



# ***IXERP France***

***Cabinet de conseil en stratégie &  
Management des systèmes  
d'information***

# IXERP FRANCE, cabinet de conseil en stratégie et management des systèmes d'information

- **IXERP France a été créé en 2009 par Jean-François Optile, fort d'une longue expérience acquise au sein de grands cabinets.**
- **IXERP France a souhaité être indépendant des SSII afin de garantir la stricte neutralité de ses recommandations.**
- **IXERP France se développe sur l'offre de stratégie et management des systèmes d'information, par nature très transverses, dans tous les secteurs : industrie, banque, logistique, distribution, services, télécommunications et service public.**
- **Les clients d'IXERP France font partie aussi bien du secteur privé que du secteur public, de la multinationale à la PME, des structures à gouvernance purement centralisée comme des structures organisées.**

# Une équipe d'une vingtaine de consultants dirigée par le fondateur

- **Le Président**

	
Jean-François OPTILE	
<p>Jean-François est diplômé de l'école de commerce de Reims. Il possède une forte expertise dans le conseil. Du fait de son expérience en Allemagne pendant 10 ans pour le compte d'un grand cabinet de conseil spécialisé dans l'optimisation, et la réorganisation des processus. Il rejoint en 2001 VIRA Conseil pour diriger pendant 4 ans le département « Pôle industrie ».</p>	

- **Les consultants**

- L'équipe d'**IXERP France** est constituée d'une vingtaine de consultants.
- Les consultants sont issus de Grandes Écoles de Commerce ou d'Ingénieurs. Ils ont par ailleurs souvent une spécialisation ou une expérience confirmée dans le domaine du management des systèmes d'information.

- **Plus qu'une volonté d'indépendance... une raison d'être**

- **IXERP France** est né de la conviction profonde de ses fondateurs que devant les nouveaux enjeux d'organisation et de management du SI, l'indépendance vis-à-vis des intégrateurs, outsourceurs, constructeurs, et éditeurs, est une condition plus que jamais nécessaire à l'impartialité de nos recommandations
- Porteuse de valeur de façon évidente du fait de notre indépendance qui un atout sur des sujets d'organisation, d'urbanisation du SI, et de pilotage de projet.

- **Quatre engagements fondateurs de la valeur apportée au client**

- S'engager sur le résultat
- S'appuyer sur des méthodologies éprouvées et optimisées
- Capitaliser sur les différents sujets traités et sur les spécificités sectorielles
- Maintenir un bon niveau de culture générale des métiers de l'entreprise pour mieux traiter les sujets .

## **Proximité et exigence au cœur de notre culture de management**

- Chercher l'excellence dans la formation et le développement des consultants
- Promouvoir la créativité, la curiosité, l'ouverture
- Recruter des équipes de haut niveau éducatif, avec de la personnalité
- Motiver les équipes, promouvoir une ambiance de travail où coexistent exigence et plaisir

# Notre vision du métier : Les enjeux d'une DSI aujourd'hui



**Augmenter la valeur apportée par le SI au métier, en facilitant et en accompagnant les nécessaires évolutions de l'entreprise**



**Maîtriser les coûts de mise en œuvre et de fonctionnement du SI**



**Augmenter la qualité de service en focalisant les énergies sur les véritables enjeux pour le métier**



**Faire évoluer l'image de la DSI de centre de coût peu lisible vers celle d'un pôle maîtrisé et piloté contribuant activement à la création de valeur pour l'entreprise**

## Notre offre globale

- **Pour aider nos clients à répondre à ces enjeux, nous intervenons aussi bien en amont, sur des missions de stratégie et de diagnostic, que dans la mise en œuvre d'actions d'amélioration de l'efficacité de la fonction informatique.**
- **Sur ces sujets, nous accompagnons nos clients Directeurs Généraux, DSI et Directeurs de départements.**
- **Nous intervenons lors d'une phase de conception qui consiste à aligner la stratégie SI avec la stratégie business de l'entreprise, c'est-à-dire définir les orientations que doivent prendre les SI (architecture fonctionnelle, applicative et technique) et la DSI (gouvernance, politique de compétences, d'alliances, ...) afin de servir l'ambition de l'entreprise.**
- **Cette phase amont peut aussi prendre la forme d'un diagnostic rapide de la DSI afin d'identifier des axes de progrès (stratégiques, économiques, qualité de service, ...). Cette phase se traduit par un plan d'actions concret engageant les acteurs sur les délais et les résultats.**

**Elle dure de 3 à 7 semaines pour un diagnostic,  
et de 10 à 14 semaines pour une stratégie SI suivant le périmètre**

# Nous mettons en œuvre des actions d'amélioration de l'efficacité de la fonction informatique

## Performance & Budget



- Définir et mettre en œuvre le pilotage de la performance de la DSI
- Accompagner l'élaboration budgétaire
- Mettre en place une démarche de business case et un suivi des gains
- Structurer la priorisation du portefeuille de projets.

## Organisation & Compétences



- Réorganiser la DSI (fusion, scission, croissance, industrialisation, ...)
- Structurer les processus de gestion (priorisation de projets, budget, gestion incidents, ...)
- Élaborer un plan de progrès des compétences

## Partenariats & Sous-traitance



- Définir une stratégie de recours à des moyens externes
- Accompagner le choix d'un outsourcing et la mise en place du contrat
- Diagnostiquer un contrat d'outsourcing

## Urbanisation



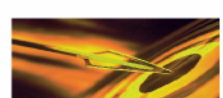
- Rationaliser le parc applicatif
- Réaliser la cartographie du SI existant
- Définir une architecture fonctionnelle et applicative cible

## Grands projets



- Réaliser le cadrage de programmes / grands projets
- Accompagner les équipes au lancement des projets
- Accompagner le Directeur de programme dans sa tâche

## Marketing (Communication)



- Faire un audit de l'existant et élaborer le plan d'action marketing de la DSI
- Réaliser un catalogue de service
- Réaliser un miroir client et une enquête de satisfaction

Au-delà du conseil et de l'assistance, nos équipes animent également des formations\* sur ces différents domaines

\* Nous disposons de l'agrément organisme de formation

# Agréé organisme de formation, IXERP FRANCE réalise des formations catalogue et sur mesure

## Formations catalogue

- Gestion de projet
  - Méthodologie de gestion de projet
  - Ateliers de travail
- Marketing de la DSI
  - Présentation théorique et pratique
  - Cas réels

## Formations sur mesure

- Nous vous proposons de bâtir des formations adaptées à votre contexte.
  - Optimisation des coûts informatiques
  - Business case
  - Portfolio Management
  - Urbanisme
  - Rationalisation de parc applicatif
  - Program Management Office (PMO)
  - Gestion de projet agile
  - Sensibilisation Green IT
  - Conduite du changement
  - Conduite de réunion
  - Réaliser des présentations efficaces
  - ...

Ces formations peuvent être financées sur le budget DIF

# Un accompagnement SAP® en toute simplicité

## Un accompagnement SAP® en toute simplicité

IXERP s'inscrit comme une véritable référence dans le Conseil et la Conduite de projets techniques SAP.

Nos consultants apportent leur expertise dans l'exploitation d'environnements SAP de production SAP R/3, SAP BW, SAP APO & CRM , en environnement UNIX ou Windows, et sauront toujours appliquer les Best Practices qui rendront vos systèmes plus performants.

## Notre solution en maîtrise d'ouvrage

Les consultants « métiers » et les chefs de projet IXERP défendent vos besoins, face à votre intégrateur : Nous analysons vos besoins d'optimisation de processus, en respectant les exigences et spécificités sectorielles de votre activité, Nous nous attachons au respect de la philosophie SAP sans perte de fonctionnalités existantes, Nous vous aidons à organiser la phase cruciale de la recette fonctionnelle, Nous organisons la reprise des données.

## Notre solution en maîtrise d'œuvre

Forts de nos consultants experts, spécialisés sur leur domaine de compétence (fonctionnel et technique) et de notre maîtrise de la méthodologie ASAP agréementée de certains « réflexes » complémentaires.

Nous définissons des solutions originales et innovantes qui sortent des sentiers battus et qui permettent de résoudre des problématiques réputées insolubles.

Nous vous proposons de vous accompagner sur l'ensemble des phases et de votre projet SAP :

1. La conception fonctionnelle,
2. Le paramétrage,
3. les développements, et les tests,
4. La migration,
5. L'assistance au démarrage et la maintenance.

IXERP FRANCE intervient auprès des banques de détail, des banques d'investissement et dans la gestion d'actifs.

## Un partenaire multi-spécialiste

Résolument partisan d'une organisation basée sur la diversification des expertises, **IXERP FRANCE** a réuni des experts capables d'intervenir auprès des banques de détail, des banques d'investissement et dans la gestion d'actifs.

## Expertise métiers

1. Retail banking (moyens de paiements, CRM, scoring...)
2. Corporate and investment Bank

## Expertise technique

La maîtrise et la réussite des projets passe d'une part par la connaissance approfondie des métiers de nos clients et d'autre part par l'expertise sur les technologies adaptées aux problématiques associées.

## Expertise transverse

- Maîtrise d'ouvrage opérationnelle
- Expression des besoins
- Rédaction de cahiers des charges
- Planification des moyens
- Choix de solutions
- Coordination MOA/MOE
- Test et recettes fonctionnelles
- Formation des utilisateurs
- Management des évolutions et support fonctionnel
- Pilotage

# Les références de nos consultants

Nous nous sommes historiquement développés à partir des secteurs de la Finance, de l'industrie et du service public. Puis nous avons développé notre offre, par nature très transverse, dans les autres secteurs:

Secteur  
Public

Banques /  
Assurances

Industrie

Grande conso  
/ distribution

Services /  
Telecom

Transport

Présent sur différents secteurs d'activité, IXERP CONSULTING assiste ses clients - cabinets de conseils et utilisateurs - sur des prestations de longue durée ou d'expertise

# Nous contacter Nous contacter

*Par Courriel*

[contact@ixerp.com](mailto:contact@ixerp.com)

*Par Téléphone*

[01 73 04 92 34](tel:0173049234)

*Ingénieur Commercial*

*Stéphane Bensimon*

[Stephane.bensimon@ixerp.com](mailto:Stephane.bensimon@ixerp.com)

[06.61.79.78.32](tel:0661797832)