

Casebook

PARTNERS

JAVA FRESH

Ériger une nouvelle société
en quatre mois

Cinq PME familiales se sont associées pour créer un marché en ligne qui propose une gamme complète d'aliments frais aux cuisines pour collectivités. Pour ce faire, elles ont érigé une nouvelle société en quatre mois, avec un nouveau système IT qui utilise les technologies dernier cri. On ne voit pas cela tous les jours. Si tout s'est déroulé comme prévu, Java Fresh S.A. a commencé à prendre les commandes le 1^{er} janvier. Cela se déroule via une interface Web et un numéro 0800. Les clients – surtout les cuisines d'établissements de soins et scolaires, mais aussi les grandes sociétés – peuvent s'adresser à la société pour tous les produits frais tels que le poisson, la viande, les produits laitiers et les légumes. Les marchandises qui sont commandées avant 10 h du matin sont livrées le lendemain matin.

L'initiateur du projet est Java sprl, surtout connu comme torréfacteur mais également actif comme fournisseur de produits alimentaires aux cuisines pour collectivités depuis les années '80, notamment les aliments secs et les produits surgelés. Mais l'offre de Java ne comportait pas ce que l'on appelle les produits 'ultrafrais', des marchandises qui ne peuvent être conservées que 8 à 10 jours. Java sentait cependant que le marché était demandeur d'une offre totale. "Nous avions deux options", raconte le directeur informatique **Walter Berden**, "Le faire nous-mêmes ou collaborer avec des partenaires." A partir de 2004, Java se mit à établir des contacts avec d'autres entreprises familiales belges, chacune active dans un secteur précis: Alva (fruits et légumes), Gastro Fish (poisson), Marmo (viande) et Pludis (volaille).

Durant l'été 2006, un accord était intervenu entre les cinq partenaires. Java voulait toutefois lancer la nouvelle plate-forme dès janvier, ce qui laissait vraiment très peu de temps pour la réalisation. W. Berden s'était alors déjà mis en quête du fournisseur adéquat. Quatre sociétés furent en mesure de répondre au cahier des charges, mais seules deux d'entre elles se dirent capables de tenir ce délai: Software AG et Loqutus. Ce fut finalement Loqutus, surtout parce que cette société proposa une solution basée sur l'environnement IBM Websphere, assez bien implanté dans notre pays. Le fait que Loqutus voulait travailler selon une approche *business process management* (BPM), plut aussi à Java. Le volet IT de l'initiative est plutôt complexe. Le client doit pouvoir commander en un seul lieu, mais les marchandises doivent encore être produites le jour-même par cinq sociétés différentes et acheminées à Rotselaar (près de Louvain), pour pouvoir être livrées le lendemain matin.

W. Berden voulait une solution basée sur les services Web et un environnement portail. Services Web parce que le système devait être intégré chez les cinq partenaires et pouvoir être adapté ultérieurement de manière flexible en fonction des nouvelles conditions du marché. Portail, pour ne pas avoir affaire à deux environnements logiciels complètement distincts côté client et côté fournisseur.

Le logiciel fut développé sur le Websphere Process Server, l'environnement BPM d'IBM. Cela signifie que l'on est parti d'une représentation graphique des processus d'entreprise, qui ont été traduits en BPEL (*Business Process Execution Language*), le langage de processus basé sur le XML. Ce BPEL produit à son tour un code J2EE, qui est exécuté par le serveur d'applications Websphere. D'après Loqutus, environ 70% de l'application ont été développés en BPEL. "Je ne pense pas qu'il aurait été possible de tout faire dans ce délai avec des techniques traditionnelles", conclut Berden.



WHAT'S SMART?

Le choix d'une nouvelle technologie telle que le BPEL a permis à cinq sociétés de mettre rapidement et sagement sur pied un système qui leur permet de s'adresser au client comme une seule et unique société.

Logiciels: IBM Websphere Process Server, Websphere Portal
Matériel: IBM BladeCenter avec 7 lames, chacun avec dual Xeon, et Suse Linux
Services: Loqutus