



TVH User Club

18 septembre 2017

TVH
CONSULTING
—
The ERP expert

SYNTHÈSE DES ÉCHANGES de nos tables-rondes

AGENDA DE LA JOURNÉE

TVH USER CLUB - 3ème édition

Pour cette 3ème édition, nous sommes ravis de vous offrir un nouveau format placé sous le thème de "Convivialité et retours d'expériences".

8h30 Accueil petit-déjeuner

9h00 Mot du Directeur Général
Eric Boisneault - TVH Consulting

9h30 Keynote Speaker

Transformation digitale : l'impact sur les entreprises
Vision de **Maxime Girardeau**, Digital Transformation Lead,
Microsoft France

10h15 Tout savoir sur Microsoft Dynamics 365 for Operations !
Intervention de **Didier Marcel-Villerabel**, Dynamics Sales & Partner
Executive, Microsoft France

Pause café

11h15 Parole à nos Clients

- Comment piloter un projet à l'international et assurer la réussite de votre déploiement ?
Gérard Aspicaq, Dirigeant de H&Y Consulting, précédemment
Dir. Administratif et Financier d'une société de services internationale
Stéphane Rocca Serra, Dynamix Program Director - Pierre Fabre
- La pérennité et la réussite de votre projet - quel support permanent/TMA à mettre en place ?
Pierre Herlem, Directeur Associé & Commercial - TVH Consulting
aux côtés de Pierre Fabre.

12h30 Cocktail déjeunatoire

14h00 Regards croisés "Dynamics 365, retours d'expériences ?

- Sécurité ou Opportunité, quelle décision face à Microsoft Dynamics 365 Cloud vs. On-Premise ?
Hervé Montalan, Directeur des Systèmes d'information - Erytech
Philippe Tonnellier, Directeur des Systèmes d'information - Au Forum du Bâtiment
- Pause café*
- Une migration 365 réussie - le point de vue de notre R&D ?
Olivier Play, Directeur Associé, R&D

17h00 Cocktail d'înatoire à l'Explorer

Nous aurons le plaisir de vous retrouver autour d'un verre dans l'appartement numérique de Microsoft pour continuer ces échanges et profiter d'un moment de networking.

Pour la 3^{ème} édition de son club d'utilisateurs, TVH Consulting a proposé à ses clients partenaires un nouveau format de rencontres. Concentré sur une journée, et placé sous le thème « Convivialité et retours d'expériences », l'événement a permis aux différents participants d'avoir une vision d'ensemble de leurs enjeux respectifs, parfois communs, et d'échanger sur les meilleures pratiques métiers en environnement Microsoft.

Keynote

« Transformation digitale : l'impact sur les entreprises »

par Maxime Girardeau, Digital Transformation Lead, Microsoft France

L'impact des mutations technologiques sur le business model des entreprises, déjà sans précédent, ne fait que commencer. Nombres d'organisations voient leurs activités et parfois même le cœur de leur métier se transformer, notamment grâce à la donnée dont ils étaient détenteurs sans le savoir. Et tous les secteurs sont concernés :

- Legrand devient un fournisseur de services (infos sur l'utilisation chambre par chambre, d'heures en heures) grâce à l'IoT.
- Les données géo-localisées compilées sur les vaches permettent de définir l'heure idéale d'insémination (scénarios).

Un indicateur fiable de la richesse des mutations technologiques est l'effervescence de nouveaux concepts, idées et modèles venus du monde des start-ups. Comme par exemple l'émergence de nouveaux modes de travail comme l'entreprise « full remote ». [Station F](#) permet à ce titre de prendre le pouls de grands changements qui s'opèrent.

« Mise en perspective de l'ERP »

par Estelle Delessard & Didier Marcel-Villerabel, Dynamics Sales & Partner Executives, Microsoft France

La révolution annoncée de la réalité augmentée va permettre l'émergence de solutions pour le grand public consommateur, y compris en entreprise.

D'ici 2020, 70% des grandes entreprises vont, au sein de leurs équipes, dédier des acteurs chargés de cette transformation (IDC 2017). 40% des collaborateurs pourront par exemple réduire leurs dépenses de santé avec un bracelet de suivi (Gartner 2017).

Comment apporter cette intelligence dans les processus ? Quel impact de cette transformation digitale sur l'ERP ? sur les clients ? Quel challenge pour les acteurs de l'ERP ?

L'ERP ne doit pas être un frein à la mise en œuvre de solutions ; il doit offrir des capacités élargies d'analyse prédictive pour optimiser les opérations, transformer les produits, tout en répondant à des exigences de rentabilité financière.

L'ERP a besoin de mise en perspective pour savoir intégrer les nouveaux flux et aider ses clients à être agiles et réactifs, que ce soit sur la chaîne logistique, en relation client, en gestion des opérations / « *business continuity* » ou encore en usage en mobilité.

Chez les éditeurs, la tendance est à l'intégration CRM/ERP, ce qui se formalise par une suite d'applications (briques autonomes et modulables).

Concrètement, dans l'application quotidienne, ERP et CRM fusionnent, pour fonctionner sur le même référentiel et la même base de données. Il n'y a plus de nécessité de réplique d'une solution à l'autre.

La Parole aux clients – retours d'expériences

« Comment piloter un projet à l'international et assurer la réussite de votre déploiement ? »

par Stéphane Rocca Serra, Dynamics Program Director, Pierre Fabre
& Gérard Aspique, Dirigeant de H&Y Consulting, Ex Directeur Administratif et Financier
de JENSEN GROUP

[Pierre Fabre](#), 2^{ème} groupe pharmaceutique français et 2^{ème} du marché dermo-cosmétique au monde (Avène) – très forte croissance, 2,3 Md€ de revenus dont 60% à l'international. 15 marques et franchises, filiales dans 34 pays.

[JENSEN GROUP](#), leader mondial dans la fabrication de matériel pour blanchisseries industrielles, plus de 300M€ de revenus – opérations dans 14 pays et présence dans 40 pays.

Les clés pour réussir un projet d'intégration et déploiement ERP

- *Quelle place du core model ?*
- *Quel motif pour prendre le virage du projet (processus de décision) ?*
- *Quelle taille idéale d'équipe projet ?*
- *Quels écueils à éviter ?*
- *Quels facteurs clés du succès ?*

Focus intégrateur ERP

« La pérennité et la réussite de votre projet - quel support permanent/TMA mettre en place ? »

par Pierre Herlem, Directeur Associé & Commercial, TVH Consulting au côté de Mr. Rocca Serra.

Avantages du support permanent :

- Respect des niveaux de services en post-démarrage, grâce à mobilisation des consultants qui connaissent les solutions, le secteur et ses besoins.
- Respect des enjeux et des performances attendues (ex : mise en place de sondes dans l'ultra-frais)

- Procédure d'escalade pour les mise en place technique. Remontée d'incidents et évolutions.
- Elaboration de plans pour réduire les coûts au fil de l'eau. Ex : analyse des récurrences de demandes et incidents pour mise en place d'outils qui simplifient la reprise et le suivi en interne.
- Une offre à la carte pour la stratégie SI.
- Une instance de gouvernance de pilotage, avec trois comités : comité de direction, de suivi et opérationnel.
- Télé-infogérance (supervision et administration à distance en temps réel) ou Cloub by TVH.
- TVH apporte également une option « support » et engagement contractuel avec réversibilité, avec une Implication forte de la DG et des associés.

La parole aux clients : retours d'expériences

« Sécurité ou opportunité : quelle décision prendre face à Microsoft Dynamics 365 On-Prem vs Cloud ? »

avec Philippe Tonnelier, Directeur des Systèmes d'Information – **Au Forum du Bâtiment**, aux côtés de Hervé Montalan, Directeur des Systèmes d'Information d'Erytech.

[Au Forum du Bâtiment](#) – Entreprise numéro 1 de la quincaillerie pro en France, elle dispose de 100 enseignes sur tout le territoire. Son CA atteint les 110 millions d'euros. Elle traite 6 000 factures/jour, plus de 450 000 articles, dont 40 000 en stock. Historiquement *on-premise*, l'entreprise dispose de ses propres serveurs et services informatiques qu'ils maintiennent en interne.

Objectifs : Le cloud leur permet de développer leur réseau d'agences développer la croissance externe, et donc d'encaisser cette croissance importante sans perturber les utilisateurs actuels.

Intervention de TVH : intervient pour point techniques très spécifiques. Conseil sur la partie cloud par rapport au *on premise* pour faire évoluer l'entreprise sur le sujet.

[Erytech](#) – « Startup » du secteur biopharmaceutique d'environ 13 ans car c'est le temps nécessaire pour commercialiser un médicament. Spécialisé dans les traitements de maladies incurables type cancer. Possède un bureau en France et un aux Etats-Unis.

Problématique : Choisir un ERP dans le Cloud afin d'assurer agilité et rapidité, aspects clés pour tout développement d'une startup. Importance d'une forte évolutivité sur la plateforme.

Objectif : Se concentrer sur la partie métier pure. Le cloud est encore un challenge pour la jeune société. Les DSI doivent également d'adapter au changement : le côté technique doit disparaître, au profit d'un métier de « courtier de services » : penser services, plutôt que penser infrastructures. Pour tout projet, l'intégrateur est la pièce maitresse, afin de faire émerger les besoins et d'y répondre.

Les deux sociétés ont ainsi fait part de leurs retours sur les problématiques suivantes :

- *Stratégie face à la montée en puissance du cloud*
 - Importance de se concentrer sur le cœur de métier, besoin d'outils rapides et à moindre coût.
 - Maîtriser la base client, maîtriser le réseau de magasins.
 - Le cloud permet de parler service. La plateforme est toujours à jour. Evite l'obsolescence de matériel et de logiciel.
 - La sécurité est très importante. Avec le cloud la notion de sécurité est sous-

traitée, et donc c'est rassurant.

- *Aspects décisionnels : direction ou équipes terrains/métier ?*
 - Décision vient des équipes terrains. Cela permet de vendre aux business la non dépendance à l'IT interne.
 - Les métiers s'habituent doucement et il faut éviter les contraintes.
 - Nécessité de s'adapter aux différentes régulations de différents pays : c'est prévu dans le service de l'éditeur. Il y a toutes les MAJ légales incluses dedans.

- *Avantages et désavantages du Cloud ?*
 - Dans la pharma, tout doit être tracé et auditable. Mais de plus en plus d'agences de régulations s'adaptent. Aujourd'hui, le DSI doit aussi comprendre les contrats de services, avoir des notions juridiques. Connaître les contraintes réglementaires.
 - Importance d'intégrer les juristes à la DSI, notamment pour la partie protection des données.

- *Aspects financiers, ROI, choix des services en abonnement ou en licence ?*
 - Choisir une licence et décider sur quelle durée elle est amortie est un aspect crucial. Cependant il est difficile d'évaluer le coût humain.

Merci à tous les intervenants et participants qui ont fait le succès de cette journée.

Pour vous inscrire au TVH User Club – édition 2018

Contactez-nous : marketing@tvhconsulting.com

ou

