



# Les tendances du sourcing

**Le 24 Septembre 2015**

**Lyon**

Stéphane Gilles (Projets & Performance)

Laurent Coquard (GFI)



- **Introduction**
- **Les participants**
- **L'évolution de marché**
- **Ce qui structure les besoins**
- **Les technologies et solutions émergentes**
- **Conclusion**



## Les participants





## Soirée 1

- ▶ Sacha Bozinoski (Siderlog)
- ▶ Eric Collot (ERDF)
- ▶ Bernard De Balmann (Syntec - Commission PME en RHA)
- ▶ Christine Dessus (SQLI)
- ▶ Eric Fontaine (BioMérieux)
- ▶ Philippe Goillot (Spie Communications)
- ▶ Jean-Luc Laroche (Grand Lyon)
- ▶ Jean-Christophe Le Ral (Apicil)
- ▶ Rosalie Millan (Alcyor)
- ▶ Stéphanie Polette (SDMIS)

## Soirée 2

- ▶ Patrice Aubinaud (Atos)
- ▶ Brigitte Bastard (Conseil Régional Rhône-Alpes)
- ▶ Thierry Covolo (Siderlog Conseil)
- ▶ Philippe Duby (SPIE Communications)
- ▶ Yannick George (Sopra Steria)
- ▶ Patrick Magnaval (Proservia)
- ▶ Christian Mornet (Sanofi)
- ▶ Patrick Prade (Genesis)
- ▶ Eric Bouvet (Arkema)



## L'Evolution du marché





- ✓ **Apparition d'une direction du numérique à côté de la DSI**
- ✓ **Les DSI se voient de plus en plus comme intégrateur de prestations**
  - côté opérations (N1, N2, N3, Qualif, Déploiement, Tests d'opérabilité...)
- ✓ **Les prestataires sont attendus comme partenaires. Ils apportent leurs méthodes, leurs normes et référentiels.**
- ✓ **Les DSI françaises parlent anglais**
- ✓ **Le taux d'externalisation d'activités IT augmente :**
  - Est externalisé ce qui est bien maîtrisé, qui n'a plus de valeur métier pour l'entreprise
  - Les services se standardisent
  - Ce n'est pas sur les grandes prestations que l'innovation est attendue
- ✓ **La concentration des acteurs (Clients et Fournisseurs)**



## ✓ Face à la concentration des acteurs :

### ○ Enthousiasme :

- capacité à avoir une offre de service globale
- Les grands acteurs sont bien positionnés pour les prestations standards

### ○ Et craintes :

- Déséquilibre entre un client local et un fournisseur international
- Les acteurs du prestataire se découvrent devant le client
- Rigidité, voire raideur
- Perte d'expertise et d'agilité



## Ce qui structure les besoins







## ✓ La géographie :

- Pour avoir des contrats les plus globaux possibles, jusqu'à des prestations intercontinentales
- Ou au contraire, pour choisir et piloter des entreprises locales

## ✓ Le sourcing offert par la DSI :

- Il doit pouvoir s'adapter pleinement aux besoins métiers
- Il est fourni à la carte

## ✓ Les clients veulent travailler avec des partenaires :

- Avec des contrats globaux
- Avec des contrats pluriannuels
- Avec un service continu : notion de cluster de services



- ✓ **Les contraintes budgétaires ne ressortent pas comme prépondérantes :**
  - Elles sont pourtant permanentes
  - Ne déterminent pas systématiquement le choix d'un fournisseur
  - Elles conduisent les métiers à acheter des services dématérialisés
    - IaaS, SaaS, cloud...
  
- ✓ **Les clients veulent être écoutés !**
  
- ✓ **Les DSI attendent du prestataire**
  - Un apport méthodologique (Processus / contractuel)
  - De l'agilité
  - De la flexibilité même sur l'insourcing
  - Un coût à l'usage
  - Une facturation locale plutôt que globale





## ✓ **Les axes d'innovation:**

- Big data
- DevOps
- Mobilité, géolocalisation, refonte d'intranet en applications mobiles

## ✓ **L'amélioration continue est un standard des contrats pluriannuels**

- Comment puis je mieux faire ce que je fais

## ✓ **L'innovation est plutôt portée par de petites sociétés expertes**

- Les clients préfèrent porter les risques liés à l'innovation



# Conclusions





## ✓ Quelles sont les risques à anticiper :

- L'alignement des contrats avec les différents types d'engagements
- La dépendance au prestataire
- La difficulté à trouver des ressources internes pour piloter les contrats de sourcing IT - Gestion de carrière spécifique
- La pérennité des petits acteurs sur les sujets innovants
- La difficulté à faire de la proximité locale à l'échelle planétaire

## ✓ Les clients recommandent:

- Prenez le temps de bien comprendre, avant de bien répondre aux appels d'offres.
- L'innovation suggérée par le prestataire sera entendue si elle répond aux besoins métiers
- Etablir un binôme pilote client/ pilote fournisseur
- Prendre l'habitude de pré-positionner les points avant d'escalader
- Mettre en place un Pilote Front office ET pilote backoffice (shadow pilot)



## ✓ L'agilité est possible

- ✓ en sortant du socle contractuel de base (UO + SLA spécifiques),
- ✓ pour accompagner un projet d'entreprise qui le nécessite

## ✓ Professionnalisation des acteurs :

- Chez les clients
  - le client se voit comme chef d'orchestre
  - il doit gérer des carrières de pilotes du sourcing
- Chez les prestataires
  - Le Service Manager doit connaître les préoccupations des métiers de ses clients



- ▶ Document de présentation sur le site [www.ae-scm.fr](http://www.ae-scm.fr)
- ▶ Questionnaire d'évaluation à remplir
- ▶ Vos suggestions pour nos prochains ateliers
- ▶ Merci à tous pour votre participation

# MERCI pour votre contribution