



Externalisez vos plateformes Power i dans le **Cloud**



claranet | helping our customers
do amazing things

Agenda

- Introduction et présentation des intervenants
 - Fabrice TETU
- L'externalisation au service d'une entreprise en croissance
 - Franck PALLE, DSI de DIMOTRANS
- L'externalisation pour réduire et maîtriser ses coûts IT
 - Christian PRECIGOUT, Président de CLEDORG
- Questions & Réponses

TRANSPORT MULTIMODAL
& LOGISTIQUE

DES SOLUTIONS
GLOBALES POUR
LA GESTION DE VOTRE
SUPPLY CHAIN



TRANSPORTÉ
par la **PASSION**



ROUTE



AÉRIEN



MARITIME



LOGISTIQUE



DOUANE

DES SOLUTIONS GLOBALES POUR RÉPONDRE À VOS ATTENTES



DOUANE



AERIEN



LOGISTIQUE



MARITIME



ROUTE

NOS SOLUTIONS SECTORIELLES

INDUSTRY

FASHION

AEROSPACE

WINE AND SPIRITS

EVENTS

UNE DYNAMIQUE TOURNÉE VERS L'EXCELLENCE



Cap sur l'**innovation** et la **transformation digitale**

Développement de **marchés de niche** (Aerospace, Wine & Spirits, Fashion)

Poursuite de nos **croissances externes** pour **atteindre une taille critique**, en conservant nos **valeurs fondamentales**

220 000 m² de surface
d'entreposage

73 sites dans la
monde

35^{ème}

Transporteur /
Logisticien National

Présent
dans
160 pays

Objectif 2020 :

500 M€ de CA

290 M€

CA en 2017

Une forte croissance externe depuis 2010 avec plus de 35 % en 2017 qui amène le Groupe de 350 personnes à 1450 à fin 2017.

Enjeux

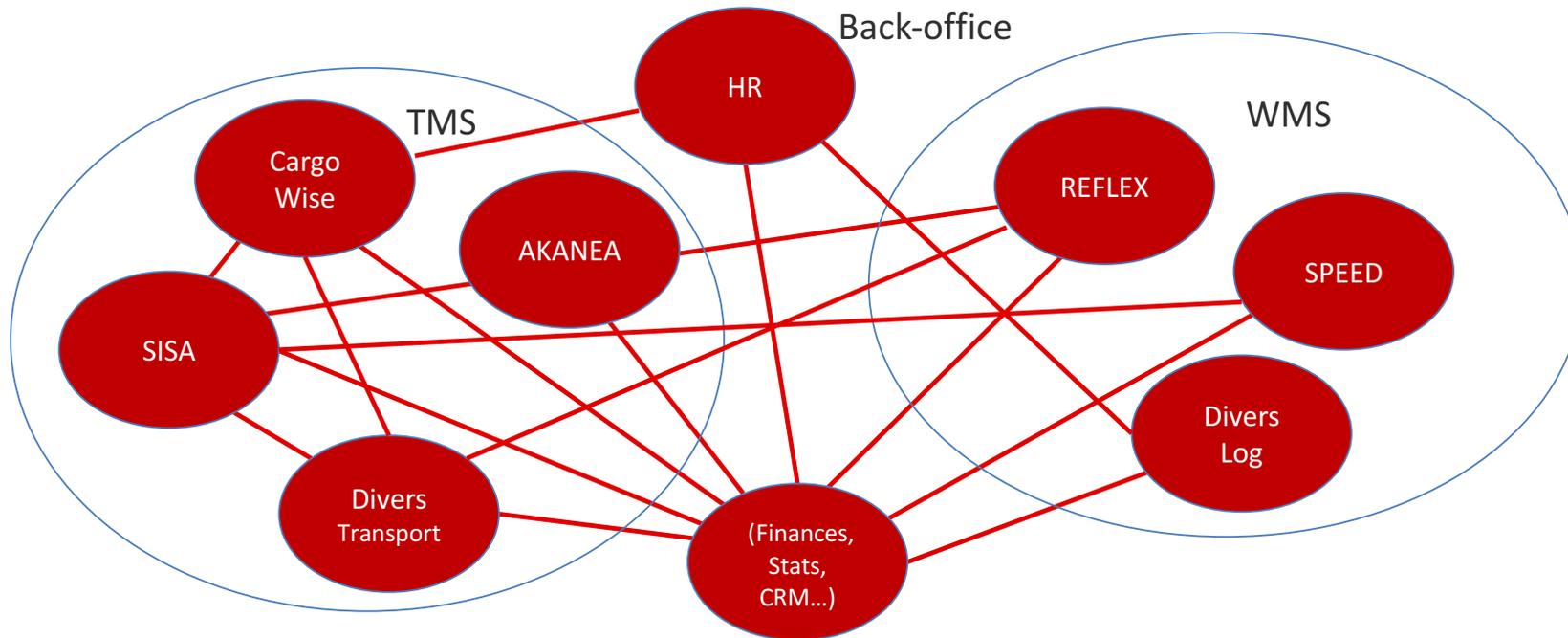
- Des exigences de rentabilité plus fortes augmentent la nécessité de s'adapter et de réagir rapidement.
- Des informations utiles au bon moment et avec les bons outils (tableaux de bord, reporting, requêtes)
- Un accès facile à toutes les données pertinentes des métiers (statistiques, suivis, analyses, projections)
- Des moyens communs de diffusion et de partage de la connaissance en interne, en externe

Limites de l'existant

- Interfaçage avec des systèmes hétérogènes : Outils métiers, Finance, Paye, Marketing, Excel...
- Quelle est la donnée de référence ? (Les mêmes données sont saisies plusieurs fois)
- Des définitions sémantiques différentes : la notion de CA est-elle la même dans tous les systèmes opérants ?
- Les fonctionnels n'ont pas la main sur les données : les interfaces sont complexes



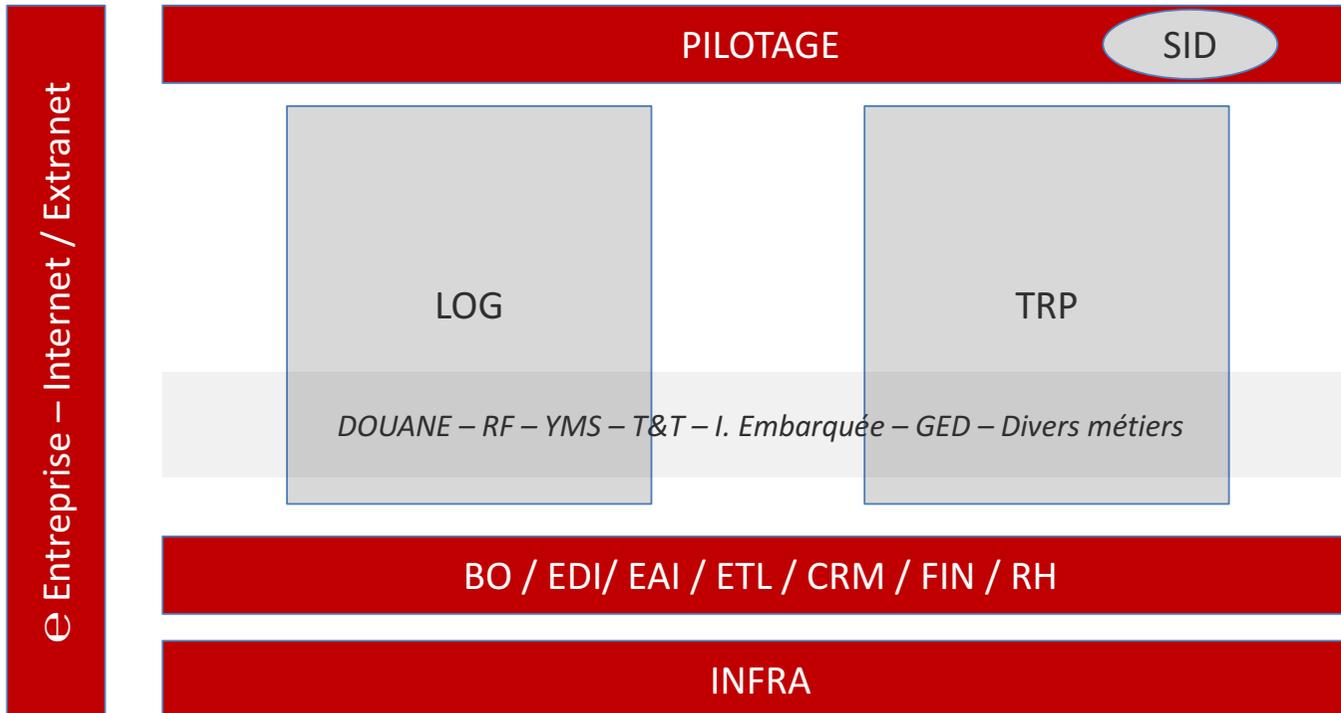
Ça, c'était avant



Le SI « Spaghetti »



Futur



Plan d'actions



1. Rationalisation & Pilotage

- Plusieurs solutions métiers (WMS, TMS, Finance...) -> 1 ou 2 solution(s)
- GED -> 1 solution
- SID -> Mise en œuvre
- Infra -> Vers le Cloud

2. Migration & Innovation

- Power I
- EDI – EAI – ETL
- Track & Trace
- DWH
- YMS
- CRM
- HR
- Plate-forme DIGITAL

1. Organisation

- RH : Recrutement personnel – Prestation externe
- Formation : Mise à niveau – Méthodologies Projet
- Communication & Conduite du changement

2. Démarche Progrès

- Maîtrise des coûts
- Vision SDSI
- Alignement stratégique des SI

Cartographie
SLA
Progiciels (vs Legacy)

Augmenter la valeur créée pour le client



La machine est en marche...



Depuis mi-juin 2014 : **Se recentrer sur nos métiers**

- **Réorganisation de l'équipe avec 4 pôles de compétence:** Back Office, Support et Infrastructure, Data, Projets
- **Passage de 3 à un hébergeur :** centralisation du SI, mise en place du PRA et renforcement des services avec +20% de gain
- **Rationalisation des contrats Télécom :** + 40% de gain
- **Lancement de la démarche Cloud Hybride :** Infrastructure Data avec l'ETL hébergé chez AWS et managé par Claranet
- **Externalisation en nearshore** de la mise en oeuvre de la DTW et de la plateforme Digitale



Les bonnes pratiques...



- Faire un état des lieux exhaustif et chiffré en intégrant les contrats et SLA associés
- Définir une feuille de route
- S'assurer d'une équipe performante et motivée
- Vendre un plan d'actions par étape en tenant compte des priorités
- S'entourer de prestataires compétents, réactifs en les impliquant dans votre schéma directeur
- Ne pas démarrer tous les chantiers en même temps
- Border les contrats avec des engagements forts



Focus sur l'outsourcing



L'externalisation de tout ou partie de son SI comporte de nombreux avantages

- Des experts toujours disponibles et à niveau
- Des coûts maîtrisés (paiement à l'usage, prévision d'investissement)
- Des versions suivies et toujours up to date
- Développer une vraie valeur ajoutée en vous rendant plus disponible pour vos utilisateurs et les projets stratégiques de l'Entreprise.
- Des ressources machines toujours disponibles





« Face au monde qui change, il vaut mieux penser le changement que changer le pansement. »



TRANSPORT MULTIMODAL
& LOGISTIQUE

DES SOLUTIONS
GLOBALES POUR
LA GESTION DE VOTRE
SUPPLY CHAIN



www.dimotrans.com



L'externalisation pour réduire et maîtriser ses coûts IT

ClédOrg



Présentation Cledorg

ClédOrg

A propos de Clédorg

ClédOrg conseille les entreprises pour l'optimisation de la performance financière IT et digitale.

- Conseil opérationnel
- Indépendance des fournisseurs et prestataires
- Honoraires au résultats



13
années d'expérience



300
missions réalisées



100
Millions d'Euros
d'économies générées



15
experts double compétence
Technologies/Achats

➤ Périimètre et leviers

<i>Télécoms et Réseaux</i>	<i>Téléphonie fixe, mobilité, réseau data, centre d'appels, audio/visio conférence...</i>
<i>Infrastructure</i>	<i>Service Desk, hébergement, infogérance</i>
<i>Environnement de travail</i>	<i>Location financière, systèmes d'impression</i>
<i>Logiciels</i>	<i>Support et maintenance sur ERP, middleware, base de données</i>
<i>Prestations intellectuelles</i>	<i>TMA, Assistance Technique</i>
<i>Digital</i>	<i>Solution métier en mode Saas, Shadow IT, E-commerce</i>



Une moyenne de 20 à 30% d'économies récurrentes générées par nos missions



Pourquoi l'externalisation optimise les coûts ?

ClédOrg



Le modèle économique de l'externalisation

Modèle économique	
Interne	Externe
Mix entre CAPEX, OPEX et coûts fixes	OPEX

➤ La comparaison des coûts nécessite un retraitement



Les modèles économiques doivent prendre en compte :

- La durée de vie du système
- Les coûts cachés
- Les coûts de remplacement
-

L'externalisation pour réduire les coûts ?

Verbatim entendus ...

« Il est plus intéressant d'être propriétaire que louer ! »

« Mon infra est amortie donc cela ne coûte rien »

« J'ai du personnel qui maîtrise mon infra et je ne veux pas m'en séparer »

« Pourquoi payer à l'extérieur ce que je sais faire en interne ? »

Mais Attention : Gérer son infra en interne est très souvent synonyme de

DETTE TECHNIQUE

« Jusqu'ici tout va bien.... Mais l'important ce n'est pas la chute, c'est l'atterrissage »

L'optimisation des coûts : De la théorie

Les coûts de l'externalisation doivent, en théorie, être compétitifs

- Capacité matérielle mutualisée
- Personnel compétent, qui travaille en process
- Nouvelles technologies mutualisées pour plusieurs clients



- Bien comprendre et analyser le discours Marketing des infogéateurs
- Bien connaître sa volumétrie et ses besoins



... A la pratique

➤ **Qui ? Choix du « bon prestataire »**

- Dans votre contexte : taille d'entreprise, volumétrie, technologie
- Compétence du prestataire sur POWER

➤ **Quoi ? Choix du modèle économique**

- Nécessité de connaître son parc les SLA et les activités associées
- Obtenir des prix par UO détaillées

➤ **Comment ? Choix de la démarche**

- Comparer plusieurs offres : RFI ou RFP, selon la maturité
- Les prix peuvent être largement négociés en fonction de la durée du contrat

Spécificité de l'externalisation de POWER

- **Pas de cloud public**
- **Un nombre réduit de prestataires**
- **Poids de l'historique souvent fort**
- **Besoin d'évolution moindre que sur d'autres plateformes**



Cas client : re-externalisation

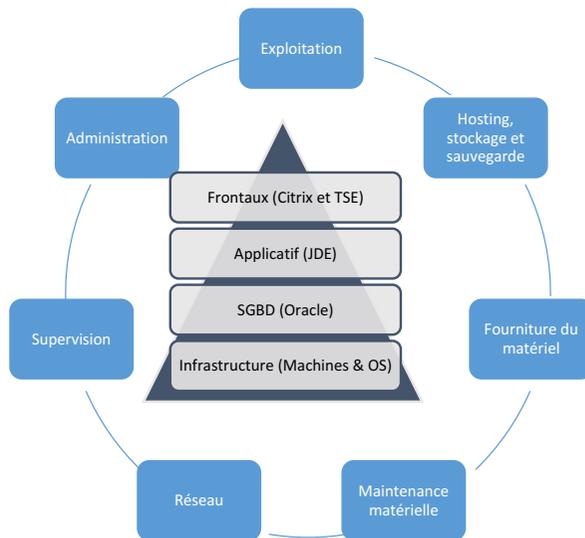
ClédOrg

➤ Situation initiale

Un groupe industriel international (100 M€) a souhaité optimiser l'externalisation des prestations d'exploitation de son système d'information, infogéré par un « poids lourd » du secteur

- Périmètre SI = ERP JDE & environnement associé sur machine POWER AIX
- Nature des prestations = infogérance globale, hors fourniture des couches système et applicatives

Infrastructure	Télécoms	Prestations (pilotage, support, administration, exploitation)
<ul style="list-style-type: none">• Hébergement des serveurs• Stockage• Sauvegarde• Capacité de traitement / Fourniture du matériel• LAN	<ul style="list-style-type: none">• WAN	<ul style="list-style-type: none">• Gestion des incidents• Gestion des changements• Pilotage• Support & admin (système, Citrix et TSE, Oracle, JDE)



➤ **Coût des prestations récurrentes facturées par l'infogéreur = 760 K€/an**

- La facturation est forfaitaire, globale et sans détail, à 63 K€/mois



Diagnostic

- Les prestations d'infogérance apportent globalement satisfaction sur le Run
- Le modèle tarifaire actuel est opaque, pas de visibilité de l'entreprise sur le prix des différentes briques de service
 - Pas de possibilité de dissocier ou downgrader certaines briques de service
 - Globalement, les avenants successifs ont été négociés en raisonnant par différence avec les précédents (évolution du coût en fonction des services ajoutés/supprimés), sans remise à plat complète de la prestation.
- Le prix de la prestation d'infogérance est hors marché
- L'infrastructure est obsolète ; Toute évolution proposée par l'infogéreur vise à augmenter le chiffre d'affaires de l'infogéreur :
 - Télécoms : le réseau data (WAN) est sous-dimensionné, basé sur des technologies d'il y a 15 ans
 - Machines : les machines sont propriétés de l'entreprise ou de l'infogéreur selon les cas, les machines Windows ont plus de 7 ans et les machines i-series ont plus de 6 ans.
 - OS : La plupart des machines Windows sont en Windows 2000, le système d'exploitation de JDE n'est plus supporté (AIX 5.3), coexistence de plusieurs solutions (Citrix et TSE)
- De nombreux freins à la modernisation

→ Conséquences :

- Le coût de l'infogérance est très élevé
- Danger sur la continuité : Système figé et sclérosé, accumulation de dette technique

🔴 **La refonte des prestations d'infogérance est absolument nécessaire**



Solution

→ Nécessité de migrer vers une solution sécurisée, souple, évolutive, pour que l'IT de l'entreprise soit au service des utilisateurs, du métier et du business

→ **MISE EN ŒUVRE**

- Refondre le réseau data chez un opérateur télécom sourcé à partir d'appel d'offres
- Migrer la plate forme chez un infogéreur spécialiste des plateformes POWER
- Migrer l'infogérance applicative (JDE) chez un prestataire spécialisé

→ **Gains : 500 K€/an (sur 760 K€/an) avec un coût projet de 200 K€, dans un délai de 6 mois. Soit ~ 70 % d'économies**

→ **Bénéfices : Les performances du SI ont été améliorées en termes de temps de réponse et de confort utilisateur. Les changements et évolutions du SI se font en souplesse et avec une grande réactivité.**

Questions



claranet
hosting | applications | networks

helping **our customers**
do **amazing things**

claranet

helping our customers
do amazing things

claranet
hosting | applications | networks

helping **our customers**
do amazing things