



 Projets achats

 Systèmes d'information

 Ingénierie des organisations

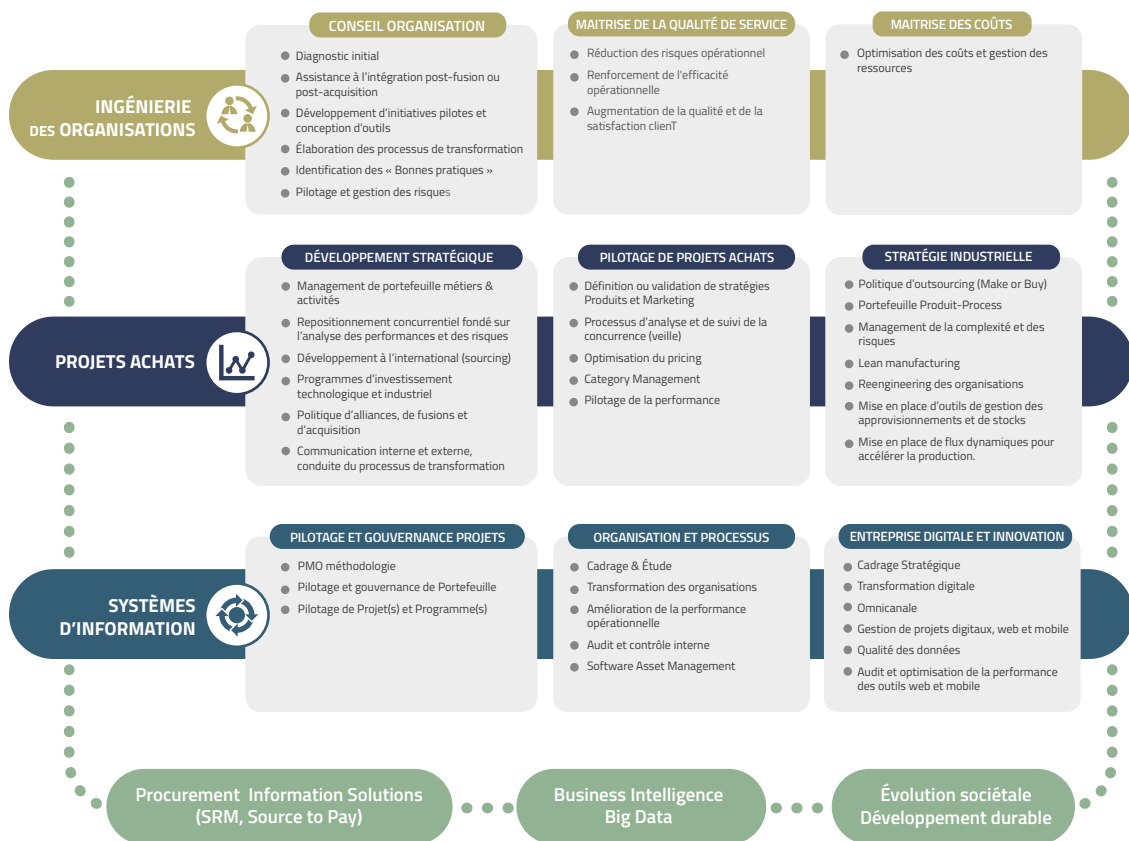


# L'expertise des processus

Clarans Consulting est un cabinet de conseil opérationnel spécialisé dans les domaines des Achats, des Systèmes d'Information et de l'Ingénierie des Organisations.

Notre cabinet est une structure indépendante, souple et réactive née de deux savoir-faire : la transformation des organisations et l'adaptation des hommes au changement.

Nos clients sont majoritairement des entreprises internationales, des filiales de grands groupes, des PME innovantes et des organismes publics. Nous les assistons dans l'optimisation de leur positionnement concurrentiel et de la valeur de leur entreprise.



## NOS VALEURS, NOTRE ENGAGEMENT AU SERVICE DE VOS BÉNÉFICES

Avec nos clients, nous bâtissons des relations durables basées sur la confiance, l'excellence et l'exigence.

Ensemble, nous pouvons :

- Améliorer vos performances et vos résultats de manière rapide et pérenne
- Obtenir des victoires tactiques
- Concilier performance, progrès et respect de l'humain
- Générer une dynamique depuis la conception jusqu'à la bonne réalisation des projets
- Lisser les relations interpersonnelles de votre organisation

Nous identifions avec vous les meilleures opportunités de création de valeur afin d'atteindre des résultats significatifs, concrets et mesurables.

Nous développons avec nos clients des solutions innovantes où l'ambition et la capacité d'adaptation de l'entreprise, l'intérêt économique et les problématiques humaines sont pris en compte.

## UNE ÉQUIPE D'EXPERTS AU SERVICE DE VOTRE PERFORMANCE

Exclusivement composée de femmes et d'hommes expérimentés, forces de proposition, qui s'engagent avec conviction dans la mise en œuvre de solutions opérationnelles.

Nous privilégions le travail participatif et la mise en commun des savoir-faire. Ainsi, nous vous proposons les solutions qui vous sont les plus adaptées et les plus durables, tant nous sommes convaincus que le changement émerge de l'intérieur de l'entreprise.



## NOS CLIENTS ONT LA PAROLE

*Clarans, est une entreprise d'ingénieurs, en capacité de nous fournir des expertises rares et soutenir notre transformation.*

**Frédéric BOSCARDIN**, Resp. de domaine, BPCE

*Avec Clarans, nous avons disposé durant plusieurs mois de compétences expertes en matière d'accompagnement de nos opérationnels sur la maîtrise des outils Achat, parfaitement opérationnelles et offrant une réelle disponibilité au service de notre performance.*

**Stéphane BAILLARGEAU**, ENGIE

*Clarans accompagne nos projets de bout en bout. Jusqu'à la maîtrise complète des outils par nos équipes.*

**Stéphane RENAUD**, DSI, Vivendi

## ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE

Le Groupe La Poste ▪ HSBC ▪ Le Groupe Manutan ▪ La Société Générale ▪ la Banque de France ▪ Vivendi ▪ Degremont ▪ Le Groupe GDF Suez ▪ Kiloutou ▪ Le Groupe Bel ▪ Finaxo Environnement ▪ Le Groupe BPCE ▪ La Ste Bernard & Cie ▪ Le Groupe Zalkin ▪ Inova construction (Groupe Altawest) ▪ Bolloré Africa Logistics ▪ La MGEN (Mutuelle Générale de l'Éducation Nationale) ▪ Le Groupe BIC ▪ BMG (Bertelsmann Music Group) ▪ COFELY (Groupe GDF Suez) ▪ Airbus Defence & Space ▪ Véolia Environnement ▪ SIAAP ▪ Orbeo



[www.clarans-consulting.com](http://www.clarans-consulting.com)

55 avenue Marceau  
75116 Paris - France

Tél. : +33 (0)1 56 60 59 06  
Fax : +33 (0)1 56 89 26 27



claransC



clarans



clarans-consulting

# Projets Achats

Conseil opérationnel

## LE DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE

Aider les directions générales et achats à atteindre ou à maintenir des positions fortes et défendables

Management de portefeuille métiers & activités

Repositionnement concurrentiel fondé sur l'analyse des performances et l'évaluation des risques

Développement (sourcing) international

Programmes d'investissements technologique et industriel

Politique d'alliances, de fusions et d'acquisitions

Communication interne et externe, conduite du processus de transformation

## PILOTAGE DE PROJETS ACHATS

Aider les directeurs d'activité, les responsables opérationnels dans déploiement de leurs activités

Définition - validation de stratégies Produits et Marketing

Conduite de processus Achats

Processus d'analyse et de suivi des marchés

Optimisation du pricing

Category Management / contractualisation

Pilotage de la performance

## LA STRATÉGIE INDUSTRIELLE

Assister les directeurs industriels dans leur politique d'industrialisation et d'achats

Politique d'outsourcing

Portefeuille Produit-Process

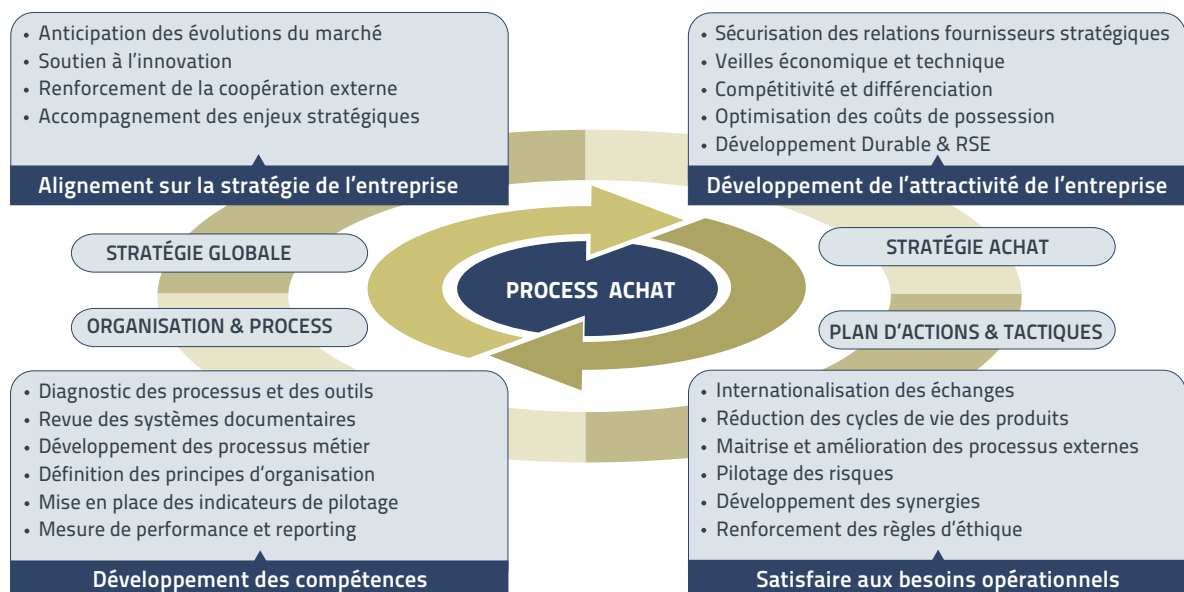
Pilotage des risques

Lean manufacturing

Reengineering des organisations

Mise en place d'outils de gestion des approvisionnements et de stocks

Développement de flux dynamiques pour accélérer la production



# Une organisation en ordre de marche

## Démarche

### 4 étapes

Diagnostic, Conception, Déploiement, Consolidation

### 4 axes de pilotage

Audit, Processus,  
Mise en place, Certification et validation

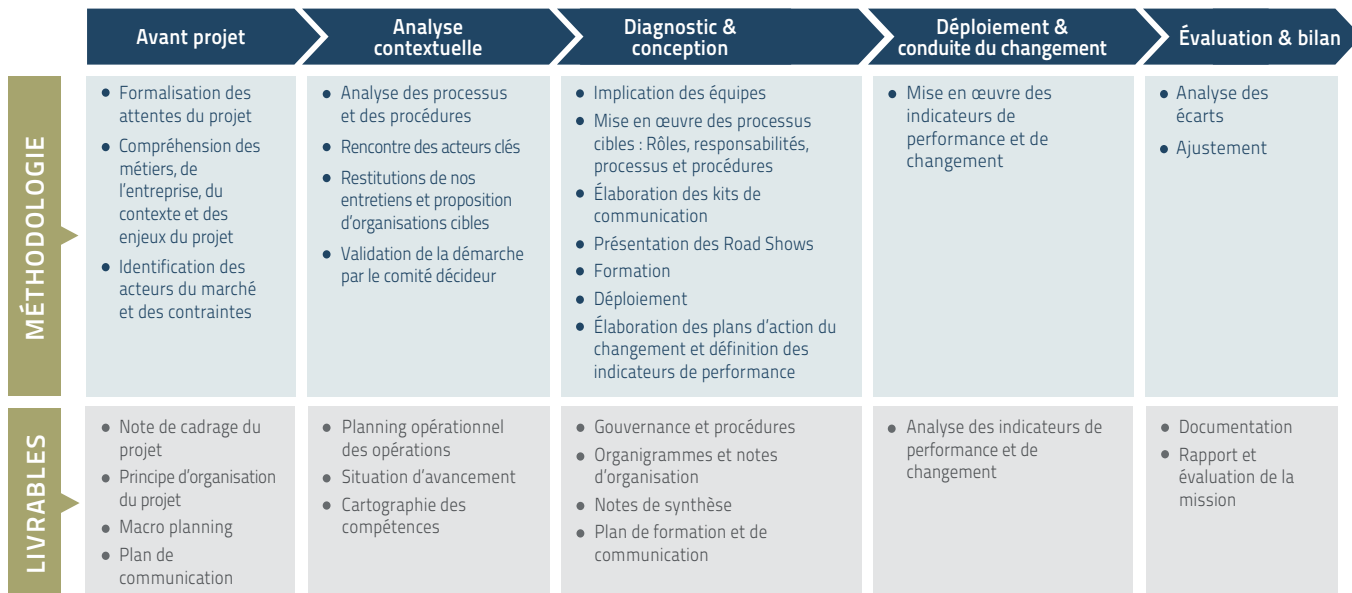
## Méthodologie & Livrables

### Méthodologie & bonnes pratiques

Porter, Kraljic, SWOT, BSC

### Livrables

Formalisés, sanctionnant chaque étape d'avancement des projets et des programmes



## HSBC Global Category Management

Le cabinet Clarans a été sollicité pour accompagner la Direction des Achats du groupe dans la mise en place de son nouveau modèle d'organisation. Passant d'une gestion locale et régionale à une approche de « Global Category Management » sur sa famille Software Delivery.

Sur cette mission nous avons été amenés à communiquer en interne autour d'une gouvernance globale de gestion et à formaliser les nouveaux enjeux et responsabilités de chacun des intervenants de la chaîne de valeur.

Le succès de cette mission a résidé dans le développement de notre approche méthodologique auprès des Commodity Owners répartis sur 7 pays et dans une forte mobilisation des clients internes autour de cette nouvelle façon de faire.

Ceci a permis la réalisation de briefs stratégiques et le développement des études de marché propres à chacune des commodités couvertes.



## Manutan et le SRM

Poursuivant notre mission d'appui à la Direction des Achats du Groupe Manutan, nous avons accompagné l'équipe des Category Managers dans la mise en place de leurs stratégies catégorielles.

Notre approche basée sur l'évaluation dynamique, la qualification fournisseurs et l'analyse des marchés correspondants a permis au Groupe Manutan de détecter de manière factuelle et pertinente, ceux de leurs fournisseurs en mesure d'apporter une valeur technologique ou commerciale différenciatrice pour ses objectifs/ses affaires.

La conduite de ce véritable SRM (Supplier Relationship Management) a donné lieu à la mise en place d'accords de partenariat en toute conscience de ce nouveau mode de relation, accords qui ont, pour la plupart, amenés au développement d'opportunités commerciales jusqu'alors inexploitées.

La démarche méthodologique du cabinet Clarans réside dans l'importance donnée à la gestion des actifs immatériels de l'entreprise (ses données et ses fournisseurs) et l'utilisation qui en est faite par un marketing inversé, dans l'expression des attentes et des perspectives réalisables par les deux organisations.

Gouvernance partagée, relations équitables formalisées, transparence sont les clés du succès de ces nouveaux modes de collaboration Acheteurs-Fournisseurs.



## Performance et processus

Dans le cadre du programme « One For Value », GDF SUEZ a souhaité adapter son système d'information à l'évolution des métiers de la Filière Achats : Le projet Pyramid.

Ce projet couvre les domaines liés à l'analyse des dépenses, au suivi de la performance fournisseurs et à la gestion des appels d'offre.

Reconnu pour son expertise des SI et des Achat, Clarans a été sollicité pour renforcer l'équipe d'intégration et d'administration de l'outil et l'accompagnement des utilisateurs.

Nous avons contribué à :

- La phase de paramétrage du module Performance Manager ST6 (Tests, Formation, Mise en production), en assurant la capitalisation des connaissances et la construction de la base documentaire ;
- Au déploiement de la solution eRFX : formation, accompagnement des métiers sur les premiers événements ;
- Au support fonctionnel et technique : traitement des demandes utilisateurs, relations avec l'éditeur, pilotage des évolutions...



## Clarans relève le défi d'Achères

En 2009, le SIAAP a lancé à Seine Aval d'importants travaux de modernisation pour la mise en conformité des équipements de l'usine avec la directive européenne sur les eaux résiduaires urbaines (DERU), dans le cadre d'un vaste programme de refonte de l'usine de traitement des eaux d'Achères (78).

Clarans a été sollicitée pour intervenir comme support opérationnel auprès de l'équipe Achats de Biosav (Le projet BIOSAV est une synergie de 7 entreprises). La mission étant de conduire un processus achat complet sur un certain nombre de lots d'équipements, de satisfaire aux besoins des spécifications techniques jusqu'à la mise en place des équipements sur site, dans le respect des délais, des budgets et de la gouvernance définis par le groupement.

Malgré un contexte projet très exigeant et complexe (40 mois de travaux et 81 mois d'opération), Clarans a contribué au succès du projet en répondant au délai de réalisation très court imposé grâce à l'implication, le savoir-faire et l'expertise de ses équipes.

# Ingénierie des organisations

Stratégie, processus et facteurs humains

## ORGANISATION

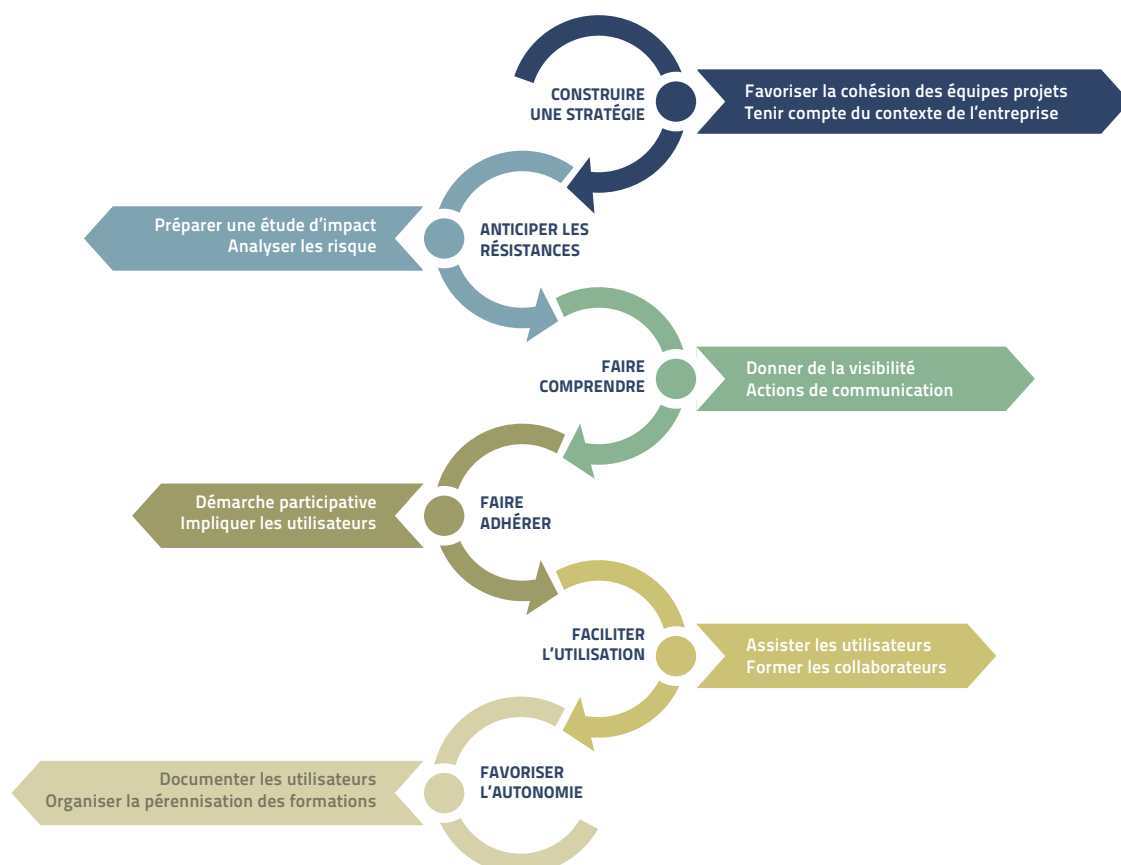
### Accompagner le changement

- Diagnostic initial
- Assistance à l'intégration post-fusion ou post-acquisition
- Développement d'initiatives pilotes et conception d'outils
- Mises à jour de processus de transformation
- Identification des « Bonnes Pratiques »
- Pilotage et gestion des transformations

## MAITRISE DE LA QUALITÉ DE SERVICE ET DES COÛTS

### Processus et management de la qualité

- Identification et pilotage des risques opérationnels
- Optimisation des coûts et gestion des ressources
- Renforcement de l'efficacité opérationnelle
- Développement des outils
- Pilotage et gestion des indicateurs de performance





# Une organisation en ordre de marche

## Démarche

### 4 étapes

Diagnostic, Conception, Déploiement, Consolidation

### 4 axes de pilotage

Audit, Processus,  
Mise en place, Certification et validation

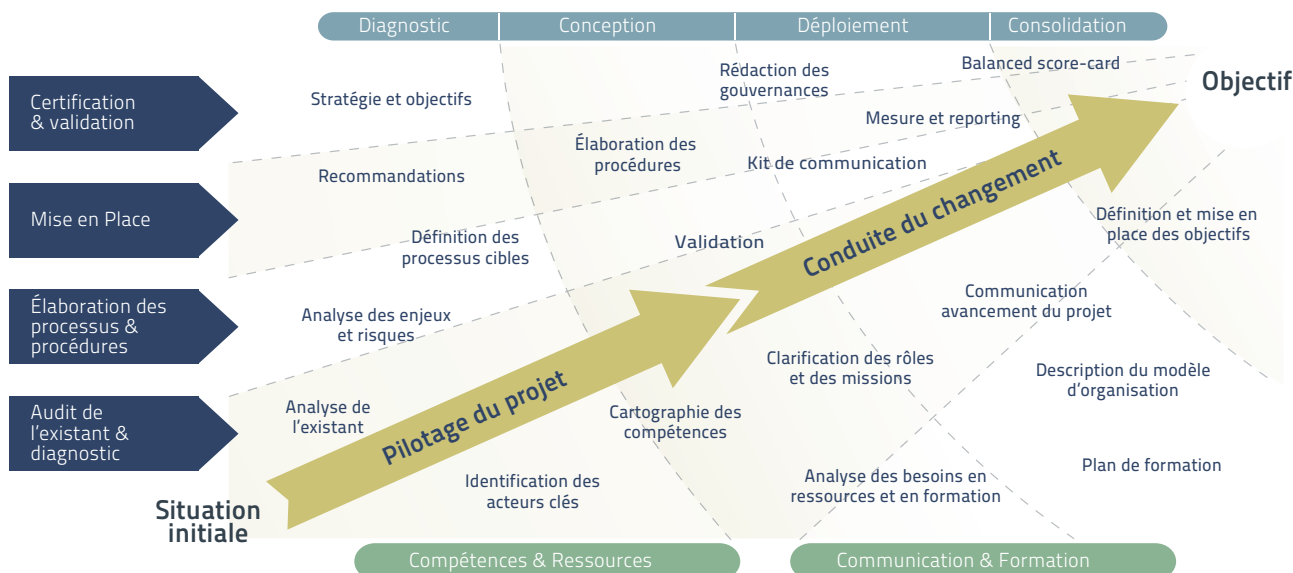
## Méthodologie & Livrables

### Méthodologie & bonnes pratiques

Porter, Kraljic, SWOT, BSC

### Livrables

Formalisés, sanctionnant chaque étape d'avancement des projets et des programmes



## Une nouvelle organisation Achat pour la « Branche Infrastructure » de GDF-SUEZ

Nous avons été sollicités par le Directeur des Achats de la Branche Infrastructures du groupe GDF Suez pour l'accompagner dans le développement et la mise en place d'une organisation achat en tête de Branche. Issue de la fusion entre GDF et Suez, cette Branche gère les terminaux GNL, sites de stockage, réseaux de transport et de distribution les plus importants d'Europe. Organisée par secteur d'activité, la direction générale a souhaité tirer avantage de ses ressources et des bonnes pratiques déployées par chacune d'elles en les consolidant en tête de Branche.

Considérant les principales réticences culturelles et organisationnelles auxquelles devaient faire face la Direction des Achats, nous avons privilégié d'impliquer très tôt les responsables clés afin de permettre les échanges et le débat autour des enjeux liés à cette transformation majeure.



## INOVA met les Achats au cœur de son Ingénierie

Inova, société du groupe Altawest est un acteur français de premier plan dans la construction clés en main d'unités de valorisation énergétique des déchets ménagers. Confrontée à un manque d'efficacité de son organisation achats, le cabinet Clarans été mandaté par la Direction Générale de l'entreprise afin d'apporter des solutions pragmatiques et pérennes à l'intégration de la fonction achat comme acteur de valeur ajoutée au cœur des projets de construction. Outre les aspects liés aux processus opérationnels encadrant la fonction achat et ses interfaces, il a semblé nécessaire de repositionner cette fonction au centre des débats des différentes parties prenantes d'un projet d'Inova construction

Clarans a été sollicitée pour auditer les pratiques en place et proposer les ajustements nécessaires et pertinents à la mise en place d'une fonction achat opérante, participant à la montée en compétences de cette organisation.



## Gouvernance et stratégie

Nous avons apporté un support opérationnel au Directeur Supply-Chain du groupe dans le cadre de l'animation de son organisation et du lancement de projets stratégiques à 5 ans afin de renforcer l'image de la fonction au profit de ses fournisseurs et des nouveaux collaborateurs.

Nous avons participé à l'amélioration de sa communication en renforçant son identité visuelle et les déclinaisons opérationnelles de son programme. L'objectif étant de formaliser, de manière visible, la contribution de la fonction Achats aux enjeux et orientations définies par la Direction Générale du groupe.



## Construire une « Nouvelle Histoire »

Afin d'assurer l'intégration des réseaux commerciaux ayant récemment rejoint le Groupe Kiloutou, la direction générale a souhaité anticiper les étapes clés du processus de transformation afin de faciliter l'intégration technique et humaine des nouvelles entités au modèle opérationnel du Groupe.

C'est dans ce contexte de mutation dynamique que Clarans Consulting a apporté son expertise, mettant en exergue 2 axes principaux : la mise en œuvre de leviers organisationnels permettant d'amener les acteurs (individuellement et collectivement) à accepter ce changement et l'évaluation des capacités d'engagement de ces derniers à l'évolution de la nouvelle dimension du Groupe.

Experts de l'Ingénierie des organisations, nous encourageons nos clients à placer dans une même dynamique les Hommes, les Processus et les Systèmes.

Notre objectif a été d'accompagner les équipes dans la construction d'une « Nouvelle Histoire » par la mobilisation des hommes et le développement d'un sentiment d'appartenance. Ce qui a permis d'accélérer la mise en place des processus collaboratifs et le partage des bonnes pratiques.



# Systeme d'information

## NOTRE APPROCHE

S'imprégner de la réalité de l'entreprise de nos clients, ses terminologies, ses méthodes, ses processus,  
S'impliquer dans les transformations, les améliorations de performances attendues et la création de valeur.

Pour se faire, nous nous appuyons sur les expertises confirmées de consultants spécialisés sur les Systèmes d'Information. Nos experts sont de ceux qui s'approprient vos objectifs et s'engagent sur vos projets. Chez nous, chaque consultant se voit clairement responsabilisé sur ses missions, vivement encouragé à faire valoir ses qualités personnelles et sérieusement poussé à se dépasser.

Chez Clarans, nous confectionnons des solutions cousues main sans fil blanc. Nous prenons la mesure de l'entreprise et des projets de nos clients avant de suggérer des mesures. Et s'il faut couper, tailler, démonter, reprendre et transformer, nous nous piquons de jouer nous-mêmes les petites mains. C'est comme cela que nos recommandations vous iront comme un gant.

L'expertise sans goût ni saveur ? Ce n'est pas notre approche. Nous n'avons pas de recettes toutes faites mais uniquement des solutions sur mesure. **Avec un zeste de qualité, une dose de créativité, une pincée de courage. Notre cible : l'excellence.** Tous ceux qui y ont goûté nous redemandent et sont prêts à mettre avec nous, le cœur à l'ouvrage. Nous refusons les solutions médiocres pour nos clients. Nous prenons les risques, et parfois les coups, pour leur transformation et leur évolution. Armer pour relever les challenges, nous faisons preuve à chaque instant d'**agilité, de rapidité, de résistance à l'effort et à la difficulté, de mobilité intellectuelle.**

**Notre matière première : notre Savoir-faire – le Sens du service – Notre Engagement.** Nous utilisons nos outils technologiques, mais nous faisons plus volontiers usage de matériels plus élémentaires : notre tête, nos yeux, nos oreilles, nos mains et nos pieds pour voir, écouter, observer, aller aux contacts, décortiquer, pour ensuite formuler une recommandation pertinente, agir pour créer de la valeur.

Clarans représente aujourd'hui :

- 12 ans de prise en charge de projets pour nos clients grands comptes, du secteur bancaire et de l'industrie,
- Un bureau en France offrant aussi un accompagnement de nos clients à l'international via des missions récurrentes en Europe, ou en Afrique,
- Une équipe de consultants, issus des meilleures formations scientifiques et commerciales,
- Une direction à deux associés opérationnels,
- Un cabinet indépendant, sans conflit d'intérêts, garantissant une entière objectivité dans nos recommandations.

## NOS PÔLES D'EXPERTISES



Pilotage et gouvernance  
de projets



Organisation et  
processus



Entreprise digitale  
et innovation



## PILOTAGE ET GOUVERNANCE DE PROJETS

De notre expérience du pilotage et de l'accompagnement de projets transverses multisectoriels, Clarans se donne pour objectif de répondre aux besoins les plus exigeants de ses clients.

Nos équipes veillent à réaliser vos projets en sécurisant les délais, les coûts et la gestion de vos ressources avec une constante volonté de maximiser la valeur créée. Pour ce faire, nous vous proposons des solutions alliant une vision externe et critique, dans le respect la culture et du contexte de votre entreprise.



## ORGANISATION ET PROCESSUS

Notre pôle « Organisation & Processus » intervient en amont auprès de vos **directions métiers** pour accompagner le **cadrage de vos projets d'innovation et de performance** en lien avec votre stratégie d'entreprise, assurer leurs déclinaisons en plans de transformation et sécuriser leur lancement auprès des décideurs.

La **performance opérationnelle** étant au cœur de nos réflexions, notre équipe de consultants s'appuie sur deux leviers clés : une approche processus pour **maîtriser votre chaîne de valeur**, et la mise en place d'une **organisation cible adaptée** à vos objectifs de performance.

Nous avons la conviction que les hommes et les femmes sont à placer au cœur des projets de transformation pour en garantir le succès. C'est pourquoi nous faisons de la mobilisation de vos acteurs un levier à part entière de nos missions en vue d'une construction collaborative de la cible.

Notre démarche processus vise à **cartographier, optimiser, et piloter** les processus contribuant à maîtriser votre chaîne de valeur en nous appuyant sur des méthodologies éprouvées.



## ENTREPRISE DIGITALE ET INNOVATION

Nous sommes entrés dans l'ère du digital, pour certain en conscience, subit pour d'autres, mais assurément de manière irréversible. Nos entreprises, et les hommes qui les animent, s'y adaptent pour survivre, grandir et évoluer..

Le digital, et le traitement de la donnée orientent la transformation de notre économie vers des rivages en partie inconnus où se réinventent les relations aux clients, collaborateurs et partenaires.

### Quel lien se façonne entre innovation et stratégie digitale ? Quels en sont les atouts dans l'entreprise étendue qui se dessine ?

Le digital modifie en profondeur les attentes des clients, en quête de personnalisation et d'engagement. Il modifie les moyens d'action des entreprises, remodèle les frontières entre acteurs et marchés, et enfin, il catalyse les réseaux d'information, de développement et de financement dans un marché mondialisé. Les grandes entreprises se sont emparées de cet enjeu, testent et expérimentent le long et périlleux chemin vers un avenir dans un monde hyper-connecté.

Depuis la création du cabinet en 2004, nous n'avons cessé de faire évoluer nos offres afin de répondre au mieux [le comment...] aux préoccupations des entreprises.

Ces derniers mois, nos travaux ont largement portés sur l'évolution de l'information, et particulièrement sur **la qualité des données** et de leur pertinence afin de supporter la transition à marche forcée vers **la digitalisation** des métiers et des processus.

Pour répondre à des enjeux organisationnelles [accélération des processus, dématérialisation, formation de type MOOC : Massive Open Online Course], l'entreprise d'aujourd'hui se doit de rechercher et de mettre en place tous les moyens dont elle dispose, ou pourrait disposer, pour se rendre à la fois plus agile dans ses fonctionnements, plus réactive face aux attentes de ses clients, mais aussi plus attractive pour ses futurs collaborateurs.

Tels sont les enjeux que nous opérons avec nos clients : **le comment construire sur une organisation agile et apprenante !**

Nous intervenons aux différents stades des projets de transformation :

- La revue des processus organisationnels et transactionnels,
- L'étude d'opportunité des orientations digitales,
- Le cadrage et le déploiement de programmes,
- L'assistance au pilotage des projets multicanaux,
- Le pilotage et la refonte des outils web.



## Pratique Systèmes d'Information

# Pilotage et gouvernance de projets

De notre expérience du pilotage et l'accompagnement de projets multisectoriels, nous nous donnons pour objectif de répondre aux besoins les plus exigeants de nos clients.

Nos équipes veillent à réaliser vos projets en sécurisant les délais, les coûts et la gestion de vos ressources avec une constante volonté de maximiser la valeur créée pour votre entreprise. Pour ce faire, nous vous proposons des solutions alliant une vision externe et critique, dans le respect de la culture et du contexte de votre entreprise.

## NOS OFFRES

### PMO MÉTHODOLOGIE

Nous analysons vos méthodes de gestion de projets et vous proposons différents leviers d'amélioration et d'optimisation, adaptés à vos besoins et vos ambitions. Nous formons vos équipes et sommes garants de la bonne application des méthodes déployées.

### PILOTAGE ET GOUVERNANCE DE PORTEFEUILLE

Nous aidons vos responsables à mettre en place une gouvernance adaptée à votre portefeuille de projets et nous accompagnons son pilotage, dans l'alignement de la stratégie de l'entreprise

### PILOTAGE DE PROJET(S) ET PROGRAMME(S)

Nous accompagnons vos chefs de projet et directeurs de programme pour mener à bien leurs missions sur l'ensemble de leurs déroulements. Nous intervenons également en qualité de pilote de vos projets et programmes.

## NOS MÉTHODOLOGIES

Gage de notre savoir-faire, nos consultants sont formés aux méthodologies de pilotage de projet et de management de programmes et portefeuilles les plus performantes et les plus reconnues du marché.

- MP®
- Prince 2®
- Agile Product owner®
- MSP® – Managing Successful Programme et MoP® Managing Of Portfolio

## NOTRE DÉMARCHE



## CAS CLIENTS

### **BPCE** Pilotage de portefeuille de projets techniques

Le pôle Assistance Technique et Intégration, nous a mandaté pour mettre en place une équipe de Directeurs de projets Techniques, afin d'assurer l'intégration des outils logiciels développés et les coordinations des interlocuteurs techniques des projets pris en charge. Les domaines fonctionnels pris en charge sont : Risques bancaires, Gestion des flux d'information, Référentiels bancaires, Achats, et Fonctions supports. Sur une période de 4 ans, notre approche a permis la mise sous contrôle du volet « intégration » des projets et la montée en compétences des équipes techniques en charge de l'intégration et de l'exploitation des outils logiciels..



# Pratique Systèmes d'Information

## Organisation et processus

Le pôle « Organisation & Processus » de Clarans intervient en amont auprès des directions métiers pour accompagner le cadrage des projets d'innovation et de performance en lien avec la stratégie d'entreprise, et en assure la déclinaison en plans de transformation et la sécurisation de leur lancement.

La performance opérationnelle étant au cœur des préoccupations de chacun des responsables opérationnels, notre équipe de consultants s'appuie sur deux leviers clés : une approche processus pour maîtriser votre chaîne de valeur, et la mise en place d'une organisation cible adaptée à vos objectifs de performance.

Nous avons la conviction que les hommes et les femmes sont à placer au cœur des projets de transformations. C'est pourquoi nous faisons de la mobilisation de vos acteurs un levier à part entière afin de garantir la construction collaborative de la cible.

### NOS OFFRES

#### CADRAGE & ÉTUDE

Vous souhaitez être accompagné pour mener un benchmark, réaliser une étude d'opportunité ou initier un cadrage. Nous pouvons vous aider à préciser vos enjeux et définir votre roadmap.

#### TRANSFORMATION DES ORGANISATIONS

Que ce soit dans le cadre d'un changement stratégique, d'une mutation technologique, d'un regroupement d'activités ou d'une volonté d'accroître votre performance opérationnelle, notre équipe se mobilise pour accompagner l'évolution de votre organisation vers une cible opérationnelle définie.

#### AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE

Comment faire des processus un outil et une méthodologie au service du pilotage et du management de la performance de votre entreprise ? Nos consultants s'appuyant sur une méthodologie éprouvée pour cartographier, optimiser, et piloter l'ensemble des processus contribuant à votre chaîne de valeur et proposer une organisation cible adaptée en termes d'outils, de rôles et responsabilités, et de structure pour les hommes et les femmes qui y contribuent activement.

#### AUDIT ET CONTRÔLE INTERNE

À la demande de votre direction générale, d'audit, d'une direction métier ou support, notre équipe peut intervenir pour mener et réaliser un diagnostic (organisation, applicatif, conformité, règlementaire) et proposer des recommandations ainsi qu'un plan d'action à court, moyen et long terme.

#### SOFTWARE ASSET MANAGEMENT

Les actifs logiciels représentent une part significative des budgets informatiques et leur gestion est un véritable challenge pour les entreprises. De nombreuses parties prenantes sont impliquées dans les achats, la gestion des contrats, l'installation, le déploiement, la maintenance, l'utilisation et la mise au rebut des logiciels. Nous proposons nos compétences, pour mettre en œuvre votre programme SAM (Software Asset Management), et mettre sous contrôle vos risques financiers, opérationnels et de sécurité liés à vos actifs logiciels. Ces services s'appuient sur la mise en œuvre d'outils SAM et des processus associés. Nos services managés permettent à nos clients de connaître précisément leurs installations de logiciels et leur position de licence à tout moment, de disposer de l'information et du conseil leur permettant d'acquérir leurs logiciels et de négocier efficacement, mais aussi d'accompagner le cycle de vie des logiciels, avec de réelles économies à la clé.

## NOS MÉTHODOLOGIES

Pour mener à bien nos missions, nos consultants sont formés sur :

### Des méthodologies de gestion projet

- Prince 2®
- Agile®
- PMI®

### Des démarches d'amélioration de la performance

- Lean Six Sigma®
- Lean Start Up®

## NOTRE DÉMARCHE

Notre démarche processus vise à **cartographier**, **optimiser**, et **piloter** l'ensemble des **processus** contribuant à **maitriser votre chaine de valeur** en nous appuyant sur des méthodologies éprouvées.



## CAS CLIENTS



### Déploiement de contrats et Software Asset Management

Clarans a été mandaté par un groupe du secteur de l'énergie afin de renforcer ses équipes en charge de la défense de ses intérêts auprès des éditeurs de logiciels. Notre approche permet en collaboration avec les directions métiers, Achats et juridique, la sécurisation des contrats sur les aspects techniques, opérationnels et juridiques, d'en garantir le déploiement et la bonne exécution, l'identification des optimisations de performance des contrats, et de fournir le support nécessaire à l'argumentation commerciale de la direction des Achats.



# Pratique Systèmes d'Information

## Entreprise digitale et innovation

Source d'efficacité opérationnelle et d'opportunités

Nous sommes entrés dans l'ère du digital, pour certains en conscience, subit pour d'autres, mais assurément de manière irréversible. Nos entreprises, et les hommes qui les animent, s'y adaptent pour survivre, grandir, évoluer.

Le digital, et le traitement de la donnée orientent la transformation de notre économie vers des rivages en partie inconnus où se réinventent nos relations aux clients, collaborateurs et partenaires. **Quel lien se façonne entre innovation et stratégie digitale ? Quels en sont les atouts dans l'entreprise étendue qui se dessine ?**

Le digital modifie en profondeur les attentes des clients, en quête de personnalisation et d'engagement. Il modifie les moyens d'action des entreprises, remodèle les frontières entre acteurs et marchés. Enfin, il catalyse les réseaux d'information, de développement et de financement dans un marché mondialisé. Les grandes entreprises se sont emparées de cet enjeu, testent et expérimentent le long et périlleux chemin vers un avenir dans un monde hyper-connecté. Ces derniers mois, nos travaux ont largement porté sur l'évolution de l'information, et particulièrement sur la **qualité des données** et de leur pertinence afin de supporter la transition à marche forcée vers **la digitalisation** des métiers et des processus.

Pour répondre à des enjeux organisationnelles, l'entreprise d'aujourd'hui se doit de rechercher et de mettre en place tous les moyens dont elle dispose, ou pourrait disposer, pour se rendre à la fois plus agile dans ses fonctionnements, plus réactive face aux attentes de ses clients, mais aussi plus attractive pour ses futurs collaborateurs.

Tels sont les enjeux que nous opérons avec nos clients : **le comment construire sur une organisation agile et apprenante !**

### NOS OFFRES

#### CADRAGE STRATÉGIQUE

Nous vous assistons dans la définition de votre positionnement par rapport aux innovations les plus pertinentes, à sélectionner la solution la plus adaptée à votre structure et vous faire émerger sur le web auprès de vos clients et prospects.

#### TRANSFORMATION DIGITALE

Nos experts vous accompagnent dans la digitalisation de vos processus et l'adaptation de votre organisation en cohérence avec de votre offre, et votre stratégie.

#### OMNICANAL

En partenariat avec vos équipes, nous développons votre connaissance client en optimisant vos outils CRM et SRM. Nous définissons avec vos collaborateurs les interfaces et les parcours clients et fournisseurs les plus adaptés à chaque canal, dans l'objectif de mettre ces relations au centre de vos préoccupations

#### GESTION DE PROJETS DIGITAUX, WEB ET MOBILE

Nous intervenons en tant que chef de projet ou Product Owner sur vos programmes dans la définition des produits ou services les plus adaptés aux attentes clients. Nous définissons ou sélectionnons, pour vous, des outils de mobilité performants adaptés aux usages clients et à vos collaborateurs. Nous optimisons et gérons les évolutions de vos sites web et applications mobiles.

#### QUALITÉ DES DONNÉES

Nous évaluons et améliorons la qualité de vos données, richesse bien souvent sous exploitée des entreprises, afin d'assurer l'efficacité opérationnelle de vos outils informatiques.

#### AUDIT ET OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE DES OUTILS WEB ET MOBILE

La satisfaction des utilisateurs passe par la performance de vos outils web et mobile. Afin de les évaluer, nous prenons en charge les tests de charge et la supervision des applications. Valider des logiciels lors d'appels d'offre, ou identifier les causes de dysfonctionnement en production, notre démarche s'appuie sur l'expertise technique de nos architectes et urbanistes SI pour vous assurer de l'efficacité de vos outils.



## NOS MÉTHODOLOGIES

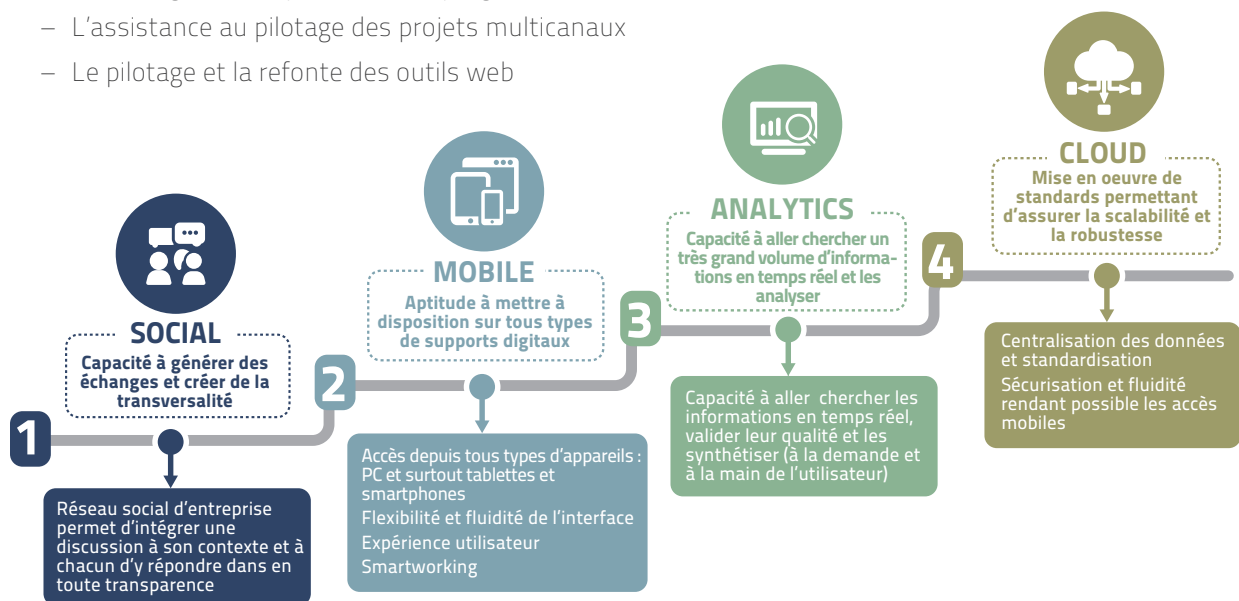
Nos équipes sont formées aux méthodes de travail innovantes, telles que :

- Agile® (Agile Product Owner®, Agile Scrum Master®)
- Lean Start Up®
- Design Thinking

## NOTRE INTERVENTION

Nous intervenons aux différents stades des projets de transformation :

- La revue des processus organisationnels et transactionnels
- L'étude d'opportunité des orientations digitales
- Le cadrage et le déploiement de programmes
- L'assistance au pilotage des projets multicanaux
- Le pilotage et la refonte des outils web



Clarans propose également un ensemble de prestations allant de la conception des infrastructures IT jusqu'au déploiement et l'intégration des outils logiciels. Ces services s'appuient sur les projets et les standards des grands éditeurs du marché IT.

- Conception et transformation d'infrastructures informatiques et mise en œuvre de vos environnements,
- Pilotage de la migration et du déploiement de vos infrastructures,
- Consolidation, virtualisation et simplification des infrastructures,

## CAS CLIENTS



### Qualité des données SI Achat

En 2015, Clarans consulting a conduit pour le groupe Engie, le diagnostic du projet d'amélioration de la performance achat, dit le projet Pyramid, sur les périmètres fonctionnels et opérationnels liés à l'outil Achat du groupe. Parmi les recommandations issues de ce diagnostic, l'amélioration de la qualité des données s'est avérée un chantier clé et indispensable à l'optimisation de la performance achat groupe. Nos conclusions ont amenées notre client à nous confier une mission d'expertise sur le déploiement d'une démarche de mise en qualité des données achats (Fournisseurs, Dépenses, Contrats).

Suite à l'audit « Qualité des données » de la plate-forme Pyramid, notre approche a permis d'aboutir à l'identification d'un mode opératoire de suppression des doublons, ainsi que de présenter les processus de gestion des données et de la gouvernance applicable.



## Pratique Systèmes d'Information

# Système d'information bancaire

Après la prise en charge de projets SI Bancaire depuis 2008, Clarans a souhaité renforcer ses capacités d'accompagnement de ses clients sur l'Afrique subsaharienne, en créant sa filiale Clarans Afrique en 2016 .

La Direction opérationnelle de Clarans Afrique est assurée par Cécile Zongo.

Cécile peut se prévaloir de plus de quinze années d'expérience dans la maîtrise d'ouvrage et le pilotage de projet, avec une intervention sur une trentaine de projets de par le monde et, plus particulièrement, sur l'Afrique. Cela va de projets simples (montées de version mineures, déploiement de modules pour une entité...) à des projets beaucoup plus complexes (mise en place complète de SI, projets de déploiement mutualisés sur plusieurs filiales...).

Cécile est le relais de Clarans sur le terrain. Elle saura être à votre écoute afin de vous proposer les solutions les mieux adaptées à vos besoins et contraintes locales.

## NOTRE GAMME DE SERVICES

### ACCOMPAGNEMENT ET PILOTAGE PROJET

Du conseil métier à l'implémentation et à la valorisation de votre patrimoine SI, nous vous accompagnons tout au long de vos projets pour favoriser un déploiement rapide et serein.

### BANQUE DIGITALE

De la dématérialisation des processus à l'élaboration de nouveaux modèles métier et à la gestion omnicanale de la relation client, la banque digitale recouvre de nombreux concepts.

### COMPLIANCE

La multiplication des réglementations et la nécessité d'être toujours plus réactif et précis dans la fourniture d'informations incitent les banques à revoir leur modèle opérationnel dans ce domaine. Notre offre vous permet de concevoir vos obligations de reporting réglementaire.

### FORMATION

Notre expertise des métiers bancaires et des outils Core Banking System, nous permet de former les collaborateurs aux outils informatiques bancaires.



## NOS MÉTHODOLOGIES

Gage de notre savoir-faire, nos consultants sont formés aux méthodologies de pilotage de projet et de management de programmes et portefeuilles les plus performantes et les plus reconnues du marché.

- MP®
- Prince 2®
- Agile Product owner®
- MSP® – Managing Successful Programme et MoP® Managing Of Portfolio

## NOTRE DÉMARCHE



## CAS CLIENTS



### Direction du projet Tango pour le Cameroun, le Congo et le Tchad

La Société Générale Banque du Cameroun, a confié en mai 2014 à Clarans consulting et sa directrice de projet Mme Cécile Zongo, la Direction du projet de déploiement du Core Banking System Amplitude v10 sur les filiales du Cameroun, du Congo et du Tchad de la Société Générale.

Ce projet mené pendant 2 ans, a permis d'aboutir en Juin 2016, aux objectifs d'harmonisation des Systèmes d'Information, et de développement des offres commerciales de la Société Générale sur cette région.

Clarans est très fier du succès de ce projet dirigé par M. Thierry Spaenlé, secrétaire générale de la Société Générale Banque du Cameroun et Directeur du programme Tango.

Au regard de l'évolution du marché bancaire sur l'Afrique centrale et de l'ouest, et du succès de ses réalisations sur les projets Delta Amplitude depuis 2008, Clarans a souhaité renforcer ses capacités d'accompagnement de ses clients en créant sa filiale Clarans Afrique, composé d'hommes et de femmes expert sur les technologies Amplitude, pouvant se prévaloir de multiples expériences de déploiements et de migration de Core Banking System pour des institutions bancaires renommées sur l'Afrique centrale et l'Afrique de l'ouest.