

#29

Novembre 2013

Finyear

Magazine

WORKING
CAPITAL
DAY

WORKING CAPITAL DAY

L'optimisation de la gestion du BFR

26 novembre 2013 - Paris

WORKING
 CAPITAL
 DAY

WORKING CAPITAL DAY

L'optimisation de la gestion du BFR

Rendez-vous à **PARIS** le **26 NOVEMBRE 2013** de 8H30 à 13H00

Vous êtes credit manager, trésorier, cash manager, directeur financier, cadre financier, professionnel de la finance ou dirigeant de PME-PMI ?

Vous souhaitez vous informer sur l'optimisation du BFR ?

Vous souhaitez découvrir les meilleures pratiques, de nouveaux outils ? ...des innovations ?

Vous souhaitez échanger avec vos pairs ?

Alors Working Capital Day by Finyear Coffee répond à vos attentes et interrogations.

Lors du Working Capital Day nous vous présenterons le lancement de La Lettre du Credit Manager, la lettre mensuelle des professionnels du risque et du crédit-client.

L'événement est gratuit, dans la limite des places disponibles.

www.working-capital-day.eu

Finyear

2ème année
 Finyear, supplément
 mensuel digital
 n° de publication ISN
 2114-5369
 Supplément gratuit ne
 peut être vendu

Téléchargement libre
 via www.finyear.com/magazine

Couverture réalisée
 par l'illustrateur
Pierre Leloup
www.pierreleloup.fr

Editeur :
 Alter IT sarl de presse -
 BP 19 - F.74350 Cruseilles
www.finyear.com

Directeur publication
 & Rédaction :
 Laurent Leloup
 news [at] finyear.com

Graphisme
 et mise en page :
 Pierre Leloup
www.pierreleloup.fr

Publicité :
 Finyear
 publicite [at] finyear.com

Les noms cités dans ce supplément mensuel sont des marques déposées ou des marques commerciales appartenant à leurs propriétaires respectifs. L'auteur du supplément mensuel décline toute responsabilité pouvant provenir de l'usage des données ou programmes figurant dans ce site. Les droits d'auteur du supplément mensuel sont réservés pour Finyear. Il est donc protégé par les lois internationales sur le droit d'auteur et la protection de la propriété intellectuelle. Il est strictement interdit de le reproduire, dans sa forme ou son contenu, totalement ou partiellement, sans un accord écrit du responsable éditorial. La loi du 11 Mars 1957, n'autorisant, au terme des alinéas 2 et 3 de l'article 4, d'une part, que « les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa premier de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code Pénal.

Edito



Laurent Leloup
 Resp. rédaction Finyear
 news [at] finyear.com

les trésoreries en Europe et ce, directement et gratuitement dans votre boîte mail.

La lettre mensuelle «Le Trésorier» est conjointement rédigée par l'équipe rédactionnelle de Finyear ainsi que par son partenaire Frankfurt Business Média, éditeur de «Eurotreasurer» et de «Der Treasurer». Frankfurt Business Média est filiale du quotidien économique et financier «Frankfurter Allgemeine Zeitung».

«Le Trésorier» est uniquement diffusé sur abonnement (GRATUIT) via le lien : www.finyear.com/letresorier

Excellentes lectures sur les supports Finyear.

Finyear poursuit sa diversification avec «Le Trésorier»

Finyear, votre quotidien en ligne et magazine mensuel digital a lancé le n°1 de la lettre mensuelle «Le trésorier» dédiée aux départements trésorerie et aux cadres de la finance :

- lettre gratuite par mail,
- lettre 100% en langue française,
- lettre en format PDF de 6 à 10 pages,
- parution tous les mois.

«Le Trésorier» est une nouvelle publication en langue française qui se concentre sur la trésorerie dans les entreprises françaises et européennes. L'abonnement vous apporte des informations de première main et une analyse approfondie des questions touchant

Sommaire

02 Working Capital Day | Publicité

03 Edito

04 Sommaire

05 Pierre Leloup Graphisme | Publicité

Finance

>6-15

06 ATRADIUS + ISODEV | Atradius + Isodev : renforcer votre trésorerie

07 CNCIF | Publicité

08 ADD ONLINE | Les bonnes raisons pour investir dans le e-commerce pendant la crise ?

09 CMCA | Publicité

10 ELLIPRO | Publicité

11 ENOVACOM | Enjeux et impacts sur le SIH de la dématérialisation de la chaîne comptable

12 & 13 ROBERT HALF | Fidélité à l'entreprise : Plus de 8 dirigeants sur 10 inquiets de la perte de leurs meilleurs talents

14 & 15 ITESOFT | Globalisation des entreprises : quelles opportunités pour les directions financières et les processus Achats-Fournisseurs ?

Technology

>16-28

16 & 17 NUMEN DIGITAL | Le patrimoine immatériel des entreprises : de la protection à la pérennité

18 & 19 STERWEN | Big Data et données personnelles : des précautions à prendre

20 YSANCE | L'Over Data ou quand la « not so Big Data » devient source de valeur pour l'entreprise

21 O.R. SYSTEM | Publicité

22 & 23 EURECIA | Logiciels SaaS : l'application, un arbre qui cache la forêt

24 READSOFT | L'automatisation du traitement des commandes : un virage essentiel pour les entreprises

25 FINEXKAP | Publicité

26 & 27 SOAT | En quoi Windows Azure est-elle une plateforme agile ?

28 MY CERCLE | Publicité

Et tout le reste est littérature...

>29

29 THIERRY CHARLES | Miklos Szentkuthy La Confession frivole

Lifestyle

>30-37

30 & 31 PARISIAN GENTLEMAN | Mise au point sémantique

31 PARISIAN GENTLEMAN | Moi et mes chaussettes Bresciani

32 & 33 AXWAY | Habitat : la maison de demain sera connectée ou ne sera pas

34 PORSCHE | Lancement mondial du Macan, le SUV compact de Porsche

35 DECIDEURS | Publicité

36 & 37 MUSEE DES LETTRES | Jean Cocteau, le Magnifique. Les miroirs d'un poète

4^{ème} de Couverture

Working Capital Day | Publicité

GRAPHISTE - ILLUSTRATEUR - CONCEPT ARTIST

PIERRE LELOUP



Parce que votre projet est unique



www.pierreloup.fr



Gilles Peiny, Directeur Commercial Atradius



Patrick Touton, Directeur Général Financière Isodev

Atradius + Isodev : renforcer votre trésorerie

Entretien avec Gilles Peiny, Directeur Commercial Atradius,
et Patrick Touton, Directeur Général Financière Isodev.

»Avant de décrire votre partenariat, pourriez-vous présenter vos sociétés ?

«Atradius est n° 2 mondial de l'assurance-crédit et offre des solutions aux entreprises pour se protéger contre les impayés, optimiser le BFR et faciliter le financement. Plus qu'une sécurisation contre les impayés, l'assurance-crédit est aujourd'hui un outil de credit management et une garantie pour les partenaires financiers pour financer l'entreprise avec une visibilité accrue. » explique Gilles PEINY.

«Isodev est un acteur récent du financement des TPE-PME. C' est le premier acteur indépendant du financement des TPE et PME françaises intervenant exclusivement en prêts participatifs. Isodev est soutenu par de grands entrepreneurs français et financé par les assureurs à qui Isodev propose une nouvelle classe d'actif basé sur l'économie réelle : nos PME françaises. » décrit Patrick TOUTON.

»Il existe effectivement des différences. Alors pourquoi ce partenariat ?

«Ce partenariat est né d'une idée simple : Atradius, assureur-crédit, et Isodev, spécialiste du prêt participatif, s'adressent aux mêmes PME et s'intéressent à leur problématique essentielle : le renforcement de leur trésorerie. « Seule l'approche diffère », explique Patrick TOUTON, « Atradius sécurise la solvabilité court

terme de la PME en lui assurant d'être payée par ses clients ; Isodev apporte de la trésorerie stable à une PME qui a investi en s'autofinçant ou qui projette de réaliser un investissement. » Gilles PEINY complète : « Pour répondre aux enjeux de trésorerie de la PME, faire cohabiter un des leaders de la couverture du « bas de bilan » et un expert du « haut de bilan » nous a semblé être à la fois une nécessité et une évidence ».

»Par conséquent, on peut parler de complémentarité ?

«La grande vertu d'un prêt participatif est de renforcer la structure financière du bénéficiaire de par sa nature parfaitement subordonnée. L'assureur-crédit s'attache à la solidité financière de la PME mais surtout à celle de ses acheteurs sur lesquels il doit prendre des engagements. Les entreprises clientes d'Isodev seront ainsi susceptibles de bénéficier d'une notation de crédit améliorée. « Le renforcement des fonds propres par l'intervention d'Isodev, sera un élément important, pris en compte par nos arbitres, dans leur analyse des risques pour prendre leur décision de crédit » explique Gilles PEINY. Du côté d'Isodev, Patrick TOUTON indique : « Nous sommes très attentifs à la solvabilité court terme des PME bénéficiaires de notre prêt participatif. Nous avons concentré notre expertise sur l'élaboration d'un score statistique propriétaire afin d'évaluer la probabilité de défaillance

à moyen terme ; mais ramené à chaque PME, nous savons que la première cause de défaillance d'une entreprise est l'insolvabilité d'un de ses clients ».

»Concrètement, comment se déclina ce partenariat ?

«Il s'agit d'abord d'informer les entreprises sur ce partenariat innovant qui réunit des experts du haut et du bas de bilan. « Chacun communiquera auprès de ses réseaux respectifs et informera ses clients. Pour les prospects, Atradius et Isodev leur présenteront l'offre du partenaire et ses avantages pour renforcer leur trésorerie » explique Patrick TOUTON. « Notre partenariat et l'échange d'informations qui en découle, facilitent la croissance de l'entreprise » ajoute Gilles PEINY.

»Pourquoi choisir le forum Working Capital Day du 26 novembre pour annoncer ce partenariat ?

«Cet évènement rassemble des acteurs de la finance qui cherchent, comme nous, à offrir de nouvelles solutions aux PME dans leur problématique de financement et de gestion. C'est pourquoi, il nous paraissait indispensable d'être présents à ce forum » précise Patrick TOUTON « C'est aussi une excellente occasion de présenter notre partenariat, pour échanger et apporter des solutions concrètes aux demandes exprimées » conclut Gilles PEINY.



Avec la Chambre Nationale des Conseillers en Investissements Financiers,
des professionnels engagés vous accompagnent dans :

- ✓ Le financement de l'entreprise : création, reprise, cash out intermédiaire : OBO, LBO, MBO
- ✓ Les stratégies de rémunération et de protection sociale
- ✓ La reprise et transmission d'entreprise : valorisation, négociation et accompagnement du dirigeant
- ✓ Le conseil en gestion d'actifs et le suivi de portefeuille

Les membres de la CNCIF

- Un diplôme reconnu en droit, économie et finances
- Une expérience minima de deux ans dans les métiers de la Finance
- Une formation permanente actualisée
- Un contrôle annuel
- Le respect d'un Code de Déontologie.



Retrouvez l'Annuaire de nos membres sur notre site internet

www.cncif.org

Les bonnes raisons pour investir dans le e-commerce pendant la crise ?

Par Luc ROMANO Président Directeur Général d'Add Online



À l'heure de la sinistrose économique, force est de constater que certains secteurs tirent pourtant leur épingle du jeu. Nous pouvons notamment parler du e-commerce qui est l'un des plus dynamiques et continue de générer des taux de croissance impressionnants. Nous allons dresser 11 raisons pragmatiques pour investir dans le e-commerce.

1. La généralisation des connexions Internet

Nous sommes en effet entrés dans l'ère ATAWAD (AnyTime, AnyWhere, AnyDevice). La marque déposée par Xavier Dalloz décrit la capacité d'un usager en situation de mobilité à se connecter à un réseau sans contraintes de temps, de localisation, ou de terminal. Le consommateur est donc disponible en tout lieu et n'hésite plus à acheter depuis n'importe quel device.

2. Une image du e-commerce valorisante

L'image perçue par la population et véhiculée par les médias est

particulièrement profitable pour les acteurs du e-commerce. Les consommateurs perçoivent des valeurs positives comme : les Bons plans, la fiabilité, la qualité de service...

3. Le changement des habitudes de consommation

Omni-canalité, clik&collect, clik&purchase, développement de solutions de livraison alternatives... Toutes ces approches sont désormais plébiscitées par les consommateurs. Cela a largement contribué à accroître l'augmentation de l'utilisation d'Internet et à le faire sortir d'un simple moyen de connexion sur PC. Acheter en ligne devient un acte banal.

4. Elargissement des zones de vente

Internet a aboli les limites inhérentes aux zones de chalandise traditionnelles. Le marché est global et ouvre plus facilement les portes de l'internationalisation.

5. La facilité de lancer sa boutique en ligne

Les frais inhérents au lancement et à l'exploitation d'une boutique e-commerce sont bien plus faibles que ceux liés à la création d'une boutique physique. Cela permet notamment de tester la pertinence de son concept en contenant ses coûts : plus de loyers, gestion des stocks optimisée (flux tendus), trésorerie plus confortable pour le e-commerçant... Bien que le budget dédié au web ne cesse de grandir au fil du temps il reste tout de même très inférieur à celui des boutiques traditionnelles.

6. Une meilleure mesure des actions de promotion

La gestion des retours sur investissement des campagnes de communication est plus facilement quantifiable que dans un commerce classique grâce à des technologies

comme le web-analytics.

7. Un accès privilégié pour toucher la génération Y

Pour les entreprises qui souhaitent majoritairement commercialiser leurs produits auprès d'une clientèle jeune, ouvrir une boutique e-commerce est une réponse adaptée. Le web est en effet le canal de communication privilégié des jeunes générations qui réalisent la majorité de leurs achats en ligne.

8. La boutique e-commerce est plus flexible

Il est plus simple de faire évoluer l'architecture de son hébergement Internet pour accueillir plus de visiteurs que de pousser les murs d'une boutique physique. Il est aussi possible d'ajuster en temps réel ses campagnes et son positionnement, là où la boutique physique implique une inertie importante.

9. Une disponibilité permanente des clients

Le client est facilement disponible et à tout moment. Aucune boutique physique ne propose un accès et un accueil 24/7.

10. L'évolution des technologies accroît le champ des possibles

L'omni-canalité, le clik&collect, le clik&purchase, le développement des solutions de livraison alternatives, autant de données qui permettent de répondre aux attentes des consommateurs.

11. L'avènement du concept du « T Cube » (marque déposée)

Le e-commerce a donné vie au concept du T Cube: Tout, Tout de suite, Tout le temps. Cette promesse est aujourd'hui réellement universelle. Ces différentes raisons offrent donc une réponse pragmatique aux attentes des entreprises désireuses de lancer leur site e-commerce.

REGARDEZ CE LOGO !



C'est celui du
**Premier réseau national
de spécialistes du
poste clients !**



NOS VALEURS : Expertise,
Proximité, Transparence &
Indépendance

NOS DOMAINES D'EXPERTISE :

1. Trouver de **nouveaux clients** solvables et faire **croître votre Chiffre d'Affaires**
2. **Améliorer** votre organisation, vos outils et vos process internes
3. **Prévenir** et **sécuriser** vos risques d'impayés
4. Aider à **recouvrer** vos créances en **préservant** la relation client
5. Etre **indemnisé** en cas d'impayés
6. Trouver des **financements** complémentaires

Ce logo...



est certainement celui de votre futur partenaire !

Contactez-nous sans tarder !

www.cmca-courtage.com - Tél : 01 47 99 78 02

Fiez-vous plutôt à Ellipro



Siège social : Immeuble Via Verde, 55 place Nelson Mandela 92000 Nanterre - S.A. au capital de 20.294.265 euros - R.C.S. Nanterre 482755741

DBDM/10.2013



Suivez-nous sur internet
www.ellipro.fr

CRÉATEUR DE CONFIANCE

La 1^{ère} base d'information d'entreprise en France avec 8,5 millions d'entreprises dont 7,5 millions ont un score*. Vous souhaitez anticiper et prévenir le risque de votre poste clients, sécuriser le développement de votre business... nos experts analysent, vérifient, surveillent et vous conseillent pour vous aider à piloter efficacement votre poste clients.

CRÉATEUR D'ANALYSES

Réalisées sur demande et adaptées à vos besoins, nos experts effectuent des recherches et analyses pour vous permettre de mieux appréhender la solvabilité de vos partenaires commerciaux.

* Un score traduit la probabilité de défaillance à un an. La défaillance mesurée par Coface Services correspond au défaut légal : le redressement ou la liquidation judiciaire. Il est présenté sur une échelle de 0 à 10 : sur la France et l'international.

Enjeux et impacts sur le SIH de la dématérialisation de la chaîne comptable

François Decourcelle, expert Interopérabilité Santé pour Enovacom.



Le protocole PESV2 marque la dématérialisation de la chaîne comptable et signe l'arrêt des échanges « papier » avec la trésorerie. En effet, au 1er janvier 2015, les établissements publics de santé doivent être en PESV2 (Protocole d'échange standard).

L'arrêté du ministre chargé du budget en date du 3 août 2011 donne une nouvelle impulsion aux chantiers de dématérialisation. Le passage en PESV2 pour les établissements publics de santé est ainsi d'actualité pour transmettre les flux comptables, dématérialiser les pièces comptables et les pièces justificatives.

L'une des nouveautés apportées par le protocole PESV2 est de permettre la dématérialisation totale de pièces justificatives et la signature électronique des bordereaux et des PJ. Avec plus d'un milliard de feuilles de papier échangées par an entre les EPS et le Trésor public pour les transactions comptables, les enjeux sont considérables. Il s'agit de moderniser et sécuriser des échanges de la chaîne comptable et financière, en s'appuyant sur des

solutions d'interopérabilité pour la dématérialisation et la transmission. Cela permet de réduire la manipulation des documents papier et le coût induit des traitements, de faciliter l'archivage des documents et leurs accès.

Les conditions pour passer au PESV2

La dématérialisation, pour produire tous ses effets, nécessite une réingénierie de l'organisation et des procédures de l'établissement, de la maîtrise des processus à la prise en compte des règles de contrôle internes. Quelles sont donc les conditions de la dématérialisation des pièces justificatives ?

Côté SIH, ce nouveau protocole implique la génération par les applicatifs métiers de fichiers au format PESV2 (XML), la validation des bordereaux/PJ par signature électronique et l'envoi automatique ou manuel vers la DGFIP. Côté organisationnel, il faut notamment prévoir les cas d'usage tels que l'absence des signataires habilités, porteurs de certificats nominatifs. Le passage au PESV2 implique donc une réorganisation globale de la chaîne comptable.

Les avantages du PESV2 à long terme

Réel projet de dématérialisation, il permet de nombreuses économies directes telles que la réduction des coûts de production des documents, la diminution des frais

d'affranchissement, etc. De plus, il simplifie, accélère les échanges et renforce la capacité de pilotage de l'organisme. Cette mesure réglementaire est ainsi porteuse de progrès importants pour la gestion quotidienne de la facturation hospitalière. Elle institue de façon pérenne une démarche d'amélioration des performances du service financier et sera, à terme, compatible avec une politique de développement durable et de partage de l'information.



Pour en savoir plus sur les projets de dématérialisation menés par Enovacom, rendez-vous sur : www.enovacom.fr



Fidélité à l'entreprise : Plus de 8 dirigeants sur 10 inquiets de la perte de leurs meilleurs talents

Par Olivier Gélis, Directeur Général de Robert Half France.



Dans un contexte de réamorçage économique, la perte des talents se pose pour les Directeurs/Responsables des Ressources Humaines (DRH) et pour les Directeurs/Responsables (Administratifs et Financiers (DAF)). Une étude exclusive réalisée en France pour Robert Half, leader mondial du recrutement spécialisé, révèle que 59 % des DRH et 52% des DAF se déclarent préoccupés par le départ de leurs collaborateurs les plus performants, et 24 % des DRH et 32% des DAF en sont même très préoccupés. L'absence de perspective d'évolution de carrière est la première cause de changement d'entreprise par les salariés.*

Une perspective de reprise et un gel des salaires généralisé qui créent un appel d'air.

Les prémices de la reprise, notamment

en provenance des Etats-Unis, amènent logiquement les salariés à s'interroger sur leur carrière. Ainsi l'étude révèle que les conditions sont réunies pour que les meilleurs éléments envisagent de rejoindre une entreprise plus attractive. En effet, on remarque que les salaires n'ont pas progressé dans 87 % des sociétés, que les primes ont stagné (51,5 %) ou baissé (17,5 %), d'où cette inquiétude des DRH pour l'année 2014.

Un turnover plutôt stable en période de crise, mais toujours vivace

Si par rapport aux trois dernières années, la majorité des DRH (54%) constatent que le turnover n'a pas évolué dans leur entreprise, près d'un tiers d'entre eux (27%) notent une augmentation des départs (18 %) voire une forte augmentation (9%). Cette stabilité est donc à nuancer et peut laisser présager une accélération du phénomène si des conditions économiques favorables le permettent. De fait, ce qui pousse les salariés à changer d'horizon selon les DRH est d'abord une stagnation des perspectives de carrière (42 %), un déséquilibre entre la vie professionnelle et la vie privée (40 %) et, enfin, un manque de rémunération et de reconnaissance (35 %). Aussi, sauf à pouvoir octroyer des augmentations de salaires, les entreprises doivent envisager et mettre en œuvre des mesures compensatoires pour conserver ces talents.

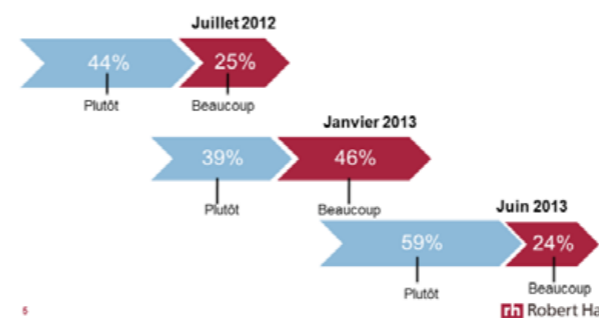
Pour Olivier Gélis, Directeur Général de Robert Half France : « Plus de 8 sur 10 des dirigeants se disent préoccupés par la perte de leurs meilleurs collaborateurs et cette inquiétude est récurrente. Si l'entreprise ne peut pas accorder d'augmentation de salaire, il faut vraiment penser aux primes, avantages, télétravail, opportunités d'évolution... N'oublions pas que la reprise est attendue en 2014 : attention car elle s'accompagne souvent d'une guerre des talents. »

Secteur financier : 84 % des DAF inquiets

La problématique de la perte des meilleurs collaborateurs est plus aigüe dans le secteur financier et comptable que dans tout autre. Les effets d'une reprise économique attiseraient plus rapidement la recherche de rémunérations optimales de la part des éléments les plus performants. C'est pourquoi 32 % des DAF se déclarent très inquiets et 52% inquiets de perdre leurs collaborateurs les plus compétents.

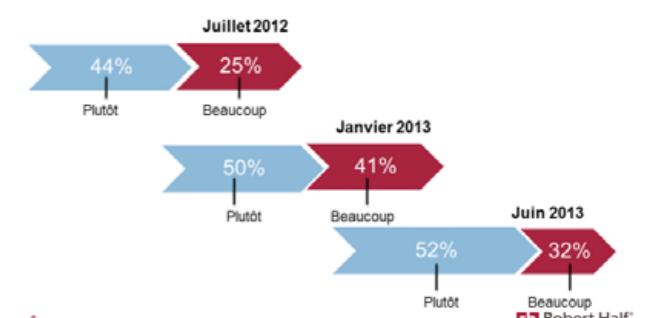
Ressources Humaines Fidélisation & Remplacement

• Le départ de vos meilleurs collaborateurs en 2013 vous préoccupe-t-il ?



Finance - Principaux chiffres Fidélisation & Remplacement

• Le départ de vos meilleurs collaborateurs en 2013 vous préoccupe-t-il ?



* Sources : enquêtes Robert Half menées par un institut de sondage indépendant en juin 2013 auprès de 200 Directeurs/Responsables Administratifs et Financiers et de 200 Directeurs/Responsables des Ressources Humaines.

Globalisation des entreprises : quelles opportunités pour les directions financières et les processus Achats-Fournisseurs ?

Synthèse de la Conférence ITESOFT MAZARS du 24 septembre 2013

IMPACT DE LA GLOBALISATION SUR LES ORGANISATIONS COMPTABLES ET FINANCIERES

Par Catherine BERGAUD,
Associée, MAZARS

A l'heure actuelle, 3 concepts sont souvent mentionnés dans les échanges que nous entretenons avec les directions financières :

- la mondialisation, qui induit l'élargissement du champ d'activité d'un niveau national à l'ensemble du globe ;
- l'internationalisation, qui consiste à tirer parti des avantages offerts par les différents pays ;
- la globalisation, qui suppose un gain d'efficacité par l'intégration de processus opérationnels à l'échelle mondiale.

Dans ce contexte, le rôle du DAF évolue. Auparavant responsable du pilotage financier de l'entreprise, il est désormais garant du respect des réglementations locales, de la maîtrise des risques, des coûts et de la trésorerie. Pour mener à bien cette mission, il doit être en possession d'informations fiables, actualisées et facilement exploitables.

Dès lors, il est contraint d'optimiser les processus afin d'accroître le niveau de rationalisation des opérations ; et de mettre en place un système d'information permettant la consolidation de données hétérogènes. A cet égard, l'instauration d'un centre de services partagés peut constituer une solution viable, particulièrement si l'activité est générée par des pays appartenant à une même zone géographique. D'après notre expérience, les entreprises qui s'engagent dans

une démarche de globalisation choisissent de l'appliquer en premier lieu au cycle fournisseurs, parce que les opérations qu'il induit sont identiques partout dans le monde ; et que sa rationalisation permet d'améliorer la trésorerie.

5^{EME} BAROMETRE DEMATERIALIZATION- FINANCE 2013 : CONSTATS ET PERSPECTIVES

Par Jean-Louis DOUYERE,
Administrateur de l'APDC

450 décideurs dans le domaine de la finance, de la comptabilité et du contrôle de gestion ont répondu au questionnaire de ce 5^{eme} baromètre qui couvre l'ensemble des modes de dématérialisation. 67% des personnes interrogées décrivent une organisation centralisée, plutôt mono-site. La fonction est encore peu externalisée, toutefois nous constatons un véritable essor des CSP. De plus, 80% du panel déclare utiliser un ou plusieurs outils de dématérialisation.

Les avantages de la dématérialisation, d'après les résultats, sont la réduction des coûts, des délais de paiements, ainsi que l'amélioration du pilotage ; ces avantages octroient à l'organisation un retour sur investissement rapide et significatif.

Par Laurent MAHEO,
DFCG Ile-de-France

Les phases de scanning et d'archivage des documents papier sont appelées à disparaître pour laisser place à un hébergement dans le cloud, modifiant ainsi notre rapport au patrimoine informationnel de l'entreprise, et entraînant l'apparition de nouveaux défis, tels que la traçabilité fiscale, l'amélioration du traitement des

litiges, le maintien et la qualité des référentiels.

En conséquence, le DAF se trouve au cœur d'un enjeu de compétitivité numérique pour l'entreprise.

LA DEMATERIALIZATION EST ELLE UN LEVIER DE CREATION DE VALEUR ?

Par Catherine BERGAUD,
Associée, MAZARS

Au sein de l'UE, les délais de paiement sont hétérogènes ; 30% des factures sont réglées après échéance. Afin d'améliorer cette situation, l'Union européenne a élaboré 2 directives devant être transposées par les membres de l'UE au cours de l'année 2013.

- La directive 2010/45/UE simplifie les modalités de transfert des factures. Le transfert électronique est désormais possible, à condition que l'authenticité, l'intégrité et la validité du document puissent être vérifiées au travers d'une piste d'audit fiable.
- La directive 2011/7/UE prévoit la liberté contractuelle des transactions commerciales, et porte le délai maximal de règlement à 60 jours (sauf existence d'un accord différent entre les parties). Elle confère également la possibilité de facturer des intérêts de retard sans notification préalable, et impose la mention d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement d'un montant minimum de 40 euros.

Ainsi, l'évolution du cadre réglementaire encourage la mise en place d'une information accessible, traçable et contrôlable par le biais de la dématérialisation.

De plus en plus, les comptables devront s'assurer de l'efficacité du contrôle interne et procéder à la libération du cash dans les délais requis.

LES REPONSES APPORTEES PAR LA DEMATERIALIZATION DU PROCESSUS PURCHASE-TO-PAY AUX NOUVEAUX BESOINS DES ORGANISATIONS

Par François LACAS,
Directeur des Opérations
Marketing et Communication,
ITESOFT

La dématérialisation confère aux organisations une plus grande agilité, introduit la mobilité au sein des processus comptables, améliore le pilotage financier ainsi que la coopération entre clients et fournisseurs.

Elle s'adapte également à la cohabitation de plusieurs ERP et facilite le transfert de la gestion comptable vers un prestataire de services externe mais aussi la réinternalisation de ces activités au gré des décisions stratégiques des entreprises. Enfin, elle assiste les DAF dans leur rôle de décideurs en offrant des possibilités de scoring fournisseurs.

Les fournisseurs, de plus en plus, deviennent partenaires des entreprises. La relation qu'entretiennent clients et fournisseurs est appelée à devenir plus coopérative car elle implique un véritable enjeu de productivité : en effet, les équipes comptables peuvent consacrer jusqu'à 30% de leur temps à répondre aux sollicitations de leurs fournisseurs.

La dématérialisation constitue donc, outre une réponse aux enjeux de fluidification ou de pilotage, un facteur amplificateur du concept d'« alignement stratégique » cher aux directions générales.

CSP & DEMATERIALIZATION DES FACTURES FOURNISSEURS : POUR UNE FONCTION FINANCE OPTIMISEE A L'INTERNATIONAL

Par Benoît DUPRE,
Responsable CSP,
Groupe SOUFFLET

Le groupe Soufflet est un groupe

agro-industriel qui emploie 4 000 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 4 milliards d'euros. En obéissant à une logique de croissance externe, l'entreprise a agrégé des ressources comptables hétérogènes et s'est organisée de façon décentralisée. Ces caractéristiques ont conduit les dirigeants à mettre en place un CSP dans le but d'obtenir un contrôle interne efficace et des processus sécurisés.

Cette démarche s'est effectuée progressivement, en harmonisant le système de gestion par le biais d'un ERP unique, en mutualisant les ressources, puis en dématérialisant les processus grâce à l'intégration d'une solution logicielle.

Aujourd'hui, le Centre de Services Partagés (CSP) traite 220 000 factures par an et entretient une relation avec 15 000 fournisseurs. Des évolutions se poursuivent en matière de mobilité et de capture par email. Depuis 2012, cette structure, basée à Nogent-sur-Seine, gère également l'activité réalisée en Belgique. Un tel dispositif a permis une réduction de 20% des coûts de la fonction comptable ainsi qu'une diminution des ETP de 29 à 22 sur les métiers fournisseurs. Le délai de traitement des factures est passé de 1 mois à moins d'1 semaine. Les opérations sont allégées de manière significative par la suppression des recherches et du classement des documents papier ; la saisie comptable et le workflow d'approbation sont désormais automatisés. La profession comptable, bien qu'elle conserve une dimension taylorienne, devient plus polyvalente.

Pour réussir ce type de transformation, la définition du besoin et la phase pilote sont primordiales. Plusieurs années après l'initiation du projet, de nouvelles évolutions sont envisagées, telles que la consolidation du poste de gestion des commandes via une évolution vers une comptabilité sur engagement, le développement de l'EDI, l'intégration de nouvelles filiales, la gestion du cash et du BFR.

L'OPTIMISATION DES PROCESSUS FINANCIERS POUR ACCOMPAGNER LA TRANSFORMATION D'UN GROUPE MONDIAL

Par Ming LEE,
Transformation Finance Manager,
JAGUAR LAND ROVER

Le 2 juin 2008, Jaguar Land Rover est rachetée à Ford par le groupe Tata. 2

mois plus tard, la faillite de Lehman Brothers entraîne une récession mondiale, qui se traduit pour Jaguar Land Rover par une diminution de 35% des ventes sur l'exercice 2009. L'année suivante, l'entreprise enregistre un léger bénéfice, avant que la situation se rétablisse complètement en 2011.

Durant la récession, nous avons fait le choix d'investir dans le produit, ce qui nous offre aujourd'hui la possibilité de développer le chiffre d'affaires et la rentabilité. Notre croissance est constante dans toutes les régions du globe et bénéficie d'un essor particulier en Chine. Nous concentrons nos fonctions de conception, d'ingénierie et de production sur le territoire britannique. L'entreprise compte aujourd'hui un effectif de 25 000 personnes ; 9 000 postes ont été créés ces 2 dernières années.

De son passé sous l'égide du groupe Ford, Jaguar Land Rover a hérité d'un processus Purchase-to-Pay comportant de nombreux dysfonctionnements. Les factures étaient égarées, la gestion était opaque et accusait des délais importants. Par conséquent, les données nécessaires à la décision n'étaient pas fiables.

Pour résoudre ce problème, un centre de traitement comptable a été créé à Mumbai. Le changement fut compliqué à mettre en oeuvre, puisque qu'à ce moment le niveau de trésorerie était insuffisant, et que nous devions opérer en conformité avec le Sarbanes-Oxley Act.

La mise en place de ce centre de traitement comptable s'accompagne par la mise en place de la dématérialisation du processus Purchase-to-Pay. Parmi les 6 offres qui nous ont été proposées, nous avons retenu la solution ITESOFT. La technologie nécessaire à la capture des données a été introduite en 2010. Peu à peu, l'ensemble de la solution ITESOFT a été intégrée à notre ERP.

Au regard de la situation précédente, le nombre de factures traitées a considérablement augmenté. La dématérialisation nous a permis de gérer cette évolution : les données sont désormais saisies immédiatement dans le système, ce qui a pour effet d'améliorer la transparence des comptes ainsi que la gestion des paiements. Le workflow d'approbation est désormais accessible à toutes les entités, quelle que soit leur localisation.

Le patrimoine immatériel des entreprises : de la protection à la pérennité

Par Cédric SYLVESTRE, Directeur de Numen Digital



La notion de « patrimoine » est porteuse d'une double idée. Elle concerne, d'une part, les biens qui ont de la valeur, et d'autre part les biens qui ont une durée de vie supérieure à une génération, c'est-à-dire dont la période de rétention peut dépasser 25 ans. S'il est « immatériel », le patrimoine représente tous les biens qui ne sont pas des actifs matériels, à savoir les informations, les engagements, les titres, les actes, etc.

Appliqué aux entreprises, le « patrimoine immatériel » est donc composé de pièces portant

des engagements commerciaux, juridiques, réglementaires, mais également des éléments de propriété intellectuelle comme les cahiers de recherche, les marques, les brevets, etc.

Dans les entreprises, le patrimoine immatériel est souvent mal identifié, et le fonds documentaire mal valorisé, limité au classement et à l'archivage classique de métadonnées. Pourtant, la numérisation des fonds documentaires hétérogènes constitue une opportunité concrète et efficace d'agréger, d'unifier, de partager et de protéger ce patrimoine.

Les enjeux de la protection du patrimoine immatériel des entreprises

Le premier enjeu est de protéger son patrimoine immatériel de recherches, à l'instar du laboratoire SOLVAY, qui l'a fait pour ses cahiers de laboratoire, ses résultats de tests, ses protocoles, etc. En effet, ces éléments constituent, pour toutes les entreprises, un actif à valoriser et à défendre.

Que deviendrait une entreprise qui n'investirait pas dans l'innovation ? Que deviendraient ces innovations si elles n'étaient pas protégées et partagées ? Comment se défendre efficacement contre les contrefaçons, l'espionnage industriel, si l'entreprise ne maîtrise pas les éléments constitutifs de son patrimoine ?

Le second enjeu est relatif au fonds

de commerce de l'entreprise : les relations contractuelles qu'elle entretient avec ses clients, ses partenaires, ses fournisseurs ; les bons de commandes qui l'engagent, les garanties qui la protègent, les contrats qu'elle doit faire respecter, etc.

Une entreprise qui perd, dans un sinistre, son patrimoine documentaire, se met en danger de mort et ne peut plus faire valoir ses droits auprès de tiers. Outre la dimension de protection, il y a ici un enjeu de partage de l'information entre les différents services et un enjeu de transmission entre les différents collaborateurs qui se succèdent dans l'entreprise.

Avec des collaborateurs d'une entreprise qui perdent en moyenne une heure par jour à rechercher des documents, il s'agit d'un gisement d'économie très important au regard des coûts de manipulation des pièces papier. C'est l'une des raisons pour lesquelles le groupe Total a décidé de faire numériser son patrimoine de « documentations techniques » afin de faciliter et sécuriser leur utilisation.

Troisième enjeu, le patrimoine informationnel concernant la vie sociale de l'entreprise : sa comptabilité informatisée, sa relation avec l'expert comptable, avec le réviseur des comptes, ses registres légaux, sans oublier les exigences supplémentaires du fait d'une cotation boursière. L'entreprise

a des contraintes réglementaires, fiscales, sociales ou légales, et ce patrimoine documentaire l'engage vis-à-vis des différentes administrations.

La majorité des entreprises définissent une durée de vie de 99 ans pour ce type de documents : comment faire alors pour conserver des documents sociaux, parfois déjà aux formats numériques, sur une durée aussi longue ?

Enfin, il y a un enjeu de conformité avec par exemple Bâle, ou Solvency dans le monde de la Banque et l'Assurance, pour ne citer que ces réglementations. Si un établissement n'est plus en capacité de démontrer l'application stricte de ces cadres réglementaires, il s'expose à des risques financiers évidents. Aujourd'hui, une entreprise qui perd tout ou partie de ce patrimoine est en danger et ne peut plus démontrer la conformité de ses produits ni défendre ses innovations. Elle perd ainsi un niveau d'informations sur un plan commercial, et sera très vite en défaut vis-à-vis des administrations.

Au-delà des risques, la valorisation de ce patrimoine, grâce à la dématérialisation, permet de l'utiliser comme un capital informationnel vivant. Il devient plus accessible, partageable et facilement utilisable.

Des kilomètres d'archives manipulables grâce à la technologie

Il existe aujourd'hui des processus industriels et des technologies permettant de numériser des kilomètres d'archives et de les transformer en images/textes exploitables (accessibles en recherche full text, via des tags, etc.)

Probants dans le monde culturel, avec la numérisation de millions d'ouvrages des bibliothèques telles que celles de la Bibliothèque Sainte Geneviève ou de la BnF, ces savoir-faire et les technologies utilisées sont aisément transposables dans le

monde du patrimoine documentaire des entreprises.

Une fois cette action de dématérialisation réalisée, les collaborateurs habilités se retrouvent face à une base informationnelle accessible aussi facilement que via un moteur de recherche sur Internet. Les archives mortes reprennent vie, de nouvelles combinaisons ou mises en perspectives sont possibles avec le Text Mining, ouvrant le champ du Big Data.

Le record management permet ainsi d'intégrer la capture et le versement au fil de l'eau des nouvelles pièces produites, rendant plus aisée la valorisation de ses droits d'antériorité et la consolidation du patrimoine ancien avec des éléments plus récents.

Autre évolution notable, la capacité à agréger des documents hétérogènes. Ce qui hier posait des problèmes de gestion de formats duals – renforcés par la multiplication des informations naissant au format numérique natif (télé-déclaration mail, comptabilité informatisée, etc.) –, est désormais résolu par la mise en œuvre d'un projet de numérisation.

Ainsi, un projet bien mené prendra en charge aussi bien la facture papier reçue par voie postale, qu'un fichier EDI importé depuis une plate-forme technique ou encore un mail signé électroniquement. La partie archivage numérique est, souvent, le bon socle pour homogénéiser les formats, les systèmes de nommage et les plans de classement.

Une nouvelle approche de la gestion du cycle de vie du document

Pour résoudre la problématique des enjeux du patrimoine immatériel, il faut gérer le cycle de vie de ces documents. Concrètement, il s'agit de considérer que toute information pertinente a vocation à être versée dans le patrimoine immatériel. Ainsi au-delà du stock de documents,

l'entreprise pourra traiter ses flux d'information.

Le processus à mettre en place permettra de remonter au plus près de la conception des documents (contrats commerciaux, documentation technique, paillasse de laboratoire, etc.) pour capturer la pièce, « versionner » les différents versements. Cette culture du record management qui nous vient d'une approche anglo-saxonne de l'archivage vivant permet de partir du bon pied pour administrer le cycle de vie complet du document. De même le fait de faire la bonne ingénierie documentaire sur les flux sortants (apposition de code barre, référentiel de documents, etc.) permet de préparer la gestion des flux retours (80% des flux entrants de documents concernant la phase d'entrée en relation, sont édités par l'entreprise qui les reçoit en retour : enquête, bon de souscription, contrat, questionnaire de santé, etc.).

Lorsque l'entreprise se place dans le projet de traitement complet du cycle de vie des documents, elle se dote des moyens pour gérer, tracer et protéger efficacement ses flux sortants, entrants et circulants. Elle renforce ainsi la conformité de ces traitements.

Prendre conscience de l'importance de son patrimoine informationnel, mettre en œuvre, avec des solutions technologiques innovantes et avec l'aide de prestataires spécialisés, un projet de numérisation de son fond documentaire et de dématérialisation de ses flux, est une clef de l'optimisation des processus métiers, une source significative d'économies, une protection de ses actifs immatériels, et conforte la conformité réglementaire.

Big Data et données personnelles : des précautions à prendre

Par Bruno MATHIS, Engagement manager chez STERWEN et Alexandre LUC-WALTON, Avocat chez Tour Maubourg Avocats.

Si le Big data est source d'opportunités pour tous les secteurs économiques, il porte aussi un enjeu de protection des données personnelles, en particulier pour la banque, secteur pour lequel les relations clients s'inscrivent nécessairement dans la durée, et parce que, dans sa fonction de teneur de compte, elle « voit », en plus, les habitudes de consommation de ses clients ; et ces données à caractère personnel intéressent des entreprises tierces de tous secteurs.*

*Le Big Data, ou « volumes massifs de données », fait référence à l'explosion du volume des données dans l'entreprise depuis l'avènement du numérique, et des nouveaux moyens technologiques mis en œuvre pour les exploiter. On le caractérise par les « 3 V » :

- Le Volume : la masse de données numériques est passée de 480 milliards de gigaoctets en 2008 à 2800 milliards en 2012 et continue à croître de façon exponentielle
- La Variété : la part des données numériques non structurées stockées sur la Toile augmente significativement : il s'agit du texte, de la photo, de la vidéo et de l'audio
- La Vitesse : les gains de puissance de traitement des données permettent le développement de nouveaux usages fondés sur l'immédiateté de l'information (Twitter, micro-conversations, capteurs connectés)

Le thème de la protection des données

personnelles n'est pas une nouveauté en France, où la loi Informatique et Libertés s'applique depuis 1978, encadrée par les règles de la directive européenne de 1995 (95/46/CE). Conçu avant l'essor d'Internet et des nouvelles problématiques liées à la commercialisation des données, ce cadre juridique est repensé dans le projet de règlement européen, qui pourrait entrer en vigueur en 2015. Cependant, le dispositif français actuellement en vigueur, mis en œuvre par la CNIL, est suffisamment précis et contraignant pour que les entreprises prennent sans attendre leurs précautions, au moment où elles lancent des études d'opportunité de projets Big Data.

Il faut tout d'abord bien apprécier la portée de la définition de « donnée à caractère personnel » dans la loi : il s'agit de « toute information relative à une personne physique identifiée ou qui peut être identifiée, directement ou indirectement, par référence à un numéro d'identification ou à un ou plusieurs éléments qui lui sont propres. Pour déterminer si une personne est identifiable, il convient de considérer l'ensemble des moyens en vue de permettre son identification dont dispose ou auxquels peut avoir accès le responsable du traitement ou toute autre personne » (art. 2). Ainsi que l'a démontré une étude, selon laquelle l'identité de 87% des Américains peut être reconstituée à partir de leur code postal, leur date de naissance et leur sexe, la combinaison de quelques caractéristiques peut faire d'elles des « données personnelles » même en l'absence d'un nom ou d'un identifiant personnel.

Les données dont le caractère personnel est ainsi clairement établi doivent respecter trois grands principes : la finalité du traitement de données, le consentement de la personne et la limitation de durée.

En disposant que « Les données sont collectées et traitées de manière loyale [...] pour des finalités déterminées, explicites et légitimes et ne sont pas traitées ultérieurement de manière incompatible avec ces finalités », l'article 6 prohibe tout enregistrement conservatoire de données personnelles, en vue d'une utilisation ultérieure. Or l'esprit même du Big Data n'est pas très différent de celui du « datawarehouse », ou entrepôt de données, où la collecte et la centralisation de données peuvent être envisagées avant que les besoins en exploitation de ces données soient définis. Le Big Data cherche donc à tirer parti de données du seul fait de leur présence et de leur accessibilité, quelle qu'ait pu être leur finalité d'origine (pour peu qu'elle ait été définie). A défaut de pouvoir se contenter de données anonymisées, l'entreprise devra donc s'assurer auprès des personnes concernées de leur consentement pour les exploiter – le deuxième principe.

L'article 7 dispose en effet qu'« un traitement de données à caractère personnel doit avoir reçu le consentement de la personne concernée », qui peut le retirer à tout moment. Le consentement doit être « exprès » : la signature de conditions générales prévoyant le traitement de données personnelles n'emporte consentement que si la finalité précise de ce traitement y est mentionnée. C'est donc une contrainte forte et, alors que le règlement européen sur la protection des données personnelles est en cours d'élaboration, les professionnels font pression pour en réduire les conséquences opérationnelles, d'autant que le projet de règlement leur fait porter la charge de la preuve de ce consentement.

En revanche, la règle sur la limitation de durée est moins un enjeu, parce que l'exploitabilité commerciale de données personnelles a de toute manière une durée limitée.

Face à ces contraintes, les entreprises doivent d'abord acquiescer de nouveaux réflexes. La documentation des

projets informatiques doit inclure un volet « données personnelles » et identifier les fichiers assujettis à la loi. Par prudence, la finalité d'un projet doit être définie de la manière la plus large possible. Un référentiel des projets Big Data doit permettre de rapprocher chaque opération d'exploitation de données personnelles de la finalité d'origine du projet concerné. Les identifiants et les attributs clients les plus sensibles pourraient être cryptés dans les bases de données. La pertinence du choix des données personnelles enregistrées doit être systématiquement questionnée ; par exemple, une campagne marketing a rarement besoin des dates de naissance : l'année de naissance peut suffire à déterminer si un client entre dans une tranche d'âge ciblée, tout en réduisant le risque de ré-identification.

Ensuite, la règle sur la limitation de durée rend souhaitable la mise en œuvre d'un traitement de suppression automatique des données personnelles ayant atteint leur limite de durée de conservation. Les directions informatiques ont l'habitude de dimensionner la capacité de stockage des données en fonction des durées de conservation obligatoires de certaines données, notamment comptables, et de ne purger les données obsolètes de leurs bases de données que pour libérer de l'espace. Elles doivent dorénavant mettre en place des mécanismes de purge automatique des données personnelles ayant atteint leur durée maximale, et revisiter leur politique de conservation des données car, si les « copies techniques » sont exemptes d'obligations de déclaration, leur démultiplication et leur dispersion croissantes au sein de l'entreprise augmentent le risque opérationnel, notamment de fuite. Rappelons à cet égard que les entreprises ont d'ores et déjà l'obligation de déclarer à la CNIL toute violation de données à caractère personnel.

Les entreprises vont également être amenées à renforcer les garde-fous dans les contrats de prestations en mode Saas portant sur des données personnelles, au-delà des classiques engagements de conformité à la loi. Par exemple, elles pourraient exiger de leurs prestataires de leur mettre à disposition un moyen électronique de rectification ou suppression

des données personnelles qui leur auraient été confiées. Autre exemple, pour éviter à un prestataire européen un éventuel conflit juridictionnel entre la protection européenne des données personnelles et les injonctions du gouvernement américain au titre du Patriot Act, des aménagements contractuels doivent être prévus en amont, notamment en cas de rachat du prestataire par une entreprise américaine.

La plus grande difficulté opérationnelle pour les banques est d'assurer la traçabilité des données personnelles à travers tout le système d'information : inclure à l'espace client du site web des fonctionnalités de consultation des données personnelles est une chose, proposer une rectification ou une suppression de ces données à la main du client en est une autre, car ces données ont pu être propagées et recombinées avec d'autres informations dans de multiples bases de données...

Nous sommes au début de l'ère numérique réglementée, et avec elle, d'une vague de contentieux relatifs aux données personnelles. Une des principales caractéristiques du règlement en cours d'élaboration est d'alourdir le montant des sanctions que pourront prendre les autorités nationales comme la CNIL. Les banques devront ainsi s'habituer, après l'AMF et l'ACP, à un troisième « gendarme », la CNIL, dotée de pouvoirs d'investigation et de sanction équivalents aux deux premières autorités. Une bonne raison pour anticiper.

A propos de Bruno MATHIS
Bruno MATHIS est Engagement Manager chez SterWen. Bruno Mathis pilote et intervient sur des missions relatives aux systèmes d'information, en banque et finance.

A propos d'Alexandre LUC-WALTON
Avocat chez Tour Maubourg Avocats, cabinet de conseil et de contentieux en droit des affaires. Alexandre LUC-WALTON est spécialisé en droit de la propriété intellectuelle et des technologies de l'information.

L'Over Data ou quand la « not so Big Data » devient source de valeur pour l'entreprise

Par Romain Chaumais, Co-fondateur d'Ysance et directeur des opérations.



Oui mais voilà, les Big Data entrent dans des critères de volume, de variété et de vélocité (3V) bien précis et tellement importants (voire même hors norme) qu'ils ne concernent finalement qu'une partie des projets d'exploitation de données. Que doit-on faire alors ? Exclure tout bonnement les entreprises dont les cas d'usage n'entrent pas dans ces critères ? Ou ignorer cette nuance et continuer à leur donner le titre de projet Big Data au risque de voir s'agrandir encore un peu plus la confusion qu'il y a autour de ce phénomène ?

Certes, non ! Surtout que la démarche de réflexion faite par les entreprises autour des Big Data a fait naître une multitude de projets d'analyse de données qui sans pour autant être de type Big Data ont beaucoup de valeur. Il est donc aujourd'hui nécessaire d'introduire un nouveau niveau d'analyse qui comprend toutes les « autres » données - quel que soit leur volume, fréquence ou format - qui se situent entre les données décisionnelles et les Big Data et qu'on appelle, chez Ysance, l'Over Data.

Il s'agirait de l'exploitation de données plus souterraines (small black data) pour analyser, par exemple, les processus de production et de sécurité via l'activité des systèmes embarqués tels que les badgeuses, les centres d'appels et les solutions domotiques, sa gestion des ressources humaines ou encore son activité sur le web comme l'analyse d'une Fanpage, les citations sur les réseaux sociaux, les visites sur son site internet BtoB, le positionnement de son application sur l'appstore, etc.

Plusieurs entreprises se sont d'ailleurs lancées avec succès dans l'analyse de

certaines pans de leurs données. On retiendra parmi les cas d'usage les plus célèbres, l'exemple de Google avec la mise en place de son projet « Google M&Ms ». Soucieuse de la santé de ses salariés, l'entreprise a rassemblé des données telles que les distances parcourues ou les aliments consommés à la cantine pour mettre en place des solutions visant à freiner la consommation excessive de M&Ms au bureau. Ou encore, l'initiative d'un constructeur automobile qui a analysé le trajet parcouru et les démarches effectuées par le salarié depuis l'entrée du site jusqu'à la chaîne de production pour optimiser l'arrivée de ressources temporaires en cas d'absence ou de retard d'un ouvrier.

Le champ des possibles est donc infini. Aussi infini que celui des Big Data... Il nécessite toutefois des compétences techniques distinctes. L'approche est certes moins orientée vers l'enjeu de volume - et donc vers les technologies en rupture de type Hadoop - mais la capacité à collecter cette « over » donnée où elle se trouve, à garantir sa qualité et à savoir l'injecter dans des outils opérationnels de l'entreprise, demande un travail complexe et minutieux. Finalement, les méthodes projets sont assez proches de celles des Big Data mais les technologies de récolte utilisées ressemblent davantage à celles de la Business Intelligence (tableaux de bords, bases relationnelles, voire tableaux Excel...).

Un entre deux qui devrait satisfaire, pour commencer, bon nombre d'entreprises leur permettant ainsi de faire, en douceur, leurs premiers pas vers le Big Data...

La systématisation de l'exploitation des Big Data et son impact positif sur les entreprises ont fait évoluer les mentalités vers et autour de la donnée, laissant place à un phénomène nouveau qu'on appelle, chez Ysance, l'Over Data ; ou quand les données - sans pour autant répondre aux caractéristiques exigées par les Big Data - s'avèrent source de grande valeur pour l'entreprise. Explications...

Plus besoin de présenter l'intérêt des Big Data aux chefs d'entreprises. Son impact plus que positif sur l'organisation, le développement et la croissance de l'entreprise lui a d'ailleurs valu le surnom de « pétrole du XXIème siècle ». De plus en plus data driven, les entreprises sont aujourd'hui nombreuses à se pencher sur ce phénomène et à voir en la donnée le Graal inespéré pour sortir de la crise.



Editeur de logiciels depuis plus de 25 ans,
utilisés par plus de 300 000 utilisateurs dans le monde

**Anadefi Cash & Credit, une solution logicielle complète :
Credit management, recouvrement et scoring**

Avec Anadefi Cash & Credit, une vue exhaustive avec une consolidation complète de vos informations de Credit Management et de Recouvrement.

- > Optimisez votre relation financière Client
- > Consolidez l'information et le comportement payeur
- > Bénéficiez d'une analyse financière robuste et fiable
- > Générez des scoring précis
- > Automatisez vos processus recouvrement



www.orsystem.com

Montpellier – Paris – Sao Paulo - Varsovie

Logiciels SaaS : l'application, un arbre qui cache la forêt

Par Pascal Grémiaux, Président Fondateur d'Eurécia

Pour un éditeur, quel qu'il soit, le développement fonctionnel et technique d'un logiciel constitue le « gros » du travail. En matière de SaaS, d'autres aspects techniques, tarifaires et juridiques sont indispensables à la commercialisation effective de la solution. Tour d'horizon en quatre points.

Le SaaS : un logiciel, des choix techniques

Là où s'arrête la R&D dans le cadre du développement de logiciels classiques, commencent les défis à relever pour les éditeurs SaaS. Car le SaaS n'est pas qu'un simple outil. C'est un service complet, fourni par l'éditeur lui-même : il se doit de faire les bons choix quant à l'hébergement de sa solution, ainsi qu'à son architecture applicative, afin de prendre en compte les problématiques de maintenance et d'évolutivité (choix du multi ou mono-tenant), de disponibilité et de performances (load balancing) ou encore la scalabilité de la plateforme qui héberge ses outils.

Pour des solutions BtoB, un certain nombre d'autres contraintes sont également à prendre en compte : niveau de service attendu par les utilisateurs (SLA) et intégration indispensable avec le système d'information de l'entreprise : SSO, annuaire LDAP, comptabilité, facturation, SIRH, ERP, CRM, etc. Des API et des Web services sont ainsi à prévoir pour permettre à ses futurs clients de faire communiquer les outils SaaS avec les applications internes, ou à des partenaires de compléter leurs bouquets de services SaaS par exemple.

Abonnement, frais d'activation... : un bon équilibre dans un esprit « service »

Une fois « résolu » les choix tech-

niques, vient l'étape de la tarification, qui va à l'encontre des modèles et des paradigmes en cours depuis un demi-siècle d'informatique. En effet, là où un éditeur vendait autrefois une licence « une bonne fois pour toutes », un éditeur SaaS propose un abonnement à ses utilisateurs, qu'ils peuvent donc suspendre ou résilier à tout instant.

Dans Software as a Service, le mot le plus important n'est pas tant « software » mais bien « service ». A ce titre, le chiffre d'affaires d'un édi-

teur SaaS repose essentiellement sur les revenus récurrents générés via des formules d'abonnement. Qu'il peut éventuellement compléter avec des prestations de services additionnelles (paramétrages, formations...).

Pour élaborer un business model SaaS rentable, un certain nombre d'indicateurs sont à prendre en compte : les revenus mensuels récurrents, le coût d'acquisition d'un client et sa durée d'amortissement (qui doit être inférieure à 2 ans pour être rentable), le taux de résiliation clients, la trésore-



Logiciels SaaS : l'application, un arbre qui cache la forêt

rie disponible ou encore la valeur à vie d'un client.

Contrats : les faire rédiger par un professionnel du droit

Troisième étape préalable à la commercialisation de la solution SaaS, les contrats à proposer aux clients sont à cadrer précisément. Ce sont en effet eux qui vont conditionner la relation entre l'éditeur et ses clients, sur toute la durée de l'abonnement : à ce titre, les conditions générales de vente et d'utilisation doivent être rédigées par des professionnels du droit, au même titre que les éventuels contrats de partenariat.

Parmi les points à définir, notamment : la durée d'engagement du client et les conditions de résiliation ou de renouvellement de l'abonnement, les modalités de réversibilité (récupération des données transmises sur le logiciel SaaS) mais également l'assurance responsabilité civile de l'éditeur, en cas d'incident : perte ou

vol de données par exemple. Et enfin les modes et conditions de facturation, en fonction des volumes, de la fluctuation du périmètre (modules ou options complémentaires) ou encore du nombre d'utilisateurs.

Délivrance du service et facturation : anticiper la croissance

Enfin, la définition des conditions et moyens de règlement constitue la dernière étape avant de pouvoir commercialiser un logiciel SaaS. L'éditeur doit ainsi réfléchir aux modalités de paiement correspondant le mieux à sa typologie de clientèle : prélèvement, chèque, ou virement, mensuels, trimestriels, annuels, pluriannuels, à terme échu ou à échoir, etc. Tout en stabilisant son assise financière... La trésorerie est en effet bien souvent l'une des principales difficultés rencontrées par les éditeurs SaaS, eu égard à l'étalement des paiements et au manque de compréhension de la part des partenaires financiers, banques notamment, du modèle éco-

nomique.

Cette dernière étape doit s'accompagner d'une réflexion sur les moyens d'industrialiser la délivrance du service, la souscription à de nouveaux modules (ou à de nouvelles options facturations), le renouvellement des abonnements et la facturation, afin d'être capable d'absorber toujours plus de volume, sans grever les marges.

Une fois ces toutes premières étapes franchies, la solution SaaS peut enfin être commercialisée : si elle répond à un « vrai » besoin du marché, elle ne peut qu'être adoptée, à plus ou moins long terme. Ensuite, l'une des clés de réussite va dépendre de la capacité de l'éditeur à ne pas s'asseoir sur ses lauriers, à se réinventer en permanence, et à améliorer en continu son organisation et ses processus... dans un monde où ce qui était vrai hier ne l'est plus aujourd'hui, et ce qui est vrai aujourd'hui ne le sera plus demain.

A propos de Pascal Grémiaux, Président Fondateur d'Eurécia

Ingénieur de formation (ENSEEHT Toulouse et Ecole Polytechnique de Montréal - Canada), Pascal Grémiaux a ensuite complété son cursus par un Executive MBA au sein de l'ESCP Europe. Après plusieurs années d'expérience en France et à l'étranger, il crée Eurécia en 2006, avec comme objectif d'apporter une solution simple, efficace et pragmatique aux besoins de 100% des entreprises, avec une suite de modules RH & management, accessibles à partir d'un simple navigateur Web.

A propos d'Eurécia

Eurécia est un éditeur de logiciels de gestion des ressources humaines et management. Disponible uniquement en mode SaaS (Software as a Service), son offre s'articule autour de cinq principaux modules : la gestion des congés et des absences, des notes de frais, des temps et des activités (GTA), du planning ressources et du suivi RH. Les solutions d'Eurécia sont utilisées par plus de 350 sociétés (30 000 utilisateurs) en France et à l'international. Elles répondent aux besoins de toutes les entreprises, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité. L'éditeur compte parmi ses clients des sociétés telles que 20 Minutes, Blablacar, Berger-Levrault, Bic, Big Fernand, Gan, Garmin, Gras Savoye, Hi-Media, iDTGV, Locatel, Lufthansa, MyLittleParis, Photomaton, Pulsat, Netbooster, Rexel, Toshiba, UCPA, Vinci Energies...

Créée en 2006 par Pascal Grémiaux, la société est basée à Toulouse. En 2012, l'éditeur a réalisé un chiffre d'affaires de 840 000 euros, en croissance de 65% par rapport à l'exercice précédent.
www.eurecia.com

L'automatisation du traitement des commandes : un virage essentiel pour les entreprises

Christophe Rebecchi, Directeur Général ReadSoft France.



De nombreuses entreprises s'appuient toujours sur des traitements manuels de documents, ce qui se révèle à la fois fastidieux, coûteux, voire risqué. Ne pas maîtriser le processus de traitement des commandes clients à des impacts stratégiques, business et financiers. Cette donnée stratégique mérite d'être prise en compte et de se poser les bonnes questions pour éviter tout désagrément.

Nous entendons souvent les mêmes commentaires de la part de nos clients : le processus de saisie et de traitement des bons de commande clients dans SAP est un travail qui prend du temps, qui est coûteux, et qui est source d'erreurs.

Concrètement, trop de personnes s'occupent des commandes entrantes et il n'y a pas de processus standard clair. Ce constat est assez répandu, et ce dans tous les secteurs et quelle que soit l'activité de l'entreprise.

Les impacts liés au manque de contrôle du processus de traitement des commandes clients sont de plusieurs types :

- Une dégradation de la satisfaction clients de part une livraison de biens ou de services non conformes, voire un risque de perte de clientèle. Or conserver un client coûte moins cher que de recruter un client,
- Un risque légal et financier (remise) lié à une livraison non conforme,
- Un manque de visibilité et d'efficacité sur la gestion des stocks dans la mesure où les commandes saisies dans l'ERP ne sont pas conformes,
- Un impact sur la trésorerie de l'entreprise car le client ne paiera qu'après une réception conforme à sa commande.

Même des erreurs minimes de saisie des données peuvent avoir des conséquences fâcheuses, telles que des livraisons incorrectes, des plaintes de la part des clients, et des pertes de temps et d'argent. L'optimisation du processus et son automatisation sont donc des axes d'amélioration nécessaires.

Notre expérience nous montre que parce qu'elle impacte le business et donc les résultats de l'entreprise, l'automatisation du traitement des bons de commande dans SAP adresse des enjeux stratégiques: les sociétés ayant pris ce virage diminuent les

délais et coûts de traitement de leurs commandes clients, améliorent leur satisfaction client, leur visibilité sur les en-cours, leur gestion des stocks, et leur trésorerie.

Concrètement, il est possible de mettre en œuvre un processus de traitement vertueux : une plateforme dédiée au traitement automatisé des commandes clients est totalement intégrée à SAP. Dès qu'une commande est réceptionnée, la technologie de capture collecte et enregistre les informations pertinentes. Ces informations sont alors rapprochées des données existantes dans SAP. Toute anomalie ou incohérence donne lieu à un envoi dans un workflow de validation (évitant ainsi toute erreur).

Les bénéfices sont alors multiples et rapidement accessibles :

- Collecte automatique et identification des données de commande pertinentes ;
- Contrôle automatique des quantités, montants, identifiants client et statut ;
- Meilleur contrôle du processus et transparence complète ;
- Identification des erreurs et exceptions ;
- Création sécurisée et automatique de commandes grâce à des vérifications cohérentes et approfondies ;
- Réduction des temps de traitement ;
- Coûts moins élevés du processus de réception des commandes.

Grâce à l'automatisation, les entreprises peuvent alors réduire jusqu'à 50 % leurs délais de prise en charge des commandes client.

Peut-on passer à côté de la satisfaction client ?



La liberté n'est pas une sensation réservée aux vacances.



FINEXKAP

Finexkap finance la trésorerie des entreprises.
En trois clics.
Zéro engagement - Zéro garantie - Zéro papier.
Votre temps est précieux, gardez-le.

En quoi Windows Azure est-elle une plateforme agile ?

Par Wilfried WOIVRE, MVP Windows Azure chez SOAT



Windows Azure est la plateforme de Cloud Computing de Microsoft. Elle permet aussi bien de l'utiliser en mode PaaS (Platform As A Service) ou en mode IaaS (Infrastructure As A Service). Néanmoins elle ne fournit pas que des machines virtuelles exploitables, mais bien toute une gamme de services qui permet, entre autre, d'intégrer facilement cette plateforme que ce soit au sein d'un système d'information ou en tant que cible de déploiement pour une usine logicielle.

Selon Wikipedia, « les méthodes agiles se veulent plus pragmatiques que les méthodes traditionnelles. Elles impliquent au maximum le demandeur et permettent une grande réactivité à ses demandes ». Nous allons donc voir en quoi Windows Azure est une plateforme de Cloud Computing qui permet d'être plus réactif grâce à ses outils, et aux services qu'elle propose.

Des services pour tous : rapide et sur mesure

Outre le IaaS et le PaaS, Windows Azure offre une large gamme de services qu'il est possible d'utiliser en fonction de ses besoins. Il existe de nombreux services qui sont utilisables à la demande que ce soit pour fournir des services fortement packagés (comme Windows Azure Mobile Services qui sert à la création de backend pour application mobile), ou des services beaucoup moins packagés (comme la possibilité d'avoir une base de données relationnelles Windows Azure SQL Database qui permet d'avoir accès à une base de type SQL Server hébergée par Microsoft). Il est donc possible d'utiliser la plateforme de manière différente pour accéder à une application hébergée dans le Cloud. On peut alors choisir les services que l'on souhaite utiliser en fonction de critères de performance attendus et du budget souhaité pour la mise en œuvre d'une application. De plus, un des grands avantages d'opter pour une plateforme de type Cloud est la rapidité d'accès aux services demandés.

Une ouverture au monde de l'informatique : Linux, PHP, Java, Node.js, Ruby...

Bien que Windows Azure soit une plateforme Cloud fournie par Microsoft, celle-ci est aussi son fer de lance en matière d'open source puisque l'outil permet d'utiliser des technologies diverses au sein de la plateforme. Pour des machines virtuelles de type IaaS, la galerie de modèles propose par défaut des machines virtuelles sous Unix, avec des systèmes tels qu'Ubuntu, CentOS ou OpenSuse. De plus, via un

partenariat avec le site VM Depot, il est possible d'importer une machine virtuelle issue de la communauté, et donc ne pas être restreint à des machines tournant sous des OS de type Windows. De même, pour la partie PaaS, nous ne sommes pas restreints aux technologies utilisant le Framework .Net. Il est possible d'utiliser d'autres technologies telles que PHP, Node.js et Java. Par exemple, Windows Azure Mobile Services, Windows Phone 8 mais aussi Android et iOS. L'avantage de Windows Azure est donc son ouverture vers les autres plateformes du marché. En ce sens que Microsoft a récemment signé un partenariat avec Oracle afin de supporter intégralement les logiciels fournis par la firme sur Windows Azure.

Des outils proposés à tous

Il est également possible d'utiliser la plateforme Windows Azure via différents outils. Ainsi, on peut consulter l'état des services et d'en créer de nouveaux via différents moyens. Le plus simple est bien entendu le portail de gestion de la plateforme qui regroupe l'intégralité des services et qui est accessible via internet aucun plug-in nécessaire ou d'outils installés sur son terminal. Un autre moyen est d'utiliser les outils intégrés dans Visual Studio, cette solution convient très bien à des profils orientés développeurs, cependant elle nécessite d'avoir le SDK Windows Azure installé sur son terminal. Pour des personnes ayant un profil plus orienté infrastructure, il existe des applets de commandes de Windows Azure PowerShell. Dans un environnement Windows, nous avons donc accès à divers outils, cependant via un MacOS ou Linux, nous avons accès aux Command Line

Tools Windows Azure qui permettent de manager son compte Azure via une console. Il existe donc plusieurs outils qui ont des fonctionnalités similaires. Cependant, selon les cas, il est plus avantageux d'utiliser soit l'un soit l'autre. Pour ma part, j'utilise le portail lorsque de manière ponctuelle je dois vérifier l'état de mes services, créer ou arrêter un service. Pour des cas d'automatisation, nous allons utiliser les applets de commandes PowerShell, et les outils de Visual Studio lorsque nous sommes en phase de développement. A noter que tous ces outils se basent sur des APIs REST fournis par Microsoft pour manager son compte Azure. Il est donc possible de développer ses propres outils en cas de besoin.

De plus, en terme d'intégration de ces nouveaux outils, on reste globalement dans des environnements connus : au travers du portail ou alors via Visual Studio. L'intégration et l'adoption des outils est donc rapide.

Une intégration forte dans le monde de l'entreprise

Bien qu'il existe des outils pour manager simplement ses différents comptes sur Windows Azure, cela ne suffit pas pour qu'il y ait une réelle intégration dans le monde de l'entreprise. C'est pour cela que Microsoft va encore plus loin en fournissant des outils pour intégrer Windows Azure dans son système d'information. Pour cela, il propose via sa gamme de produit System Center, de centraliser les données de ses comptes Azure afin qu'ils puissent être utilisés via le même portail de gestion que le système d'information à demeure. L'avantage d'avoir une solution comme System Center pour gérer son compte Azure est de

permettre aux équipes en charge des serveurs d'avoir aussi la maîtrise des données disponibles dans le Cloud. Ainsi, dans un cadre d'utilisation de Windows Azure en mode IaaS, il est possible de créer des machines virtuelles via des images locales et de les héberger sur le Cloud ou « on-premise ».

Dans la continuité de vos développements

Au niveau du IaaS, nous avons vu qu'il est possible de connecter une machine IaaS comme si elle était disponible à demeure. Les offres PaaS n'ont pas été oubliées pour autant sur Windows Azure. Il est possible de se servir de la plateforme comme cible de déploiement dans le cadre d'une intégration continue par exemple. Nous allons pouvoir brancher facilement notre intégration continue sur la plateforme Azure, ce qui facilite les phases de tests quotidiennes puisqu'il est possible de livrer une version fonctionnelle et disponible directement sur la plateforme sans à avoir à réaliser d'opérations supplémentaires. Pour cela, Microsoft intègre des solutions telles que TFS ou Git qui peuvent entre autre être configurées pour réaliser de l'intégration continue.

Des services intelligents qui maîtrisent les pics de charge

Lorsqu'on utilise une plateforme de Cloud Computing, c'est le plus souvent pour répondre à des problématiques de montée en charge, que ce soit pour assurer une disponibilité des sites internet pendant les soldes, ou pour rendre disponibles des services uniquement à une certaine période de l'année. Cependant, il peut exister des pics de charge qui

sont imprévisibles et qui ne doivent pas perturber le bon fonctionnement de vos applications. Pour cela, la plateforme Windows Azure met à votre disposition des modules de montée en charge automatique en fonction de critères que vous lui fixez par avance. Ainsi, au lieu de dire qu'il faut par exemple 4 serveurs pour assurer le bon fonctionnement de votre site, vous lui indiquez qu'il est possible d'avoir entre 2 et 10 serveurs, et ainsi la plateforme va pouvoir ajuster automatiquement ce nombre en fonction du trafic sur le site internet.

Une tarification relative à l'utilisation

Lorsqu'on utilise une plateforme de type Cloud Computing, il faut prendre en compte la partie facturation au plus tôt. En effet, Windows Azure comme toutes les autres plateformes a un coût. Cependant, l'avantage de cette plateforme est que le système de facturation s'effectue au niveau de chaque service que l'on souhaite utiliser. De plus, pour les machines virtuelles, que ce soit de type IaaS ou PaaS, il existe une facturation à la demande ce qui nous permet d'avoir une réelle facturation selon notre utilisation.

En conclusion

Windows Azure est donc une plateforme ouverte sur les différentes offres de Cloud Computing que ce soit en PaaS ou en IaaS. De plus, la plateforme s'intègre parfaitement avec le monde de l'entreprise. Elle n'est pas totalement indépendante et offre rapidement de nombreux services. Il est donc possible d'utiliser aisément Windows Azure comme une extension de votre entreprise.

Maîtrisez la présentation de votre entreprise sur www.mycercle.net



En aidant le dirigeant à communiquer confidentiellement sur son entreprise, MyCercle lui apporte la sécurité, lui fait gagner du temps, diminue son stress et rassure ses partenaires dans tous les domaines :

- le dialogue avec les banquiers
- l'accès au crédit des fournisseurs
- les réponses aux appels d'offre
- l'information des actionnaires
- la demande d'aides publiques
- la préparation de la transmission
- le développement international...

3 services...

MA VEILLE

...vous surveillez en permanence votre réputation financière.

MES PRÉSENTATIONS

...vous construisez en quelques minutes des portraits personnalisés et confidentiels de votre entreprise.

CONSEILS

...vous vous appuyez sur les bonnes pratiques et des conseils indépendants sélectionnés par MyCercle.



« Pourquoi on ne nous apprend pas ça à l'école ? »

Stéphane Soumier sur BFM Business le 25 octobre à propos du livre *La Révolution des Cercles*, 55 bonnes pratiques pour parler de votre entreprise avec ceux qui comptent vraiment*.

Des conseils issus de certaines d'expériences de dirigeants et intégrés dans l'outil MyCercle.

* de Jérôme Cazes, Editions Sépia, 104 pages, 12€ : en janvier dans les librairies et dès maintenant sur commande ou sur mycercle.net



Miklos Szentkuthy

La Confession frivole

Laudant illa sed ista legunt.

Il y aurait ainsi deux sortes de lecteur de Miklos Szentkuthy [1908-1988], sans doute le plus méconnu des génies de ce siècle, ceux qui ont lu ses livres et ceux qui ne les trouvent plus en librairie. Les neuf volumes de son extravagant « Bréviaire de Saint Orphée », forcément introuvable le font apparaître pour André Velter « comme le plus rigoureux affabulateur qui soit, un géniteur de mythes qui se pare à volonté de pourpre cardinalice, d'oripeaux royaux ou de nippes de courtisanes. Hagiographe fourbe, blasphémateur suave, il raconte des histoires de saints, de papes, de vicaires travestis et de girls bibliques ». Du reste, l'opus szentkutien ne cherche pas à faire étalage de son érudition : c'est un esprit universel. Eva Toulouze, [traductrice de « Vers l'unique métaphore » et de « En lisant Augustin »] évoque à son propos une « débauche d'imagination visionnaire », [...], « un savant profondément enraciné dans la culture européenne qui résume l'Europe, lui rend hommage, lui dit adieu ». C'est qu'en effet, le hongrois Szentkuthy tire le portrait posthume de l'Europe.

J'ai découvert l'auteur avec « Chronique burgonde », quand il s'agissait pour moi de « chronique » l'histoire de la Bourgogne à l'occasion du spectacle « L'Anneau magique », au château de la Rocheptot [maladie chronique chère à l'auteur puisque je devais récidiver quelques années plus tard en parcourant l'histoire de la Dombes avec « La Vouivre »]. L'une des devises de Miklós Szentkuthy, « l'Ogre de Budapest », était de vouloir « tout voir, tout lire, tout penser, tout rêver et tout avaler ». Il avait l'habitude – autre manie chronique que j'affectionne –, de surcharger ses livres de « notules et de gribouillis divers », c'est que comme cela se présente souvent

avec ses textes, le diable est dans les détails.

Il rêvait d'un monde, selon son éditeur chez « Phébus », où il serait possible, en restant toujours chez soi, « de commencer sa journée en disputant de morale avec Cicéron aux thermes de Capoue, de poursuivre en escaladant les échafaudages du Dôme de Florence à la suite de Brunelleschi, de s'offrir une collation en compagnie de Shakespeare et de Marlowe dans quelque auberge mal famée du vieux Londres, de faire la sieste entre les bras de deux ou trois houris stambouliotes, de contempler la tombée du crépuscule auprès de Goethe sous les ombrages de Weimar, et de finir la nuit entouré de girls plus que décolletées parmi les ombres et les fumées d'un cabaret de Pest ». A chacun son programme ! Je vous laisse le soin de consulter votre mémoire.

En guise d'ultime [unique ?] métaphore, le destin de ce Joyce hongrois, au cousinage borgésien, ne serait-il pas, en fait, l'inverse : « depuis des millions de métaphores vers un seul être humain ? ».

P.S. : Avant d'oublier, le Goncourt 2013 est allé à Pierre Lemaitre pour « Au revoir là-haut », l'histoire de deux démobilisés de la guerre de 14, abandonnés par la patrie « reconnaissante ». Pour ma part, je préfère lire en parallèle « Ceux de 14 » de Maurice Genevoix et « Orages d'acier » d'Ernst Jünger. Dans son essai [« L'homme dans la guerre: Maurice Genevoix face à Ernst Jünger »], Bernard Maris en fait d'ailleurs une lecture croisée en s'approchant « d'un double mystère : celui de l'acharnement des combats, et de la singularité de nos deux nations, la française et l'allemande ».

Thierry Charles





© Rose Callahan

PARISIAN GENTLEMAN

Mise au point sémantique

Gentlemen, depuis que PG existe, nous luttons quotidiennement avec certains mots et certaines formulations qui, s'ils ne sont effectivement pas répertoriés dans nos dictionnaires préférés, nous sont souvent bien utiles pour parler des sujets et décrire les objets qui nous intéressent dans ces colonnes.

Et comme le plus célèbre d'entre eux – sartorial (et ses substantifs supposés sartorialiste, sartorialisme) – déclenche quasiment chaque semaine des commentaires agacés (quand il ne s'agit pas de mails courroucés) de la part de franc-tireurs isolés, traquant l'anglicisme sans relâche et lui tirant dessus sans sommation, nous avons décidé de nous pencher brièvement mais sérieusement sur le sujet afin de nous éviter définitivement les longues discussions et, le cas échéant,

les balles perdues...

Sartorial(e), que nous employons volontiers chez PG pour décrire le regain d'intérêt actuel des hommes autour de la chose vestimentaire classique et traditionnelle, est un mot Anglais qui décrit, en premier lieu, tout ce qui concerne l'art tailleur et les vêtements réalisés par un tailleur. Il est plus généralement utilisé aujourd'hui pour décrire tout ce qui touche au vêtement, en particulier masculin (source : Merriam Webster Dictionary).

Issu du latin « sartor » (tailleur), le mot est également largement utilisé en Italie puisque Sarto veut dire « tailleur » et Sartoria décrit une entreprise du vêtement masculin fabriquant, théoriquement, selon les règles « sartoriales » traditionnelles.

Nous n'avons pas d'équivalent en Français : « Vestimentaire » est trop imprécis et « Tailleur » est trop réducteur.

Comme vous le constatez donc, l'utilisation de sartorial dans notre vocabulaire n'est donc pas, en l'absence d'un terme équivalent en Français, dénuée de fondements, et en tout cas pas moins que le nouveaux entrants récents dans nos dictionnaires chéris, de « LOL » à « chelou », de « clasher » à « comater » ou de « twitter » à « gloups » (tous entrés au dictionnaire ces dernières années pour cause d'usage généralisé).

Nous décidons donc, une bonne fois pour toute, d'utiliser sartorial de manière courante, car il s'agit, à notre sens, de l'exemple parfait du néologisme objectif, dont nous rappelons

la définition ci-dessous (Wikipédia) :

Le néologisme est d'usage limité (à un jargon, un sociolecte etc...). S'il se maintient dans le lexique (et n'est pas seulement un effet de mode), les locuteurs n'auront, au bout d'un temps variable, plus l'intuition de sa nouveauté. C'est quand le néologisme est acquis par un assez grand nombre de locuteurs qu'on peut dire qu'il est lexicalisé. Dans ce cas, il commence généralement par être admis par certains dictionnaires. Il convient de se rappeler que ceux-ci ne font que représenter l'usage : ce n'est pas parce qu'un dictionnaire accepte un néologisme que celui-ci est, ipso facto, lexicalisé mais l'inverse. L'emprunt de mots d'une langue vers une autre, de l'anglais au français par exemple (« mail », « internet », «

parking » etc...) est une méthode de création naturelle de néologisme. Quand un groupe utilise de nouveaux mots pour conceptualiser la perception humaine récente, le néologisme est alors vecteur et indice de progrès dans un domaine de connaissance ou de perception de la réalité. Quant à notre mot chéri, le Bespoke, il commence de son côté à être de plus en plus communément accepté (et galvaudé) et nous profitons de l'occasion pour en rappeler l'origine et le sens.

Bespoke (de l'anglais « to bespeak », demander, commander à l'avance) décrit un vêtement réalisé par un maître tailleur sans utilisation d'un patron existant et parfaitement adapté aux besoins, aux demandes et à la morphologie de son client. La défini-

tion est aussi valable pour un maître bottier réalisant une paire de souliers sans utilisation d'une forme existante.

L'origine du mot remonte au 17ème siècle, époque à laquelle les tailleurs de Savile Row exposaient (et stockaient) les rouleaux entiers de tissus dans leurs échoppes. Lorsqu'un client choisissait un tissu dont il avait discuté avec son tailleur, ce dernier l'indiquait directement sur le rouleau choisi en y inscrivant la mention « Spoken for » (que l'on pourrait traduire simplement par « réservé » ou « mis de côté »).

« Any fool can know, the point is to understand. » A. Einstein.

Cheers, HUGO
parisiangentleman.fr

Moi et mes chaussettes Bresciani

Gentlemen, cela fait déjà quelques mois que je suis littéralement obsédé par deux mondes : celui des mouchoirs, qui fait l'objet d'un engouement certain à travers le monde auquel notre maison chérie – Simonnot Godard – participe activement, et celui des chaussettes, avec le beau travail (et la belle aventure) de nos amis de « Mes Chaussettes Rouges » que nous suivons, vous le savez, de très près.

Mais depuis quelques semaines, et ma rencontre à Paris avec le très affable Massimiliano Bresciani venu me présenter ses nouvelles collections de mi-bas masculins, cette passion soudaine pour les chaussettes s'est encore amplifiée... J'ai en effet pu observer qu'avec les nouveaux designs proposés par des maisons comme Bresciani ainsi qu'avec l'évolution des matières, le mi-bas de qualité devenait un élément de style à part entière, assez comparable, au final, au mouchoir voire, pour les plus audacieux d'entre nous, à la cravate. En effet, et nous y reviendrons à la faveur d'un article spécifique, l'impact d'un beau mi-bas, élégamment coordonné avec une belle patine de soulier et une belle flanelle de pantalon peut s'avérer parfois aussi fort, qu'un superbe mouchoir jeté avec panache dans une

poche poitrine.

La maison Bresciani, fondée en 1970, est une pépite italienne encore (relativement) méconnue du grand public (elle produisait principalement jusqu'à récemment pour d'autres maisons de prêt-à-porter) mais dont la créativité et l'énergie, couplées à une qualité de fabrication irréprochable, impressionne.



Cette petite manufacture familiale installée à Bergame propose en effet aujourd'hui, sous son propre nom, plus de 200 nouveaux designs et modèles chaque année, puisés dans presque 6000 motifs constituant les archives maison. 120 types de fils

différents sont utilisés et de plus en plus de matières sont travaillées – coton, laine mérinos, cachemire, soie, lin – pour produire des gammes de chaussettes d'une qualité, d'un confort, d'un panache et d'une élégance qui forcent le respect.

Distribués en France uniquement par nos amis de Mes Chaussettes Rouges – voir les modèles disponibles ICI – les produits Bresciani commencent cependant à jouer progressivement d'une notoriété bien méritée et à la hauteur de la qualité de leur offre avec des sites comme Mr Porter et Berg & Berg, ou des points de vente prestigieux comme Bergdorf Goodman à New York.

Une très belle maison et de superbes produits sur lesquels nous vous conseillons vivement de mettre la main (ou plutôt le pied) dès que vous en aurez l'occasion. En outre la présentation charmante des paires, liées par un petit ruban de couleur différent selon les tailles, en fait un cadeau quasi-idéal pour les fêtes à venir.

J'adore mes chaussettes Bresciani.

Cheers, HUGO
parisiangentleman.fr

Habitat : la maison de demain sera connectée ou ne sera pas

Par Bruno Cambounet, vice-président marchés verticaux EMEA, Axway

Prévue pour 2015 dans Retour vers le futur 2, à grand renfort de reconnaissance vocale, de papier antipoussière et de réhydrateurs, la maison du futur sera plus pragmatique : aspects pratiques, sécurité, économies d'énergie, et surtout santé à domicile. A deux conditions : des données 100% sécurisées, et un accès souple et simple aux usages.

Une maison connectée, pourquoi faire ?

Il ne s'agit plus que d'un simple «toit». A l'instar de nombreux domaines, les innovations et évolutions technologiques ont profondément modifié notre rapport à l'habitat. S'il est, depuis longtemps maintenant, devenu simple de s'en échapper au gré de week-ends, voyages et autres déplacements professionnels réguliers, la révolution digitale a, inversement, ouvert la maison vers le monde extérieur, sans besoin d'en sortir. Une révolution digitale qui n'en est, en matière d'habitat connecté, qu'à ses balbutiements.

Car quand on parle de maison connectée, l'imaginaire collectif s'évade généralement - et très naturellement - vers le loisir ou, pour les plus raisonnables, vers les aspects très pratiques du quotidien : consoles de jeux, téléviseurs, imprimantes et autres réfrigérateurs. Des objets qui, en étant connectés au monde extérieur, offrent des perspectives de loisirs infinies et une vie quotidienne facilitée.

Mais ces quelques arbres cachent une forêt en réalité immense, avec des applications dans de très nombreux domaines : la sécurité de l'habitat et de ses occupants tout d'abord. Avec des systèmes de surveillance lors d'absences par exemple, ou au contraire

la capacité de s'assurer, d'un simple coup d'œil sur son smartphone, que les enfants ne malmènent pas trop la nouvelle baby-sitter ! La «maison verte» est également l'une des principales perspectives de l'habitat de demain, grâce à la gestion distante de l'énergie : pilotage de l'ouverture et de la fermeture des ouvrants, gestion à distance du chauffage, etc.

La santé à domicile : un enjeu d'utilité publique

Si, aux côtés des loisirs et des aspects pratiques, la sécurité et les économies d'énergie sont des enjeux majeurs de la maison connectée, la santé à domicile revêt quant à elle une véritable utilité publique. Car la maîtrise des dépenses de santé en même temps que l'amélioration de la qualité de vie des malades comptent parmi les grands défis de demain en matière de santé publique. Les initiatives en ce sens se multiplient : chirurgie ambulatoire (entrée et sortie le même jour), séjours raccourcis et même hospitalisation à domicile pour des affections de longue durée.

A ce jour, ce sont principalement les professionnels de la médecine de ville qui prennent alors le relais : médecin traitant, infirmier, kinésithérapeute, etc. Mais avec la maison connectée, les perspectives sont encore plus nombreuses. Et les appareils dédiés à la santé du patient (moniteurs cardiaques, surveillance des constantes, etc.) pourraient dès lors être reliés à l'ensemble de l'équipe médicale, médecine de ville comme personnels hospitaliers. Tandis que des consultations à distance, par visioconférence par exemple, pourraient aussi, dans de nombreux cas, remplacer avantageusement une consultation en présentiel. Et limiter ainsi le coût, pour les organismes d'assurance sociale, des déplacements médicaux (ambulances, VSL, etc.). Des solutions qui n'en sont plus à de simples prévisions,

certaines sites pilotes ayant d'ores et déjà lancé les premières applications.

Souplesse et sécurité des données : des conditions incontournables

«Encore des travaux et de nouveaux abonnements !», vont penser les plus pessimistes. Mais en réalité, la maison est déjà connectée : ADSL, câble, fibre optique ou satellite, 76% des ménages européens disposent d'un accès Internet à domicile, selon l'Observatoire du Numérique (enquête Eurostat 2012). En France, la moyenne s'établit à 80%, tandis que l'Europe du nord bat des records avec plus de 90% de ménages connectés au Danemark, en Suède et aux Pays-Bas.

Le «tuyau» est donc prêt et déjà très largement utilisé par les ordinateurs personnels et autres Smartphones. Mais dès lors qu'il s'agira d'y faire transiter des données sensibles telles que les images de surveillance de sa maison et plus encore ses informations médicales, les aspects sécuritaires seront primordiaux : la sécurité des transmissions, l'authentification des appareils et des usagers autant que la traçabilité des transactions devront être assurées par des solutions de gestion des flux de données fiables et pérennes.

Mais aussi les plus standardisés possibles, afin d'en faciliter l'adoption par les utilisateurs. L'objectif restant l'amélioration de leur quotidien, en matière de loisirs comme de sécurité ou de santé. Aussi sécurisé soit-il, l'accès à ces nouvelles technologies doit être simple et rapide : flashage d'un QR code pour faire reconnaître son appareil mobile, connexion en ligne via un simple navigateur ou par le téléviseur, etc. Car qu'on le veuille ou non, les utilisateurs veulent aujourd'hui choisir et ne pas subir : en dehors de quelques early adopters, c'est aux fournisseurs de ces solu-

tions à s'adapter à leur clientèle, et non l'inverse.

A propos d'Axway
Axway (NYSE Euronext : AXW.PA), leader du marché de la gouvernance des flux de données, est un éditeur de logiciels comptant plus de 11 000 clients du secteur privé et public dans 100 pays. Depuis plus de 10 ans, Axway fournit aux grandes entreprises des solutions technologiques permettant de mieux gérer les flux de données stratégiques circulant dans l'entreprise, avec l'extérieur entre partenaires, au sein des communautés B2B, vers le cloud et les périphériques mobiles. Nos solutions sont proposées pour une gestion sur site (on premise) ou hébergées dans le cloud, avec une gamme complète de services. Elles couvrent notamment les domaines de l'intégration B2B, de la gestion des transferts de fichiers (MFT - Managed File Transfer), de la gestion des API et des identités ainsi que de la sécurisation des emails. Axway, dont le siège social est en France et la direction générale basée aux Etats-Unis, compte 22 filiales déployées dans 17 pays dans le monde. Pour plus d'informations, consultez notre site Web : www.axway.fr

A propos d'Axway 5 Suite
Axway 5 Suite assure le contrôle et l'optimisation des flux de données indépendamment des systèmes et des formats utilisés. Axway 5 suite permet de sécuriser, fiabiliser, appliquer des règles métiers et gouverner de bout en bout les échanges de données au sein et au-delà des frontières de l'entreprise.





Lancement mondial du Macan, le SUV compact de Porsche

Le Macan est le premier modèle de Porsche dans le créneau des SUV compacts et est destiné à introduire de nouvelles normes dans les domaines de la conduite dynamique et du plaisir - à la fois sur les routes goudronnées et en tout-terrain.

l'usine et a établi une ligne de fabrication complète. La capacité de production est de 50 000 véhicules par an. Tous les véhicules sont fabriqués avec une précision absolue et un niveau de qualité irréprochable. Rien de nouveau de ce côté-là en ce qui concerne Porsche.

les modèles du Macan. Le Macan S Diesel[3] avec un moteur produisant 258 chevaux (190 kW) est l'option longue distance économique parmi les trois modèles du Macan.

www.porsche.de

Le Macan associe les caractéristiques traditionnelles de conduite des Porsche : accélération et freinage irréprochables, puissance moteur, agilité maximale et précision optimale de la direction. Toutes ces caractéristiques sont également associées à un niveau supérieur de confort et d'utilité quotidienne.

En indonésien, son nom signifie tigre. Le Macan fait vraiment honneur à ce nom : puissant, prêt à bondir à tout moment et pourtant agile et tenace en tout-terrain. La dernière étape dans l'évolution de la traction intégrale - aussi désignée Porsche Traction Management (PTM) - a permis de produire un des systèmes d'entraînement les plus puissants au monde. Avec le lancement du Macan, Porsche propose désormais des véhicules sportifs à traction intégrale dans un nombre inégalé de versions.

La gamme Macan comprend trois modèles au moment du lancement commercial. Le premier modèle, le Macan Turbo[1] est le véhicule le plus puissant dans le segment des SUV compacts. Le moteur 3,6 litres V6 biturbo atteint un niveau inégalé de 400 chevaux (294 kW) et catapulte le véhicule de 1 à 100 km/h en 4,8 secondes. Le Macan S[2] est équipé d'un moteur 3,0 litres V6 biturbo produisant 340 chevaux (250 kW) et possède également une traction intégrale active. Ce type de traction intégrale est monté sur tous

[1] Macan Turbo* : consommation de carburant en ville, 11,8 - 11,5 litres/100 km ; consommation de carburant extra-urbain 7,8 - 7,5 litres/100 km ; consommation de carburant combinée 9,2 - 8,9 litres/100 km ; émissions de CO2 216 - 208 g/km

[2] Macan S* : consommation de carburant en ville, 11,6 - 11,3 litres/100 km ; consommation de carburant extra-urbain 7,6 - 7,3 litres/100 km ; consommation de carburant combinée 9,0 - 8,7 litres/100 km ; émissions de CO2 212 - 204 g/km

[3] Macan S Diesel* : consommation de carburant en ville, 6,9 - 6,7 litres/100 km ; consommation de carburant extra-urbain 5,9 - 5,7 litres/100 km ; consommation de carburant combinée 6,3 - 6,1 litres/100 km ; émissions de CO2 164 - 159 g/km

*) La polyvalence dépend du type de pneumatique utilisé

Le Macan est « Made in Germany » dans l'usine de Leipzig. Porsche a investi 500 millions d'euros dans

DECIDEURS

STRATEGIE FINANCE DROIT

ABONNEZ VOUS!

Recevez l'information stratégique pour prendre vos décisions complexes



MAGAZINE MENSUEL

- Le mensuel (11 numéros) pour aborder l'actualité filtrée et analysée pour plus d'efficacité dans l'élaboration de votre connaissance et de vos stratégies + son supplément des paroles d'experts
- Les 14 guides annuels thématiques avec chaque année, l'étude de marché d'un écosystème, l'avis des acteurs qui comptent.
- L'accès au site leadersleague.com et la Newsletter Hebdomadaire

Retrouvez l'ensemble de nos offres sur : boutique.decideurs.fr

Bulletin d'abonnement

À retourner, accompagné de votre règlement : Leaders League – Service Abonnements
103, rue La Boétie, 75008 Paris – Tél. : 01 43 92 93 56 – Fax : 01 43 92 93 95 – Email : abonnement@leadersleague.com

1 JE SÉLECTIONNE MON PACK

PACK 1
11 magazines + 4 guides au choix + accès au site leadersleague.com
soit **610 € HT** (TVA 19,6%) soit 36% de réduction.
Je joins mon règlement de 730 € TTC

PACK 2
11 magazines + 6 guides au choix + accès au site leadersleague.com
soit **719 € HT** (TVA 19,6%) soit 40% de réduction
Je joins mon règlement de 860 € TTC

Rendez-vous sur notre e-boutique <http://boutique.decideurs.fr/> pour découvrir la totalité de nos offres.

2 JE SÉLECTIONNE MES GUIDES

- LA COLLECTION CAPITAL HUMAIN
- Leadership & Management du Capital Humain
 - Système de Rémunération & d'Évaluation Stratégie de Recrutement
- LA COLLECTION RISQUES ET OPPORTUNITÉS
- Stratégie - Réorganisation & Restructuration
 - Risk Management, Assurance & Contentieux
 - Stratégie Financière et Fiscale, Banques & entreprises
 - Gestion de Patrimoine & Asset Management
- LA COLLECTION MÉTIERS
- Les Cabinets d'Avocats d'Affaires
- LA COLLECTION TRANSACTIONS
- Fusions-Acquisitions
 - Capital Investissement
- LA COLLECTION INNOVATION
- L'Innovation & sa Protection
 - Marketing, Médias, Sport & Entertainment
 - Santé, Pharma & Biotechnologie
- LA COLLECTION PAR SECTEURS
- Acteurs publics & Entreprises - Urbanisme & Environnement
 - Immobilier et Construction

3 J'INDIQUE MES COORDONNÉES

Personnelles Professionnelles M Mme

Nom : Prénom :

Fonction :

Établissement :

Adresse :

Code postal : [] [] [] [] [] [] Ville :

Tél. :

Mon adresse email (pour recevoir la newsletter DECIDEURS)
Email :

- ### 4 JE RÈGLE
- Par chèque à l'ordre de Leaders League
 - à la réception de facture

Date et signature obligatoires

Jean Cocteau, le Magnifique.

Les miroirs d'un poète

Une exposition consacrée à un poète majeur du XX^{ème} siècle, disparu le 11 octobre 1963, à travers une présentation exceptionnelle de manuscrits, lettres, dessins, livres, photographies et affiches.

À découvrir à partir du 11 octobre 2013
au Musée des Lettres et Manuscrits de Paris.



Dessin original de Jean Cocteau pour une affiche relative à sa pièce *La Machine Infernale*
© Musée des Lettres et Manuscrits

À l'occasion du 50^{ème} anniversaire de la disparition de Jean Cocteau, le Musée des Lettres et Manuscrits rend hommage à ce poète aux multiples talents à travers une exposition intitulée « Jean Cocteau, le Magnifique. Les miroirs d'un poète » présentant plus de 150 manuscrits et lettres autographes, ouvrages illustrés et éditions originales, dessins, photographies, affiches..., dont un grand nombre d'inédits.

En parcourant cette exposition, le visiteur pourra passer de l'autre côté du miroir, objet phare de la mythologie personnelle de Jean Cocteau, afin de découvrir la personnalité de cet homme dont l'étoile, autre symbole, graphique celui-ci, maintes fois représenté, brilla durant plus de 60 ans au panthéon de la vie littéraire et artistique française.

À la fois poète, romancier, dramaturge, dessinateur, décorateur, cinéaste... Jean Cocteau demeure aujourd'hui une référence, une source d'inspiration inépuisable où s'entremêlent le merveilleux et le scandale, la passion et l'obsession, la fascination et la création... Nombre de créateurs de Jean-Luc Godard à Arielle Dombasle pour ne prendre que l'exemple de réalisateurs, se réfèrent à son oeuvre pour leurs propres créations.

Le manuscrit original du scénario de « La Belle et la Bête »

Les deux pièces maîtresses de cette exposition sont le manuscrit du scénario original du film *La Belle et*

la Bête, classé Trésor national, ainsi que le journal de ce film. Inspiré d'un conte publié au XVIII^{ème} siècle par Jeanne-Marie Leprince de Beaumont, le film fut tourné en 1945 en Touraine et dans l'Oise. Une sélection de photographies prises durant le tournage, des affiches et la diffusion d'extraits du film seront également proposées aux visiteurs.

Les Amants terribles...

Le Musée des Lettres et Manuscrits expose également des écrits relatifs au couple mythique que formèrent Jean Cocteau et Jean Marais de 1937 à 1949. Une relation passionnée qui inspira fortement le dramaturge et le cinéaste. Cette liaison donna naissance à des oeuvres majeures comme *La Belle et la Bête*, *L'Aigle à deux têtes*, *Les Parents terribles*, *Orphée* dont Jean Marais fut l'inoubliable interprète passant du monde visible au monde invisible à l'aide d'un miroir.

Un livre célèbre également Jean Cocteau

Le Musée des Lettres et Manuscrits édite en partenariat avec les Editions Gallimard un livre intitulé *Jean Cocteau, les miroirs d'un poète* qui permettra de découvrir plus largement l'oeuvre du poète,



Dessins originaux de Jean Cocteau en préambule de son manuscrit du script du film *La Belle et la Bête* (1946). © Coll. privée / Musée des Lettres et Manuscrits, Paris.

romancier, dramaturge, cinéaste et dessinateur.

Un hommage à Edith Piaf

Cette exposition inédite est également l'occasion de présenter un hommage à Edith Piaf, amie de l'artiste, à travers différents écrits : correspondance qu'elle entretenait avec son amant Louis Gérardin, lettre

écrite le jour de la mort de Marcel Cerdan, manuscrit du monologue de Cocteau écrit à son attention (*Le Fantôme de Marseille*), photographie prise lors des répétitions du *Bel indifférent...* Apprenant la mort d'Edith Piaf, Jean Cocteau aurait déclaré « C'est le bateau qui achève de couler. C'est ma dernière journée sur cette terre ». Jean Cocteau s'éteindra quelques heures après Edith Piaf, le 11 octobre 1963.

À noter : tout au long de l'exposition « Jean Cocteau le Magnifique. Les miroirs d'un poète », différents événements, tables rondes, spectacles, animations musicales sont organisés autour de la personnalité et l'univers artistique de Jean Cocteau.

Commissaires de l'exposition
Dominique Marny/ Pascal Fulacher
Scénographie : Estelle Gaudry
Exposition organisée avec l'accord de Pierre Bergé et du Comité Jean Cocteau

« Jean Cocteau, le Magnifique. Les miroirs d'un poète »

Du 11 octobre 2013 au 23 février 2014.

Du mardi au dimanche, de 10h à 19h
Jeudi de 10h à 21h30

Entrée 7 €. Contact visiteurs : 01 42 22 48 48

Musée des Lettres et Manuscrits 222 Boulevard Saint-Germain 75007 Paris
www.museedeslettres.fr



Dessin de Jean Cocteau avec envoi sur la page de titre et la page de garde des *Enfants terribles*, édition originale, Paris, Grasset, 1929. © Coll. privée / Musée des Lettres et Manuscrits, Paris.

**WORKING
CAPITAL
DAY**

WORKING CAPITAL DAY

L'optimisation de la gestion du BFR

Rendez-vous à **PARIS** le **26 NOVEMBRE 2013** de 8H30 à 13H00

Vous êtes credit manager, trésorier, cash manager, directeur financier, cadre financier, professionnel de la finance ou dirigeant de PME-PMI ?

Vous souhaitez vous informer sur l'optimisation du BFR ?

Vous souhaitez découvrir les meilleures pratiques, de nouveaux outils ? ...des innovations ?

Vous souhaitez échanger avec vos pairs ?

Alors Working Capital Day by Finyear Coffee répond à vos attentes et interrogations.

Lors du Working Capital Day nous vous présenterons le lancement de La Lettre du Credit Manager, la lettre mensuelle des professionnels du risque et du crédit-client.

L'événement est gratuit, dans la limite des places disponibles.

www.working-capital-day.eu