Club Informatique Pour l'Immobilier

PARTAGE D'EXPÉRIENCES SUR « LA DSI D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN »

CONTACT

François KOEHL

Partner

Mob : +33 6 14 08 20 92

francois.koehl@mazars.fr

Mars 2018

MAZARS

QUI EST MAZARS ?

Chiffre d'affaires mondial

En 10 ans, notre chiffre d'affaires mondial a quasiment triplé, passant de 500 M€ à 1,4 Mrd € en 2016. 70 % de notre activité est basée en Europe.

1.4

Expertise

Notre cœur de métier reste l'Audit, mais nos activités de Conseil & Fiscalité progressent rapidement. Il y a 10 ans, elles comptaient pour moins de 30 % de notre chiffre d'affaires mondial.

50

94

Pays

Mazars intervient dans plus de 94 pays grâce à ses 79 pays intégrés et ses 15 correspondants.

18

Équipes

Nos talents sont notre principal actif. Nous sommes aujourd'hui plus de 18 000 professionnels à apporter de la valeur ajoutée à nos clients, quelles que soient leur taille et leur implantation géographique.

Notre présence en France

NOTRE OFFRE DE CONSEIL

ACTUARIAT
- Ingénierie financière
- Assurance
- Retraite & engagements sociaux
- Statistiques & modélisation

AUDIT FINANCIER
- Audit légal
- Audit contractuel
- Financement & trésorerie d'entreprise
- Doctrine

CONSULTING
- CFO & CIO Transformation
- Audit & conseil en technologie
- Collaboratif
- Compliance & éthique
- Assistance à maitrise d'ouvrage
- Développement durable & responsabilité sociétale
- Pilotage de la performance
- Transformation Numérique/Digital
- Gestion des risques
- Transformation stratégique des organisations
- Conseil règlementaire & prudentiel
- Stratégie SI
- Conduite du changement
- Management de projets

FISCALITÉ *
- Fiscalité des entreprises/internationale
- Contentieux fiscal
- Fiscalité indirecte — douane
- Prix de transfert
- Fiscalité immobilière
- Fusions — acquisitions
- Mobilité internationale — fiscalité patrimoniale
- Successions/ transmissions d'entreprises
- R&D subventions

ACCOMPAGNEMENT COMPTABLE ET FINANCIER
- Consolidation & reporting
- Expertise comptable
- Conseil comptable & règlementaire
- Assistance & solutions d'urgence
- Externalisation/ business process outsourcing (BPO)
- Centre de services partagés (CSP)

FINANCIAL ADVISORY SERVICES
- Transaction
- Due diligence acquéreur
- Due diligence vendeur
- Modélisation & évaluation
- Litiges & fraudes
- Retournement
- Conseil en fusions & acquisitions

* *en collaboration avec Mazars Société d'Avocats*

MAZARS

CIO@MAZARS : A COMPOSITE OFFER TO HELP IT EFFICIENCY EVERY DAY AND TO CIOs KEY BUSINESS TRANSFORMATION ENABLER

Resources

+380 IT experts

+200 IT Certified professionals

Offers

Audit | **Advisory** | **Solution**

Specialists

Support legacy and Digital transformation

Audit IT	Risques IT	Cyber Sécurité GDPR	CIO Advisory	SAP & ERPs	DATA	PROJET
Project Regulation Suppliers Data	Regulation GDPR LPM/OIV Swift	Governance Organization Sensibilization Advisory Tools/Architect. Intrusion testing	Governance Master plan Digital Strategy Techno/innovation Orga/Process/CSP IT economical mgt Digital Workplace Seminars	Advisory CFO Office Ecosystem Master Plan Poject Mgt	Data Analytics, Big Data Predictive Models	Management project PMO Assistance

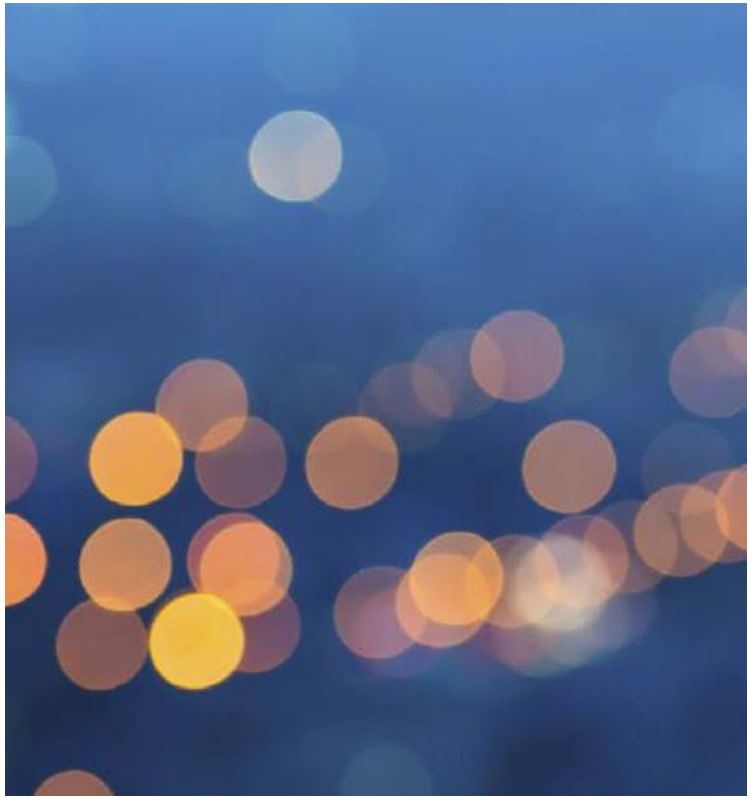
MAZARS

Une présentation en toute humilité

Appuyée sur des expériences et convictions

Invitant au dialogue, à l'échange et aux questions

François KOEHL



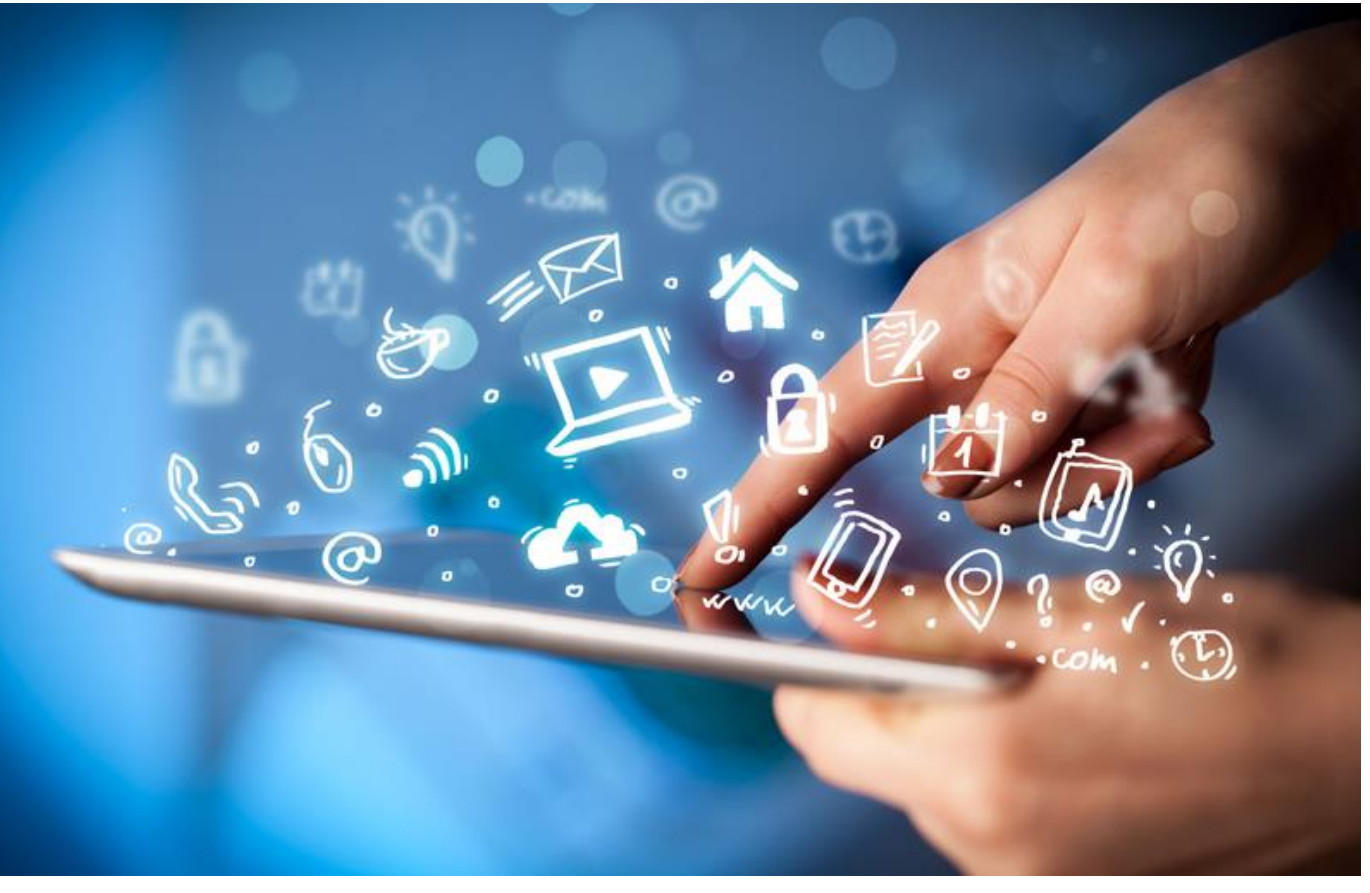
AGENDA

01 –DIGITAL

02 - DSI

03 – SO, WHAT ?

04 – CONVAINCRE!



01

DIGITAL

PARLER SYSTÈME D'INFORMATION À UN COMEX ?

PARLER DIGITAL, CA C'EST COOL !

CIPI Club Informatique Pour l'Immobilier

2 NOTIONS SE PRÉCISENT…

Club Informatique Pour l'Immobilier

La Digitalisation

Le Digital

MAZARS

« LE DIGITAL ARRIVE… »

Club Informatique Pour l'Immobilier

Souvent entendu : « Le DIGITAL, j'en fais déjà! »

La Digitalisation

Les outils du Digital au service de l'entreprise, sa performance, sa productivité…

La suite logique de l'informatisation, la dématérialisation...

« ETES-VOUS UNE ENTREPRISE 'DIGITAL' ? »

Club Informatique Pour l'Immobilier

La Stratégie Digitale

Poussé par les «concurrents digitaux », les « barbares », les « digital killers »

Appuyé sur les technologies en rupture, avec accélération de technos/solutions

Et surtout : avec un impact fort sur le Business Model de l'entreprise

- La digitalisation de l'interaction client : e-commerce, selfservice, l'omnicanal
- Les nouveaux modèles de collaborations appuyés sur les outils collaboratifs
- Le passage en mode «connecté» et l'apport de nouveaux services à nos clients

MAZARS

CE QUE L'ON ENTEND AUSSI : « POUR CEUX QUI N'ONT PAS COMMENCÉ, EST-CE TROP TARD? »

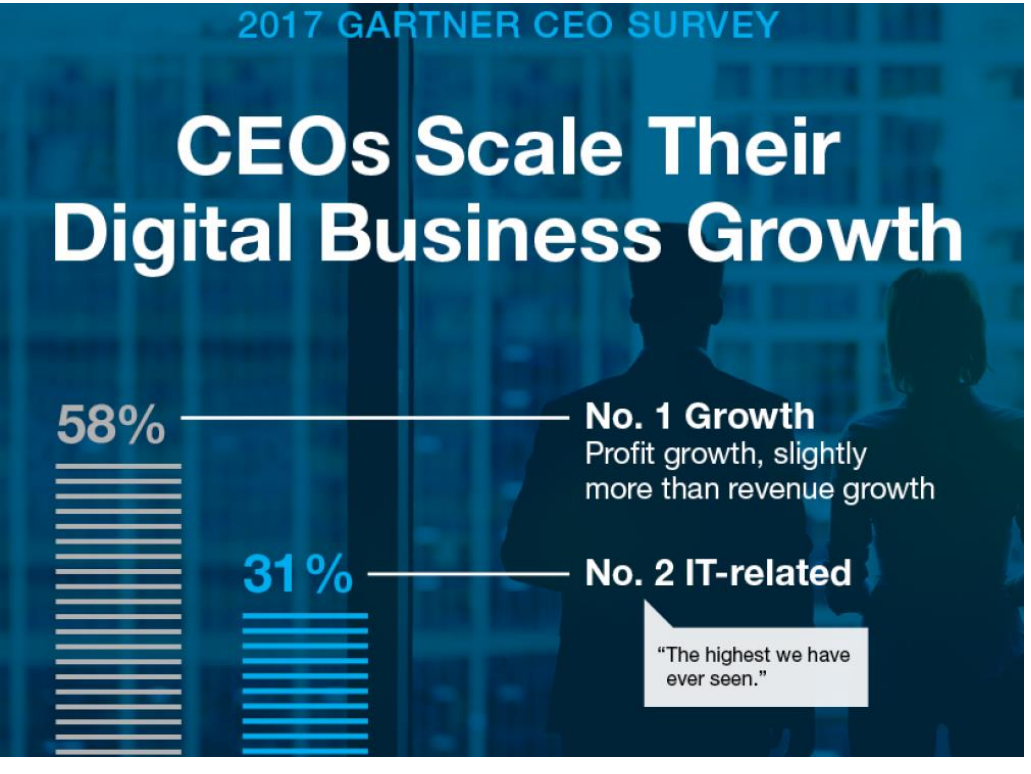
Club Informatique Pour l'Immobilier

- Peut-être oui, si…
  - Personne n'y croit autour de vous
  - Personne n'en parle et ne veille à cela dans votre entreprise
  - Votre contexte est très « immobile » et difficile à bouger

- Pas forcément, si…
  - Une veille permanente permet d'en parlez en équipe, voire élargie
  - Vous sauriez réagir rapidement si besoin
  - Vous pourriez intégrer la culture du « Try & Learn »

MAZARS

SI IL FALLAIT ENCORE CONVAINCRE…



CIOs should help CEOs set the success criteria for digital business.

Remember:

You cannot scale what you do not quantify.

You cannot quantify what you do not define.

Ask:

- What is "digital" for us?
- What kind of growth?
- What's the No. 1 metric?
- What KPIs change?

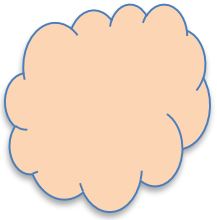
Source : 2017 CEO Survey [Infographic] - Smarter With Gartner

POUR LES PRODUITS, NOUS VOYONS DIFFÉRENTS NIVEAUX D'INTÉGRATION DU DIGITAL

CIPI Club Informatique Pour l'Immobilier

Exemples

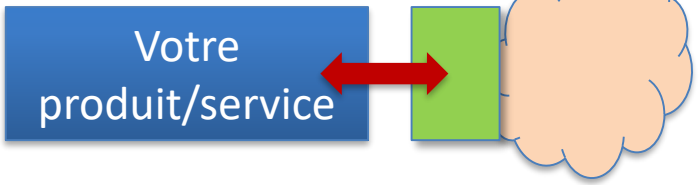
1 Le produit historique



Le numérique est un monde à part

MICHELIN

2 Le front-office



Vous maîtrisez la porte d'accès au numérique

3 Le numérique en « + »

Votre produit/service participe et bénéficie du numérique

laposte.net

4 Le tout numérique

Votre produit/service crée de la valeur par le numérique

MAZARS

QUI SE TRANSFORME AUJOURD'HUI ?
LES PALMARES

- Hormis, ceux qui sont nés dedans (les GAFA), il est intéressant de regarder les palmares…
  - eCAC40 des échos

NOTE	Rang 2017		2016		
17,45	1	Total	7	↗	En très nette progression sur les trois dernières années, Total a fait du digital un outil industriel stratégique, avec notamment ses logiciels de modélisation qui lui permettent de remporter nombre d'appels d'offres.
16,82	2	Société Générale	3	↗	Présente depuis le début dans le haut du classement, la banque mise sur la culture digitale pour transformer le groupe. Son technopole des Dunes reste la réalisation la plus remarquable de ces derniers mois.
16,42	3	Orange	2	↘	Si la banque en ligne d'Orange monopolise l'attention générale, le reste du groupe explore aussi différents modèles de digitalisation en multipliant les partenariats, avec les start-up comme avec les leaders mondiaux.
16,33	4	AXA	11	↗	AXA revient dans le haut du classement. L'assureur a fait le choix de rendre toutes ses filiales agiles et mise fortement sur le digital pour doper ses ventes.
15,64	5	BNP Paribas	5	→	L'acquisition de la fintech Compte-Nickel, le lancement du portefeuille électronique Lyf Pay ou encore ses initiatives dans le blockchain sont autant de signes qui témoignent de la maturité digitale de la banque.
15,33	6	Engie	1	↘	Engie continue de briller par son sens de l'innovation. L'entreprise développe des services digitaux qui pourraient bouleverser les marchés de la mobilité et des villes intelligentes, en pleine transition énergétique.
15,06	7	Schneider Electric	4	↘	L'entreprise est parmi les leaders mondiaux sur le marché des produits connectés. La gestion de la donnée clients est par conséquent au cœur de la politique de Schneider Electric.

- Forbes (12/6/2017)

Rang	Entreprise	Pourcentage de digitalisation
1ier	Axa	65
2e	Orange	62
3e	Capgemini	61
4e	Bouygues	59

QUI SE TRANSFORME AUJOURD'HUI ?
L'OBSERVATION

Club Informatique Pour l'Immobilier

- Un cas très intéressant : Mac Donald
  - Intégration du Digital dans son modèle allant jusqu'à la revue complète de son expérience client.
  - Que voit-on comme message dans un Mac Donald :

  - Lorsqu'un livreur arrive, il est détecté à quelques minutes de son arrivée et ceci lance la commande. La commande est alors fraîchement réalisée et chaude à son arrivée.

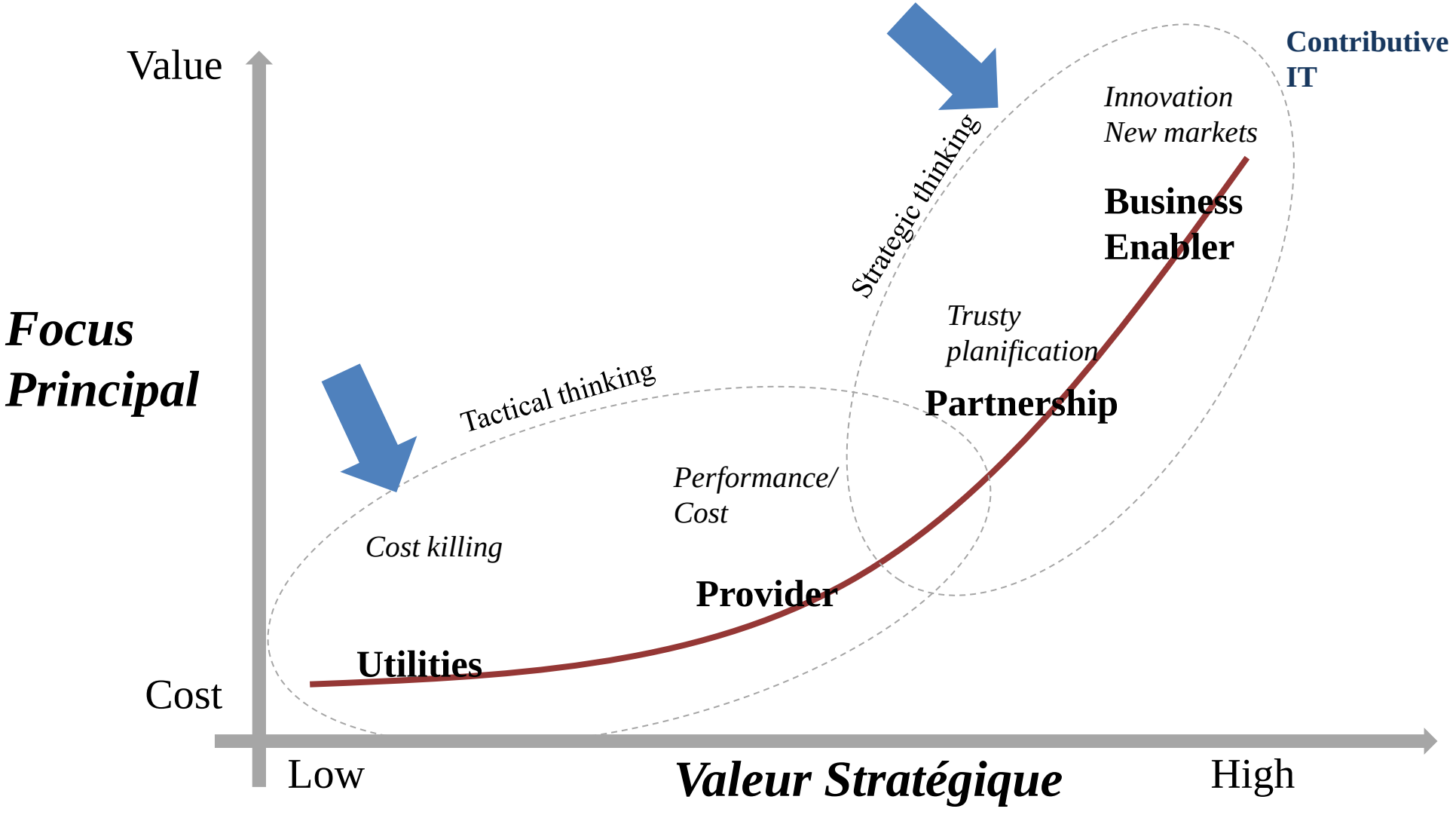
MAZARS

02

LA DSI

OUI, MAIS QUELLE DSI ?

Club Informatique Pour l'Immobilier



Source : CIGREF

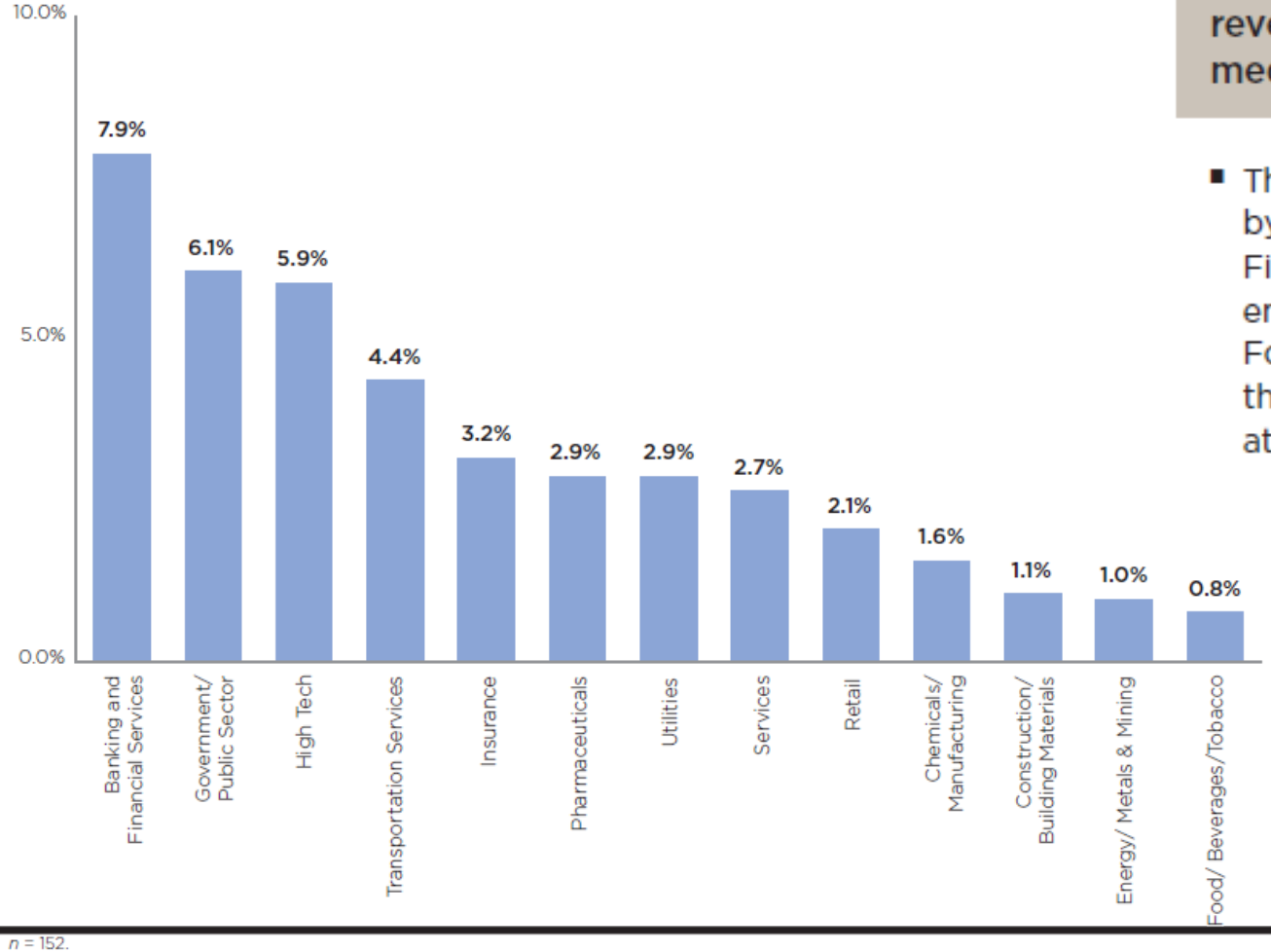
MAZARS

ET SURTOUT DANS QUEL CONTEXTE ?

Club Informatique Pour l'Immobilier

IT SPENDING AS A PERCENTAGE OF REVENUE

Median in IT Expenditure as a Percentage of Business Entity Revenue
By Industry, 2015



Overall, IT spending as a percent of business entity revenue is 2.3% at the median.

- There is significant variation by industry, with Banking and Financial Services at the top end of the scale at 7.9% and Food/Beverages representing the opposite side of the scale at 0.8%.

n = 152.
Source: CEB 2015 IT Budget Benchmark.
Note: Total IT expenditure includes IT operating expenditure and IT capital expenditure.

MAZARS

« NOUS, C'EST LE LEGACY QUI NOUS OCCUPE! »

Club Informatique Pour l'Immobilier

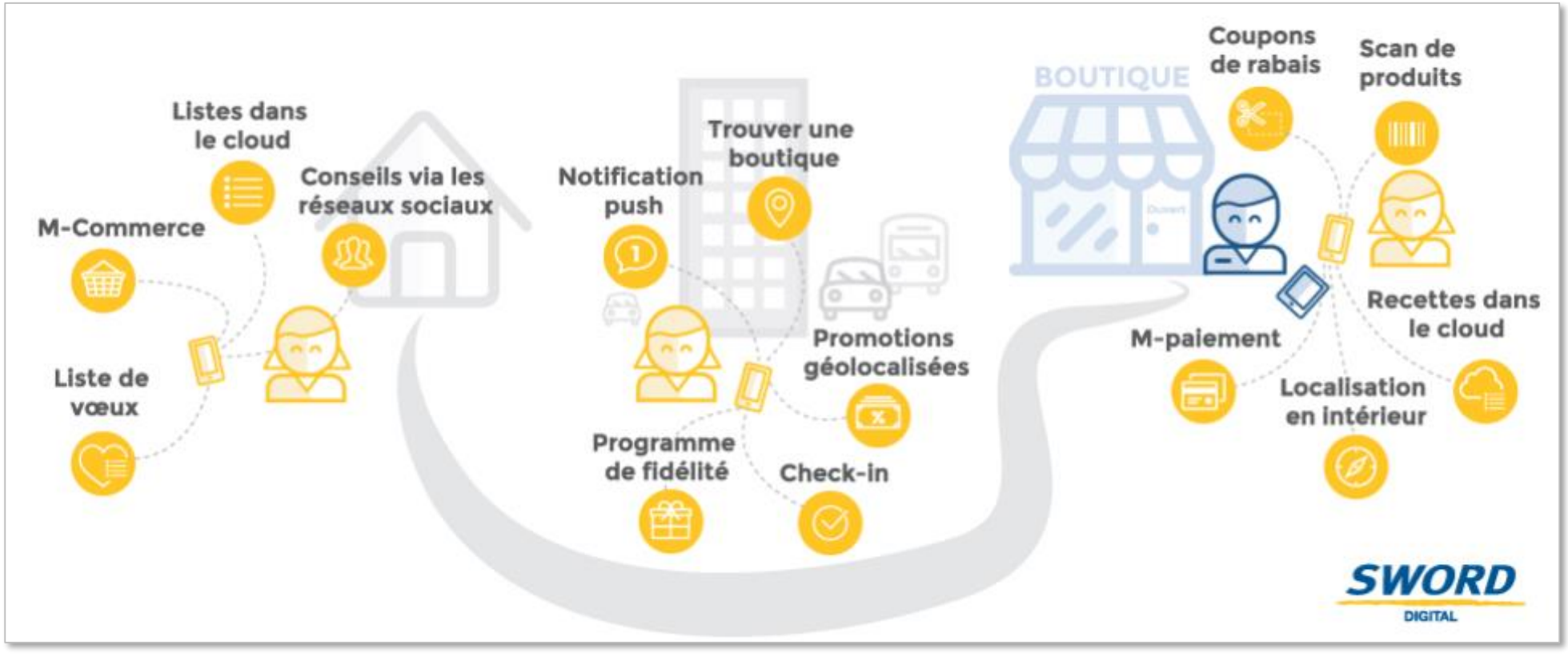
- Vrai, quand on sait qu'autour de 80% du budget est pris par le Maintien en Conditions Opérationnelles (MCO) de l'existant!
- Cela ne laisse pas grand-chose pour l'investissement…
- De plus, le legacy porte le Business d'aujourd'hui, il faut le préserver!
- Mais peut-on imaginer un instant…

0€ sur le Legacy (*) ?

(*) hors règlementaire et risques management

MAZARS

1/ L'entreprise Phygital, à l'instar du eCommerce



Mix entre le physique et le digital.

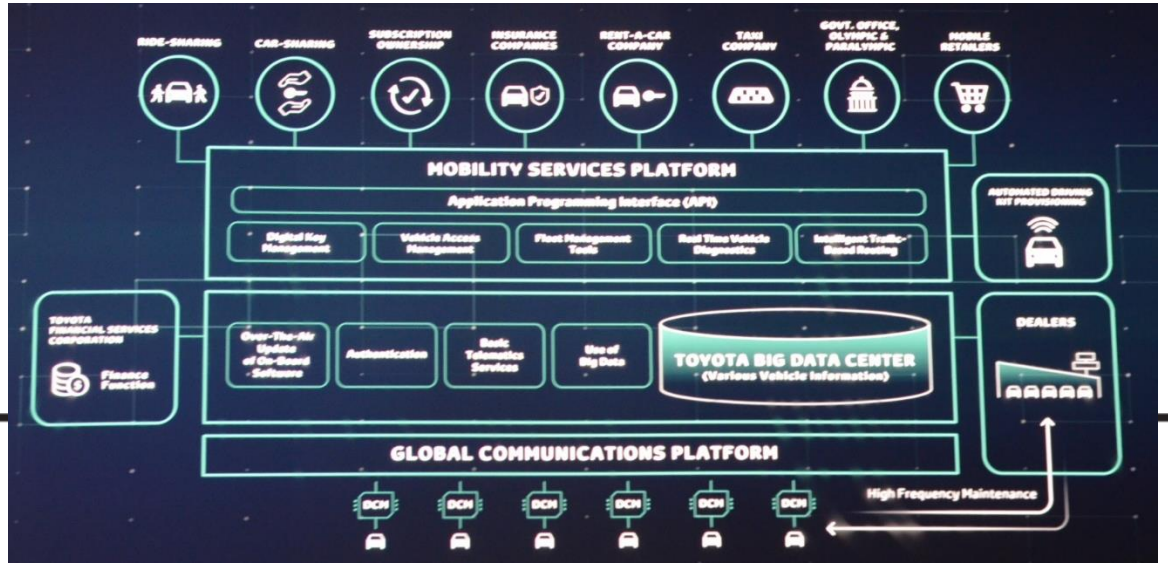
Xavier Dalloz : « Toute surface physique va devenir une surface de vente »

ET VISER… L'ENTREPRISE AS A PLATFORM

Club Informatique Pour l'Immobilier

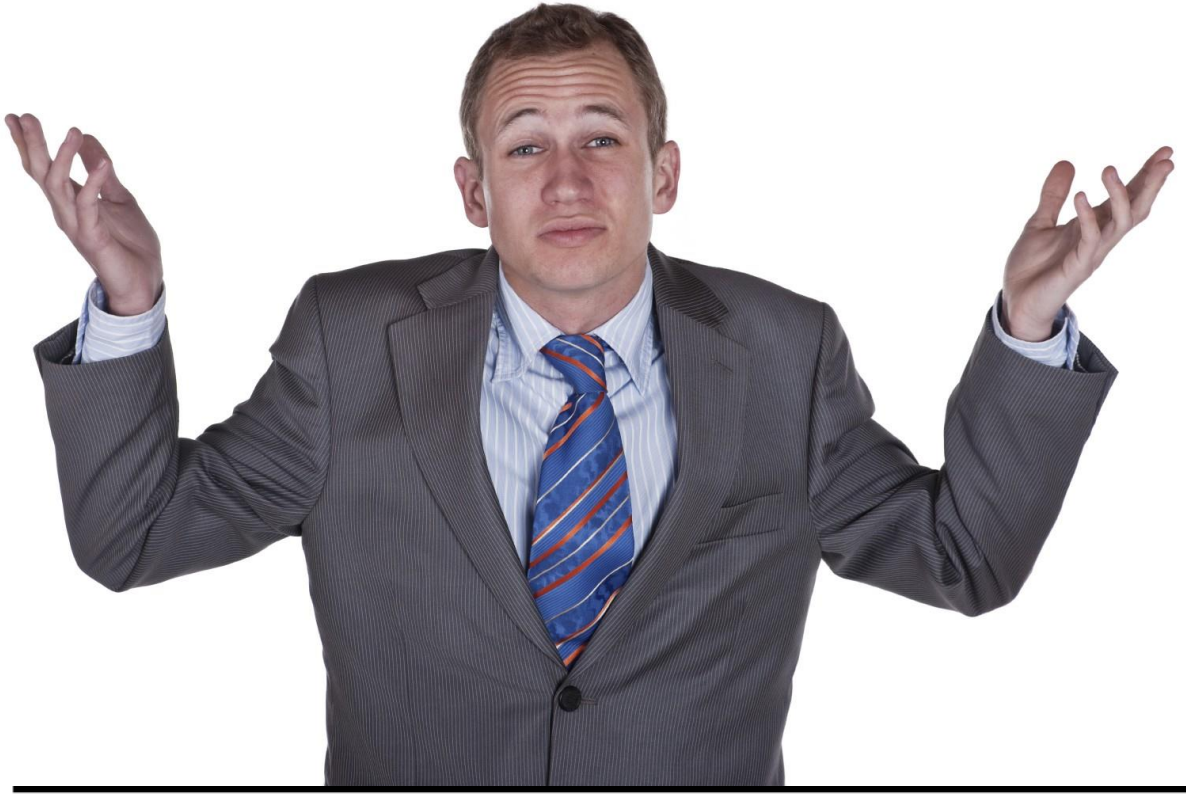
2/ L'entreprise as a Platform

Illustration : Akio Toyoda au CES 2018



MAZARS

03



SO WHAT?

1/ LES ÉQUIPES MÉTIERS ET IT DOIVENT ABORDER, ENSEMBLE, LES QUESTIONS DE FOND…

CIPI Club Informatique Pour l'Immobilier

- Votre marché a toutes les chances d'avoir déjà été bousculé ou bien d'être en cours de remise en question par le « petit nouveau »… comme dans le passé la photo, la banque, l'assurance…
  - Comment anticiper ?
  - Quelles seront ses qualités techniques ?
  - Comment sera-t-il agile ?

Et d'autres questions :

- Quel sera le profil de celui qui va vous bousculer sur votre marché ?
- Quels seront vos nouveaux services numériques ?
- De quoi aura besoin votre « marque numérique » ?
- Quelles sont les données qui seront utilisées par vos concurrents?
- …

- Les équipes sont dans la même entreprise et, conjointement, peuvent aider à intégrer leur entreprise dans le monde du numérique

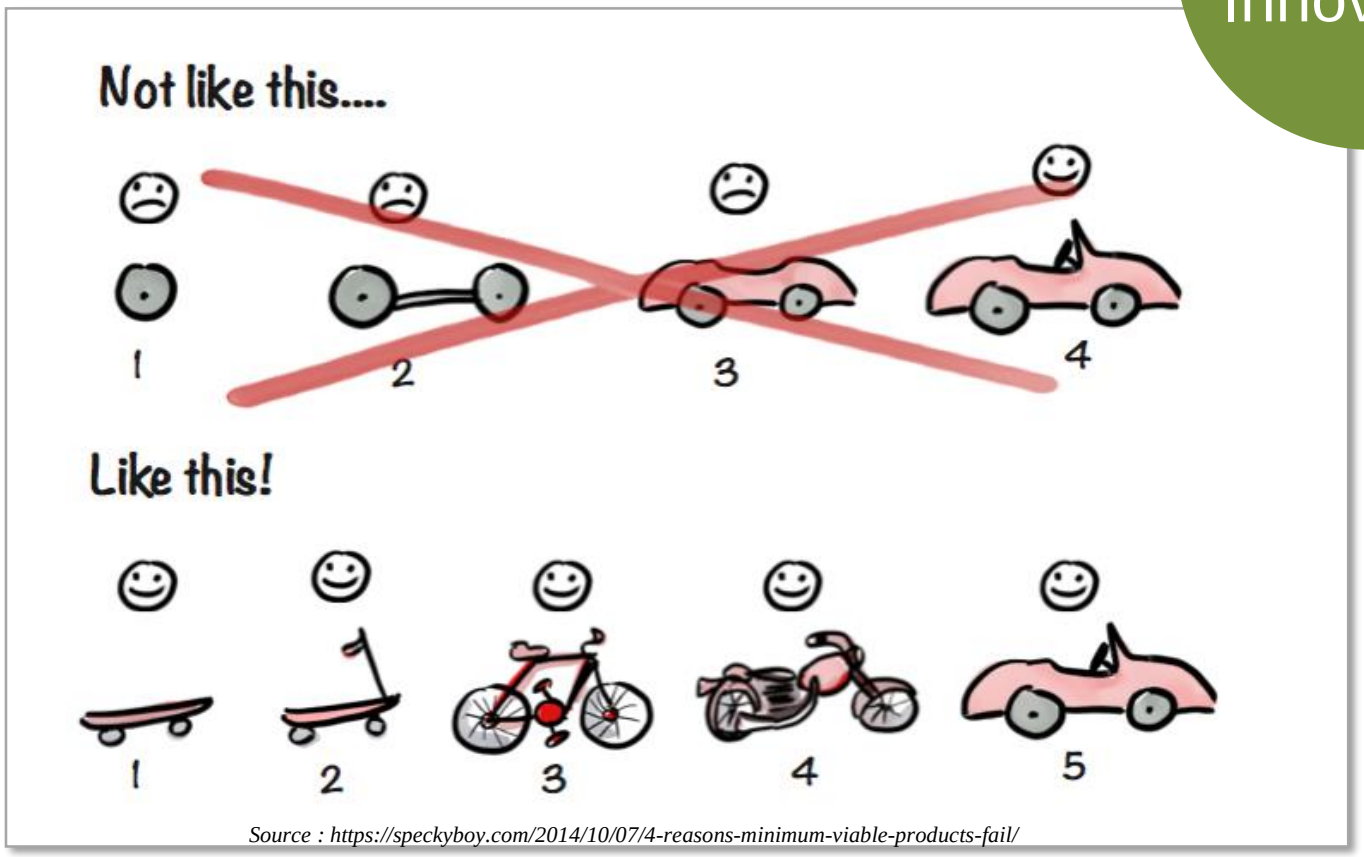
Tous les marchés bougent, parlons-en!

2/ LES PROJETS INNOVANTS NE SONT PAS TOUJOURS PRÉDÉFINIS, ILS S'APPRENNENT EN MARCHANT

… et pourtant, la logique budgétaire ne s'y prête pas toujours…

Espace Innovation

IDEATION…

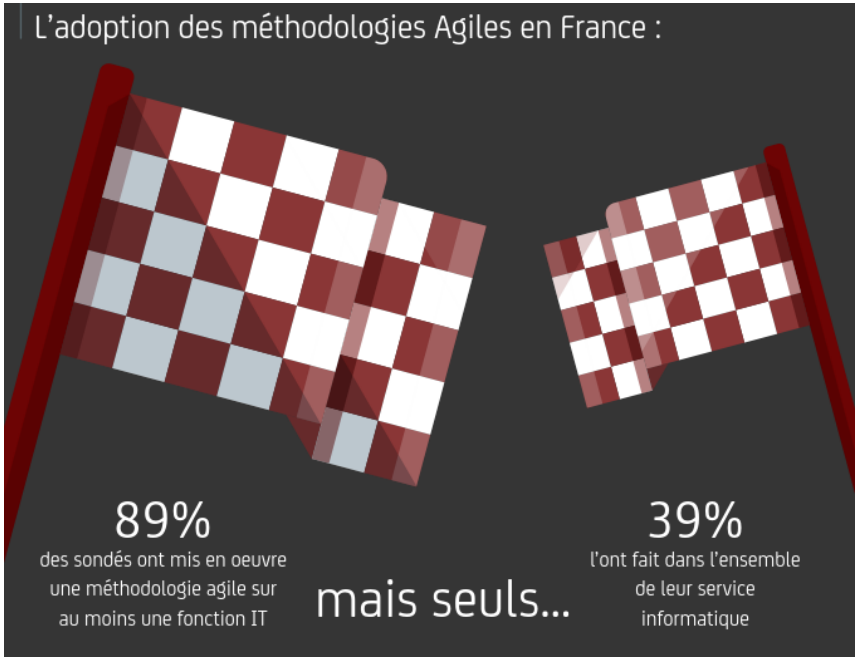


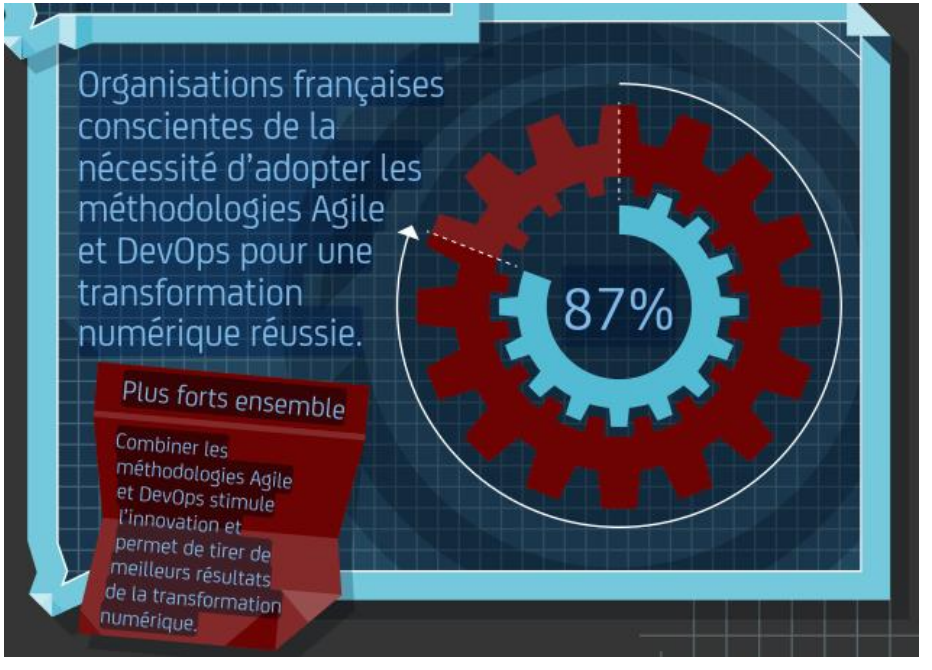
Source : https://speckyboy.com/2014/10/07/4-reasons-minimum-viable-products-fail/

…MVP

***MVP :** Minimum Viable Product*

3/ AGILITE ET AUTOMATISATION





- La DSI DevOps :

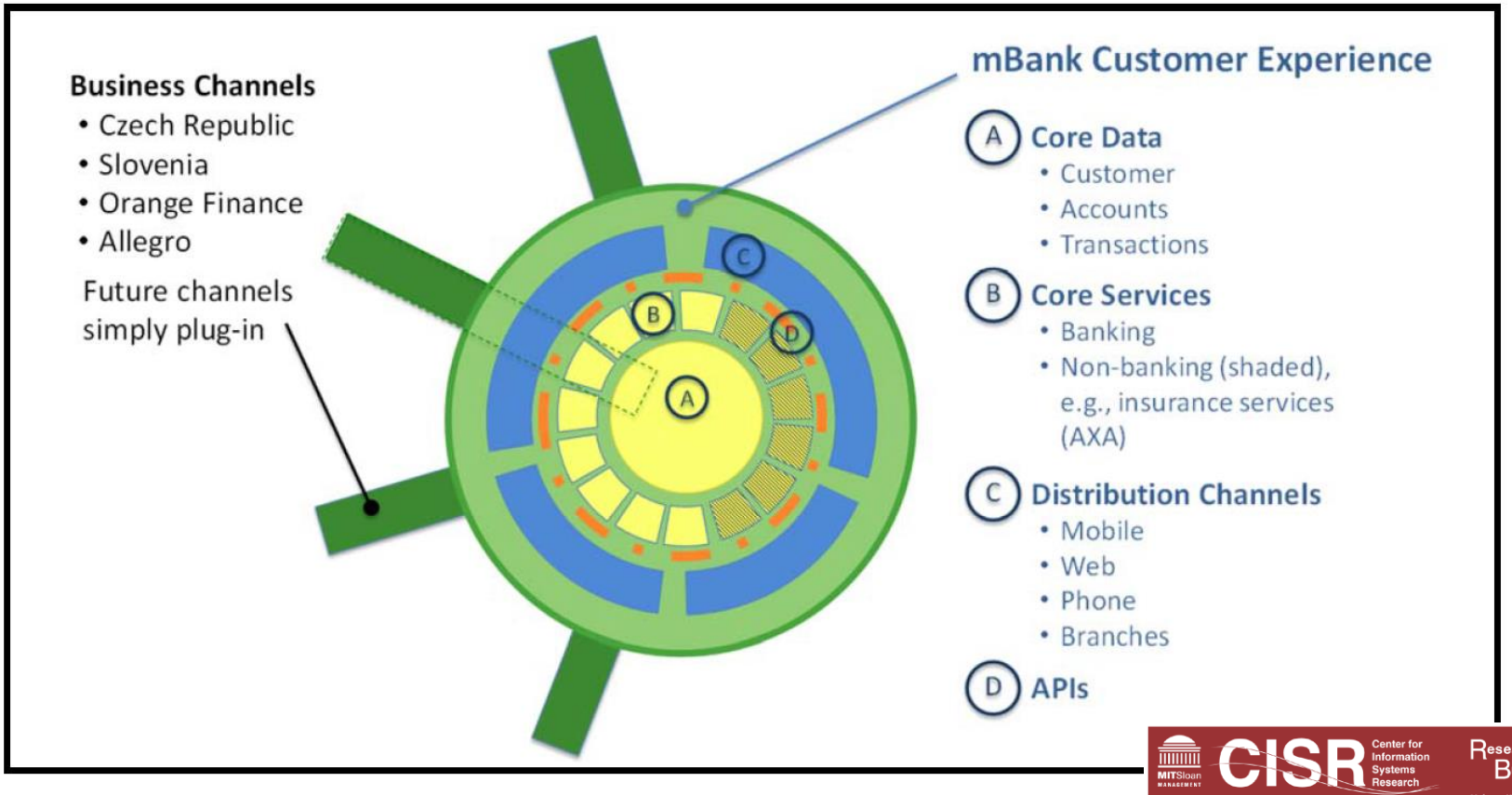
- Livraison en continu des développements et amélioration continue (Minimum Viable Product)
- Capacité de retour en arrière fort : « Test and Learn », « Design for failure »
- Culture de la mesure permanente : « Measure Everything »
- Des équipes organisées par ligne de produit : « you build it, you run it »

Source : CA Technologies

4/ SI AS A PLATFORM ET APISATION

- Des catalogues de services aux Capital DATA et aux Api pour les consommer
- De l'explication de la complexité au retour de l'urbanisation
- La transformation de votre Legacy en mode « plateforme » avec API

Figure 1: Reinventing the Core of Banking: mBank's Customer Experience Relies on a Single Digitized Platform



MBANK:
CREATING THE DIGITAL BANK

LeMagIT

Comment les APIs transforment l'IT et les services chez L'Oréal

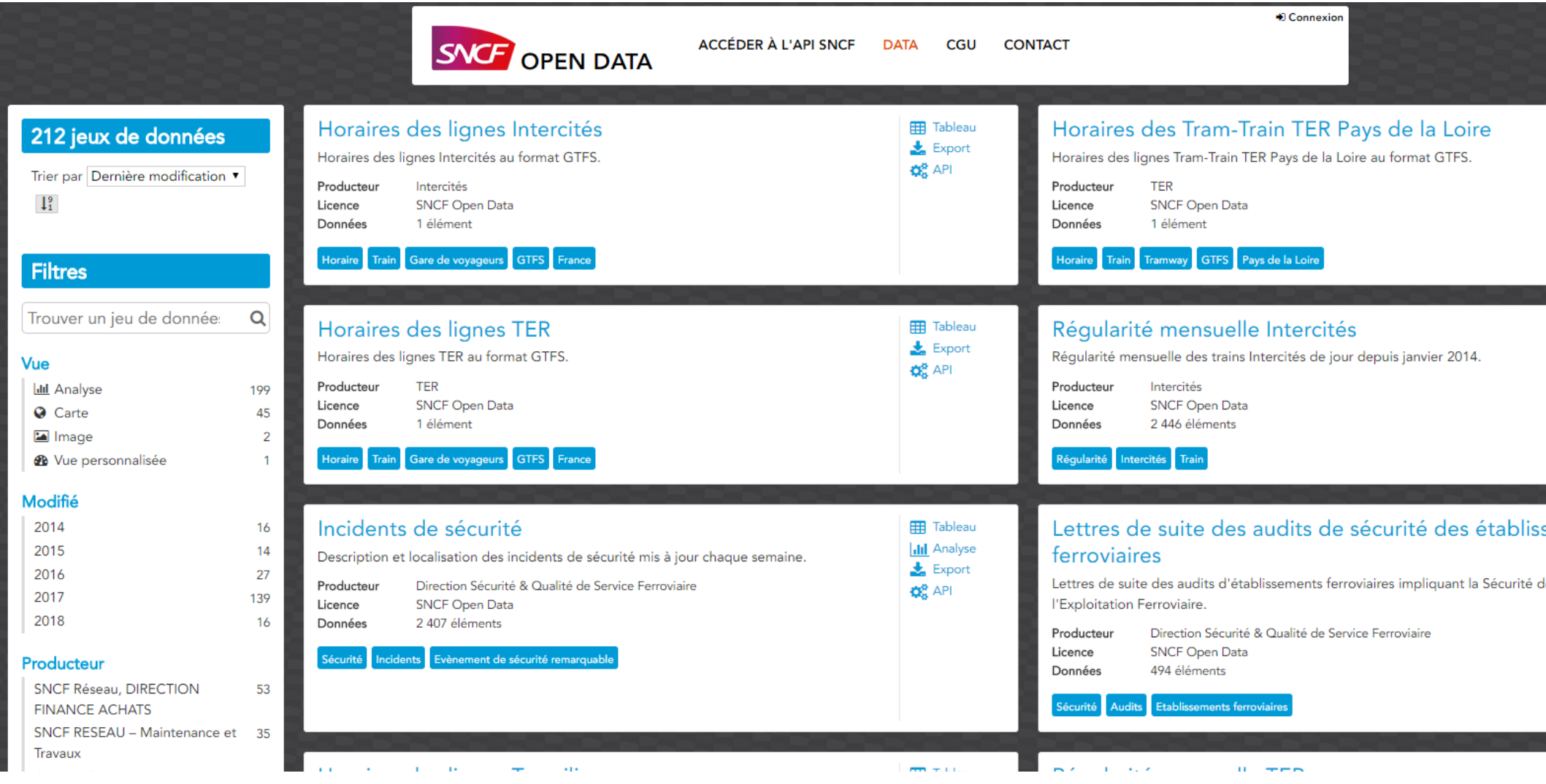
par
Alain Clapaud

Avec l'iPaas du français Moskitos et la plateforme d'API Management de CA Technologies, L'Oréal Recherche et Innovation a modernisé son architecture et invente la "Cosmétique connectée" à base d'objets connectés, d'app mobiles et de réalité augmentée.

4/ SI AS A PLATFORM ET APISATION
EXEMPLE : LA SNCF, IL Y A 3 ANS

4/ SI AS A PLATFORM ET APISATION
EXEMPLE : LA SNCF, AUJOURD'HUI

Club Informatique Pour l'Immobilier



MAZARS

5/ DATA CENTER, CLOUDS ET MULTI-CLOUDS

Club Informatique Pour l'Immobilier

Le Data Center à 10 ans

est un ensemble de services distribués, tous orchestrés

et pour certains en gardant la maîtrise du comment
(conception, réalisation, run)

- Le cloud incontournable, notamment par la gestion de talents, la sécurité, la gestion des coûts d'un projet et…

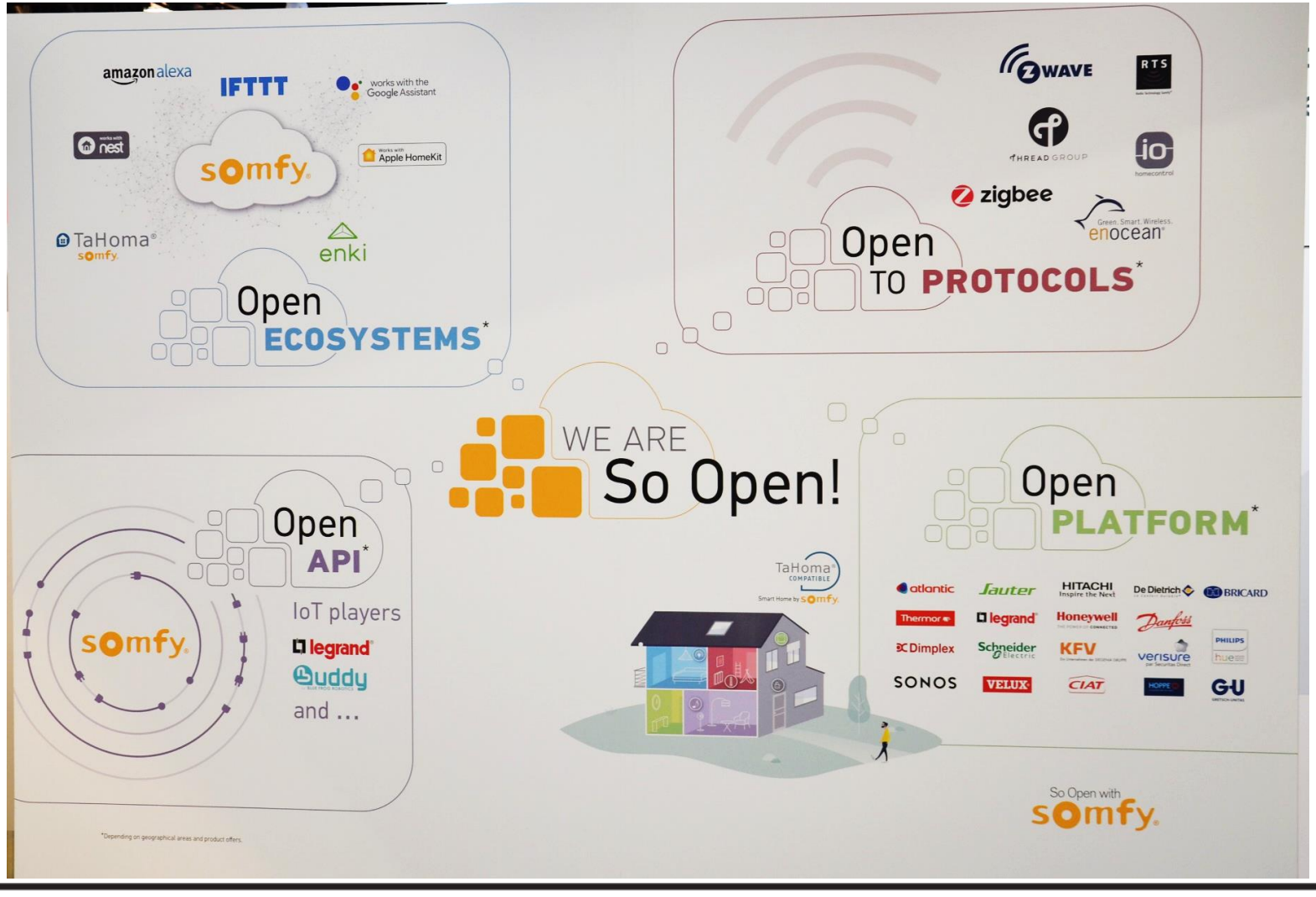
  … les **stratégies des éditeurs**

  - Un marketing agressif marqué par des investissements massifs sur la version Cloud
  - Des fonctionnalités riches en Saas, parfois même inexistantes On-Premice
  - Un dynamisme de fonctionnalités à venir plus fort en Saas
  - Une sécurité souvent meilleure dans le Saas qu'en interne

- Se préparer au multi-clouds…
  - L'équivalent de l'ETL/ESB entre clouds
  - La vision financière et budgétaire
  - La gestion des contrats
  - Les nouveaux acteurs
  - …

6/ ECOSYSTÈME

- Une DSI d'aujourd'hui, sur votre marché en contact avec l'ensemble de son écosystèmes…



04

CONVAINCRE!

QUELQUES CLEFS…

Club Informatique Pour l'Immobilier

- Etre convaincu…

… par une vision argumentée et construite

- Pédagogie, pédagogie… pour expliquer et…

… Faire TOUT pour démontrer!

MAZARS

Mazars est présent sur 5 continents.

Mazars

61, rue Henri Regnault
92075 La Défense Cedex
Tél. : (+ 33) (0) 1 49 97 60 00
Fax : (+ 33) (0) 1 49 97 60 01

Je vous remercie de votre attention,

François KOEHL
Partner
Mob : +33 6 14 08 20 92
francois.koehl@mazars.fr

www.mazars.com
www.mazars.fr

Photos © Thinkstock.

Ce document est imprimé sur du papier combinant 40 % de fibres vierges issues de forêts gérées durablement et 60 % de fibres recyclées.

MAZARS