

EXCELLENCE  
OPÉRATIONNELLE **2** | STRATÉGIE  
E-BUSINESS **12** | CLOUD  
COMPUTING **18** | FINANCEMENT  
PARTICIPATIF **24** | OPTIMISER SA TRÉSORERIE  
EXCÉDENTAIRE **29**

COMMUNIQUÉ DU 6 DÉCEMBRE 2017

# l'express



## CAHIER SPÉCIAL ENTREPRISES

# VISER L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE : UNE VISION PARTAGÉE POUR UNE PERFORMANCE DURABLE



L'excellence opérationnelle permet de porter l'attention, de mesurer, de faire progresser et de renforcer l'efficacité sur le terrain. Une démarche dont la finalité vise à améliorer la compétitivité et la performance de l'organisation. Initialement développée pour l'industrie automobile, elle est désormais appliquée à la gestion d'entreprises de tout secteur.

L'excellence opérationnelle est présentée comme principal levier de compétitivité pour les entreprises. Faire preuve d'efficacité et d'efficacité tout en améliorant sans cesse la qualité des produits ou services, c'est là le plus grand défi rencontré par les entreprises. Si les pressions exercées par un environnement turbulent varient selon les secteurs d'activité, et les stratégies utilisées pour progresser, les entreprises ont toutes un élément fondamental en commun : elles gèrent des processus au sein d'un système opérationnel.

Il existe des outils pour comprendre les composantes d'un système, simple ou complexe, modéliser leurs interactions et agir pour corriger ce qui ne fonctionne pas adéquatement. Mais une entreprise compétitive possède avant tout une vision et une mission, déclinées en stratégies et en objectifs opérationnels, qui permettent d'orienter le système opérationnel et d'utiliser les ressources de la façon la plus efficace possible. Cependant, atteindre ou maintenir un système d'opérations performant demande des ajustements constants. En effet, l'entreprise doit par nature

s'adapter à un environnement mouvant et par conséquent se réinventer en permanence. Pour le Cabinet de conseil en stratégie, innovation et transformation EPC, la transformation doit devenir la culture de l'entreprise. « Nous aidons l'entreprise à mobiliser ses collaborateurs pour en faire les vrais acteurs de sa transformation, mais surtout nous leur donnons les méthodes et les outils pour faire vivre cette transformation sur le long terme », explique Marc Minisini, co-fondateur d'EPC. Selon lui, la transformation n'est pérenne que si l'entreprise et les hommes qui la composent en deviennent les acteurs. « Nous travaillons en étroite collaboration avec les équipes, nous partageons nos résultats et impliquons toute la chaîne managériale en créant l'adhésion par la preuve. Il s'agit de redonner du sens pour donner envie ». Les collaborateurs mobilisés deviennent alors les vrais porteurs de la transformation de l'entreprise.

## PARTAGER UNE VISION

La compétition est rude et le rythme des mutations s'accélère. Des défis pour les entreprises qui doivent puiser les solutions dans l'excellence opérationnelle. La démarche est managériale mais elle procède avant tout d'un état d'esprit. Elle repose sur la volonté partagée, par les dirigeants et les salariés, de réussir simultanément à satisfaire le client, faire adhérer les managers, responsabiliser les équipes, se donner les moyens de progresser en permanence, partager une vision et coopérer avec l'environnement, les partenaires et fournisseurs. De l'interaction de ces volontés réussies naît une dynamique de performance durable. →

## RENAULT-NISSAN CONSULTING

# « Intégrer le digital à l'excellence opérationnelle »

Renault-Nissan Consulting est le cabinet de conseil et de formation de l'Alliance Renault-Nissan et Mitsubishi qui accompagne ses clients internes et externes dans leur performance et leur transformation. Son expérience et son savoir-faire sont donc de précieux atouts pour atteindre l'Excellence opérationnelle. Explications de Claire Martin, directrice générale.

### Comment abordez-vous chez Renault-Nissan Consulting votre métier de conseil ?

**Claire Martin :** Notre Cabinet de conseil et de formation accompagne depuis 28 ans ses clients dans leur programme d'excellence opérationnelle. Nous ciblons particulièrement l'amélioration de la performance, le management et l'organisation car, pour nous, la vraie valeur du conseil réside dans sa mise en œuvre.

Filiale de l'alliance Renault-Nissan et Mitsubishi, nous travaillons aussi bien pour leurs entreprises comme Lada ou Dacia, que pour des clients externes comme Airbus, SCNF, Engie, Humanis, BNP Paribas, ou encore le Groupe Schmidt. Nos 250 consultants sont répartis en France mais aussi en Angleterre, Espagne, Roumanie, Japon, Brésil, et en Inde depuis cette année.

Notre expertise et notre expérience nous permettent de mettre en place des plans d'action sur des systèmes de conception dans les domaines de la fabrication et de la logistique, de la vente et du marketing, de l'ingénierie, de l'innovation et de l'achat ainsi que de la qualité et des fonctions supports. Nous apportons ainsi à nos clients des solutions pour conduire le changement, pour poser le bon diagnostic à travers l'excellence opérationnelle, qui concerne tous les pans d'une structure : du management à l'organisation d'une chaîne de production, du geste industriel à la gestion des compétences.

### Le digital est un sujet de plus en plus présent dans les médias. Selon vous, la transformation digitale est-elle un accélérateur de l'excellence opérationnelle au service des organisations ?

**C. M. :** Sans aucun doute. Le digital c'est de la technologie, mais aussi de nouvelles façons de travailler, de manager, d'organiser la production. C'est un état d'esprit, un *mindset*.



Claire Martin, directrice générale Renault-Nissan Consulting

Le digital apporte des avancées considérables en termes de productivité, de compétitivité, de réduction des délais et de qualité.

Autre conviction forte : l'efficacité de la digitalisation de l'entreprise est liée à sa capacité en amont à optimiser et développer des process efficaces. Notre positionnement est donc qu'excellence opérationnelle et excellence digitale sont complémentaires. La digitalisation des process historiques comme la vente, par exemple, passe autant par l'outil que par la formation des vendeurs pour qu'ils sachent apporter un surcroît de prestations à des clients de plus en plus informés et exigeants.

### Qu'en est-il dans le cas particulier du Manufacturing, où l'on parle beaucoup d'Industrie 4.0 ?

**C. M. :** Avec Renault et nos partenaires de l'Alliance, nous sommes en pleine transition vers l'Industrie 4.0. Ces nouvelles technologies (usine connectée, opérateur connecté, objets connectés...) vont apporter un complément de performance et être un accélérateur, en se concentrant sur les activités à valeur ajoutée.

Dans toutes nos pratiques, nous recrutons de jeunes diplômés *digital natives*, et nous

les associons à nos consultants seniors, pour accompagner au mieux nos clients. Nous sommes dans un moment de grande transformation, dans lequel il faut accompagner les hommes et les femmes qui la vivent au quotidien, afin de tirer le meilleur des nouvelles technologies et des nouvelles pratiques.

### Rendez-vous le 8 décembre !

« Innovation managériale : Less is more », tel sera le thème de l'Observatoire de l'Excellence Opérationnelle, organisé pour la 4<sup>e</sup> année par Renault-Nissan Consulting, le 8 décembre de 9h à 17h, au Châteauform' de l'avenue George-V, à Paris. Un événement dédié à l'échange des bonnes pratiques sur des méthodes, outils ou process liés à l'ensemble de la chaîne de valeur et auquel sont conviés clients internes et externes du Cabinet. Être confronté à d'autres univers, c'est effectivement la meilleure manière de progresser et d'apprendre. Grands témoins cette année : Olivier Bouygues, Laure Baume, d'Aéroport de Paris, Anne Leitzgen, PDG du Groupe Schmidt, Laurent Mercat, président de Smoove... et bien sûr des membres du comité exécutif de Renault. Les ateliers de l'après-midi seront chacun animés par les directeurs des pratiques de Renault-Nissan Consulting.



#### Information et inscription :

<http://excellence-operationnelle.info/observatoire-de-lexcelle-operationnelle/>

#### Contact

Renault-Nissan Consulting  
13-15, quai Le Gallo  
92513 Boulogne-Billancourt Cedex  
Tél. +33 (0)1 76 84 77 35

#### Nous contacter sur le site :

<http://rnconsulting.fr/>



Ce n'est pas une question de taille, de secteur ou de statut, l'excellence opérationnelle peut concerner aussi bien les PME et les ETI, les sociétés industrielles ou de services, les entreprises privées ou publiques. « Les organisations peuvent produire le meilleur dès lors qu'elles savent

faire partager une vision à leurs salariés, en même temps qu'à leurs clients et à leurs fournisseurs ». Pour le Medef, la performance durable des entreprises dépend en partie de leur capacité à concevoir autrement leur art du management. C'est ce que déclarait l'organisation patronale dans son « manifeste pour l'Excellence opérationnelle ». L'appel lancé en mai dernier aux patrons et managers invite à considérer l'excellence opérationnelle, non pas comme un objectif en soi, mais comme un chemin vers la performance globale de l'entreprise. Allianz, ALSTOM, Bouygues, La poste, PSA ou Adecco font partie des signataires de ce manifeste.

### LES 5 TRAITS COMMUNS AUX ORGANISATIONS QUI PERDURENT

La pérennité d'une entreprise n'est jamais définitivement acquise et aucune activité ne saurait se maintenir à travers les âges. Pourtant, certaines sociétés font preuve d'une capacité d'adaptation remarquable.

En dépit des bouleversements constants de leur environnement, elles alignent des performances toujours aussi enviables. Souvent leaders sur leurs marchés, ces entreprises sont généralement caractérisées par la qualité de leur management. Selon l'analyse du Medef, il apparaît que toutes savent réunir les cinq éléments de l'excellence opérationnelle. Elles ont pour objectif premier de combler leurs clients. La réussite durable n'est jamais le fruit du hasard. Elle combine le génie d'une stratégie qui, d'une génération à l'autre de produits et de services, permet de répondre aux attentes du marché et même de les anticiper, avec toute la rigueur nécessaire.

C'est pourquoi les sociétés qui réussissent possèdent ce deuxième trait commun : rechercher en permanence l'amélioration de leurs processus. Il s'agit de créer toujours plus de valeur perçue avec toujours moins de ressources consommées (matières premières, énergie, eau...) →

## TALISKER CONSULTING

### « Transformer par les Hommes et pour l'entreprise »

Talisker Consulting est un cabinet de conseil en management qui accompagne la transformation des organisations en focalisant leur énergie vers les clients. Il place la mobilisation des équipes au centre de la dynamique du changement.

Initialement expert dans la transformation digitale de l'entreprise, Talisker Consulting a été créé en 2006 par des consultants spécialisés sur les sujets d'efficacité de la fonction informatique.

Le cabinet a accueilli des compétences complémentaires permettant de déployer son expertise sur l'ensemble des fonctions de l'entreprise – et notamment les Directions Générales et Commerciales. Il intervient aussi bien en amont, sur des missions de stratégie et de diagnostic, que dans la mise en œuvre de l'amélioration de la performance. « La vision d'ensemble de notre offre de conseil se concentre sur trois mécanismes : le marketing de la fonction afin de donner un sens à la transformation, l'expertise en matière d'organisation et

de processus, et la mobilisation comme le moteur de la transformation », explique Romain Barré, associé du cabinet.

### Le collectif détient les clés de la transformation

« Nous croyons que la réussite des entreprises est liée à la qualité et à l'énergie des relations qui la font vivre », témoigne l'associé.

L'action de Talisker Consulting se focalise sur les « clients » des fonctions sur lesquelles il intervient. Elle exploite donc largement les concepts d'écosystème et d'approche agile, mais aussi de mobilisation des énergies individuelles et collectives. Le positionnement du cabinet qui place l'humain et la relation au cœur



Romain Barré, associé de Talisker Consulting

des missions qu'il mène apparaît comme un puissant levier de performance. Cette démarche prend tout son sens au moment où les entreprises cherchent à entraîner leurs équipes vers des horizons numériques et des modèles différents.

**talisker**  
CONSULTING

Tél. +33 (0)1 77 37 01 00  
contact@talisker-consulting.com  
Twitter: @TaliskerC  
www.talisker-consulting.com



## MAATKABA

# L'essence du leadership d'excellence

MaatKaBa est un cabinet de conseil en management spécialisé dans le développement du leadership d'excellence et de sagesse. Il s'inspire du concept de Maat fondé sur la sagesse millénaire des anciens Egyptiens dans la gestion des affaires humaines. Les explications de son fondateur Roméo Mendes...

### Comment est né MaatKaBa ?

**Roméo Mendes :** Dans le cadre de nos travaux de recherche sur le leadership d'excellence et de sagesse, nous avons observé que les objectifs poursuivis par la plupart des organisations ne permettaient pas aux collaborateurs d'être performants dans leur travail, le salaire ne pouvant suffire à donner le meilleur d'eux-mêmes. D'où une perte de sens et par conséquent des problèmes de démotivation, de désengagement et de désenchantement aujourd'hui dans les entreprises. C'est ainsi que nous avons créé en 2013 MaatKaBa, spécialisé dans le développement du leadership, afin de permettre aux entreprises d'identifier les leviers clés sur lesquels agir pour rendre leurs collaborateurs meilleurs et performants dans un environnement changeant, complexe et concurrentiel.

### Quels sont ces leviers clés ?

**R.M. :** Nous avons identifié sept besoins essentiels à l'excellence humaine, les « 7 états de Maat » : la paix, la joie, la santé, l'amour, la sérénité, l'épanouissement et la richesse. Les êtres humains ne recherchent-ils pas ces états ? Ce qu'on fait dans sa vie, ses choix et actes, ne reviendrait-il pas à souhaiter ces sept états de Maat pour soi et ses proches ? Nos études montrent que les salariés s'engagent et s'impliquent bien plus dans leur travail lorsqu'ils sont motivés par ces sept besoins vitaux. Ils doivent donc représenter l'objectif suprême, en devenant la voie de l'excellence et de la sagesse vers laquelle toute action au sein de l'organisation devrait tendre.

### À quel(s) enjeu(x) actuel(s) répondez-vous ?

**R.M. :** Notre étude a mis en lumière sept compétences humaines clés, les « sept piliers de Maat », qui permettent aux salariés de donner le meilleur d'eux-mêmes et aux entreprises de viser une performance collective exceptionnelle. L'objectif étant que tout collaborateur travaille dans les meilleures conditions, effectue un travail



Roméo Mendes, fondateur de Maatkaba

qui a du sens et contribue au bien commun. Ces sept piliers sont la coopération, la confiance, la générosité, la solidarité, le respect, l'écoute et la bienveillance. C'est en s'appuyant sur ces piliers de Maat que les dirigeants et managers peuvent satisfaire les besoins vitaux des salariés, répondre à leurs aspirations et donc donner du sens à leur travail. Nous les formons donc à maîtriser ces sept piliers pour accroître la motivation, l'engagement, l'implication et l'excellence opérationnelle de leurs collaborateurs.

**Notre vision du leadership intègre le bien-être des salariés, la préservation de l'environnement et la performance économique**

### Quelle est votre offre ?

**R. M. :** Nous proposons une formation humaine de haut niveau avec une approche unique. « Maat Leadership Program » a la vocation de former des leaders exceptionnels capables de diriger avec excellence et sagesse, en intégrant le bien-être des salariés, la préservation de l'environnement, le respect de la nature et la performance économique.

En cinq jours de formation, le programme met l'emphase sur le développement des qualités humaines en se fondant sur les outils de Maat. Concrètement, nous formons les cadres dirigeants à utiliser ces outils afin de répondre efficacement aux aspirations et besoins vitaux de leurs collaborateurs. C'est une ambition forte et exigeante qui n'a rien en commun avec les objectifs classiques qui consistent à se satisfaire uniquement de la performance financière. La formation vise des cadres dirigeants et managers ambitieux qui veulent avoir un impact positif sur la vie de leurs collaborateurs, de leurs organisations et du monde en général. Nous les aidons à devenir des leaders exceptionnels qui se fondent sur la sagesse de Maat pour conduire leur organisation à l'excellence et contribuer au bien commun en construisant un monde meilleur.



Tél. +33 [0]1 43 34 12 57  
Port. +33 [0]7 67 32 24 99  
romeomendes@maatkaba.com  
www.maatkaba.com

Troisième trait commun, les entreprises qui réussissent savent incarner véritablement les valeurs qu'elles proclament. Elles savent se fixer un cap, se doter d'une vision, exprimer une raison d'être, qu'elles assument et dont elles sont fières. Leur stratégie repose à la fois sur des règles claires et intangibles et sur une réelle capacité de transgression qui seule ouvre la voie à l'innovation.

Quatrième trait commun, ces entreprises ont une conviction forte: pour qu'une organisation perdure, il faut que tout change. Et elles font de leurs collaborateurs les acteurs de leur transformation.

Cinquième trait commun, qui découle du précédent, l'entreprise doit être en harmonie avec son environnement.

## LA VALEUR TRAVAIL

Dès lors, il importe que la valeur travail soit réenchantée. L'entreprise ne peut plus être indifférente à son environnement et à la multiplicité des acteurs qui gravitent autour

d'elle: clients, sous-traitants, fournisseurs, actionnaires, puissance publique, partenaires sociaux, ONG. Elle doit tout autant tenir compte des aspirations de ses salariés, notamment celles des jeunes, de la génération Y ou Z, tous en quête croissante de sens dans leur travail, pour aborder avec optimisme et bienveillance les nombreux défis à relever. Comment redonner du sens au travail de chacun? « D'abord en répondant à son besoin de responsabilisation. Dans un monde chaotique, les femmes et les hommes ont plus que jamais besoin qu'on les mobilise autour d'un projet, qu'on leur fasse confiance, qu'on leur laisse la liberté de s'organiser », déclare le Medef qui reconnaît qu'il est plus certes facile de formuler ces aspirations que d'y apporter des solutions efficaces et convaincantes. « C'est pour cela que nous appelons tous les entrepreneurs et les salariés à considérer l'excellence opérationnelle, avec la démarche

qualité, non pas comme un objectif en soi, mais comme un chemin vers la performance globale de l'entreprise. » En effet, l'excellence opérationnelle ne se décrète pas. La performance vient de tous ceux qui sont au contact de la réalité du terrain. En même temps, comment convaincre que développer l'entreprise et œuvrer pour le bien-être social peuvent être compatibles et se doivent autant que possible de l'être? « En redonnant du sens au progrès, c'est-à-dire en intégrant des critères sociaux, sociétaux et environnementaux ambitieux dans la conception des solutions commerciales, et en encourageant une économie plus inclusive », répond le Medef. En définitive, l'excellence opérationnelle n'est pas une mode, ni une norme, ni même un style de management. Il s'agit bien d'une démarche humaniste, rigoureuse, outillée au service de la performance durable de nos entreprises et du bien-être de leurs salariés. ■

## RESULTANCE CONSULTING

# Un modèle d'engagement aux résultats

Resultance est un cabinet de conseil spécialisé en amélioration de la performance et conduite du changement. Ce sont 70 consultants pragmatiques et multiculturels présents sur le terrain et dont les engagements, et honoraires, sont fondés sur les résultats.

« Notre mission est d'améliorer les performances opérationnelles de nos clients et de nous engager contractuellement sur des objectifs quantifiés et mesurables, avec des honoraires variables liés aux résultats », explique Emmanuel Gay associé du cabinet créé en 2002, qui compte parmi ses références



Emmanuel Gay, associé

Arcelor Mittal, Castorama, ou Vilmorin Jardin. « À l'issue d'une phase de diagnostic, nous partageons nos constats avec le client et lui remettons un plan d'actions avec des objectifs chiffrés sur lesquels

nous nous engageons », témoigne l'associé. Il s'agit ensuite de passer du conseil à l'implémentation en accompagnant l'entreprise dans la mise en œuvre des recommandations faites.

### Une transformation pragmatique

Resultance s'engage alors à traduire ses propositions en actions sur le terrain,

mais également à ce que les gains générés soient au minimum le double des frais engagés. « Notre modèle d'engagement sur résultats permet de partager les risques, ce qui est important pour les entreprises »,

note Emmanuel Gay, précisant que leurs services ne sont alors plus réservés aux grands groupes mais deviennent également accessibles aux PME. « Nos équipes optimisent les processus et les modes de fonctionnement de nos clients en développant et en mettant en œuvre des solutions pragmatiques, fiables et simples », poursuit-il. Pour lui, la force de Resultance réside dans sa capacité à mener les projets de transformation « avec ses clients » en intégrant leur culture, leurs contraintes et leurs spécificités, dans un souci constant de pérennisation des résultats par le changement des mentalités.



Tél. +33 (0)6 77 05 06 37  
 emmanuel.gay@resultance.eu  
 www.resultance.eu

CALIOPÉ

## « La symbiose de nos compétences »

Fort d'une expérience de plus de 25 ans dans l'industrie, Pascal Caliot a fondé Caliopé en 2010. Consultant & formateur en gestion industrielle et excellence opérationnelle, il propose diagnostic, conseil, formation et coaching. Le point avec ce passionné de méthodes industrielles qu'il applique à tout secteur.



Pascal Caliot, fondateur de Caliopé

**Notre vision est de « démocratiser l'apprentissage des Sciences et des Techniques Industrielles ».**

### Quel a été votre parcours ?

**Pascal Caliot :** Après un Bac Pro et un BTS, j'ai suivi une formation en alternance de « Technicien Supérieur Méthodes Industrielles » proposée par le Bureau des Temps Élémentaires (BTE). Ce cabinet m'a ensuite recruté pour être à mon tour formateur. Durant ces années, j'ai approfondi mon expertise auprès des différentes entreprises et des consultants seniors du BTE. Lorsqu'il a fermé, j'ai suivi mes Sensei occupant dans différents secteurs industriels des postes à responsabilité (Bureau d'étude, méthodes, production, amélioration continue).

### Finalement, rien ne vous prédestinait à créer Caliopé...

**P. C. :** Parallèlement à mon parcours professionnel, j'ai effectué durant plus de 15 ans plusieurs missions de conseil et de formation en « Gestion Industrielle & Excellence Opérationnelle ». Ainsi j'ai pu intervenir chez Airbus, Safran, Cahors, Discac, Cogite, l'IFTIM, l'AFPI, OGP, CEGOS... L'envie d'entreprendre m'ayant toujours accompagné, j'ai créé en 2010 Caliopé.

### Que proposez-vous aujourd'hui ?

**P. C. :** Caliopé est une entreprise de conseil & formation, spécialisée en « Gestion Industrielle et Excellence Opérationnelle ». Intervenant sur l'intégralité du flux de valeur d'un produit, Caliopé nourrit un seul objectif: optimiser pour le client final, qualité, coût et délai.

J'accompagne les dirigeants et les parties prenantes de l'entreprise, à avoir une approche systémique, passant d'une vision macroscopique à

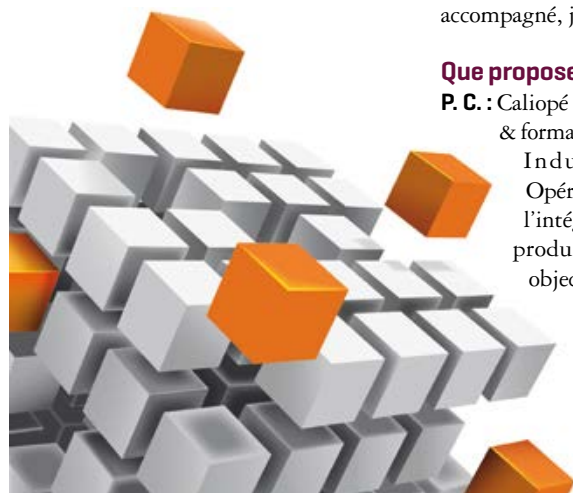
une vision microscopique, pour faire apparaître et pour résoudre au quotidien les problèmes. Je replace l'homme au centre du système: ce sont les « gens qui font » qui sont la véritable valeur opérationnelle de ce système. J'apprends aux gens à voir et à entendre les signaux faibles. C'est le Dirigeant qu'il faut convaincre, en changeant son mode de pensée, en laissant la possibilité aux gens de faire, en permettant l'erreur. Apprendre de ces erreurs et expérimenter...

### Concrètement quelle est l'offre de Caliopé ?

**P. C. :** Caliopé propose la réalisation d'audits, des missions de conseil, de formations ou de coaching auprès de cadres, de techniciens ou de collaborateurs. L'offre est variée et s'adapte à chaque demande spécifique. Nous ne faisons que du sur-mesure, pas d'offre « catalogue ». De plus, Caliopé travaille avec des partenaires spécialisés capables d'intervenir dans divers domaines. Notre priorité est: la satisfaction du client, principe fondamental au côté de nos exigences de qualité, d'efficacité, de disponibilité et réactivité.

### Et qui sont vos clients ?

**P. C. :** Caliopé intervient auprès de clients PME & PMI industriels, tous secteurs d'activités confondus. Cette expertise et cette approche systémique permettent aujourd'hui de transposer ces techniques et ces outils issus de l'industrie dans d'autres domaines d'activités, tels que l'agriculture, le monde viti-vinicole, le BTP, mais aussi le secteur du service, l'administration, les assurances, le monde hospitalier...



**Caliopé**  
La Symbiose de Nos Compétences

Tél. +33 (0) 686 749 749  
pascal.caliot@caliopé.fr  
www.caliopé.fr

## LOFEDI Conseils

# Un partenaire pour une transformation durable

Fondé il y a plus de 10 ans, Lofedi Conseils est un cabinet de conseil en management et performance opérationnelle à taille humaine. Il intervient sur des missions de conseils en efficacité opérationnelle et d'assistance au pilotage de projets complexes.

**A**près 20 ans passés dans des cabinets de conseils (PWC) et grands groupes (Gemalto), Frédéric Rajaokarivony crée Lofedi Conseils en 2005. Mutation de l'organisation, transformation digitale, optimisation du pilotage et de la gouvernance... autant de sujets et de défis pour les entreprises sur lesquels Lofedi Conseils peut les accompagner. Indépendant, le cabinet est aujourd'hui constitué d'une dizaine de consultants, et fonctionne également avec des partenaires, fonctionnels et technologiques. On compte parmi ses



Frédéric Rajaokarivony, fondateur de Lofedi Conseils

clients BNP Paribas, LCL, Amadeus, Europcar, Sagem, Generali.

### Un accompagnement à forte valeur ajoutée

Lofedi Conseils accompagne les directions générales, métiers et systèmes d'information, lors des phases de cadrage, de pilotage et de transition de leurs programmes stratégiques (expérience clients/utilisateurs, Data Management, création CSP...) visant à améliorer leurs performances opérationnelles. Il assiste également les entreprises dans la redéfinition du rôle de la SI au sein de l'organisation pour

faire face aux avancées de la digitalisation et de l'intelligence artificielle.

Lofedi Conseils s'attache à toujours inscrire ses interventions dans une logique d'apport de valeur ajoutée, visant un objectif de transformation durable. Ses interventions mettent l'humain au cœur de la démarche et accompagnent la transformation en fonction des contextes de ses clients. « Chez Lofedi Conseils, chaque problème est traité de manière unique afin de développer des solutions réellement adaptées aux clients - plutôt que des réponses « toutes faites » ».



## IRENIS CONSEIL

# Un manager opérationnel au service de votre compétitivité

Jean-Marie Grossmann est consultant sénior en management et organisation. En 2015, il a fondé la société Iresis Conseil, spécialisée dans le management de transition, la conduite de projets et l'accompagnement du changement.

**A**près plus de 30 ans d'un parcours professionnel riche d'expériences diversifiées dans les secteurs innovants et très compétitifs de la production automobile, Jean-Marie Grossmann a décidé de créer son entreprise. Avec Iresis Conseil, il met son savoir-faire aux services des entreprises, cabinets spécialisés, collectivités, écoles et universités...



Jean-Marie Grossmann

s'avérer incontournable dans la recherche de l'excellence », constate-t-il. Son parcours met également en évidence ses grandes capacités d'adaptation à des hommes, des situations et des horizons extrêmement divers. Au cours du dernier exercice il a cumulé plus de 200 jours de missions montrant ainsi l'intérêt des entreprises pour son profil.

### Des prestations opérationnelles éprouvées

Management de transition, pilotage de projet technique, organisationnel ou managérial, accompagnement du changement,

développement ou optimisation des performances, formations... La palette de prestations d'Iresis Conseil est riche. Immédiatement opérationnelles, elles sont modulables, du diagnostic à la proposition de solutions élaborées, discutées avec les clients et validées par eux. La mise en œuvre ou le pilotage direct des solutions peut également être intégré dans la prestation. Iresis Conseil propose des solutions pratiques, adaptées au contexte de ses clients, qui permettent réellement de booster la performance.





EPC

# Les clés de la performance opérationnelle : être flexible et industriel

Grâce à e-FAST, une nouvelle approche de l'excellence opérationnelle et de la transformation des organisations, EPC (Paris, New-York) accompagne les directions générales vers un modèle intégrant bénéfices économiques et opérationnels. Il propose une autre vision du Lean pour devenir à la fois flexible et industriel.

« Nous transformons les organisations pour atteindre l'excellence opérationnelle », déclare Marc Minisini, co-fondateur d'EPC, qui dispose de bureaux à Paris mais également à New-York. Fondé en 2010, le cabinet expert en Lean Management en propose une nouvelle lecture fondée sur le concept d'autonomie qu'elle a su adapter et appliquer avec succès aux organisations. La méthode EPC permet concrètement de mettre au cœur de l'excellence opérationnelle l'individu et le temps, unités de mesure toujours sous estimées.

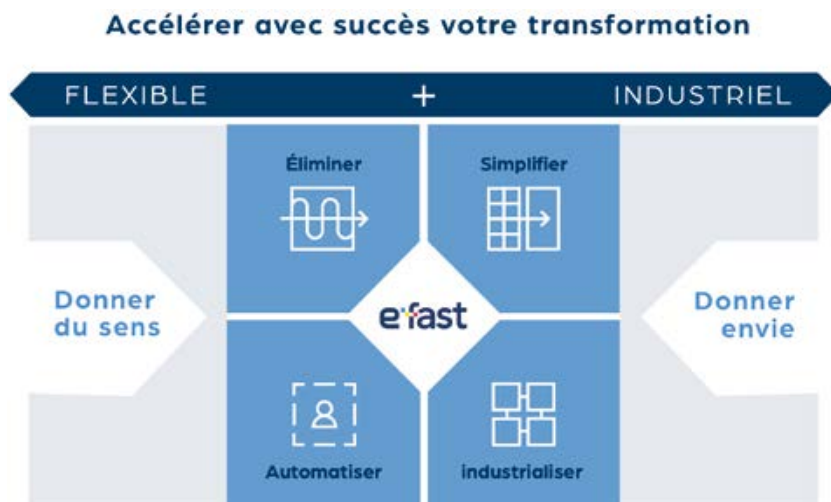
## Définir un modèle d'organisation efficace et pérenne

Choisir le bon mode d'organisation est vital pour permettre de délivrer efficacement produits et services au marché. « À la croisée de la culture, de l'activité et du développement de l'entreprise, notre approche consiste à cartographier les modes de pilotage de l'entreprise et à évaluer l'adhérence de celle-ci aux différents modèles d'organisation », explique Marc Minisini.

En s'appuyant sur une analyse détaillée, réalisée conjointement avec les collaborateurs de l'organisation, cette approche permet de construire un diagnostic partagé sur le rapport entre la qualité perçue du service rendu et le niveau de ressource engagé. « Elle met en lumière les effets de la sédimentation historique, les tâches à faible valeur ajoutée et les besoins en ressources nécessaires pour en augmenter l'efficacité. Elle propose au management des alternatives claires pour améliorer l'allocation des ressources », témoigne l'associé co-fondateur du cabinet.

## Devenir porteur d'une transformation permanente

L'entreprise par nature doit s'adapter à un environnement mouvant et doit par conséquent se réinventer en permanence.



Pour EPC, la transformation doit devenir la culture de l'entreprise. « Nous travaillons en étroite collaboration avec les équipes, nous partageons nos résultats et impliquons toute la chaîne managériale en créant l'adhésion par la preuve. Il s'agit de redonner du sens pour donner envie et de faire vivre cette transformation sur le long terme », explique Marc Minisini, pour qui les collaborateurs mobilisés deviennent alors des « transformateurs », les vrais porteurs de la transformation de l'entreprise. EPC a ainsi développé e-FAST, une méthode unique qui se concentre en premier lieu sur la transformation des pratiques opérationnelles de l'organisation : elle passe par une compréhension profonde de ses processus et une optimisation rapide sur la base des outils existants.

## e-FAST, pour accélérer la transformation : des exemples concrets

Selon le cabinet, cette méthode innovante, fruit de 15 ans d'expériences réussies, est fondée sur quatre principes garants des résultats attendus. E-FAST permet de modifier rapidement les processus et les rôles

pour les transformer : supprimer les tâches qui peuvent l'être, simplifier les autres, puis standardiser les processus simplifiés, et si besoin automatiser les processus une fois standardisés. « Mise en œuvre avec les équipes du client, elle leur permet de développer un langage commun, de concevoir eux-mêmes les solutions et d'ancrer les améliorations proposées dans la culture de l'entreprise », témoigne Marc Minisini.

« Grâce à e-FAST, un acteur majeur des systèmes de paiement a pu créer de toutes pièces un hub international clefs en main et améliorer la performance de son back office de plus de 30 % en quelques mois. En quelques mois également, un grand acteur des telco est passé de 6 processus de back-office à un seul, sans modifier pour autant son ERP, et a augmenté sa productivité de 15 % à effectif constant. »

epc-paris epc-new-york e fast

Tél. +33 (0)1 73 02 21 70  
 contact@epcparis.com  
 www.epcparis.com

## STELLA PARTNERS

« L'excellence opérationnelle n'est durable qu'avec une révolution managériale respectueuse de l'humain »

Stella Partners est une société de conseil, formation et coaching créée par Murielle Cagnat-Fisseux. Elle accompagne les entreprises dans le développement de leur compétitivité hors-coût et leur transformation managériale, opérationnelle et digitale.

« C'est une véritable révolution des usages qui gagne les entreprises », témoigne la fondatrice de Stella Partners. Sa société propose donc un accompagnement sur mesure pour assurer à ses clients une autonomie rapide et durable dans leur transformation. « Nous renforçons le pilotage de la production et redonnons du pouvoir aux équipes avec un management collaboratif et agile. Cela n'est possible qu'en redonnant du sens à l'activité de chacun dans un monde en ébullition qui doit se centrer sur le client, en capitalisant sur la diversité des intelligences et



Murielle Cagnat-Fisseux,  
fondatrice de Stella  
Partners

des talents et en agissant sur la fluidité du travail entre services, porteuse de qualité, de productivité et de bien être », explique la fondatrice. « Les Américains et les Asiatiques ont compris la nécessité du changement, à nous d'être au moins aussi robustes et ambitieux pour accueillir le business du 21<sup>e</sup> siècle. »

### L'excellence opérationnelle ou l'expertise d'une passionnée

Murielle Cagnat-Fisseux déclare mener deux batailles : d'une part faire de Stella Partners une véritable agence de compétitivité qui se met au service du

développement de l'emploi, d'autre part développer une initiative nationale pour faire de la France un leader de « l'Excellence clients ». Elle a récemment coprésidé le Comité Excellence Opérationnelle du Medef, y a co-écrit un MOOC destiné à sensibiliser les adhérents à la nécessité de s'ouvrir aux pratiques de l'efficacité opérationnelle et à un nouveau management. Elle a également contribué au lancement du Prix Excellence Opérationnelle, pour mettre à l'honneur les meilleures entreprises en la matière, dont le prochain sera remis en janvier 2018.



Stella Partners

Tél. +33 (0)6 58 48 78 78






contact@stella-partners.com

www.stella-partners.com

# L'expertise mise en pratique.

La technologie de gestion de la performance AxiomEPM réalise le meilleur score au niveau satisfaction client du secteur.\*



-  budgétisation & prévisions
-  gestion des investissements
-  aide à la décision & analyse
-  gestion de la performance
-  planification stratégique

Apprenez comment nos solutions de gestion de la performance en mode cloud ou sur site conduisent à de meilleures décisions.  
[axiomepm.fr](http://axiomepm.fr)



## DELTA PARTNERS

# Le Lean appliqué à la construction pour bâtir mieux, plus vite et moins cher

Si le Lean arrive enfin sur les chantiers, c'est notamment grâce à Delta Partners. La société référence en conseil opérationnel et en formation Lean Construction propose depuis 2011 l'application de cette méthode au BTP.

« Philosophie visant à la création de valeur pour le client par l'élimination des gaspillages soutenu par des outils collaboratifs de gestion de projets s'inscrivant dans le cadre d'une démarche systématique et rigoureuse d'amélioration continue », c'est ainsi que le Lean Construction est présenté par Patrick DUPIN, fondateur de Delta Partners. La société est née de cette conviction forte: transformer le monde de la construction pour passer du classique « suivi de chantier » au mode « gestion de projet ». L'idée est de ne plus observer ce qui a déjà été fait, mais d'anticiper les actions à mener. « J'enrageais de ne jamais voir un chantier se terminer à temps malgré

toute l'énergie dépensée par les différentes parties prenantes », raconte Patrick Dupin qui place l'anticipation au centre du Lean Construction: « plus tôt un problème est détecté moins cher il sera à corriger ».

### Éliminer les gaspillages et créer de la valeur

La vision collaborative est également clé dans la démarche dont le but est d'éliminer les gaspillages et créer de la valeur. L'objectif est d'optimiser la gestion de projet et réduire coûts et délais. Il s'agit d'agir sur les flux de matériaux, de matériels et de main-d'œuvre, afin d'éviter toute rupture de charge et toute forme de gaspillage, de préserver les marges financières et

diminuer le stress opérationnel. Delta Partners s'est donc construit

autour d'une équipe experte en Lean Construction et issue du monde du bâtiment. Une expérience forte des chantiers qui permet de mieux appréhender les besoins des clients et leur apporter des réponses adaptées.



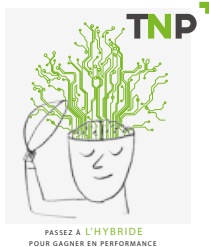
Tél. +33 [0]1 44 13 19 04  
[contact@delta-partners.eu](mailto:contact@delta-partners.eu)  
[www.delta-partners.fr](http://www.delta-partners.fr)

## TNP CONSULTANTS

# La transformation comme accélérateur de performance

Spécialisé dans les programmes de transformation complexes, TNP accompagne depuis 10 ans les grands comptes dans leur évolution. Cabinet de conseil hybride et indépendant, il affiche 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et +40 % de croissance par an.

« Spécialisés dans la mise en place de programmes de transformation, nous avons fait de l'accélération de la performance de nos clients notre ADN », témoigne Benoît Ranini, président et co-fondateur de TNP qui intervient auprès de grands groupes des secteurs de la banque, de l'assurance, de l'industrie et des services. Multisectoriel mais aussi multi-spécialistes, l'offre du cabinet s'appuie sur des expertises fonctionnelles: transformation digitale, CIO Advisory, gestion des risques et réglementation, business solutions, conduite du changement, transformation et performance...



Évolutif et disruptif, TNP apporte son expertise dans la conception et la mise en œuvre de modèles opérationnels avec pour ambition de dynamiser la performance des entreprises. « Selon une volonté d'hybridation des compétences s'appuyant sur une forte capacité d'innovation, de prototypage et d'industrialisation, l'objectif est double: permettre aux clients de créer toujours plus de valeur ajoutée, mais aussi accroître leur excellence opérationnelle en combinant reengineering, lean management et robotisation », explique le président du cabinet, qui accompagne les directions générales dans leurs défis stratégiques et technologiques.

### 1<sup>er</sup> cabinet français hybride et indépendant

TNP revendique une vision hybride du métier de consultant grâce à l'agrégation de savoir-faire métiers et d'innovations technologiques. Porté par une forte croissance, le cabinet compte aujourd'hui 350 consultants pour « accompagner les entreprises aujourd'hui dans les transformations de demain ». Acteur international, fort d'une identité fondée sur l'hybridation, l'implication, l'indépendance et la confiance, TNP dispose de bureaux à Paris, Marseille, Genève et Luxembourg, mais aussi en Inde pour l'activité en Asie et à Alger pour l'Afrique.



Tél. +33 [0]1 47 22 43 34  
[commarket@tnpconsultants.com](mailto:commarket@tnpconsultants.com)  
[www.tnpconsultants.com](http://www.tnpconsultants.com)

# L'E-BUSINESS : RETOUR VERS LE FUTUR !



Quel est le point commun entre un réseau social d'entreprise performant, des outils collaboratifs pour communiquer tant en interne qu'en externe et un commerce en ligne synonyme de marges élevées ? C'est l'e-business. Et cela ne s'invente pas...

**L'**e-business désigne très spécifiquement un ensemble de solutions axées tant sur les technologies du Web, que sur les techniques informatiques et des télécommunications, un moyen qui va permettre à toute entreprise de se créer de nouvelles opportunités, de réduire ses coûts tout en augmentant la performance et tout en fluidifiant ses relations avec ses donneurs d'ordre et ses partenaires. Ainsi, l'e-business permet de relier les processus internes et externes de l'entreprise pour lui donner plus d'efficacité et de flexibilité tant avec ses partenaires, qu'avec ses fournisseurs. Il l'aide à réaliser la promotion externe de ses produits et à communiquer dessus en interne par le biais de l'e-marketing ou du cybermarketing. Sans oublier, qu'il peut tendre à améliorer les ventes en déployant des solutions d'e-commerce adaptées à ses méthodes de travail...

## L'INDISPENSABLE MISE EN RÉSEAU SOCIAL DES ACTEURS

Le réseau social d'entreprise, véritable socle de la transformation numérique des entreprises est aujourd'hui indispensable à toute

entreprise qui veut faire du e-business. 80 % des entreprises du CAC 40 ont mis en place un réseau social d'entreprise. Et 75 % d'entre-elles ont mis en place un réseau social transversal propre à l'ensemble du groupe, et accessible à l'ensemble des collaborateurs. L'organisation de cette mise en réseau des acteurs de l'entreprise est vue comme une manière efficace de partager les expériences et les savoirs au sein même de l'organisation. Des acteurs du e-business proposent ainsi aux entreprises de construire leur propre réseau social privé, avec des pages dédiées à la société.

## OUTILS ET APPLICATIONS COLLABORATIFS INDISPENSABLES

Les statistiques démontrent que chaque année les entreprises perdent des sommes considérables en frais de communication pour des histoires de retard à des réunions de travail. Aujourd'hui, beaucoup d'acteurs du marché proposent toute une gamme d'outils et d'applications collaboratifs aussi efficaces que sécurisés, lesquels permettent de remplacer au pied levé des réunions en face-à-face, et offrent à un collaborateur de travailler avec une équipe installée

**L'e-business : permettre à toute entreprise de se créer de nouvelles opportunités, de réduire ses coûts tout en augmentant la performance et tout en fluidifiant ses relations avec ses donneurs d'ordre et ses partenaires.**

dans un autre bureau, dans une autre société, dans une autre ville ou même dans un autre pays avec un fuseau horaire différent. Et ils sont particulièrement utiles pour aider l'entreprise à rester à l'affût ou en veille sur des projets qui impliquent une surveillance ou une présence permanente. Avec ces gammes d'outils et d'applications collaboratifs, la communication entre collaborateurs d'un même groupe, ou avec des partenaires ou donneurs d'ordre extérieurs n'a jamais été si simple.

## L'E-COMMERCE : CONSEILLER OBLIGATOIRE

Quel choix entre un point de vente physique de marchandises ou un site de vente par internet, via les réseaux sociaux ? Les entreprises hésitent encore. Aujourd'hui, le e-commerce représente 8 % du commerce mondial, avec des écarts selon les pays. Il est par exemple de 6 % en France contre 20 % en Chine... Il n'empêche que l'e-commerce représente une formidable opportunité en termes de marge pour les entreprises désireuses de se lancer dans l'aventure. Faire du commerce en ligne n'est pas seulement avoir un panier d'achat et de paiements en ligne, encore faut-il que l'entreprise intègre l'efficacité des processus de vente sur son site Internet, en passant notamment par des systèmes robustes d'interface de travail. Autrement dit pour profiter des avantages du e-commerce, il faut s'adresser au bon conseiller qui saura accompagner l'entreprise pour lui faire du sur-mesure. ■



## GATLING CORP

# Passer à la vitesse supérieure avec Gatling FrontLine

Solution open source de test de performance pour applications Web créée en 2012, Gatling a considérablement gagné en notoriété et en audience. Pour pérenniser ce projet et lui permettre d'intégrer toutes les évolutions technologiques du Web, Gatling Corp a lancé Gatling FrontLine, une solution ambitieuse pour entreprises.

**P**our développer de façon ambitieuse les potentialités de Gatling, Gatling Corp a créé la solution pour entreprises Gatling FrontLine. Celle-ci permet de prendre en compte toutes les innovations et évolutions technologiques du Web, d'accompagner les équipes de tests de performance, mais aussi d'intégrer à cette problématique les managers, chefs de projet, et autres responsables non techniques. Le test de performance est en effet l'affaire de tous, car il est stratégique pour éviter les pertes de chiffre d'affaires liées aux crashes d'applications, ou encore pour maîtriser et réduire le Time-To-Market d'un projet informatique.

### Une solution plébiscitée

Gatling FrontLine permet de manager et d'industrialiser les tests à l'échelle de toute une organisation, qu'il s'agisse d'une startup ou d'un grand groupe. « Nos clients ne sont pas forcément des utilisateurs open source à l'origine, explique Paul-Henri Pillet, associé et Directeur des Opérations, mais le grand succès de notre solution open source dans plus d'une centaine de pays a permis de populariser notre approche du test : faire du test sous forme de code, ce qui permet aux développeurs, qui connaissent leurs applications, de prendre part au test, ce qui était avant réservé à des spécialistes traitant tout en boîte noire. C'est



L'équipe de Gatling Corp

pourquoi les développeurs, aujourd'hui, nous plébiscitent ! »

Très concrètement, Gatling FrontLine permet de détecter les goulets d'étranglement dans les applications, de centraliser les campagnes de test et d'en suivre le reporting détaillé en temps réel avec des outils accessibles à tous. Le test de performance peut ainsi devenir collaboratif et être pleinement intégré à la stratégie de l'entreprise.

### Une communauté très active

Parce que les entreprises dépendent de plus en plus de leur activité sur Internet, elles sont prêtes à investir dans des solutions pour tester et sécuriser dans les meilleures conditions leurs offres en ligne. Mais leur grande crainte est toujours que la solution qu'elles vont acquérir ne soit pas adoptée par leurs équipes. Or, le cœur technologique open source de Gatling FrontLine est déjà largement adopté dans plusieurs dizaines de milliers d'entreprises, quels que soient leur taille ou leur secteur d'activité. « Cela signifie qu'avec notre solution, le problème de l'adoption est déjà bien

souvent réglé car l'entreprise est déjà utilisatrice de notre solution open source, souligne Paul-Henri Pillet. Quant aux entreprises ayant un contexte technologique particulier, elles apprécient la réactivité de notre R&D. Et notre pricing, avec une utilisation illimitée, délie les mains de ceux qui font du test. En effet, une grille de pricing progressive est souvent source de biais dans la conception du test, car les testeurs doivent se limiter dans leurs essais. » Le passage à la solution Gatling FrontLine est réversible, sans efforts de migration, et permet en outre de s'appuyer sur une communauté très active, avec plusieurs dizaines de conférences chaque année à travers le monde, signe que cette technologie est pérenne.

### Objectifs : USA & IoT !

Gatling Corp vient de dépasser le million de téléchargements pour la solution open source de Gatling, et prépare pour début 2018 une levée de fonds de 3 millions d'euros, qui vont servir à son développement aux États-Unis, où se trouvent le quart de ses utilisateurs, mais aussi dans les différents pays d'Europe de l'Ouest : Royaume-Uni, Allemagne, Benelux, etc. Gatling Corp va également continuer ses chantiers R&D, notamment pour l'IoT (l'Internet des objets), à la demande de ses clients.



Tél. +33 (0)1 41 24 43 29  
[contact@gatling.io](mailto:contact@gatling.io)  
<https://gatling.io>

## SALECYCLE

# L'expert qui s'attaque à votre déperdition clients... et les fidélise

Le leader du marketing comportemental en ligne conseille les e-commerçants et leur fournit des solutions innovantes sur-mesure. Son remarketing affûté produit des résultats détonants.



**S**ur 100 visites sur un site de retail, seulement 1 personne achète. Une sur deux aura quitté le site sans même remplir son panier. La dernière étude de SaleCycle sur les tendances remarketing est implacable pour le e-business. Dans la lutte pour augmenter les conversions en ligne, SaleCycle s'adresse à des e-commerçants matures et propose des leviers parcours client, à l'efficacité redoutable. Les campagnes SaleCycle affichent +12 % de taux de conversion en ligne et + 8 % de volume de vente. « Nous identifions ce qui fait qu'un parcours client s'interrompt dans un tunnel d'achat » indique Fabien Sanchez, CRO de SaleCycle. Nos solutions mixent alors ces éléments de compréhension, le bon timing de re-sollicitation et la personnalisation des messages ».

### Conseil sur-mesure

La technologie est facile à déployer, via un tag. De nombreux outils sont alors activés, pendant ou après la navigation : e-mails d'abandon de paniers, post-visite, acquisition, sms, comptes à rebours, niveau de stock, etc. Le conseil SaleCycle est toujours sur-mesure : l'exploitation des data (et la mise en place des campagnes) est couplée à un lien fort avec chaque marque à valoriser. À chaque déperdition client sa campagne, pour ré-engager le visiteur et relancer l'acte d'achat. L'objectif ? renforcer le lien avec la marque.

### Viser la fidélisation

Les marques vont ainsi mieux comprendre leurs clients et mieux leur parler. Avec un triple objectif : les faire acheter, les fidéliser... et pourquoi pas élargir leur base !

L'exploitation d'une base d'analyse très fine permet d'y parvenir. « L'idée est d'être un véritable outil 'PRM' pour renforcer la gestion des prospects en s'inscrivant dans la stratégie marketing de chaque annonceur » souligne Fabien Sanchez.

Ce partenariat data long terme n'est qu'une première étape pour SaleCycle. L'agence, présente partout dans le monde, travaille déjà à de nouveaux niveaux de personnalisation de la navigation client...

**SaleCycle**

Tél. +33 [0]1 81 80 60 48  
 bonjour@salecycle.fr  
 www.salecycle.fr

## ADABRA

# Créer une relation unique avec chaque client

« Anticipez les désirs des clients, créez des expériences omnicanales inoubliables ». La formule d'Adabra caractérise la puissance de sa solution de marketing automation qui permet d'offrir des expériences personnalisées à chaque client.

**A**dabra est une plateforme logiciel qui analyse le comportement de chaque consommateur, on et offline, leurs goûts et leurs habitudes d'achat. Une enseigne qui utilise la plateforme peut alors offrir à son client une expérience personnalisée, via les divers canaux de distribution et communication, en lui proposant des produits et campagnes adaptés à son profil de consommateur, selon ses préférences. L'outil permet de communiquer régulièrement et de manière efficace avec ses clients, grâce à des messages automatiquement customisés pour chacun, à travers les différents points de contacts : sites d'e-commerce, réseaux sociaux, messages directes...

### S'adapter en temps réel au comportement du consommateur

En plus de l'analyse de données, les clients d'Adabra - comme Carrefour notamment - peuvent bénéficier de sa capacité à déclencher des actions marketing qui modifient et personnalisent le parcours client en temps réel. Par exemple, dans le cas d'un panier abandonné (commande non-finalisée), au-delà de l'e-mail de relance, la plateforme offre la possibilité de reprendre contact avec le client sur le site ou par e-mail, SMS, WhatsApp, Facebook etc. Toute interaction est analysée pour définir des actions personnalisées et créer de véritables expériences de shopping « sur-mesure ». En analysant les intérêts et préférences de chaque consommateur, Adabra peut



recommander des produits personnalisés, suggérer du contenu et proposer des offres spécialement conçues pour créer une relation unique avec le client : « Know your Customer, Enjoy the Experience ».

**ADABRA**

Tél. +33 [0]6 41 01 90 89  
 sales@adabra.com  
 www.adabra.com

## MAUKAU

## « Vendre en ligne avec Shopify pour se concentrer sur la croissance de son e-commerce »

L'agence web parisienne accompagne les e-commerçants dans leur volonté de disposer d'une stratégie e-business structurée et d'outils efficaces pour la déployer. Elle s'est spécialisée sur l'une des plateformes phares – Shopify – et s'attache à dynamiser son écosystème français, grandissant. Les détails avec les co-fondateurs, Olivia Kuczynski et Michael Morales.

### Votre positionnement « expert Shopify » reste une originalité en France. D'où vient-il et comment cela fonctionne-t-il ?

Nous avons remarqué il y a déjà quelques années que Shopify était une solution de commerce en ligne pas comme les autres, et cela est davantage le cas aujourd'hui. Comme cette plateforme n'était pas aussi connue en France que dans le monde anglo-saxon, nous avons pris l'initiative de nous spécialiser uniquement sur Shopify et de fonder la Communauté Shopify France. Nous sommes la seule agence française qui propose un accompagnement complet sur la création de boutique Shopify et le développement de la stratégie web marketing des marchands sur cette plateforme.



### Il existe cette idée que Shopify est une plateforme qui s'adresse plutôt aux « petits » e-commerçants. Qu'en pensez-vous ?

Plus de 500 000 e-commerçants sont sur Shopify aujourd'hui. Le fait qu'il y ait plus de petits e-commerçants que de grandes marques qui utilisent la solution est simplement une réflexion du marché. Grâce à Shopify, à sa facilité d'utilisation et à ses fonctionnalités en termes de gestion et de marketing, ainsi qu'à son écosystème hors pair, les nouvelles entreprises bénéficient dès leurs débuts de meilleures technologies que leurs concurrents.

Shopify couvre aussi les besoins des e-commerçants qui réalisent des volumes importants grâce à Shopify Plus, la version « entreprise » de la plateforme. Celle-ci est utilisée par plus de 2 500 marques dont KYLIE COSMETICS, la gamme de Kylie



Michael Morales et Olivia Kuczynski, co-fondateurs

Jenner, qui a généré plus de \$420 millions en 18 mois. La plateforme donne la liberté aux entreprises de grandir : en moyenne, les e-commerçants qui passent sur Shopify Plus constatent une augmentation de 126 % sur leur chiffre d'affaires en un an.

### Remarquez-vous des tendances sur l'évolution de l'écosystème Shopify en France ?

Absolument, et cela commence avec les e-commerçants français qui sont de plus en plus nombreux à utiliser Shopify. Parmi eux figurent plusieurs réussites telles que SoShape, la marque de « smart food » : ils utilisent Shopify depuis leurs débuts et considèrent que cette plateforme a été un élément clef de leur croissance rapide.

Cette année, nous avons organisé le premier Meetup Shopify France, qui a rassemblé de nombreux e-commerçants et développeurs français. Plusieurs membres de l'équipe de Shopify ont même fait le trajet jusqu'à Paris pour rencontrer notre marché florissant.

### Que recherchent les e-marchands qui vous sollicitent ?

Notre maîtrise de Shopify en tant qu'agence française bilingue et multiculturelle est une

proposition de valeur considérable pour les e-commerçants français qui s'appêtent à monter leur site sur Shopify, et particulièrement pour ceux qui envisagent d'aller à l'international. Nous prenons le temps de nous familiariser avec les problématiques du client afin de créer un site qui correspond à ses attentes, qui respecte les meilleures pratiques du e-commerce, et qui lui permet d'être totalement autonome sur la gestion de son activité en ligne.

### Quels nouveaux projets envisagez-vous ?

Notre idée est plus que jamais de développer l'agence, tout en faisant prospérer la communauté d'acteurs Shopify en France et créer du buzz sur les marques connues qui adoptent la plateforme. Nous devons aussi nous engager sur le développement des contenus, pour informer plus étroitement les utilisateurs et favoriser l'adhésion de potentiels nouveaux acteurs.



Tél. +33 (0)1 49 52 60 14  
hello@maukau.com  
www.maukau.com



## WEEDO IT

## Plus qu'une agence de marketing, un acteur majeur du #Digicall...

Depuis treize ans Weedo IT développe des stratégies publicitaires sur tous les supports digitaux afin de garantir un ROI maximum. Grâce à ses plateformes d'affiliation et de monétisation de la data, cette agence a gagné ses lettres de noblesse.

**S**a taille humaine, sa réactivité et son expertise permettent d'assurer et satisfaire les besoins de ses donneurs d'ordres ! Telle est la feuille de route que s'est fixée Weedo IT. Cette agence marketing spécialisée dans la performance développe des solutions publicitaires totalement innovantes pour accompagner sa clientèle dans leur stratégie digitale. Fort de son expérience, Weedo IT se positionne aujourd'hui comme l'un des principaux acteurs digitaux du marché, grâce à un réseau de plusieurs milliers d'éditeurs et un portefeuille de plus de 700 clients, en France et à l'international.

### #Lead&deal, l'expérience DIGICALL et solution clé en main, ou l'art de transformer un contact en client...

Weedo IT s'est organisée autour de quatre pôles d'expertise : My Affil, plateforme d'affiliation à la performance, qui a été développée pour dynamiser l'activité publicitaire sur Internet. My Coreg est une plateforme de coregistration et de sponsoring : réel booster de data conçu pour accompagner la mise en place des stratégies de collecte de leads. Data deal, véritable solution clé en main, valorise et monétise les data SMS et Email pour accroître le chiffre d'affaires. Quant à Lead Market, plateforme self-service dédiée aux acteurs de l'assurance,



L'équipe de Weedo IT

elle offre une solution de collecter performante afin d'accroître votre portefeuille de clients.

En septembre, l'entreprise a développé en partenariat avec Teletech Int, expert de la gestion et de l'expérience client, l'offre Lead&Deal, solution allant de l'acquisition de leads jusqu'à la fidélisation clients. Il s'agit là d'une solution totalement innovante et complète, dont le futur n'est que prometteur.



Partenaire de votre Stratégie Digitale

#### Agence Lyon & Paris

Tél. +33 [0]4 72 61 26 31

commercial@weedoit.fr

www.weedoit.fr

www.leadanddeal.com

## NEWTECH

## Pour une relation-client optimisée... et mieux rentabilisée

L'éditeur de solution télécom propose des outils digitaux de relations-suivi client dernier cri en temps réel, destinés aux e-commerçants et à tout leur écosystème.

« **A**lice's Garden voulait mieux développer son marché belge et distinguer ses clients flamands et wallons dans ses relations client. Suivant leur adresse IP, ceux-ci sont dorénavant rappelés dans leur langue. Cela a eu un effet incroyable, avec une croissance d'1 M€ du chiffre d'affaires » détaille François Miller, DG délégué de Newtech.

Lever majeur d'une stratégie e-business correctement élaborée, le service-client s'appuie désormais sur la digitalisation de la file d'attente. Newtech en est un véritable spécialiste. Objectifs : fluidifier le trafic et répondre de façon toujours plus pertinente. Newtech propose un panachage d'outils déployé suivant la nature de la demande – appel, tchat, sms, aiguillage clavier, messages on-site, etc. - avec personnalisation et informations temps réel



systématisées (état de la commande, suivi de livraison, etc.).

Newtech collabore autant avec des e-commerçants de renom en direct – Sarenza, Ikea, MrAuto, etc. - qu'avec les outsourceurs gestionnaires de leurs services clients. Parmi les dernières innovations de Newtech figure la « virtual queue », qui permet de garder sa place lorsque l'on est rappelé, et ainsi fiabiliser le temps d'attente annoncé initialement.

### Vers l'intelligence artificielle...

Newtech développe aussi des outils pour les appels sortants et la re-sollicitation client différenciée. Ces web-services s'orientent notamment sur le recyclage automatique des abandons de paniers, qui permettent de faire grimper leur conversion de 20 à 40 %. Les campagnes SMS gagnent quant à elles en enrichissements de toute nature (couponing, jeux, URL de redirection)... Enfin, Newtech veille étroitement les avancées de l'intelligence artificielle, qui vont permettre d'affiner encore les profils clients, en mode prédictif. Ambition : automatiser encore mieux les services, les personnaliser et les implémenter en continu par les usages clients.

# Newtech.

Enterprise Telecom Intelligence

Tél. +33 [0]1 73 60 03 00

contact@newtech.fr

www.newtech.fr



## AMPLEMENT

# Le réseau social professionnel « live » change de dimension

L'éditeur de voix IP Cirpack accélère la dynamique de sa plateforme de communications professionnelles tout-en-un Amplement. Communication unifiée et multidevices vont être accessibles en mode grand public et en version entreprise.

“ L'année écoulée nous a permis de retravailler l'applicatif et d'enrichir le réseau de nouvelles fonctionnalités, notamment la communication unifiée-visiophonie, et de créer sa déclinaison mobile » souligne Patrick Bergougnou, CEO d'Amplement.

Le réseau social professionnel, après s'être fait une place par ses originalités live et une concentration d'outils inédite sur une même plateforme, va donc à nouveau secouer son secteur. Amplement, qui affiche un million de membres, surtout en France, va continuer de s'appuyer sur l'efficacité de la technologie Full SPA (chargement des pages temps réel et navigation ultra fluide) couplée à une interface conviviale et multi-paramétrable. Outre des nouveautés fonctionnelles, c'est bien

son accès qui va évoluer, avec différentes offres proposées.

### Offre BtoB... et widgets

« Nous allons proposer une offre BroC gratuite, destinées aux individus, avec communication unifiée et réseau social pro. La version BtoB, qui s'adresse aux entreprises en marque blanche, arrivera dès 2018 et sera distribuée en France et à l'étranger, par différents biais » détaille Patrick Bergougnou. La configuration sera sur-mesure et s'opérera notamment via des widgets (une quarantaine au total), sélectionnés par le client, comme pour du postage-partage de vidéos à un groupe précis, dans l'entreprise (ou pourquoi pas pour des membres issus de l'extérieur).

De nouveaux usages, fruit de l'échange



Patrick Bergougnou, CEO d'Amplement

client, sont même venus enrichir encore les réflexions sur le développement. Des briques Amplement pourraient ainsi servir de supports à des activités spécialisées, hors du champ d'exercice traditionnel d'un réseau social pro.

**amplement**  
by CIRPACK

Tél. +33 (0)1 85 09 04 32

[www.amplement.com/contactus](http://www.amplement.com/contactus)

## LIMONETIK

# L'as des paiements en ligne qui libère les e-marchands à l'international

La plateforme web, qui fête ses 10 ans, propose une solution « full service » à l'international capable de fluidifier les transactions en ligne et d'assurer leur gestion automatisée.

“ N'otre ambition est de rendre les choses simples et indolores pour les e-marchands » explique le PDG co-fondateur de Limonetik, Christophe Bourbier. Sa société s'est imposée comme un des leaders de la monétique et des solutions de paiement en ligne.

Les e-marchands et leurs fournisseurs de services peuvent accéder à 125 solutions de paiement (et bientôt plus), bancaires ou non. Chaque pays et ses consommateurs peuvent utiliser leurs moyens de paiement habituels, très simplement. Ce montage et déploiement propre à chaque marque cliente est l'une des forces de Limonetik, qui assure aussi la collecte et agrège les flux financiers, pour ne livrer au e-marchand qu'un seul virement, sécurisé et vérifié. Un service

incomparable pour les Directeurs financiers. Limonetik travaille aujourd'hui avec les plus grandes marques et certaines des marketplaces les plus importantes du monde.

### BtoB... et partenaires

La croissance exponentielle de Limonetik – + 120 % de transactions traitées au 1<sup>er</sup> semestre 2017 – s'explique également par son expertise sur les problématiques du marché BtoB, en explosion avec la digitalisation des entreprises. « Nous gérons sans aucun souci le factoring, les virements, prélèvements ou encore paiements à échéance, voire les recouvrements » souligne Christophe Bourbier.

Afin d'asseoir son avance, Limonetik a tissé des partenariats de premier ordre,



Christophe Bourbier, co-fondateur de Limonetik

en matière de sécurité informatique (avec EBRC notamment) et au-delà. Limonetik compte des accords avec des acteurs de tout l'écosystème e-business et marketplace (Amadeus, Orchestra, Hybris, Seamless payment). Objectif: permettre au e-marchand de se concentrer uniquement sur son cœur de métier, en lui donnant accès à la meilleure architecture et technologie possible.

**Limonetik**

[contact@limonetik.com](mailto:contact@limonetik.com)

[www.limonetik.com](http://www.limonetik.com)

# POUR LE CLOUD, PAS DE NUAGE NOIR À L'HORIZON...

En l'espace de dix ans, le marché français du Cloud computing a été multiplié par six, passant de 900 millions d'euros en 2007 à 5,9 milliards d'euros en 2016. Les raisons de cette success-story? Agilité, flexibilité, réduction des coûts...

**E**t dire qu'au début des années 2010, ils étaient moins d'un tiers des entrepreneurs français à envisager le Cloud comme un moyen aussi indispensable qu'efficace pour gagner en agilité, optimiser les coûts d'exploitation, réduire les temps de déploiement... Le temps a donné raison à ces précurseurs. Aujourd'hui, cette technologie qui permet de délocaliser des données et applications sur des infrastructures dématérialisées accessibles depuis Internet, n'en finit plus d'afficher une insolente croissance. Fin 2017, sa progression au niveau international devrait avoisiner les 18,6 % pour porter le marché à près de 7 milliards d'euros.

## TREMPIN OBLIGATOIRE POUR ACCOMPAGNER LE BUSINESS-MODEL DE L'ENTREPRISE

Les raisons d'un tel emballement? Limpides: Entre l'accélération de la transformation numérique des entreprises, la banalisation des usages mobiles, l'inflation des données à stocker et à analyser, la diffusion des outils collaboratifs et sociaux, et l'essor du très haut débit, tous ces éléments de conjoncture ont labouré le



terrain pour préparer son avènement. Formidable levier de développement pour les entreprises, le Cloud devrait en effet leur permettre de trouver là le moyen de répondre à des besoins tant de flexibilité, que de réduction des coûts, ou d'amélioration du time to market voire encore de développer des produits ou des solutions innovantes. Et la bonne nouvelle c'est que pour le Cloud, l'effet de mode est passé. Désormais, 30 % des entreprises formalisent des vraies stratégies Cloud, autrement dit, elles l'utilisent de plus en plus de manière organisée et stratégique plutôt que de manière opportuniste.

## TROIS TYPES DE CLOUD

Pour répondre aux besoins des entreprises, qu'elles soient des PME ou des grands comptes, elles peuvent se tourner vers trois types de Cloud: Le Cloud d'infrastructure (IaaS pour Infrastructure as a service) qui désigne la mise à disposition de ressources matérielles telle que la puissance de calcul ou encore l'espace de stockage et qui fonctionne comme un Data Center. Il représente aujourd'hui plus de 50 % du marché mondial du Cloud. Vient ensuite le Cloud de plateforme (PaaS pour Platform as a service) qui permet de payer en fonction de

l'utilisation faite. Celui-ci est encore balbutiant. En revanche, le segment des logiciels et des services associés est très dynamique. Et les ventes de logiciels en tant que services en ligne (SaaS pour Software as a service), dominent le marché en représentant 60 % des parts.

## AIDER CHAQUE UTILISATEUR À MIGRER EN DOUCEUR

Que ce soit les services à valeur ajoutée tels que le paramétrage, l'intégration, les services managés, les services d'exploitation d'environnements hébergés dans le Cloud, mais tout autant les besoins fonctionnels et techniques à la migration, ou à l'accompagnement au changement, voire aux respects des règles sécuritaires et juridiques, tous sont très sollicités. Ces prestations de conseil sont indispensables aux entreprises, notamment pour tout ce qui touche aux projets de Cloud computing d'environnements critiques ou stratégiques. Quant aux prestataires de conseils et services (revendeurs de technologies de pointe, distributeurs, intégrateurs, éditeurs ou constructeurs de PC), ils deviennent eux aussi incontournables et indispensables. Tous œuvrent pour que la transition vers le Cloud soit massive d'ici les prochaines années. ■

## OODRIVE

# Un poids lourd à dimension internationale dans la sécurisation des données

Leader européen dans la gestion des données sensibles, Oodrive répond aux besoins des entreprises en proposant des solutions Cloud aussi innovantes que performantes pour partager, sauvegarder et signer électroniquement tous types de documents, en toute sécurité.



Cédric Mermilliod, Stanislas de Rémur et Edouard de Rémur, cofondateurs d'Oodrive

**D**ans un contexte de plus en plus mobile, la croissance exponentielle des volumes des données devient lourde à gérer pour les entreprises. Pour pouvoir se recentrer sur leur cœur de métier et se consacrer à la performance de leur business, elles doivent pouvoir s'appuyer sur un expert à même de garantir la sécurité du partage, de la sauvegarde, de l'archivage, ou de la signature de tous leurs documents. Cet expert a un nom : Oodrive.

Ce spécialiste français de la gestion des données sensibles figure aujourd'hui parmi les leaders des solutions Cloud sécurisées et affiche parmi ses clients 80 % des sociétés du CAC 40. Il propose toute une gamme de solutions particulièrement performantes, qui allient ergonomie et innovation pour permettre aux entreprises, notamment celles qui craignent les cyberattaques ou les pertes accidentelles de données, de s'assurer de la sécurité, de l'intégrité et de la confidentialité de toutes leurs données sensibles.

## Des solutions métiers sur-mesure

Ses solutions Cloud, qui figurent parmi les plus sécurisées du marché se déclinent en trois gammes : « Partage et collaboration en ligne », « Sauvegarde et archivage » et « Confiance Numérique ». Oodrive propose également des solutions métiers capables de s'adapter aux besoins spécifiques des directions fonctionnelles. La preuve avec BoardNox, une solution sécurisée de partage de documents confidentiels dédiée aux

Comités de Direction, aux Conseils d'Administration et de Surveillance. Elle a été spécialement conçue pour faciliter l'organisation, partager les documents confidentiels qui y sont liés et permettre aux participants d'interagir sur les sujets abordés. Une autre solution, MediaWaz permet quant à elle de gérer et partager en toute sécurité des fichiers à destination des professionnels de la communication. La plateforme a été spécifiquement conçue pour être adaptable aux spécificités de chaque métier (agences de communication, services de communication, agences media...). Diffuser une information à la presse ou aux collaborateurs, collaborer avec les agences ou rassembler les médias et les mettre à disposition dans une médiathèque n'a jamais été aussi simple ...

**« La société a bouclé une levée de fonds de 65 millions d'euros en mars dernier. Du jamais vu pour un éditeur français non coté en bourse ! »**

## 15 000 entreprises clientes dans 90 pays

Pionnier, lors de sa création en 2000, sur le partage de fichiers en ligne, Oodrive proposait alors une solution gratuite destinée au grand public et financée par la publicité. Lorsque le succès s'est montré timide, les trois cofondateurs n'ont pas hésité à repositionner leur produit. En le transformant en solution B2B de partage de documents en ligne à destination des entreprises, le succès commercial a été immédiat. Oodrive est aujourd'hui l'un des rares éditeurs SaaS français à avoir atteint les 40 millions d'euros de chiffre d'affaires. Fondé en 2000 par deux frères, Stanislas et Edouard de Rémur et leur ami d'enfance Cédric Mermilliod, Oodrive s'appuie sur



un effectif de 350 collaborateurs, dont 150 dédiés à la R&D. Acteur majeur de la gestion des données sensibles, cet expert revendique à ce jour 15 000 entreprises clientes dans 90 pays et plus de 1 million d'utilisateurs actifs. Fort de ces acquis, Oodrive ambitionne de s'imposer en Europe face à ses principaux concurrents, au premier rang desquels l'Américain Box qui se positionne comme lui sur le BtoB. Pour relever ce défi, la société a bouclé une levée de fonds de 65 millions d'euros en mars dernier. Du jamais vu pour un éditeur français non coté en bourse !



Tél. +33 (0)1 46 22 07 00  
 info@oodrive.com  
 www.oodrive.fr



## ATAWAY

# Réussir le passage vers Oracle Cloud

Spécialiste de longue date des solutions Oracle, dont il est Platinum Partner, Ataway accompagne aujourd'hui ses clients vers ses solutions Cloud afin de leur apporter un maximum de valeur.



Jean-Marc Eliezer, Managing Director d'Ataway

**Q**ue ce soit pour le CRM, les RH, l'ERP ou l'EPM, les solutions Cloud ont désormais une large couverture fonctionnelle, une interopérabilité confirmée et une sécurité avérée. « Oracle Cloud propose une solution complète et intégrée fonctionnellement, souligne Frédéric Portal, Director Alliance and Strategy d'Ataway. Elle permet de faire efficacement

évoluer les modes opératoires et les modes de collaboration, pour gagner à la fois en productivité, en agilité, en rentabilité et en sécurité. »

L'entreprise bénéficie ainsi de fonctions standards s'appuyant sur les « bonnes pratiques », avec une mise en œuvre rapide, un accès simplifié à l'information via Internet, notamment en mobilité, un accès constant à de nouvelles fonctionnalités, et la possibilité de s'affranchir de la gestion des infrastructures.

## Une conduite du changement adaptée

Passer dans le Cloud alors que l'on est sur une solution customisée impose cependant de bien penser le projet, pour une transformation judicieuse et adaptée à l'existant comme aux besoins émergents. « L'écoute

et la compréhension des besoins et des priorités des équipes sont indispensables pour faire les bons choix, nous y sommes très attentifs », précise Jean-Marc Eliezer, Managing Director d'Ataway.

Il s'agit ainsi de mettre le métier au cœur de la transformation et d'orchestrer l'adoption des outils Cloud dans la durée, en intégrant les attentes et les éventuelles appréhensions des utilisateurs, tout en impulsant des méthodes de travail plus collaboratives. Objectif : une conduite du changement adaptée pour en faire un vecteur d'amélioration des conditions de travail des collaborateurs, de leur engagement et de leur productivité.



## GROUPE INFODIS

# Un acteur majeur à visage humain

Fort de ses trente-deux années d'expérience, le groupe de services IT et intégrateur Infodis, continue de promouvoir ce sens inné de la proximité et de l'implication quotidienne auprès de ses donneurs d'ordres.

**L**e Groupe Infodis de 400 collaborateurs présentant un CA de 40 M€ en 2017, est articulé autour de deux filiales : Infodis IT regroupant la majeure partie des activités de SSII et Visualdis, expert en solutions de vidéo & broadcast destinées aux entreprises et professionnels de l'Audiovisuel. Le groupe s'investit au quotidien afin d'accompagner les projets IT et les enjeux de la transformation digitale des entreprises clientes.

## Approche innovante des services managés

Infodis IT s'appuie sur ses expertises pour proposer un ensemble large de services permettant au mieux de s'adapter au contexte de chaque client. L'approche de services managés répond à une forte demande dans l'accompagnement IT du



Alexis MARCHANDISE, responsable du pôle services managés

client : gouvernance, supervision, MCO, solutions cloud (IaaS, PaaS...), externalisation, réseaux étendus (WAN), solutions PRA/PCA, ToIP, support... Cette offre se distingue par son approche très pratique,

qualitative, sécurisée et franco-française en proposant des prestations opérées par des experts, et régies par le droit français : hébergement cloud, opérateurs, centres de services sont tous situés dans l'hexagone.

Infodis entend proposer une offre de services sur le modèle économique forfaitaire « à la carte » s'intégrant parfaitement dans le large éventail des métiers historiques du groupe.

Plus proche, mieux adaptée aux contraintes du client (qu'il soit une PME ou un grand groupe), cette approche évite les solutions rigides et packagées pour opter davantage sur un accompagnement de ses clients dans leurs choix stratégiques.





ACCENTURE

# Accélérer l'innovation grâce au cloud

Acteur majeur de l'écosystème du Cloud computing pour l'infrastructure comme pour l'applicatif, Accenture sert divers clients à travers le monde, pour les aider à saisir de nouvelles opportunités de croissance.

Les explications de Cédric Le Yeuc'h, Directeur Exécutif Cloud France & Benelux.

**Accenture accompagne ses clients dans plus de 120 pays, sur plus de 40 secteurs d'activité. Vous êtes donc bien placés pour analyser les évolutions du marché du Cloud : quelles sont-elles aujourd'hui ?**

**Cédric Le Yeuc'h :** Alors qu'il y a deux ou trois ans les choix n'étaient pas mûrs entre Cloud privés, publics, ou hybrides, la tendance est aujourd'hui très nette : la majorité de nos clients ont pour priorité de se transformer pour aller vers le Cloud public.

Leur principal enjeu est de quitter peu à peu leur informatique historique (c'est ce que l'on appelle le « Legacy ») pour bénéficier de tous les avantages du Cloud public en termes de richesse, d'innovation et de diversité des outils à disposition, et devenir ainsi providers de services pour leurs clients en interne. Nous les amenons vers cet objectif au rythme le plus élevé possible, mais sans créer de rupture brutale afin que la DSI puisse continuer d'assurer ses missions quotidiennes tout en enrichissant peu à peu son offre interne grâce à ce qu'elle trouvera dans l'écosystème public, qui est désormais beaucoup plus innovant et facile à intégrer que ce qu'elle pourra faire en interne.

**Quelle création de valeur est-ce que cela apporte à l'entreprise ?**

**C. L. Y. :** La valeur créée dépend de sa capacité à amener ses applications dans le Cloud public. Nos clients commencent par amener leur infrastructure dans le Cloud public, puis la transforment afin d'être en mesure, pour l'ensemble de leurs nouveaux



projets, non plus de produire mais de consommer des services. Cela veut dire par exemple consommer des services de bases de données au lieu, comme avant, de développer toute une infrastructure de serveurs. Ils vont ainsi pouvoir profiter de toutes les opportunités apportées par les chaînes de DevOps, les WebApps, le Database as a service, etc. Ils créent de nouvelles zones pour s'affranchir de l'infrastructure et libérer l'innovation, en se reconcentrant sur les besoins. Ce qui se traduit par une importante création de valeur.

**Pour finir, comment vous positionnez-vous en termes de relations à vos clients ?**

**C. L. Y. :** Nous n'avons pas de commerciaux au sens pur, nos consultants suivent leurs clients. Ceux qui vendent la prestation sont ceux qui la réalisent, ce qui est plus intéressant pour nos équipes, et plus rassurant pour nos clients.

Ainsi, en nous appuyant sur nos trois grands piliers que sont les opérations, les technologies et le digital sur Clouds privés, publics ou hybrides, nous accompagnons nos clients dans leurs innovations, en nous diversifiant aussi vers l'intelligence artificielle, les robotics, etc. pour accélérer le processus d'innovation.

## Accenture en deux mots

Accenture est une entreprise internationale, présente dans de nombreux pays, et sur tous les continents. Elle se distingue par sa capacité à traiter tous les sujets qui touchent au Cloud au sens large, de l'outsourcing à la transformation de l'infrastructure. Accenture est aussi reconnue pour sa détermination à se remettre en cause et à innover. Et bien sûr pour la puissance de son expérience clients. Et pour conserver sa longueur d'avance, Accenture a adopté une approche ouverte de l'innovation et collabore avec des start-ups pour nourrir son inspiration et saisir les meilleures opportunités de croissance externe pour accélérer l'innovation.



**accenture**

118 avenue de France - 75013 Paris  
Tél. +33 (0)1 53 23 55 55  
[www.accenture.fr](http://www.accenture.fr)

# Arrow, l'agrégateur de solutions cloud





ORACLE Platinum Partner  
Value Added Distributor



riverbed

SOPHOS



VEEAM

VERITAS

vmware



# LE FINANCEMENT PARTICIPATIF : UN MODE DE FINANCEMENT ALTERNATIF...

Après avoir séduit les particuliers et les associations, le financement participatif a su conquérir les entreprises. En 2016, 628,8 millions d'euros ont été collectés sur les plateformes de financement alternatif, qui s'imposent désormais comme des leviers indispensables pour les levées de fonds des entreprises.



**L**a finance participative est un outil particulièrement adapté aux PME et aux jeunes entreprises innovantes à la recherche de fonds. Et c'est aussi une activité en plein essor ! De plus en plus d'acteurs se positionnent sur ce marché, qui s'appuie largement sur les nouvelles capacités de mobilisation populaire à travers les réseaux sociaux pour contourner les intermédiaires bancaires.

Très concrètement, il existe trois formes de financement participatif. Il y a d'abord eu le don en ligne, le crowdfunding, qui a fait connaître le concept, et a été dès son lancement très largement utilisé par les associations et autres créateurs de projets. Le don se fait alors avec ou sans contreparties, qui doivent en tout état de cause rester non financières. Puis se sont développés les prêts rémunérés et les prises de participation (l'achat de parts de capital) proposés pour participer à des projets d'entreprises. Les prêts sont soit gratuits, soit rémunérés, tandis que la souscription de titres de capital

ou de créance se fait en contrepartie d'une participation aux éventuels bénéfices du projet soutenu.

## LES INVESTISSEURS REPRENENT LA MAIN !

Sociologiquement, les investisseurs sont généralement plus âgés en moyenne que les participants au crowdfunding. Qui plus est, alors que le nombre d'actionnaires individuels en France est en chute libre, le nombre de participants aux financements participatifs explose. Il se pourrait donc bien que l'on soit sur une tendance lourde, dans laquelle les nouvelles technologies entraînent de nouveaux usages, y compris en matière de financement des entreprises.

On assiste d'ailleurs à une très large diversification des projets ayant recours au financement participatif, qui vont désormais de la start up à l'immobilier en passant par les biotechnologies, le commerce, l'industrie, etc. Et si ce nouveau mode d'investissement connaît un tel succès, c'est sans doute parce qu'il permet aux particuliers de ne plus investir « en aveugle » à travers des fonds, mais de sélectionner directement, en ligne, les entreprises qu'ils vont soutenir en s'appuyant sur plusieurs critères : domaine d'investissement, analyse de la viabilité du projet proposée par la plateforme,

niveau de rentabilité, ancrage territorial, plus-value sociale ou écologique, etc. Une vraie révolution, qui promet une longue vie au financement participatif ! ■

## Quelles assurances ?

Les plateformes de crowdfunding manipulent des sommes de plus en plus importantes. Quels peuvent être leurs points de vulnérabilité sur le plan financier, et comment peuvent-elles y faire face ? L'assurance Responsabilité Civile Professionnelle est obligatoire depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2016 pour les statuts de Conseiller ou d'Intermédiaire en Financement Participatif, en application de l'ordonnance n° 2014-559 du 30 mai 2014. « L'assurance Responsabilité Civile des Dirigeants est aussi importante pour protéger les dirigeants et mandataires sociaux qui peuvent exposer leur patrimoine personnel lorsqu'ils sont mis en cause pour une faute de gestion, souligne Sylvie Ménashé, Directeur Associé CRF Assurances. D'autres types d'assurances peuvent aussi protéger les données de l'entreprise, l'image de la plateforme ainsi que les données confidentielles de leurs clients en cas de malveillances internes ou externes. » Une prudence indispensable à l'heure où se renforce la réglementation européenne sur la protection des données.



WiSEED

# Notre nouveau statut reconnaît notre professionnalisation

La plateforme de financement participatif, créée en 2008, a changé de dimension. Après avoir fait évoluer ses produits et diversifier les opérations, WiSEED peut financer de plus grosses opérations grâce à son statut de PSI. Focus avec sa présidente, Stéphanie Savel.



Stéphanie Savel, présidente de WiSEED

## Les chiffres clés de WiSEED collent-ils à ceux du crowdfunding en général, à la croissance exponentielle ?

**Stéphanie Savel :** Toutes branches du financement participatif confondues, 2016 affiche +40 % de collecte. WiSEED suit cette tendance, même si cela est très varié suivant nos offres. Ainsi sur les start-ups, le flux est là, mais moins soutenu. D'autres produits, comme l'immobilier et les énergies renouvelables, contrebalancent ces opérations à risque fort et de cycle long.

## Vos grands principes de fonctionnement sont-ils identiques à vos débuts et que change votre nouveau statut de Prestataire en Services d'Investissement ?

**S. S. :** Nous gardons nos fondamentaux : une forte sélectivité de projets à dominante techno avec un impact sociétal et environnemental ; proposés majoritairement à des investisseurs-particuliers ; une grande proximité avec les projets à financer, un fléchage des investissements et un grand souci de transparence, notamment via les indicateurs de performance.

Notre nouveau statut reconnaît notre professionnalisation. Il amène de nouvelles

obligations – process très précis, contrôles réguliers et reportings réglementaires, etc. - mais aussi plus de possibilités, avec des opérations de plus grande envergure finançables jusqu'à 5 M€ ; deux fois plus que les autres plateformes. C'est un signal aux autres acteurs financiers : on joue dans leur cour, avec près de 100 000 inscrits et plus de 100 M€ collectés en 9 ans. C'est vrai aussi vis-à-vis des investisseurs qui choisissent WiSEED.

## Après l'immobilier, vous avez continué de thématiser les investissements proposés (coopératives, énergies renouvelables...). Avec quels objectifs ?

**S. S. :** Si les profils d'investisseurs particuliers varient peu - 75 % d'hommes de 35-50 ans, CSP +, à l'aise avec le digital – leur comportement a changé, avec une forte adhésion à nos services et à notre marque, ce qui nous permet de proposer davantage de produits en cohérence avec notre stratégie. Ainsi, nous avons diversifié la nature des opérations, leur durée, leur risque, les outils financiers (actions, obligations, titres participatifs) aussi. L'objectif est de devenir un acteur incontournable du financement et, de l'autre côté, d'offrir à tout investisseur une variété d'investissements pour diversifier efficacement son portefeuille. La seule nécessité ? Y réfléchir stratégiquement et bien comprendre ce dans quoi on investit.

## Vous lorgnez sur l'international. Avec quelles ambitions ?

**S. S. :** Notre statut facilite une implantation à l'étranger. Mais la nécessité d'une présence physique reste importante pour ce type de projet, via un partenaire local ou en propre. Il faut donc bien étudier si le contexte est favorable à l'investissement des particuliers dans les entreprises, et si notre approche peut coller. L'Allemagne semble s'y prêter.

## L'investissement gagnant dans la pierre et les énergies renouvelables

Depuis 2011, WiSEED propose à chacun d'investir dans la promotion immobilière. Positionnée largement sur du résidentiel, WiSEED s'est depuis diversifiée vers du tertiaire, de la division parcellaire et de petits retail parks. Avec un taux de rendement moyen de 9,6 % pour les projets remboursés et 21,2 M€ de volume de remboursement (sur 60 M€ collectés), WiSEED a atteint une maturité sur son domaine. La société s'affirme comme leader, trustant 42 % des remboursements réalisés par l'ensemble du secteur. Plus de 4 000 particuliers ont investi dans une ou plusieurs des 112 opérations de promotion immobilière, et la société a récemment enrichi son offre avec un Club Deal immobilier, véhicule de co-investissement qui a collecté 2,40 M€ auprès d'investisseurs particuliers et professionnels. Un premier investissement corporate a également été réalisé avec REI Habitat, promoteur qui a souhaité faire participer les particuliers à sa croissance. Fort de cette expertise, WiSEED développe aussi le financement de projets d'énergies renouvelables (photovoltaïque, éolien, biomasse...) dont le montage financier est similaire et le couple risque/rendement très attractif pour les investisseurs. Un projet a d'ores et déjà été remboursé, avec un taux d'intérêt annuel de 5 %, et la plateforme ambitionne de devenir un leader de ce secteur très dynamique.



Tél. +33 (0)5 31 61 62 63  
[contact@WISEED.com](mailto:contact@WISEED.com)  
[www.WISEED.com](http://www.WISEED.com)

## MIPISE

## Nous ouvrons les portes de la finance participative à tous

Le fournisseur de plateformes de Crowdfunding et de Crowdsourcing en marque blanche et mode Saas poursuit sa diversification avec succès. Focus avec Michel Ivanovsky, fondateur de MIPISE.

### À qui vous adressez-vous ?

**Michel Ivanovsky :** MIPISE cible des plateformes spécialisées ou affinitaires (thématique, territoriale, communautaire), portées par des start-up, associations, collectivités ou entreprises. MIPISE permet à chacun de démarrer rapidement, à moindre coût et de se concentrer sur son cœur-métier. MIPISE propose une approche multi-produits (dons, prêts, actions) avec plein de fonctionnalités. Nous favorisons l'émergence d'une nouvelle génération d'acteurs ! Un bon exemple : en deux mois, la plateforme Corse Move a déjà collecté plus de 350 K€.

### Quelle est la technologie proposée ?

**M. I. :** Nos clients peuvent mutualiser leurs coûts informatiques et préserver leurs spécificités (charte graphique, contenu, etc.). Le socle technique permet d'améliorer

l'outil avec des remontées clients en continu, dont tous bénéficient. À partir de 299 € HT par mois, nos clients disposent d'une plateforme performante, fortement personnalisable et simple à gérer. MIPISE peut même accueillir des projets en crypto-monnaies !

### Comment vous distinguez-vous sur les services associés ?

**M. I. :** Nos offres comprennent maintenance et service technique, mais cela va plus loin. En tant qu'anciens de la banque, nous offrons une vraie vision business à nos clients, une maîtrise des aspects réglementaires et juridiques, l'intégration et la supervision des paiements.



Michel Ivanovsky

### Le crowdsourcing et de nouveaux clients pointent. Quels sont vos objectifs ?

**M. I. :** Les briques MIPISE fonctionnent aussi pour le Crowdsourcing (campagnes de vote, challenge, open-innovation, mécénat de compétences). Nous poussons donc une double proposition de valeur : Crowdfunding et Crowdsourcing à la fois. Nous mettons aussi en avant nos compétences croisées : digitales et ingénierie financière, afin d'offrir des solutions robustes aux Directions de l'innovation-marketing, aux sociétés de gestion, aux plateformes immobilières.

**MIPISE**  
Accélérateur de Crowdfunding

Tél. +33 [0]1 44 01 50 88  
contact@mipise.com  
www.mipise.com/fr

## UPSTONE

## Un crowdfunding immobilier accessible et multicartes

La plateforme de financement participatif, lancée mi-2016, défriche tous les « possibles immobiliers » pour permettre aux investisseurs particuliers de se construire un portefeuille diversifié et solide.

**L**a dernière opération a fait parler : Upstone a levé 1,2 M€ auprès de ses investisseurs, notamment locaux, pour financer la construction et l'exploitation d'un hôtel Holiday Inn Express du groupe Redman, près de Bordeaux. Une nouveauté en crowdfunding, accessible avec un ticket minimum de seulement 100 € ! L'opération est un succès. Elle va permettre de verser un revenu annuel récurrent pendant 6 ans aux investisseurs (et non pas seulement à la sortie), grâce à l'exploitation de l'hôtel. Avec ce nouveau levier, Upstone s'affirme et construit son modèle. « Chaque projet est une équation financière, mais qui doit d'abord concrétiser une histoire » indique Arnaud Romanet-Perroux, fondateur d'Upstone. Grossir pour grossir ne l'intéresse pas. L'objectif est d'abord de forger une communauté d'investisseurs

convaincue de l'intérêt des opérations à financer et mobilisée pour y parvenir. Outre une transparence totale (analyse, mode de rémunération, fiche projets), Upstone développe un marketing éducatif intense à base de vidéos et d'articles pédagogiques disponibles sur sa plateforme, pour expliquer ses nouvelles opportunités d'investissement : beaucoup d'investisseurs s'ignorent encore car ils ont besoin d'être rassurés et de comprendre le fonctionnement du crowdfunding.

### Travailler à une offre complète

Parmi les autres opérations marquantes d'Upstone figurent le refinancement des fonds propres d'un projet de résidence à Biarritz, largement commercialisée, ou encore le financement des fonds propres d'un projet de résidence

intergénérationnelle en Alsace. Toutes les opérations sont ainsi sélectionnées et construites avec le plus grand soin, partout en France.

Si le soutien de la promotion immobilière par le crowdfunding peut encore quintupler en France, estime Upstone, aller sur d'autres segments émergents est incontournable. « Nous ne nous empêchons pas d'innover, l'objectif restant de proposer une offre complète : court, moyen et long termes, offrant des revenus récurrents ou ponctuels, dans une logique de construction de portefeuille diversifié » souligne Arnaud Romanet-Perroux.



UPSTONE

Tél. +33 [0]6 51 37 86 34  
arnaud@upstone.co  
www.upstone.co

## LENDIX

# Prêter rapidement et au juste taux aux PME, pour financer l'économie réelle

Le leader du crowdlending européen, créé il y a trois ans, poursuit son ascension. Soutenu par une communauté de prêteurs particuliers et institutionnels considérable, la plateforme s'est engouffrée dans l'ouverture d'une brèche dans le monopole bancaire en proposant de financer les TPE, PME et ETI en développement, via des prêts. Les détails avec son dirigeant-fondateur, Olivier Goy.

## Combien de PME avez-vous contribué à financer et quelle est la tendance pour cette année ?

**Olivier Goy :** Plus de 300 PME ont été financées depuis 2015 pour un total de 120 M€. Chaque année, nous doublons voire triplons le volume prêté par des particuliers et institutionnels. Ces prêts vont de 30 000 € jusqu'à 3 M€ si nécessaire, avec un taux fixe préalablement négocié entre Lendix et le chef d'entreprise, suivant le risque.

## Vous offrez une alternative aux PME-ETI à la recherche de financement et en croissance. Quels sont les critères de sélection que vous pratiquez ?

**O. G. :** Les entreprises doivent respecter deux grands critères pour être éligibles : 250 000 € de chiffre d'affaires minimum et une capacité de remboursement avérée. Des groupes comme 5àSec ou Alain Ducasse Entreprise nous ont déjà fait confiance, mais aussi des PME plus modestes, allant jusqu'à la boucherie ou boulangerie de quartier. Nous finançons aussi bien du matériel que de l'immatériel, sans caution ni nantissement, en France ou à l'étranger, avec des réponses de financement ultra rapides, en 48 h.



Nicolas Boucault, président du groupe 5àsec, emprunteur Lendix à 3 reprises.



Olivier Goy, dirigeant-fondateur de Lendix

## Les prêteurs sont à la fois des particuliers – 20 000 aujourd'hui – et des institutionnels. Pourquoi cette originalité et quels sont les avantages ?

**O. G. :** Nous offrons une alternative de placement à tous ceux qui acceptent une prise de risque quant à leur épargne. Ces deux types de prêteurs ont des attentes très différentes : les particuliers cherchent du rendement et consentent plus de risque, les institutionnels visent plus la sûreté mais sont prêts à s'engager sur des durées plus longues. Ce sont deux typologies d'investisseurs très complémentaires. La Matmut, la BPI, la Banque Européenne d'Investissement sont aujourd'hui prêteurs via Lendix, c'est une vraie reconnaissance.

## Quels services distinctifs fournissez-vous, autant aux prêteurs qu'aux emprunteurs ?

**O. G. :** Les prêteurs peuvent s'engager à partir de 20 €, en ayant un filtre professionnel d'analyse de viabilité et de risque, via notre comité de crédit. Ils peuvent se constituer un véritable portefeuille, que nous conseillons de diversifier le plus possible sur un

minimum de 50 projets. Les emprunteurs-chefs d'entreprise peuvent, grâce à Lendix, diversifier leurs sources de financement. Nous sommes complémentaires au secteur bancaire, notamment pour certains dossiers où la banque ne peut pas ou difficilement se positionner.

## Quel rendement moyen affichez-vous et appelez-vous à un soutien public à votre activité, notamment fiscal ?

**O. G. :** En intégrant les défauts liés à certaines opérations, nous affichons 6,2 % brut de rendement moyen. Bien entendu, il faut avoir plus de recul pour juger cette performance qui est encore jeune. Quoiqu'il en soit, la simplification prévue de l'imposition et le taux unique sur ces placements vont être bénéfiques.

## L'international est l'un de vos relais de croissance. Quelles nouveautés prévoyez-vous ?

**O. G. :** Après l'Espagne et l'Italie, de nouveaux pays d'Europe continentale vont rejoindre l'aventure Lendix, courant 2018. Cela se fait en lien avec le mouvement de fond de la fin du monopole bancaire et conforte notre ambition de créer un leader durable des plateformes de prêt aux PME en Europe continentale.

Tél. +33 (0)1 82 83 28 00

[www.lendix.com](http://www.lendix.com)

[contact@lendix.com](mailto:contact@lendix.com)

## CRF Assurances

# Anticiper les risques

Assurer les risques liés à l'activité de crowdfunding est une obligation réglementaire, et un impératif pour rassurer les utilisateurs.

Les explications de Sylvie Ménashé, Directeur Associé de CRF Assurances.

### Quel accompagnement propose CRF Assurances aux acteurs du crowdfunding ?

**Sylvie Ménashé :**

CRF Assurances est le premier courtier à s'être positionné sur la FinTech, avant même que cette terminologie n'existe. En 2014, nous avons répondu à une consultation menée par l'association Financement Participatif France afin d'anticiper les obligations d'assurance des plateformes au 1<sup>er</sup> juillet 2016. Nous avons ainsi été les premiers à bâtir des solutions d'assurances exclusives



Sylvie Ménashé, Directeur Associé de CRF Assurances

pour accompagner l'essor du crowdfunding après avoir comparé les approches de 14 assureurs sur le marché français.

### À quels besoins précis répond votre offre d'assurances et de services Assur'Crowdfunding® ?

**S. M. :** Elle répond à tous les besoins des plateformes et leur permet de bénéficier d'un label de qualité vis-à-vis des internautes et des autorités de tutelle. Il

s'agit de protéger la société et ses dirigeants en cas de mise en cause pour faute professionnelle ou faute de gestion. Il s'agit aussi

de rassurer les utilisateurs de la plateforme, en proposant par exemple des garanties Emprunteur pour les porteurs de projets afin de couvrir les défaillances. Ces couvertures sont bien entendu modulables en fonction de l'activité de la plateforme.

### Le marché est encore amené à évoluer, comment anticipez-vous cela ?

**S. M. :** Au-delà des risques inhérents aux obligations d'assurances, il est important que ces structures anticipent les obligations liées au RGPD et prennent notamment les mesures nécessaires pour couvrir les risques d'attaques sur leurs données propriétaires et/ou celles de leurs utilisateurs. Nos contrats d'assurance Cyber nous permettent de les accompagner efficacement.



Tél. +33 (0)1 55 46 80 60  
[contact@crfassurances.com](mailto:contact@crfassurances.com)  
[www.crfassurances.com](http://www.crfassurances.com)

## PRÊTSTORY

IFP, ORIAS n°15004839

# Des prêts, directement des particuliers aux entrepreneurs !

La plateforme de financement participatif met en relation des prêteurs particuliers avec des entrepreneurs. Les prêteurs financent directement l'économie.

Le crowdlending exprime bien l'idée du « financement par la foule » : celle des particuliers qui souhaitent mieux rentabiliser leur épargne en finançant l'économie réelle » rappelle Serge Rouanet, l'un des fondateurs de PrêtStory. Désireux d'illustrer la philosophie initiale de la finance participative, PrêtStory, intermédiaire en Financement Participatif, se distingue par son fonctionnement, au sein d'un secteur qui s'est industrialisé.

La plateforme s'adresse à des artisans, TPE et PME jusqu'à 30 salariés, de tout secteur, demandeurs de financements pour des projets jusqu'à 60 000 € et sur 36 mois. « Nous refusons toute barrière a priori, de type chiffre d'affaires minimum pour être éligible. Ce qui est primordial, c'est l'histoire de l'entrepreneur. Elle montre

son expertise et lui permet de convaincre des particuliers, qui sont autant de prêteurs potentiels » détaille Serge Rouanet. Parmi les originalités de PrêtStory, la sélection des projets comprend un test de capacités de décision de l'entrepreneur, élaboré par des universitaires.

### Enchères... et taux libre

PrêtStory s'attache aussi à la liberté des prêteurs. Il n'existe pas de ticket prohibitif pour commencer à prêter : de 20 € minimum à 2000 € par projet. Le taux d'emprunt de chaque projet est librement fixé par le marché, non par la plateforme. Celle-ci réalise l'analyse de risque et réunit les informations utiles. Avec le principe dit « des enchères inversées », les prêteurs les mieux-disants pour l'entreprise seront sélectionnés in fine. Un autre type de prêt,



sans intérêt (jusqu'à 5 000 € par projet) se voit aussi proposé, pour soutenir les projets « coup de cœur ».

PrêtStory retire déjà les fruits de son approche et étudie des propositions de rapprochement avec des partenaires institutionnels, engagés dans une logique similaire : celle de mettre la réussite économique à la portée de toutes les entreprises.



Tél. +33 (0)7 84 20 51 23  
[www.pretstory.fr](http://www.pretstory.fr)  
[contact@pretstory.fr](mailto:contact@pretstory.fr)



# OPTIMISER SA TRÉSORERIE EXCÉDENTAIRE : UN SUBTIL ÉQUILIBRE DES PLACEMENTS

La valorisation de trésorerie est un indicateur de bonne gestion. Pour conserver sa santé financière, l'entreprise doit être en mesure d'arbitrer entre productivité et équilibre des placements. L'objectif: investir ses liquidités, tout en restant attentif aux besoins de financement supplémentaires qui pourraient survenir.

**F**aire fructifier son excédent de trésorerie est une problématique récurrente dans de nombreuses entreprises. Des moyens à plus ou moins long terme existent, avec ses avantages et inconvénients, il revient donc au gestionnaire de faire le bon choix en fonction de ses objectifs de placement, dans le souci d'optimiser et de sécuriser la gestion financière de son entreprise.

## PLAN DE TRÉSORERIE ET GESTION DU BFR

Il ne sert à rien d'avoir une trésorerie importante sur un compte en permanence si celui-ci n'est pas rémunéré. Les excédents doivent être placés et être rétribués. Un plan de trésorerie permet d'optimiser les démarches et solutions choisies. Celui-ci peut d'ailleurs s'avérer utile dans les relations avec les banquiers afin de prévoir les éventuels besoins de financement et justifier certaines demandes. Ce plan



de trésorerie est également indispensable afin de pouvoir, d'un point de vue financier, anticiper et éviter certaines difficultés.

Le principe fondamental de la gestion de trésorerie est la gestion de son besoin en fonds de roulement (BFR), soit les liquidités nécessaires au fonctionnement de l'activité. Il est possible de le réduire en négociant les délais de paiement auprès des fournisseurs et clients. Il peut aussi être prudent de s'assurer que les clients sont de bons payeurs et ne pas hésiter à les relancer, voire à mettre en place des procédures de recouvrements. Une bonne gestion des stocks est également nécessaire.

## DES SERVICES BANCAIRES À CONSIDÉRER

Par ailleurs, il est recommandé de solliciter un emprunt auprès des banquiers à chaque investissement (matériel, travaux...), en demandant un financement à hauteur de 100 % HT, au taux le plus intéressant possible bien entendu. Même si des fonds sont disponibles pour autofinancer une partie de cet investissement, il est préconisé de conserver cette trésorerie et de la placer.

Parmi les conditions bancaires, celles des dates de valeur peuvent avoir un impact sur les agios tarifés. Il convient donc de vérifier celles qui sont appliquées, en les distinguant des dates d'opération, car il est possible de négocier les jours de valeur sur les chèques, les virements, les

prélèvements, les traites... Ils constituent une partie du bénéfice de la banque mais peuvent être préjudiciables pour votre trésorerie.

## STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT ET RENDEMENT

Dans certaines entreprises, la trésorerie fluctue souvent avec des jours fortement créditeurs et d'autres moins. La solution la plus évidente est alors d'effectuer des placements uniquement sur les périodes excédentaires, ce qui n'est pourtant pas optimum en termes de rendement (SICAV de trésorerie à très court terme). En négociant des ouvertures de crédit, il ne sera plus nécessaire de débloquer les fonds placés et une partie de la trésorerie pourra être investie sur des supports offrant de meilleures performances (CDN, DAT, Sicav...). Cette réflexion dépendra aussi des taux pratiqués et obtenus... Actuellement, la rémunération des placements de court terme est très faible et les produits monétaires affichent des rendements atones. Les solutions pour placer la trésorerie excédentaire ne sont donc plus optimales. Contraintes à redéfinir leur stratégie d'investissement, les entreprises doivent repenser la part de risque qu'elles sont prêtes à accepter, leur besoin de liquidité et la durée potentielle de leurs placements. Conséquence des taux très bas, elles s'emploient à rallonger les durées de leurs placements sans sacrifier la liquidité. ■

## INTENCIAL Patrimoine

# L'expertise financière d'un spécialiste de l'épargne

Filiale du Groupe APICIL, 4<sup>e</sup> groupe de protection sociale en France, INTENCIAL Patrimoine place au cœur de sa proposition de valeur l'expertise financière. Pour valoriser les excédents stables de trésorerie des entreprises, son offre se décline en comptes titres et en contrat de capitalisation.



Romain Chevalier, Directeur du développement des réseaux externes Groupe APICIL

**Bâtir avec vous, en fonction de vos objectifs, la gestion financière qui vous ressemble, en proposant des solutions adaptées au profil et à la vie de l'entreprise**



Née de l'union des activités commerciales de Courtage & Systèmes et Skandia, deux filiales du Groupe APICIL, INTENCIAL Patrimoine est exclusivement dédiée aux conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) et à leurs clients. L'objectif est de leur proposer des solutions d'investissement sur mesure, grâce à plusieurs modes de gestion et à un large éventail de supports financiers.

### Une collaboration étroite avec de nombreux Conseillers en Gestion de Patrimoine

700 millions d'euros de collecte brute estimée en 2017 et près de 5 milliards d'encours, dont 50 % en unités de compte, INTENCIAL Patrimoine propose ses offres, services et solutions par l'intermédiaire de 1 600 partenaires. « Nous concevons des produits, sélectionnons des supports financiers et déployons les outils et services marketing pour accompagner nos partenaires CGPI auprès de leur clientèle », explique Romain Chevalier, Directeur du développement des réseaux externes Groupe APICIL. « La force d'INTENCIAL Patrimoine est sa capacité à se positionner

au côté des CGPI pour progresser ensemble au service de nos clients communs. Nous cherchons à apporter le maximum de valeur à nos partenaires » poursuit-il. Spécialiste de l'épargne à moyen et long terme, INTENCIAL Patrimoine place l'expertise financière au cœur de sa proposition de valeur. Pour apporter des solutions sur mesure aux CGPI, l'offre a été élargie en généralisant les modes de gestion (pilotee, déléguée, dédiée...) à l'ensemble des contrats de la gamme.

### Des solutions pour placer une trésorerie excédentaire

Pour répondre aux besoins de personnes morales - entreprises, associations, fondations... - en matière de gestion de trésorerie, INTENCIAL Patrimoine propose une offre complète qui s'articule autour d'une solution compte-titres et d'une solution contrat de capitalisation sous supervision luxembourgeoise. Avec ce dernier, distribué par APICIL Life, l'épargnant est protégé puisque les avoirs déposés sont garantis sans plafond, selon le cadre réglementaire du Grand-Duché. Le contrat de capitalisation est un produit d'épargne destiné

à réaliser des opérations à moyen et long terme (supérieur à 8 ans) et requiert un investissement minimum (300 000 euros). Pour valoriser les excédents stables de trésorerie, le compte titres est également une possibilité et présente plusieurs avantages : mise en place simple et rapide, disponibilité permanente et architecture de frais optimale (déductible du résultat financier de l'entreprise). Il permet d'accéder facilement à un environnement financier entièrement personnalisable, à une espérance de rendement qui sera fonction des placements sélectionnés et du profil de risque défini. Indépendant dans sa prise de décision, le CGPI peut vous accompagner pour mettre en place cette solution.

### Une gestion financière adaptée à l'entreprise

Pour Romain Chevalier, le CGPI est l'interlocuteur idéal pour vous accompagner : « En fonction de votre profil et de vos objectifs, il bâtera avec vous la gestion financière qui vous ressemble, en sélectionnant les meilleurs supports financiers, en utilisant des options automatiques pour encadrer l'évolution de votre trésorerie sur les marchés ou en vous orientant vers une société spécialisée qui se chargera de gérer votre trésorerie conformément à votre cahier des charges ». Le CGPI pourra en effet guider son client vers les offres les plus compétitives du marché et fournir le service qui lui correspond en proposant des solutions adaptées au profil et à la vie de l'entreprise. Son indépendance reste la garantie d'un conseil avisé et neutre, au service des intérêts de son client.



**INTENCIAL**  
PATRIMOINE

Une marque APICIL

contact.client@intencial.fr  
Plus d'infos sur intencial.fr

## COGEFI

## Trésorerie : mettez du rendement dans vos excédents !

Fort de son expérience de gestion de taux au travers de Cogefi Rendement, l'un des meilleurs fonds de sa catégorie euro court terme [Source : Citywire, sur 3 ans], Cogefi Gestion propose des solutions sur mesure pour des trésoriers exigeants.

L'expertise taux de Cogefi Gestion est particulièrement reconnue pour la recherche de rendement avec une volatilité maîtrisée. En effet, ses investissements concentrés sur des obligations à maturité courte, permettent d'offrir de la liquidité avec une optimisation du couple rendement / risque.

Ainsi, Cogefi Gestion, filiale du groupe Cogefi, dotée d'une équipe de professionnels de la gestion de taux, propose aux trésoriers d'entreprise 3 solutions de gestion obligataire en fonction des profils : 1/ la création d'un fonds dédié, qui permet de définir des modalités de gestion spécifiques en fonction des besoins et contraintes de chaque entreprise



Fabien Vieillefosse, gérant Taux, Cogefi Gestion

Maxime Chemouny, gérant Taux, Cogefi Gestion

(besoins de liquidités, notation, spécificités éthiques... ou encore sensibilité aux taux). Il s'agit d'une gestion totalement interactive et personnalisée. 2/ l'ouverture d'un mandat offrant la même souplesse de spécificités qu'un fonds dédié mais avec plus de gestion administrative et une meilleure

gestion des besoins de liquidité. 3/ l'investissement dans le fonds ouvert Cogefi Rendement (FR0010451369), fonds obligataire avec une sensibilité courte, accessible à tous les montants de trésorerie.

Avec la remontée annoncée des taux, Cogefi Gestion vous apporte une réponse adéquate et adaptée aux spécificités de votre trésorerie.



Tél. +33 [0]1 40 06 41 38  
c.bartoli@cogefi.fr  
www.cogefi.fr

## PANDAT FINANCE

## Les meilleurs placements pour votre entreprise !

Pandat Finance est un courtier spécialisé dans la distribution de services financiers. Il accompagne entreprises, associations et institutionnels pour leur trouver les meilleures solutions financières. Les explications de David Guyot co-fondateur de la société.



David Guyot, co-fondateur

## Que proposez-vous ?

**David Guyot :** Créé en 2009, Pandat Finance permet d'avoir accès aux meilleures rémunérations sur les produits de placement de trésorerie court terme, moyen

terme et long terme. Avec plus de 80 partenaires dans toute la France, nous mettons en relation gratuitement, les entreprises avec les banques et assureurs, qui proposent un large panorama de produits de placement et de financement offrant les meilleurs taux du marché.

## Dans quel contexte est né Pandat ?

**D.G. :** La crise économique et financière de ces dernières années a mis en avant les services trésoreries des entreprises. Ce contexte a remis le trésorier au centre de l'entreprise, et rappelé la nécessité de privilégier les placements préservant le capital tout en restant liquide. Pandat est donc le partenaire privilégié qui aide les trésoriers à optimiser leurs placements dans ce cadre.

## Quels services apportez-vous ?

**D.G. :** Notre plateforme numérique permet au client de simuler une demande de placement et de déposer ses pièces en toute sécurité. Au-delà de cette simplification des démarches en ligne, nos équipes accompagnent les investisseurs dans l'optimisation de leur placement. Pandat vous fait gagner du temps sur l'étude de vos besoins et la recherche du meilleur taux, en offrant une vision complète du marché et des opportunités disponibles selon votre profil et vos attentes. Une offre facile et sans frais avec des taux 20 % supérieurs à ceux proposés par vos banques. Plus de 20 millions d'intérêts ont été gagnés pour nos clients.



Tél. +33 [0]1 83 81 81 61  
contact@pandat.fr  
www.pandat.fr



## OCTO ASSET MANAGEMENT

# Un spécialiste de la gestion obligataire et monétaire

Depuis 2011, OCTO Asset Management offre aux trésoriers des solutions de placement transparentes et performantes. Retour sur une gestion prudente, flexible et non benchmarkée des fonds OCTO avec Matthieu Bailly, son fondateur et Directeur Général.

### Comment Octo AM permet d'optimiser sa trésorerie ?

**Matthieu Bailly :** Octo AM est un des rares spécialistes indépendants de la gestion obligataire et monétaire à destination des investisseurs professionnels. Selon les besoins et contraintes de nos clients, nous proposons une gamme de fonds déclinés par espérance de performance et horizon d'investissement : le fonds monétaire Octo Trésor Crédit pour un placement de quelques semaines - un des meilleurs de sa catégorie depuis sa création -, et le fonds obligataire Octo Crédit Court Terme pour quelques mois (objectif : Eonia +1,5 %).



Matthieu Bailly, fondateur et Directeur Général

### Pourquoi investir chez Octo AM plutôt que dans sa banque ?

**M.B. :** Octo AM est complémentaire des banques. Dans le contexte de marché actuel, notre gestion active sur les obligations d'entreprises, notre flexibilité et notre taille sont des avantages considérables pour capter de la performance. De plus,

face aux interrogations croissantes des investisseurs, service-client et proximité sont des atouts face à l'offre standardisée des banques. Nous connaissons tous nos clients personnellement.

### Que conseilliez-vous à un trésorier aujourd'hui ?

**M.B. :** Ne pas céder aux sirènes de la performance sans risque et conserver une attitude très prudente face aux produits miracles ! Beaucoup d'investisseurs ont significativement dégradé la qualité et/ou la liquidité de leurs investissements pour gagner quelques points de base ce qui peut se payer très cher en cas de retournement... Les clés pour placer sereinement sa trésorerie : diversification accrue, transparence, simplicité, bon sens, confiance et proximité avec le gérant.



Tél. +33 [0]1 45 02 66 07  
contact@acto-am.com  
www.octo-am.com

## LA FINANCIÈRE DE LA CITÉ

# Les atouts de la gestion obligataire court terme

Le gérant d'actifs La Financière de la Cité affiche une croissance fondée sur la compréhension des besoins et des contraintes des investisseurs institutionnels.



Nadia Bensaci, responsable de la gestion obligataire court terme

### Quel est l'environnement de marché ?

**Nadia Bensaci :** Le rendement négatif des produits monétaires oblige à une réflexion sur les marges de manœuvre dont disposent les entreprises en matière de placement à court terme. En effet, le fait de payer pour prêter est devenu la norme pour les investisseurs et les comptes à terme, autrefois rémunérateurs, sont désormais échus sans possibilité de renouvellement à des taux positifs. Enfin, la généralisation de la facturation des dépôts bancaires accroît la pression sur la trésorerie des entreprises.

### Dans ce contexte, quelle alternative proposez-vous ?

**N.B. :** Le fonds obligataire court terme COPAL permet de bénéficier d'un rendement supérieur à celui des fonds monétaires ou cash équivalent, au prix d'une exposition crédit plus élevée mais maîtrisée. En effet, le fonds est principalement investi en titres Investment Grade (70 % minimum). Le solde (30 %) peut être investi en titres à haut rendement après une sélection rigoureuse, fruit de l'expertise de nos analystes crédit et du savoir-faire du gérant, et ce avec une maturité moyenne inférieure à un an.

### Pourquoi choisir ce fonds ?

**N.B. :** En visant le meilleur équilibre entre rendement, risque et liquidité, tout en tenant compte de l'horizon de placement et avec le souci de la maîtrise de la volatilité,

les qualités de COPAL en font une excellente solution pour placer les excédents de trésorerie. Sa volatilité s'inscrit à des niveaux très faibles (0,15 %) digne d'un fonds monétaire, pour une durée de placement recommandée d'un an. Et l'objectif de COPAL est de surperformer l'indice du marché monétaire de 0,50 % par an, tout en préservant une excellente liquidité. Sur un an, au 31/10/2017, COPAL réalise une performance égale à 0,50 %, soit l'indice du marché monétaire +0,86 %.

*Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.*



Tél. +33 [0]1 53 93 38 30  
investisseurs@financieredelacite.eu  
www.financieredelacite.com