner cela avec des données qui sont directement connectées à Tableau via les connecteurs natifs de Tableau.

Veillez à bien organiser vos APIs afin de vous assurer que les données soient correctement préparées pour un tableau de bord Tableau. Pour les données qui sont composées, en particulier des niveaux de système en expériences, il est important de traduire ces données dans le format approprié pour l'utilisation par les utilisateurs finaux. Recherchez des outils prêts à l'emploi pour gérer, transformer, extraire et charger des données dans différents formats, et pour les exposer de manière structurée et adaptée pour les entreprises.

Et n'oubliez pas de réutiliser des intégrations comme celles-ci. Cela crée une solide base de données sur laquelle votre organisation peut s'appuyer pour proposer des expériences digitales supplémentaires à ses employés, clients et partenaires.

Passez à l'action

Pour les organisations qui envisagent d'intégrer des données à des fins d'analyse dans Tableau, l'objectif final n'est certainement pas seulement de créer un tableau de bord. En effet, l'utilisateur du tableau de bord a probablement besoin de prendre une décision importante en fonction des informations issues de l'analyse. Il est donc important de se rappeler que l'objectif final n'est pas de créer un tableau de bord, mais de prendre une décision éclairée ou mise en évidence par les informations.

Il se peut que vous vouliez visualiser des données pour savoir comment les utiliser ou engager une conversation plus large. Peut-être que cela suffit pour votre organisation.

Si vous souhaitez aller plus loin, pensez à intégrer un bouton d'action d'étape suivante dans votre tableau de bord Tableau afin de réduire le basculement ou d'automatiser les étapes suivantes à l'aide d'APIs pour simplifier les procédures courantes.

TÉMOIGNAGE CLIENT

California Governor's Office of Emergency Services



Le California Governor's Office of Emergency Services (le bureau des services d'urgence du gouverneur de Californie ou CalOES) a pour mission de se préparer, de se protéger, de réagir, de se rétablir et d'atténuer les impacts de tous les dangers et menaces. Il est chargé de coordonner les activités d'intervention et de réponse en cas de catastrophe à l'échelle de l'État, de gérer les communications de sécurité publique et de conserver un stock de provisions nécessaires pour aider les 38 millions d'habitants de Californie au moment où ils en ont le plus besoin.

Enjeu

CalOES était en première ligne dans le combat contre la COVID-19 au printemps 2020. Les équipes de CalOES savaient qu'il fallait apporter une réponse de taille, probablement sous la forme de distributions d'EPI, mais elles n'avaient aucun moyen de prévoir les quantités nécessaires au vu de l'ampleur inédite de la crise.

Solution

CalOES s'est tourné vers MuleSoft, Tableau et Salesforce pour déployer un système complet de gestion des EPI afin de donner à l'État un lieu unique, automatisé et conforme pour commander, remplir, distribuer et mesurer les besoins de la Californie en matière d'EPI. Le système de gestion comporte trois parties essentielles :

- Le **portail de réception des dons et des approvisionnements**, basé sur le Web-to-Lead de Sales Cloud, permet à CalOES d'organiser et de valider les offres d'approvisionnement et de rationaliser le processus d'achat.
- Une application de **gestion des achats**, basée sur Service Cloud, permet au personnel chargé de la logistique et des marchandises de suivre et de gérer le cycle de vie des achats, notamment l'endroit où les approvisionnements sont en cours de traitement, le montant et la source de financement utilisés pour acheter les approvisionnements, le temps nécessaire pour les acquérir puis les distribuer, etc.
- Le **système de commandes de santé publique (PHOS)/système de tri et d'adjudication des demandes de ressources médicales**, également basé sur Service Cloud, rationalise le processus de commande pour le personnel de l'État et ses clients travaillant dans les établissements de santé.

À chaque étape, MuleSoft intègre un réseau complexe de données issues de Salesforce et de systèmes tiers pour alimenter chaque partie du système de gestion des EPI. Cela inclut l'intégration dans Tableau pour la visualisation et l'analyse.

Tableau aide CalOES à éclairer les prises de décisions futures, à déterminer la planification des ressources/capacités et à tenir le public informé. Cela a permis à CalOES d'obtenir de nouvelles informations sur sa chaîne d'approvisionnement et sa pipeline logistique qui sont utilisées pour informer le public et planifier des scénarios futurs.

En ce qui concerne l'impact de Tableau, Grady Joseph, directeur adjoint des opérations de sauvetage pour CalOES, déclare : « Cela nous a permis d'obtenir de nouvelles informations sur notre chaîne d'approvisionnement et notre pipeline logistique, que nous utilisons pour informer le public, nous responsabiliser et planifier des scénarios futurs. »

Résultats

Avec l'aide de MuleSoft, Tableau et Salesforce, seulement deux semaines après la mise en œuvre, CalOES a intégré et analysé les données les plus importantes pour la mission et a répondu rapidement et efficacement aux exigences en matière d'EPI dans toute la Californie.

Les capacités d'automatisation et les processus pilotés par les données ont accéléré le temps de traitement des commandes qui atteignent désormais deux jours en moyenne. Les outils de distribution ont permis de garantir l'approvisionnement d'EPI vers le personnel de santé, les ouvriers agricoles, les gouvernements amérindiens et même les districts scolaires. En seulement 45 jours, CalOES a obtenu 2 milliards de dollars d'EPI et a livré plus de 1 milliard d'EPI aux travailleurs de première ligne.

Conclusion

La quantité de données que les organisations doivent connecter, analyser et exploiter continue d'exploser.

Cela crée d'énormes obstacles pour de nombreuses entreprises de tous les secteurs. Mais ce n'est pas quelque chose que les responsables informatiques peuvent laisser en suspens. Pour rester compétitif et répondre aux besoins changeants des clients, la création d'une entreprise axée sur les données doit être une priorité. De nombreuses organisations actuelles parviennent à transformer les données en informations pratiques en adoptant une approche fondée sur les APIs pour intégrer les données.

Regardez cette [démonstration](#) (en anglais) et découvrez comment MuleSoft et Tableau peuvent vous aider à exposer, analyser et exploiter toutes vos données.





MULESOFT, UNE SOCIÉTÉ SALESFORCE

MuleSoft, la plateforme d'intégration et d'API n°1 dans le monde, permet de connecter facilement les données de n'importe quel système, quel que soit son emplacement, pour créer des expériences connectées, plus rapidement. Des milliers d'organisations, tous secteurs d'activité confondus, font confiance à MuleSoft pour réaliser des économies à grande échelle en termes de vitesse, d'agilité et d'innovation. En intégrant les systèmes et en unifiant les données à l'aide d'API réutilisables, les entreprises peuvent facilement créer des expériences connectées, tout en préservant la sécurité et en maintenant le contrôle. Grâce à une API-led Connectivity, les clients débloquent des capacités métiers pour construire des réseaux d'applications qui offrent une valeur exponentiellement croissante. MuleSoft est la seule plateforme unifiée pour l'iPaaS d'entreprise et la gestion du cycle de vie complet des APIs. Elle peut être déployée dans n'importe quel cloud ou on-prem avec un seul temps d'exécution.

MULESOFT EST UNE MARQUE DÉPOSÉE DE MULESOFT, LLC., UNE SOCIÉTÉ SALESFORCE.