

# IT for BUSINESS

STRATÉGIES ET MANAGEMENT DU NUMÉRIQUE

## ÉVÉNEMENT ▶ 8

Accenture industrialise le processus d'innovation

## ENTRETIEN ▶ 24

La réalité virtuelle bientôt directement connectée aux progiciels

## ENQUÊTE ▶ 42

L'Afrique, nouvel eldorado du digital

## DOSSIER ▶ 54

PLUS VITE,  
PLUS HAUT,  
PLUS FORT, **PLUS IT**

### Enquête

• Les SI hospitaliers font de l'hypertension ▶ 46

### Retours d'expérience

• Maïf, Ouest France, Le Printemps, Mondial Assistance... ▶ 32

### Étude

• Améliorer le pilotage financier de la DSI ▶ 12

# De grandes quantités de données faciliteront-elles la prise de décision ?

Découvrez comment EY aide les entreprises à transformer leur capacité d'analyse et de décision, grâce à la data science et l'analytics. [ey.com/analytics](https://ey.com/analytics) #BetterQuestions



The better the question.  
The better the answer.  
The better the world works. \*

\* Une question pertinente. Une réponse adaptée. Un monde qui avance.

# La DSI a aussi sa shadow IT



**PIERRE LANDRY**

• Rédacteur en chef de IT for Business

**U**ne source de coûts et d'ennuis, un danger pour la sécurité du système d'information ? Ou au contraire un moyen de connaître et comprendre les besoins des métiers, de les responsabiliser — ce sont eux qui payent et qui assument les problèmes de support —, mais aussi de réduire la part de spécifique à développer ? La shadow IT pose un questionnement sans fin entre la DSI et les métiers. Mais le problème n'existe-t-il pas même au sein de la DSI ? Pour pallier les insuffisances de certains outils, pour accélérer certains processus, pour déroger à certains process trop rigides, etc. Le métier d'ingénieur informaticien s'appuie sur une recherche perpétuelle d'amélioration des algorithmes et du codage, pour dépasser les limites de puissance et de fonctionnalités.

Tout compte fait, l'informaticien est un utilisateur comme un autre qui, lui aussi, transige entre les règles établies par son entreprise (son secteur d'activité, son département, sa convention collective — non, nous n'entrerons pas sur le terrain glissant de la loi travail) et celles de la vie « réelle », qui mêle allégrement privé et professionnel. En particulier, où s'arrête la collaboration, où commence le réseautage ? Inversement,

le réseautage n'est-il pas le prélude à la collaboration ? Et de manière pratique, quand utiliser sa messagerie professionnelle, quand utiliser sa messagerie personnelle ? Savoir jongler entre ses différentes boîtes de réception et d'envoi, voire entre ses différentes « identités », pour dialoguer avec la « bonne personne », mais pas forcément du « bon sujet », est un art subtil et difficile à maîtriser. D'autant qu'existe le risque, bien sûr, de générer des dommages collatéraux en cas d'erreur d'identité : un e-mail reçu sous un sceau personnel transféré à des collaborateurs sans prendre soin de supprimer certains passages ou de préciser le contexte ; un virus véhiculé entre les univers personnel et professionnel par un message piégé ; un secret rendu public par le fait d'une messagerie non sécurisée... Il semblerait d'ailleurs qu'une personnalité américaine de haut rang ait mélangé les moyens, sinon les genres, au point que sa carrière fut un temps en danger, avant d'être absoute par le FBI...

En tout cas, certains DSI, eux, ont choisi. Et quand il s'agit de dialoguer, non pas forcément « hors cadre professionnel », mais simplement « hors processus de communication officielle », la messagerie personnelle — merci Gmail notamment — est de mise...

Bonnes vacances ! ☺

**IT for BUSINESS**  
STRATÉGIES ET MANAGEMENT DU NUMÉRIQUE

**Pour contacter la rédaction :**

Tél. : 01 75 60 28 40

Fax : 01 47 57 37 25

• **Rédaction**

Éditeur délégué : Stéphane Demazure  
sdemazure@newsco.fr

Rédacteur en chef : Pierre Landry  
plandry@itforbusiness.fr

Rédacteur en chef adjoint : Pierre Berlemont  
(01 75 60 40 65) pberlemont@itforbusiness.fr

Direction artistique et réalisation : Pierre Gay  
studio@pierregay.net

• **Ont collaboré à ce numéro :**

Patrick Brébon, Christine Calais, Stéphane Darget,  
Pierre-Randolph Dufau, Stéphane Miekisiak, Olivier Roberget,  
Frédéric Simottel, Martine Triquet-Guillaume, Marie Varandat

• **Publicité**

**Newsco Régie**

Directeur général : Pierre Sacksteder  
(01 75 60 28 43) pierre.sacksteder@publi-news.fr

Directeur commercial : Miguel Mato  
(01 41 58 58 23) mmato@newscoregie.fr

23 bis, rue Danjou  
92 100 Boulogne-Billancourt  
Directeur de la publication : Marc Laufer

Directeurs de clientèle : Olivier Denis  
(01 75 60 40 95) odenis@newscoregie.fr

Yann Aubry de Montdidier  
(01 75 60 40 97) ydemontdidier@newscoregie.fr

Administration des ventes et trafic : Sylvia Besse  
(01 75 60 40 93) sbesse@newscoregie.fr

• **Publicité internationale**

**Publi-News Régie**

Directeur général : Pierre Sacksteder  
(01 75 60 28 43) pierre.sacksteder@publi-news.fr

Directrice de la publicité internationale : Caroline Gilles  
(01 75 60 28 53) caroline.gilles@publi-news.fr

Administration des ventes et trafic : Laure Méry  
(01 75 60 28 51) laure.mery@publi-news.fr

• **Diffusion, abonnement**

Responsable des abonnements : Virginie Poiron  
(01 75 60 41 02) vpoiron@newsco.fr

Web : www.kiosque01.fr

Service abonnements : 01 70 37 31 75  
(du lundi au vendredi de 8h30 à 18h30,  
numéro non surtaxé).

Mail : abonnement@itforbusiness@biwing.fr

Fax : 01 70 37 31 76

Prix au numéro 25,00 € HT (25,53 € TTC)

**Abonnement France :**

1 an - 11 numéros (magazine version papier & numérique +  
newsletters + site Web) : 204,20 € TTC (dont TVA à 2,10 %)

**Tarif étudiant :**

1 an - 11 numéros (magazine versions papier & numérique +  
newsletter + site Web) = 70 € TTC (dont TVA 2,10 %) sur justificatif d'une carte d'étudiant en cours de validité.

**Abonnements Suisse :** www.edigroup.ch

**Abonnements Belgique :** www.edigroup.be

**Abonnements étranger :** www.kiosque01.fr

**IT for Business est édité par IT For Business**

**Président :** Marc Laufer

SARL au capital de 10 000 euros  
Siège social : 23 bis, rue Danjou 92 100 Boulogne-Billancourt  
Immatriculation RCS : Nanterre 799 344 726  
Code APE : 5314Z - Siret : 799 344 726 00010  
Principal actionnaire : Newsco Group

Toute reproduction, représentation, traduction ou adaptation, qu'elle soit intégrale ou partielle, quels qu'en soient le procédé, le support, ou le média, est strictement interdite sans autorisation de IT For Business, sauf les cas prévus par l'article L.122-5 du code de la propriété intellectuelle.

© Tous droits réservés

**Commission paritaire :** 0316 K 85172

**ISSN :** 2258-5117

**Dépôt légal :** à parution

**Imprimé en France**  
par Imprimerie de Champagne,  
Rue de l'Étoile-de-Langres,  
Z1 Les Franchises 52200 LANGRES





Accenture  
industrialise  
le processus  
d'innovation



DR



La France muscle  
sa politique  
numérique

16

DR

### 3 Éditorial

### 8 L'événement

Accenture industrialise le processus d'innovation

### 12 Actualité Stratégies et Organisation

12 Améliorer le pilotage financier de la DSI

13 Les start-up françaises font pression sur l'Europe

13 Salesforce se renforce dans l'Hexagone

14 Microsoft invite LinkedIn à rejoindre son réseau

14 Remous dans le secteur de la sécurité

15 Systematic repense le système d'information

16 La France muscle sa politique numérique

### 17 Actualité Technologies et Services

17 L'Internet des objets fait appel à la réalité augmentée

18 Apple Pay va dynamiser le paiement sur mobile

### 20 Actualité Métiers

Quel sourcing pour les projets agiles?

### 21 Actualité Juridique

Réforme sociale, accord d'entreprise et liberté d'expression du salarié dans un mail

### 22 Repères Les baromètres du mois

### 24 Entretien

Philippe Fuchs, professeur à Mines ParisTech et Matthieu Lépine, président de l'AFRV : À terme, les dispositifs de réalité virtuelle seront directement interfacés avec les progiciels

### 28 Portrait

Cécile Cren, Le Trot, un esprit gagnant

### 29 Nominations

### 32 Retours d'expérience

32 Comment la Maif assure sa mutation digitale

35 Mondial Assistance rapatrie ses clients sur son site avec Makazi



LIBERTÉ | MODERNITÉ | INTÉGRITÉ

**L'hebdo d'un monde nouveau**

**l'express**

**NOUVELLE  
FORMULE**

à découvrir actuellement



**Le Printemps  
garantit une détaxe  
rapide avec Veeam**

40



**Plus vite,  
plus haut,  
plus fort, plus IT** 54



- 36** But réussit sa transformation digitale avec Software AG
- 38** Ouest France simplifie la réutilisation de ses articles avec Temis
- 40** Le Printemps garantit une détaxe rapide avec Veeam
- 42 Enquêtes**
  - 42** Économie numérique : L'Afrique, nouvel eldorado des acteurs du digital
  - 46** Les SI hospitaliers font de l'hypertension
- 50 Start-up**
  - Speech.me : des formations vidéo interactives pour et par tous
- 51 R&D**
  - La mémoire à changement de phase décolle
- 52 Décryptage**
  - Une norme pour sécuriser les données personnelles sur le cloud
- 54 Dossier**
  - 54** Plus vite, plus haut, plus fort, plus IT
  - 56** Jeu, (data)set et match
  - 61** Le marketing dans les starting-blocks
  - 63** Carton rouge pour le stade connecté
- 67 Agenda**
- 68 Lectures**
- 69 Produits**
- 72 Opinions**
  - 72** Ambidextrie : l'art de préparer demain, par Antoine Gourévitch
  - 73** Sécurité dans le cloud : prendre sa part de responsabilité, par Steve Riley
- 74 Libre antenne**

# Abonnez-vous !



1 an - 200€<sup>HT</sup>

■ DSI  
■ TRANSFORMATION NUMÉRIQUE  
■ MÉTIERS  
■ CRM  
■ BIG DATA  
■ CLOUD



- **TOUS LES MOIS** : Le magazine version papier et numérique
- **TOUTES LES SEMAINES** : La newsletter pour suivre au plus près l'actualité
- **EN TEMPS RÉEL** : Le site [www.itforbusiness.fr](http://www.itforbusiness.fr)

STRATÉGIES ET MANAGEMENT DU NUMÉRIQUE

## BULLETIN D'ABONNEMENT

A renvoyer par courrier, fax ou email à :  
IT for BUSINESS - Service abonnements - 4 rue de Mouchy - 60438 NOAILLES CEDEX  
Email : [aboitfb@newsco.fr](mailto:aboitfb@newsco.fr) - Fax : 01 70 37 31 76 - Tél 01 70 37 31 75

**OUI**, je m'abonne à IT for Business 1 an (11 numéros) au prix de **200€<sup>HT</sup>** soit **204,20€<sup>TTC</sup>\***.

### Je règle :

- À réception de facture  
 Par chèque bancaire à l'ordre d'IT for BUSINESS  
 Par carte bancaire (CB, EC, MC, VISA)  
N° \_\_\_\_\_  
Expire fin \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ N° de contrôle \_\_\_\_\_  
(3 derniers chiffres au dos de votre carte bancaire)

Je souhaite recevoir une facture acquittée

Si l'adresse de facturation est différente de celle de la livraison, merci de nous le préciser.

Date et signature obligatoires

### Mes coordonnées M<sup>me</sup> M.

Nom.....  
Prénom.....  
Société.....  
Fonction.....  
Adresse.....  
CP \_\_\_\_\_ Ville.....  
Tél. \_\_\_\_\_  
E-mail.....@.....  
Si vous ne souhaitez pas que votre adresse e-mail soit utilisée à des fins de prospection veuillez cocher la case ci-contre

**IMPORTANT : e-mail indispensable pour recevoir la version digitale**

\*TVA 2,10%. Offre valable jusqu'au 31/12/2016 pour les nouveaux abonnés en France métropolitaine uniquement. L'éditeur s'engage à livrer votre magazine sous un délai maximum de 5 semaines. Les informations sont nécessaires à ItforBusiness pour traiter votre commande et les services qui y sont associés. Ces informations sont enregistrées dans notre fichier de clients et peuvent donner lieu à l'exercice du droit d'accès, de rectification et de suppression auprès du service Abonnements au moyen d'un e-mail adressé à : [aboitfb@newsco.fr](mailto:aboitfb@newsco.fr) conformément à la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978 telle que modifiée en 2004. L'éditeur se réserve le droit de modifier le contenu, le titre ou le format de la publication objet du présent abonnement, dans le respect de son actuelle ligne éditoriale. Conformément à l'article L 121-20-2, 5° du Code de la consommation, vous ne bénéficiez pas d'un droit de rétractation. Les demandes de résiliation anticipée et de remboursement ne seront prises en compte que dans le seul cas d'un motif légitime dûment justifié. Les demandes sont à adresser exclusivement par simple courrier à l'attention du service Abonnements à l'adresse suivante : IT for Business - Service Abonnements - 4 rue de Mouchy - 60438 NOAILLES CEDEX. Siège social : It for Business, 23 Bis rue Barthelemy Danjou - CS 40116 - 92517 Boulogne Billancourt Cedex - IT for Business, SARL, au capital de 10 000 € - RCS de Nanterre 799 344 726

# Accenture industrialise le processus d'innovation

Les DSI reprochent souvent aux grandes sociétés de services une certaine inertie et des processus trop rigides ne leur permettant pas de bien les accompagner dans leur transformation digitale. Accenture contourne le problème en structurant le processus d'innovation.



DR

**U**n an après l'inauguration officielle de la nouvelle mouture de son laboratoire d'innovation à Sophia-Antipolis (lire *IT for Business* n° 2197), Accenture ouvre son centre d'innovation parisien. Hébergé au sein de son siège du 13<sup>e</sup> arrondissement, il est situé dans un quartier lui-même en pleine évolution, bientôt prêt à accueillir le millier de start-up de la Halle Freyssinet.

Les start-up sont un élément essentiel du programme d'innovation d'Accenture. « Nous en avons identifié plus de 200, avec lesquelles nous pouvons engager un projet client. Ce "catalogue" est mis à disposition de tous les consultants », explique Pascal Delorme, directeur d'Accenture Digital France et Benelux. Et Pierre Nanterme, président d'Accenture, de préciser : « Avec Accenture Venture, nous sommes susceptibles d'investir dans certaines de ces start-up ». De manière générale, la société de services ne s'est d'ailleurs pas privée d'investir ces derniers mois. L'une des acquisitions emblématiques et révélatrices de sa « rotation digitale », comme la décrit Pierre Nanterme, reste tou-

tefois celle de Fjord, réalisée en 2013. Cette agence de design se retrouve logiquement, de même que physiquement, au cœur du nouveau centre d'innovation.

Les différentes salles sont agencées et équipées à des fins très précises pour faciliter le processus d'innovation, des propositions et questionnements initiaux à la restitution du dossier de synthèse, en passant par des étapes séquencées et une phase d'itérations pour le pré-prototypage. Ici des murs de tableaux blancs (et des sièges instables !) pour coller des post-it et crayonner des idées, des relations... À côté, un espace de visioconférence pour échanger avec les laboratoires d'innovation. Plus loin, une salle bardée de vidéoprojecteurs pour visualiser, éventuellement sur des cartes affichées sur les murs lorsqu'il s'agit d'informations de localisation, les jeux de données réels ainsi qu'un embryon d'interface utilisateur de la future application, ou encore un enchaînement de tâches filmées sur le terrain. Baptisée *Analytics Center*, cette salle, à l'air de « war room », permet de descendre plus profondément

## QUELQUES RÉCENTES ACQUISITIONS D'ACCENTURE

Aquisition	Date	Activité
Javelin (Royaume-Uni)	05/2015	Consulting dans le domaine du retail
FusionX (États-Unis)	08/2015	Cybersécurité
Cloud Sherpas (États-Unis)	09/2015	Intégration de Salesforce, ServiceNow, Google
Boomerang (Suisse)	12/2015	Marketing digital dans l'industrie pharmaceutique
Cimation (États-Unis et Canada)	12/2015	Cybersécurité industrielle
Maglan (Israël)	06/2016	Cyberdéfense

Yves Le Gélard (CDO et DSI d'Engie), Pierre Nanterme (président d'Accenture), Isabelle Kocher (directrice générale d'Engie), Mark Curtis (fondateur de Fjord).

## ENGIE COMPTE SUR FJORD POUR L'EXPÉRIENCE CLIENT



© Pierre Landry

## UN INVESTISSEMENT GRANDISSANT EN R&D

**D**e 500 M\$ sur l'exercice 2015, l'investissement en R&D d'Accenture augmentera pour atteindre environ 600 M\$ sur l'exercice en cours, sur des revenus de l'ordre de 32,5 Md\$ attendus à fin août. Que ce soit dans ses six laboratoires internationaux généralistes (Arlington, Bangalore, Dublin, Palo Alto, Pékin, Sophia-Antipolis), ou dans des centres plus spécialisés. La récente acquisition de l'israélien Maglan s'accompagne d'ailleurs de la création d'un nouveau centre dédié à la cybersécurité à Herzliya (au nord de Tel Aviv), après ceux de Manille, Prague et Bangalore. Baptisé Accenture Cyber Fusion, il sera notamment focalisé sur la sécurité des réseaux industriels.

ment dans l'analyse de scénarios. Enfin, une salle de restitution sur écran composite géant signera l'aboutissement du projet d'innovation qui pourra passer en phase de développement. « *L'idée est que le client reparte avec une version 0 actionnable. Nous disposons d'un studio de développement pour la réaliser. Nous sommes aussi là pour encadrer sa réalisation éventuelle avec une ou plusieurs start-up* », détaille Christian Nibourel, président d'Accenture France et Benelux.

Parmi les premiers utilisateurs de cette prestation figure GrDF. Le distributeur de gaz a passé deux journées, à une semaine d'intervalle, dans cet espace, avec une douzaine de techniciens. « *À partir des milliers d'idées recueillies par notre division de l'innovation, nous voulions faire émerger six projets mettant en œuvre des objets connectés pour simplifier et sécuriser les interventions de nos techniciens sur le terrain* », explique Manuel Mauriol, responsable de la cellule mobilité à la DSI de GrDF. Visioconférence avec le laboratoire de Sophia-Antipolis, échanges avec les designers — qui sont eux-mêmes allés sur le terrain —, pré-prototypage des objets connectés, présentation « théâtrale » des cas d'usages devant les différents groupes : GrDF est reparti avec un dossier de synthèse qui va permettre de prioriser deux de ces six projets. « *Nous avons par exemple testé les lunettes connectées de Singularity Insight, qui peuvent servir en intervention ou en formation, avec un coaching en live* », détaille Jean-Luc Godon, chargé de mission innovation chez GrDF. *L'un de nos autres objectifs est de faciliter la recherche d'ouvrages — un compteur, un robinet, une colonne montante... — en environnement hostile. L'une de nos priorités est d'augmenter la sécurité des personnes, clients comme intervenants*.

« *Le principe est de matérialiser très rapidement les idées par des dessins*, explique Xavier Blanc Baudrier, responsable de Fjord pour la France (inclus désormais dans Accenture Interactive). *Avant, on passe du temps sur le terrain avec les utilisateurs, on prend des photos, on fait des interviews. On comprend alors les aberrations existantes : un agent d'assurance qui*

**A**u lendemain de sa prise de pouvoir à la tête du géant de l'énergie, Isabelle Kocher

signait un partenariat officiel avec Fjord, au mois de mai. Une initiative complétée quelques semaines plus

tard par la création de la Digital Factory d'Engie dans laquelle Fjord est rejointe par C3 IoT et Kony.

*transporte des kilos de documentation ; un homme d'affaires qui prend en photo les horaires des avions dans un aéroport... Et la réponse est bien souvent digitale. En retour, on va construire un projet en ciblant le bénéficiaire client ou utilisateur et en jouant sur l'émotion. On va s'intéresser par exemple au « love index » et comparer ce qu'on élabore à ce que font des Apple ou des Spotify* ».

Le nouveau centre d'innovation d'Accenture n'est pas conçu pour aider le client à construire une stratégie digitale, mais bien pour répondre à une question définie en amont avec lui. *~*

Pierre Landry

## LA CNAF DÉCOMMISSIONNE SES MAINFRAMES AVEC ACCENTURE ET ATOS



© Pierre Landry

**P**lus de 22 M€ investis pour en économiser 20 par an : l'équation est pour le moins intéressante. En même temps que la Caisse nationale des allocations familiales dématérialisait avec succès la prime d'activité, se déroulait en coulisses le plus gros portage (en termes de puissance : 55 000 Mips) de mainframes vers des serveurs Linux au niveau mondial. Une migration opérée dans les délais (24 mois) sous le pilotage d'Accenture sur du matériel et avec des technologies d'origine Bull (Atos). L'objectif de la « filière unique » sera complètement atteint fin 2017 à l'arrêt d'un dernier mainframe IBM.

Christian Nibourel, Président d'Accenture France et Benelux, Annie Prévot, directrice déléguée pour les SI de la Cnaf, Daniel Lenoir, directeur de la Cnaf, Pierre Barnabé, COO big data et sécurité chez Atos.

23/06/2016

## DSI GOLF MASTERS 2016

Un petit parcours de golf pour oublier la gestion du parcours client ? Ou au contraire pour en discuter, chemin faisant, avec ses partenaires de green ? Pour poursuivre dignement la saison 2015-2016 du Club DSI, près de 100 DSI et responsables informatique ont été réunis le 23 juin dernier au Golf de Chantilly. Si la plupart d'entre eux a décidé de s'affronter – sympathiquement – sur le terrain de ce golf parmi les plus fermés de France, une vingtaine d'entre eux en a simplement profité pour bénéficier d'une initiation personnalisée. Tous, en tout cas, ont pu profiter d'une météo idéale lors de cette journée organisée par IT for Business et Swing, en partenariat avec Microsoft, Peaks, Robert Half et Samsung. Ce fut aussi l'occasion pour Samsung, qui avait monté un espace de démonstration de réalité virtuelle, de présenter ses derniers terminaux, dont la Galaxy TabPro S, et pour Microsoft de faire le point sur Windows 10 et son nouveau mode de mise à jour.

Rendez-vous l'année prochaine !





# GOLF DE CHANTILLY

## Les vainqueurs de l'édition 2016

### GAGNANTS BRUT

Ils repartent avec, chacun, un sac de golf Hyperlite Callaway 2 et une bouteille de champagne Henriot.



De gauche à droite : Thibaut Felgères (Samsung, sponsor), Gérard Motté (John Haston), Edouard Tuffier (Swing, organisateur), Bruno Kretz (ANCV), Henri Cornu (MTR Bâtiment) et Éric Grange (Altran).

### GAGNANTS NET

Ils remportent tous un trophée, une disque SSD portable de 1,5 To, un magnum de champagne Henriot et une adhésion au Club DSI comprenant 1 an d'abonnement au magazine IT for Business.



De gauche à droite : Éric de Valence (Banque Rothschild et Cie), Thibaut Felgères (Samsung, sponsor), Jean-Claude Cordova (Universcience), Michel Laverhne (Crédit logement), Nacer Benzeghia (Universcience) et Anna Seifert (IT for Business, organisateur).



# SAMSUNG

## Windows 10

PEAKS Sharp but easy!

rh Robert Half