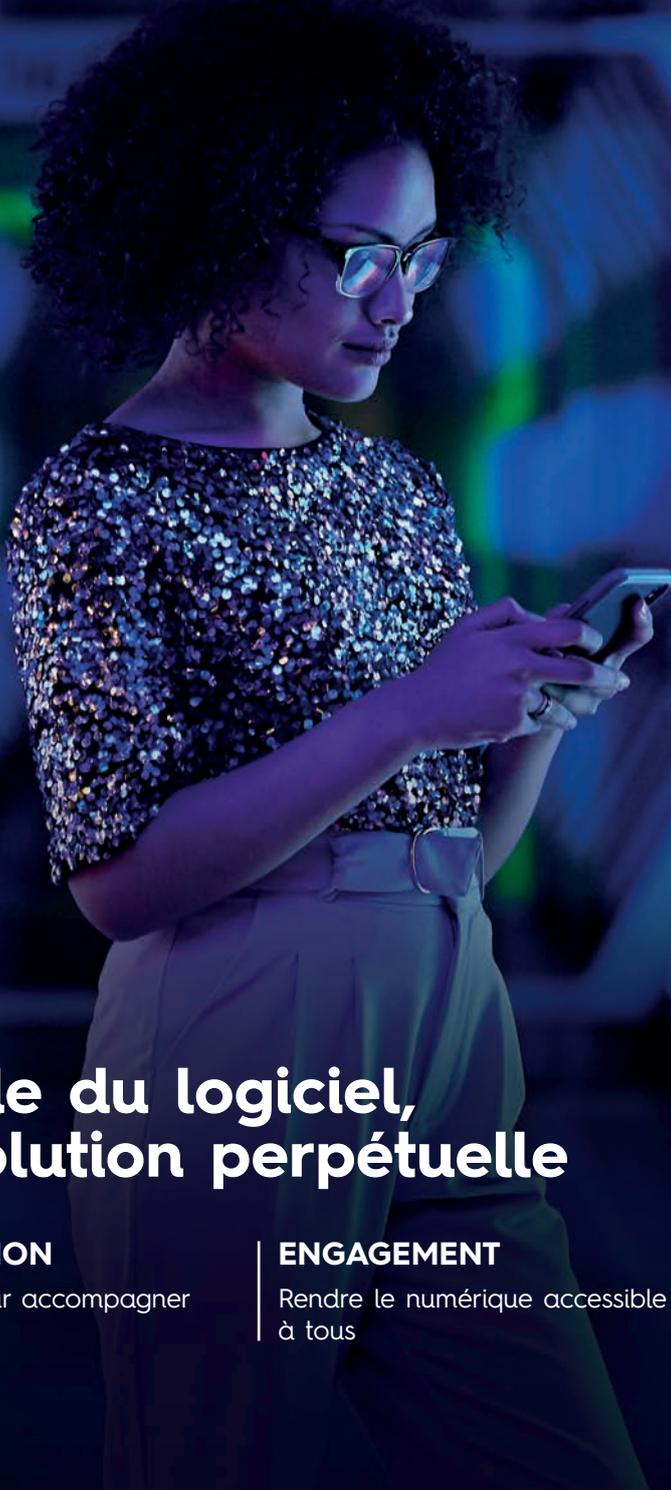


# DigitalLovers



**FOCUS**

## Le monde du logiciel, une révolution perpétuelle

**TRANSFORMATION**

L'offre Scale Up pour accompagner  
l'innovation client

**ENGAGEMENT**

Rendre le numérique accessible  
à tous



\*Le monde est tel que nous le façonnons.

“

Véritable alliée de la transformation digitale, l'édition de logiciels est un formidable vecteur d'innovation. Pour ce 4<sup>e</sup> numéro, nous vous invitons à plonger au cœur des activités software du Groupe Sopra Steria.

Grâce à nos filiales, nous adressons des secteurs stratégiques : la banque (Sopra Banking Software), les Ressources Humaines (Sopra HR Software), le paiement (Galitt) ou encore l'immobilier (Sopra Steria Solutions Immobilier).

Nos collaborateurs travaillent au quotidien sur ces solutions en France et des milliers de clients les utilisent déjà partout dans le Monde. Le software, adossé aux activités de Conseil et d'Intégration du Groupe, ouvre chaque jour la voie à de formidables opportunités de carrière que vous pouvez découvrir ici comme dans les métiers du cloud, de la biosécurité ou encore de l'Intelligence Artificielle.

Dans ce numéro, nous reviendrons également sur les défis qui feront les stratégies d'entreprise de demain : la plateforme comme accélérateur d'opportunité business grâce au Cloud ou encore la nécessité de confiance pour déployer l'IA dans les entreprises... autant d'atouts pour réussir la transformation digitale des organisations et assurer ainsi leur pérennité et leur compétitivité.

Bonne lecture !



**Grégory Wintrebert**  
Directeur Exécutif Adjoint  
Pôle France  
chez Sopra Steria

## Impression éco-responsable



Le magazine DigitalLovers est imprimé sur un papier 100% recyclé, certifié FSC™ Recyclé et Ecolabel Européen, issu à 100% de déchets de consommation. L'impression a été gérée par un imprimeur labellisé imprim'vert utilisant des encres végétales. Le papier utilisé ainsi que la reliure avec 2 piqûres métal permettent au magazine d'être 100% recyclable.

## Crédits photos

Getty Images, Shutterstock, Sopra Steria

## Rédaction

Sopra Steria

## Création et mise en page

Agence SMARTSON

**5 FOCUS**  
Le monde du logiciel,  
une révolution perpétuelle

**13 MÉTIER**  
Product Owner,  
un métier où l'agilité est reine

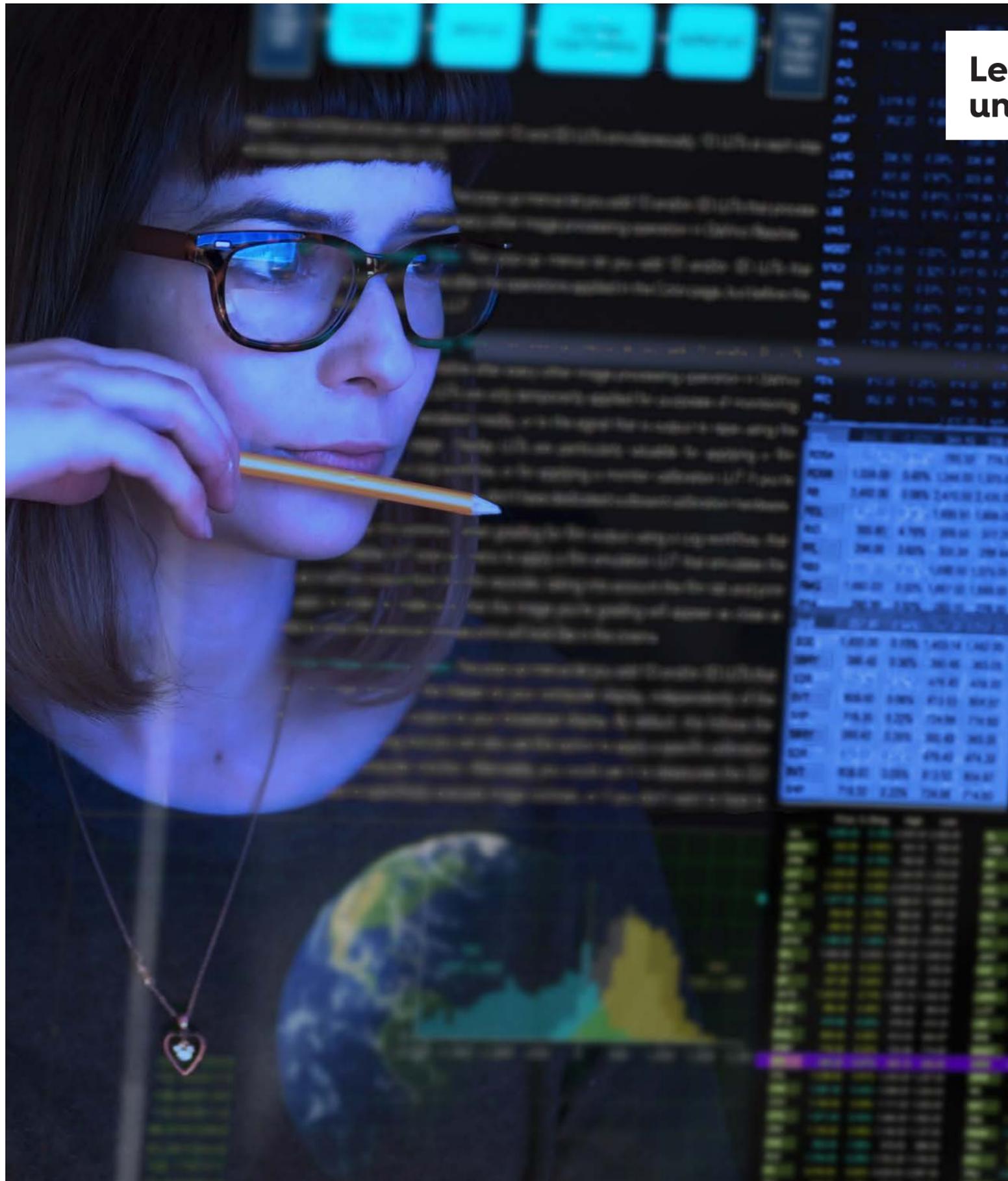
**16 TRANSFORMATION**  
L'offre Scale Up pour accompagner  
l'innovation client

**19 CONSEIL**  
Transformation des pratiques  
face à la révolution digitale

**27 ENGAGEMENT**  
Innover de manière éco-responsable :  
le numérique durable

**31 ACTUALITÉS**  
Quoi de neuf  
chez Sopra Steria ?

**38 JEUX**  
À vous de jouer !



## Le monde du logiciel, une révolution perpétuelle



Depuis le développement des premiers systèmes d'exploitation dans les années 1950, les logiciels sont devenus omniprésents au sein de notre société et ils ne cessent d'évoluer grâce aux nouvelles technologies. Ils sont aujourd'hui utilisés dans tous types de secteurs d'activités et métiers.

### Éric Pasquier

Directeur général  
de Sopra Banking Software

Le secteur du "logiciel", à distinguer du secteur des "services informatiques", représentait plus de 280 milliards de dollars dans le Monde en 2019\*. Ce chiffre ne cesse de croître chaque année.

Les logiciels sont aujourd'hui stratégiques pour les entreprises, facteurs de leur compétitivité et de leur productivité, et jouent un rôle dans leurs capacités à se différencier en permettant d'imaginer de nouveaux produits et services à mettre à la disposition de leurs clients. Pour que les logiciels soient bien administrés et utilisés de façon optimale, leur prise en main ainsi que leur déploiement doivent être accompagnés par des experts en services informatiques. Sopra Steria Next détient les compétences en Conseil, Sopra Steria celles des services informatiques, avec notamment l'intégration, le management des infrastructures et la cybersécurité, tandis que Sopra Banking Software, Sopra HR Software et Sopra Steria Solutions Immobilier sont des éditeurs de logiciels. Cette combinaison nous procure une richesse transverse, nous permettant notamment d'adresser de grands programmes de transformation digitale aux entreprises et institutions (end-to-end): conseil, développement, déploiement, et maintenance, et sécurisation des solutions mixant logiciels et développements spécifiques complémentaires.

En France, les collaborateurs de Sopra Steria et Sopra Banking Software ont notamment travaillé ensemble dans la transformation digitale et la mise en place d'une plateforme technologique pour La Banque Postale, en implémentant le logiciel Core Banking System de Sopra Banking Software. De leur côté, Sopra HR Software et Sopra Steria ont déployé le nouveau système de paie pour les 250 000 militaires de l'Armée Française. Là encore, une solution dont le cœur logiciel a été fourni par Sopra HR.

Les roadmaps de nos éditeurs, qui aident notre Groupe à proposer des offres différentes des autres entreprises de services numériques, s'adaptent en permanence pour suivre l'évolution des technologies et de leurs usages. À titre d'exemple, nous développons des plateformes logicielles spécialisées "métiers". Leurs spécificités ? Elles sont partagées par plusieurs clients afin d'industrialiser leurs activités, notamment en permettant de partager les coûts de R&D.

\*Gartner IT spending, 2020

## Éditeurs vs ESN : qui fait quoi ?



**Louis-Maxime Negre**  
Chief People Officer  
de Sopra Banking Software

**La confusion qui existe entre les éditeurs de logiciels et les entreprises de services numériques (ESN) est l'une des plus courantes dans notre industrie. Et pourtant les différencier est primordial.**

Des liens étroits se sont évidemment forgés au fil du temps, et il n'est désormais pas rare qu'une ESN devienne à son tour un éditeur.

Cependant, et ce malgré des ressemblances, le mode de travail et les tâches quotidiennes qui en découlent sont fondamentalement différentes selon la sphère dans laquelle on évolue. Les ESN privilégient par exemple une approche client, à savoir une collaboration étroite avec lui en vue de développer une réponse cohérente à sa demande initiale.

Leur offre se base bien sûr sur des capacités de développement de solutions spécifiques mais également sur l'intégration de produits préexistants. Le champ d'action pour les acteurs les plus polyvalents va de la prise en charge des prestations de Conseil en amont des programmes informatiques jusqu'à la gestion de l'hébergement et des infrastructures.

En revanche, les éditeurs de logiciels, comme Sopra Banking Software, se focalisent davantage sur le développement et la vente de produits propres, répondant à des enjeux du marché. Leur déclinaison réside dans la fourniture

à différents clients de ces logiciels "standardisés", pourvus de capacités d'adaptation afin de correspondre aux attentes de chacun.

Le positionnement de l'éditeur est cependant plus complexe puisqu'il est nécessaire pour adresser les plus grands acteurs du marché, d'être capable de construire une solution dédiée, à base de logiciels ou composants, garantissant une mise en œuvre accélérée, et une évolutivité dans le temps.

Par ailleurs, la tendance à pouvoir proposer des modèles de solutions différentes où le produit est masqué au bénéfice du service est désormais en forte accélération; on va alors parler de *Managed Services* ou encore de *SaaS*. Sur des marchés tels que la Banque ou les services financiers, l'éditeur doit choisir entre s'associer avec d'autres professionnels ou se transformer lui-même progressivement en éditeur/opérateur.

À ce titre, les éditeurs qui ont conservé une capacité d'intégration, de mise en œuvre et de pilotage des services associés à leurs produits en interne (au lieu de s'appuyer exclusivement sur des réseaux de partenaires intégrateurs comme

les ESN), ont donc une longueur d'avance. L'avenir réside dans cette polyvalence dont sauront faire preuve les éditeurs capables d'intégrer eux-mêmes leurs produits et de les opérer, tout en continuant à s'associer à des partenaires intégrateurs pour des programmes plus complexes ou à plus grande échelle.

Malgré les différences, les deux activités demeurent indispensables. Les ESN permettent notamment aux éditeurs de rester connectés entre eux. Elles aident aussi les clients à intégrer les nouveaux logiciels à leurs systèmes existants, tout en maintenant les services une fois l'étape d'intégration finalisée.

Cette co-dépendance ne date pas d'hier et elle va se renforcer dans les années à venir. Les deux types d'activités vont devoir explorer d'autres façons de travailler ensemble afin de fournir des intégrations fluides, à travers des modèles opérationnels rapidement livrables et répondant pleinement aux demandes des clients.

Le monde financier change plus vite que jamais.  
**TRANSFORMONS-LE  
ENSEMBLE.**

Nous aidons les institutions financières à travers  
le monde à créer la finance de demain.

[www.soprabanking.com](http://www.soprabanking.com)



# Entreprises et organisations plus que jamais à l'heure de la « plateformisation »



**2020 marque une accélération sans précédent de la digitalisation et de la plateformisation de la société, des entreprises et des organisations. Ces deux dernières, mutant vers un modèle « Entreprise Platform », doivent s'ouvrir et délivrer, toujours plus rapidement, de nouveaux services innovants et différenciants. Cette évolution leur impose une transformation holistique.**

## Les effets de la plateformisation sur l'offre de valeur

S'inspirant des start-up, les Entreprises Platform doivent en effet repenser l'offre de valeurs qu'elles proposent, leur business model, notamment en les adossant à un écosystème, en simplifiant leur offre, et en enrichissant leurs produits de nouveaux services. L'adoption de pratiques agiles s'avère alors indispensable pour favoriser l'alignement et les synergies entre tous les acteurs de l'écosystème : équipes pluridisciplinaires, capacité de prototype rapide, pilotage focalisé sur les métriques métiers, et prise en compte au fil de l'eau des feedback users.

Il y a près de vingt ans, Marc Andreessen prédisait que « le logiciel mangerait le monde ». Cette affirmation n'a jamais été aussi vraie. Le Software est au cœur des nouvelles offres de valeurs. Embarqué ou propulseur, associé à la donnée, le Software irrigue la plateformisation !

## Les « Digital Innovation Factory », nouveau creuset des logiciels

Comment construire ce Software ? Quelle plateforme technique sous-jacente retenir ? À l'ère des nouvelles technologies cloud natives ou de l'émergence des solutions low-code/no-code (voir interview), l'Entreprise Platform doit donc faire évoluer

ses usines logicielles existantes, vers de nouvelles « Digital Innovation Factory ». Leur objectif est double :

- Du point de vue de l'expérience client, elles doivent supporter les nouveaux défis business en renforçant la facilité d'utilisation et en assurant l'intégration sans couture des services des différents partenaires.

- Du point de vue technologique, elles doivent accompagner le développement des activités en garantissant vitesse, résilience et capacité de mise à l'échelle.

Dans ce contexte, les solutions cloud natives – conteneurs, microservices, serverless, API – s'imposent progressivement au sein des grandes organisations. Ces nouveaux composants, véritables nanotechnologies de l'IT, permettent de tenir les promesses initiales du Cloud : flexibilité, portabilité, légèreté. L'adoption réussie de ces solutions passe également par une nouvelle façon de penser le logiciel, une nouvelle forme de collaboration entre les équipes métiers et SI, de nouveaux modèles d'exploitation et de maintenance du logiciel.

## Équipes métier et DSI, nouveaux partenaires d'initiatives agiles

Au-delà des enjeux business et technologiques, ce sont donc l'ensemble des activités des équipes métiers, de développement et de déploiement

qui sont désormais intrinsèquement liées et synchronisées autour d'une démarche continue BizDevSecOps. La plateformisation pose également les bases de nouvelles formes de partenariat, nécessitant une collaboration plus empathique et des valeurs partagées entre l'ensemble des parties prenantes.

Béatrice Rollet.

## Une plateformisation réussie au ministère de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales

Sopra Steria accompagne le ministère dans le cadre du programme de Dématérialisation de l'Application du Droit des Sols, via la création de sa nouvelle usine logicielle et plateforme avec un premier cas d'usage voué au dépôt et l'instruction dématérialisés des demandes d'autorisation d'urbanisme. Cette solution s'appuie sur les offres de conseil, de développement, les opérations et la solution de Sopra Steria, Trusted Digital Platform, hébergée par OVHCloud.

# Quand les plateformes de low-code/no-code changent la donne du Software



**Béatrice Rollet**  
Directrice des services Cloud chez Sopra Steria

## Quelles solutions sont disponibles pour soutenir la plateformisation des logiciels ?

« L'Entreprise Platform a aujourd'hui un besoin impératif de délivrer rapidement de nouveaux services digitaux, en mobilisant des équipes parfois réduites, proches du métier et de son écosystème. Pour répondre à ces enjeux, des sociétés telles que Outsystems, Salesforce, ServiceNow ou les hyperscalers AWS, Microsoft et Google Cloud fournissent désormais des plateformes de low-code ou de no-code. L'analyste Gartner estime que d'ici 2025, 75 % des grandes entreprises utiliseront au moins quatre plateformes de low-code chacune. »

## Quel est le principe de ces solutions ?

« Ces nouvelles plateformes technologiques améliorent le développement sous forme visuelle et dans un environnement cloud natif. Fonctionnant comme une couche d'abstraction entre le développeur et la machine, ces solutions facilitent la conception fonctionnelle, applicative et technique des applications tout au long de leur cycle de vie. »

## Quels sont les impacts pour les équipes de développement ?

« L'important avec ces plateformes est la contribution métier, la rapidité de développement, et non plus seulement l'expertise tech-

nique. Les profils qui possèdent une bonne connaissance métier et des références en développement peuvent désormais devenir des "citizen developers", déléguant les activités les plus techniques (intégration, interfaçage, reporting) aux développeurs aguerris. »

## Quels sont les bénéfices pour l'Entreprise Platform ?

« Les entreprises gagnent en productivité, en agilité et démocratisent le développement d'applications au plus près des besoins métiers. Lors du confinement, les entreprises ont pu ainsi rapidement assurer la continuité de certaines de leurs activités en recourant à ces plateformes. »

## L'API, l'une des clés pour transformer l'entreprise

Clé de voûte de la transformation numérique, les APIs ouvrent le système d'information de l'entreprise à une multitude de sources de données et d'applications. « En facilitant l'agrégation de nouveaux services, l'API (Application Programming Interface) est le catalyseur de la transformation du business » explique Sophie Saltiel de Axway, partenaire technologique de Sopra Steria Group.

Avec les APIs, les entreprises réinventent avec agilité leur panoplie de services et le business model associé.

**L'API pour l'efficacité :** Les API sont utilisées comme outils de modernisation des systèmes d'information pour

optimisation leur architecture. Cette démarche permet d'être plus agile, d'améliorer l'efficacité des processus internes et de réduire les coûts de développement.

**L'API pour s'ouvrir :** L'ouverture permet de profiter de services externes pour enrichir son propre système d'information et/ou d'offrir à un ensemble de partenaires externes ciblés de nouveaux services.

**L'API produit :** Elle devient un produit facile à consommer par les "clients" et partenaires. Au lieu de fournir une application qu'il faut maintenir, on fournit une API qui est facilement intégrable dans le SI du partenaire.

**L'API pour la plateformisation :** Les APIs permettent d'exposer une plateforme sous la forme de catalogue de services consommables et auquel tous les membres peuvent souscrire. Si le système d'information est le cerveau de l'entreprise, les API en sont le système nerveux. Dans un monde digital, la circulation de l'information et sa transformation sont les conditions sine qua non d'une transformation aboutie. De la simple optimisation du SI à la plateformisation de l'entreprise, l'API est la garante de la vitalité opérationnelle de l'ensemble.



# StarFleet, un logiciel sécurisé, évolutif et durable pour l'industrie aéronautique

Les solutions logicielles jouent un rôle crucial dans de nombreux secteurs d'activité et tout particulièrement dans l'aéronautique, où elles doivent être sécurisées, évolutives et durables.



2MoRo, société du Groupe Sopra Steria et filiale de CIMPA, éditeur de logiciels de maintenance pour l'aéronautique et la défense, travaille actuellement au développement d'une telle solution logicielle. Baptisée *StarFleet*, elle est destinée aux responsables techniques d'un des leaders de l'industrie aéronautique en charge de la gestion de flotte des moteurs M53. Ce moteur est exploité par des

forces militaires étrangères et équipe notamment les Mirage 2000, fleurons de l'aviation militaire française. Concrètement, *StarFleet* va permettre de personnaliser les écrans de contrôle de la flotte sur le terrain, en migrant les données des Systèmes d'Information des centres de maintenance vers un SI centralisé. D'un point de vue technique, la solution est développée sur la base du logiciel

Aero-Webb® de 2MoRo qui présente une architecture sécurisée, évolutive et durable tout en permettant la migration des informations des outils vers la base de données *StarFleet*.

À terme, cette solution permettra de connaître en temps réel tous les détails des moteurs M53 – modules, pièces, pales, usage... – qui n'auront donc plus aucun secret pour leurs utilisateurs.



## CIMPA, LEADER DES SERVICES PLM EN EUROPE

- > Notre mission : augmenter l'efficacité opérationnelle de nos clients
- > Forte expertise à la fois métier et systèmes d'information
- > Dans des industries très variées



# Car-as-a-Service (CaaS) : de la voiture-objet à la voiture-service



**Le modèle de la voiture "en tant que service" pourrait nous amener à repenser notre rapport à l'automobile pour basculer d'un système de propriété rigide à un modèle de services à la demande.**

### Le modèle Car-as-a-Service : une quatrième voie vers la "propriété"

Achat, crédit-bail et location trustaient encore récemment le podium des options pour "acquérir" une voiture, que ce soit à titre ponctuel, à long terme ou de manière permanente. Ces dernières années, une quatrième formule est venue rebattre les cartes : la consommation par abonnement. Après les médias et la restauration rapide, l'industrie automobile connaît à son tour une profonde mutation. Tous ces secteurs ont été happés par la révolution du digital, elle-même propulsée par les avancées technologiques et l'évolution des usages et des modes de consommation.

En matière de mobilité, les consommateurs s'attendent à bénéficier des mêmes innovations de rupture qui ont bouleversé d'autres secteurs d'activité. Pour se rendre d'un point A à un point B, ils ne veulent rien de moins qu'un service sur-mesure, accessible à la demande et en quelques clics. Le modèle Car-as-a-Service (CaaS), qui met à la portée des usagers une flotte de véhicules pour le prix d'un abonnement mensuel, pourrait bien être le ressort essentiel qui permettra au secteur automobile de s'adapter à l'évolution constante des attentes et des comportements des consommateurs.

Le CaaS n'est toutefois qu'une manifestation d'une tendance plus profonde, qui pousse le public à délaisser l'"acquisition" d'un véhicule au profit des services à la demande, propres à réduire les dépenses des consommateurs et à optimiser l'utilisation du parc automobile. Le modèle CaaS pourrait maximiser son potentiel s'il était incorporé à une offre groupée de services publics et privés. Gérée depuis une plateforme unique, cette offre permettrait aux usagers de passer en toute fluidité d'un mode de mobilité à l'autre, depuis un seul et même portail de souscription.

### Un virage naturel pour un consommateur en phase avec son époque

Le glissement vers le modèle de l'abonnement coule de source pour les consommateurs, déjà adeptes de l'utilisation partagée et des services à la demande dans d'autres sphères du quotidien. Le "paiement à l'utilisation" des véhicules et d'autres modes de transport pourrait s'appuyer sur une tarification à la distance parcourue, à l'heure, au trajet ou à chaque changement de véhicule ou de mode de transport. Il serait d'ailleurs envisageable de donner aux usagers le choix entre ces différentes formules. Cette flexibilité pousserait à coup sûr un plus grand nombre de consommateurs à accepter plus volontiers le modèle CaaS.

### Une révolution propulsée par la technologie

Si le modèle CaaS repose sur un principe simple, il pose des défis logistiques très complexes. Les concessionnaires, le covoiturage, les sociétés de taxis et les loueurs de véhicules – bref, toute entreprise proposant un service par abonnement – devront disposer d'une plateforme centralisée, performante et conviviale, capable notamment de prendre en charge différentes flottes et différents types de paiements sur différents marchés, ainsi qu'une diversité de devises et de réglementations.

### Le modèle CaaS est le fruit des progrès accomplis par les éditeurs de logiciels spécialisés

Il y a 15 ans, ce type d'activité aurait été inimaginable. Le modèle CaaS est le fruit des progrès accomplis par les éditeurs de logiciels spécialisés grâce aux plateformes intégrées et aux API ultra-performantes.

### Quelles perspectives pour l'avenir ?

Le sujet de la voiture en tant que service a créé une grande effervescence dans le secteur automobile, où néologismes, théories, rapports et programmes de recherche inédits se succèdent les uns aux autres. Un thème commun se dégage toutefois : le changement. Nous devons donc nous mobiliser pour enclencher la transformation et offrir des débouchés et des services guidés par la création de valeur. Affaire à suivre...

# L'automatisation du SIRH appliquée au secteur viticole



**Ranto Rejo**  
Consultante SIRH  
chez Sopra HR Software

Filiale de Sopra Steria, Sopra HR Software se positionne comme un partenaire stratégique de la fonction RH. Ses consultants dispensent à leurs clients expertise et technologie pour leur permettre d'exploiter toute la puissance de la data et de l'intelligence artificielle. Le résultat : une productivité, ainsi que des capacités d'analyse et de pilotage de leurs processus RH accrues.

## La technologie pour maximiser les effets de la politique RH

Permettre à la fonction RH d'extraire la connaissance de documents papier et de gisements de données pour alimenter sa politique RH est un enjeu fort. Gérer la paie et la protection sociale plus rapidement tout en prévenant les risques, mais aussi piloter plus efficacement ses actions grâce à l'identification de nouvelles corrélations via le partage de données, sont autant de possibilités aujourd'hui offertes par la technologie.

Des enjeux que l'on retrouve dans de nombreux secteurs d'activité, à l'image de l'univers viticole, dans lequel Sopra HR Software mène actuellement, pour une grande Maison de champagne, un projet d'automatisation.

Ranto Rejo, consultante SIRH chez Sopra HR Software, en charge de cette mission précise : « **L'automatisation de certains processus RH va permettre aux gestionnaires de dégager du temps pour se concentrer sur leur cœur de métier, là où l'IA ne peut pas remplacer l'humain** ».

## L'automatisation des processus RH pour gagner du temps et limiter les erreurs de saisie

La période des vendanges est une période de pic d'activité où les viticulteurs font appel à une main-d'œuvre temporaire : les vendangeurs. Avant leur arrivée sur le domaine, le service RH doit donc intégrer ces nouvelles recrues dans le SIRH (Système d'Information Ressources Humaines), en quelques semaines, voire en quelques jours seulement. Compte tenu du volume conséquent d'informations à traiter rapidement, des erreurs peuvent être commises au moment d'entrer manuellement ces informations dans le SIRH.

Les vendangeurs étant jusqu'à présent payés par chèque, la Maison de champagne, dans une volonté de digitalisation croissante, souhaite procéder au paiement des vendangeurs par virement bancaire. Sopra HR Software accompagne ainsi l'entreprise dans cette transformation avec un projet d'automatisation de la capture des coordonnées bancaires présentes sur le relevé d'identité bancaire de ses vendangeurs via la technologie OCR (Optical Character Recognition). Une avancée qui permettra aux gestionnaires de gagner à la fois en temps et en qualité sur la saisie des informations, une tâche chronophage et pourtant essentielle.



Sopra HR propose des solutions et services RH 3.0, adaptés aux défis et pratiques du digital :

- Accompagnement de la fonction RH pour la gestion administrative, la paie, la gestion des talents, les temps et activités et l'analytique RH
- Optimisation de la performance de la fonction RH
- Maîtrise des enjeux d'urbanisation et de sécurité des données
- Développement de l'expérience collaborateur

# Product Owner, un métier où l'agilité est reine



**Thomas Pottier**  
Product Owner  
chez Sopra Steria

Le monde du logiciel est en révolution perpétuelle. Aussi, savoir travailler de façon agile est un impératif, comme en témoigne Thomas Pottier, Product Owner chez Sopra Steria.

## Peux-tu nous présenter ton parcours au sein de Sopra Steria ?

« Après l'obtention de mon diplôme d'ingénieur avec une spécialisation SI et une première expérience en Business Intelligence pour un acteur français de l'énergie, j'ai rejoint Sopra Steria en tant que consultant. Je ne souhaitais pas rester cantonné à un seul secteur, j'ai donc rapidement évolué sur des missions de Business Analytics pour des clients dans la banque, l'assurance, le transport, l'énergie et le secteur public.

L'apparition du métier de Product Owner il y a quelques années a favorisé le développement des pratiques et méthodes agiles. J'ai eu l'opportunité d'évoluer vers cette fonction. Ma première mission a consisté à travailler sur la refonte d'un ensemble d'applications mobiles grand public pour un équipementier culinaire. J'ai alors pris conscience de la nécessité de piloter les projets digitaux en mode itératif et incrémental et de travailler en étroite collaboration avec toutes les parties prenantes (développeurs, UX designers, marketing...), afin de trouver la réponse la plus adaptée aux besoins et attentes des utilisateurs. »

## Comment as-tu été accompagné dans cette prise de poste ?

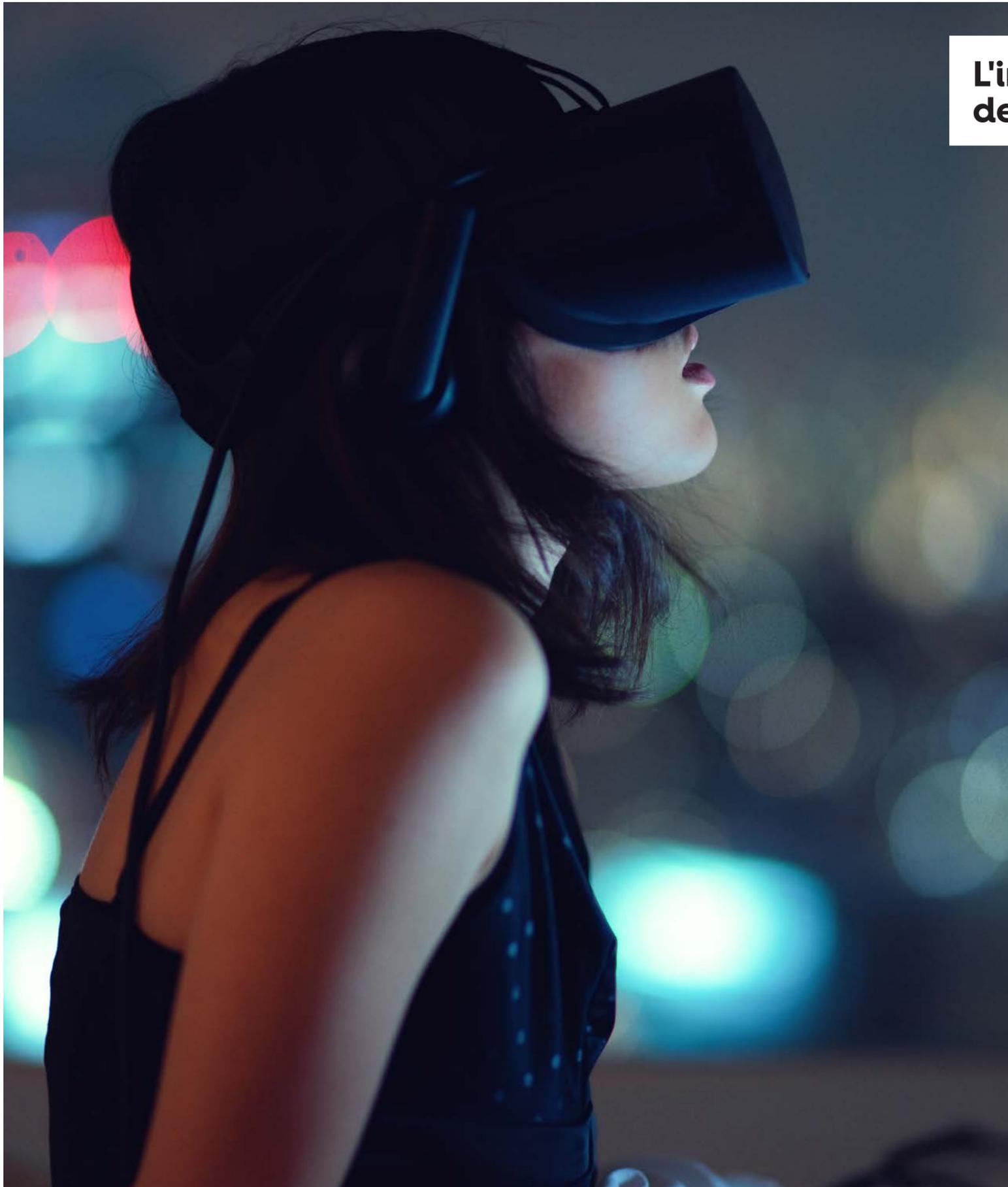
« Depuis mon arrivée chez Sopra Steria, j'ai toujours été accompagné dans mon évolution, au travers de formations techniques métier ou plus spécifiques. Le catalogue de Sopra Steria Academy est très diversifié et complet. À la suite de ma certification de Product Owner j'ai eu la chance de sensibiliser mes collègues à ce métier en devenant moi-même formateur. Fort de cette première expérience, j'ai poursuivi ma carrière au sein du Groupe en rejoignant la filiale Solutions Immobilier de Sopra Steria. »

## Que signifie pour toi l'agilité ?

« L'agilité, c'est une capacité à itérer pour créer davantage de valeur. La chaîne DevOps de Sopra Steria fonctionne sur ce modèle. L'équipe embarquée dans un projet produit des livrables à un rythme régulier, toutes les deux à trois semaines par exemple, dans une véritable dynamique collaborative. Nous découpons le processus de création en plusieurs petites étapes et l'ajustons régulièrement ou le recetrons en fonction de l'évolution des besoins clients en temps réel. Ainsi, nous pouvons plus facilement nous concentrer sur les éléments qui ont le plus de valeur. »

## Quels sont les projets sur lesquels tu travailles actuellement ?

« Je travaille sur la création et l'évolution d'un panel d'offres mobiles destiné au secteur immobilier. Ces produits sont interfacés avec nos progiciels de gestion et interviennent en complément des outils de bureautique du client. Ils vont permettre aux collaborateurs de travailler en mobilité depuis leur smartphone ou leur tablette. Dans le cadre de ce développement, mon équipe a précisé le Minimum Viable Product (MVP), déterminé en fonction des enjeux client dans le but de définir l'offre la plus adéquate. Mon rôle en tant que Product Owner est de faire l'interface entre les équipes techniques, marketing et les utilisateurs finaux. Je vais prioriser les tâches et m'assurer que l'équipe projet dispose des moyens suffisants pour les réaliser. On peut dire que je suis un chef de projet en mode Agile avec une compétence IT. Je commence par définir ce que les futurs utilisateurs attendent, puis les principales fonctionnalités des futurs produits ou services à développer en les hiérarchisant dans le processus de création. Ce backlog est ensuite évalué à chaque itération sur le principe du test & learn. Je suis également en charge du suivi de la qualité et de l'avancée du projet en visant toujours une amélioration continue du livrable. »



## L'innovation, un vecteur de transformation pour les entreprises



**Le numérique a fondamentalement changé le monde tel que nous le connaissons, en rebattant les cartes des modèles économiques traditionnels. D'ailleurs, d'ici 2025\*, toutes les industries auront été transformées par les capacités des technologies numériques. Face à de nouvelles formes de concurrence, à l'émergence de modèles économiques différenciants et à une exigence client de plus en plus forte, il est devenu indispensable pour les grandes organisations de se transformer et de positionner l'innovation au cœur de leurs enjeux de compétitivité.**

### Mohammed Sijelmassi

Chief Technology Officer  
chez Sopra Steria

Si l'innovation consiste à être en mesure de s'approprier et d'utiliser la nouveauté, en remplaçant d'anciens modèles, l'innovation digitale implique directement l'intégration des nouvelles technologies aux pratiques de l'entreprise, du simple web à l'internet des objets (IoT), au big data, à l'intelligence artificielle (IA) et au machine learning. Toutefois, plus qu'une simple appropriation des technologies, la véritable innovation consiste à être capable, au regard des changements apportés, de remettre en question le fonctionnement même de l'entreprise en s'interrogeant sur l'usage des technologies et leur utilité. En s'appuyant sur le digital et les nouvelles technologies, les entreprises se reconstruisent et voient leur transformation opérationnelle facilitée.

Pour cela, il faut être en mesure d'aller au-delà de l'utilisation première pour réinventer les usages, en les adaptant aux besoins de l'entreprise. Autrement dit, à mettre les technologies au service des usages métiers. Les plateformes digitales ne sont pas un simple outil de stockage mais facilitent la collaboration ; le traitement de données massives permet non seulement d'analyser en temps réel des informations, mais surtout de prédire des comportements futurs, etc.

Pour porter cette transformation, une nouvelle manière de penser doit être envisagée. C'est ce que propose la notion d'intelligence collective,

qui se caractérise avant tout par une incitation à penser différemment en capitalisant sur le partage de réussites déployées dans d'autres secteurs, d'autres projets.

Au sein d'un écosystème de partenaires, les entreprises bénéficient alors d'une vision enrichie du marché, des transformations à venir, des innovations qui leur seront utiles.

C'est pour adresser de façon proactive la transformation digitale de ses clients que Sopra Steria s'est elle-même transformée et a mis en place une organisation dédiée aux pratiques innovantes et à l'usage des nouvelles technologies. Reposant sur une approche matricielle au cœur de la transformation digitale.

Enfin, si l'innovation est liée à l'apparition de nouvelles technologies, elle repose aussi et avant tout sur l'humain. Il ne peut y avoir d'innovation sans prendre en compte l'humain et en premier lieu les collaborateurs de l'entreprise.

Ce sont eux qui, grâce à leur appropriation de la technologie et à la mise en oeuvre de nouvelles méthodes de travail, pourront être vecteurs d'innovation.

\*D'après une étude Gartner :  
<https://www.gartner.com/en/documents/3035421>

## L'offre Scale Up pour accompagner l'innovation clients



**Jean-Bernard Rampini**  
Executive Innovation  
& Corporate Venture  
chez Sopra Steria

**Avec l'accélération du développement technologique sur une pluralité de marchés apparaît aussi la capacité des entreprises à interagir avec de nouveaux écosystèmes externes pour maintenir leur compétitivité et contribuer à leur développement en s'appuyant sur une démarche d'Open Innovation. C'est dans ce cadre que Sopra Steria a créé une démarche écosystémique autour d'une approche de type marketplace appliquée à l'innovation.**

### L'approche market place appliquée à l'innovation

Si l'innovation peut passer par l'utilisation de nouvelles technologies, on constate une tendance très forte : celle de l'innovation ouverte, qui vise à combiner les compétences internes d'une entreprise avec l'expertise externe des écosystèmes innovants pour apporter des réponses à de vrais enjeux de transformation. Il s'agit, en réalité, de considérer qu'étant toutes en interactions, les entreprises grandes et petites ont plus à gagner à collaborer et partager leurs assets qu'à agir individuellement. C'est le principe de l'intelligence collective appliqué aux marchés.

L'approche Marketplace appliquée à l'innovation ouverte par Sopra Steria nous permet de sélectionner et d'avoir une relation privilégiée avec des startups reconnues pour leur expertise sur des thématiques pointues, et leur agilité, afin de stimuler l'innovation avec nos clients.

L'objectif ? Mettre en relation les clients avec les meilleures compétences du Groupe et celles proposées par des startups sélectionnées.

### Scale Up, une offre de services dédiée à nos clients

Sopra Steria a construit une offre de pilotage des écosystèmes baptisée Scale Up qui prend la forme d'un catalogue de services. Ce catalogue com-

prend plusieurs services de conseil axés sur la manière de créer des capacités d'innovation avec nos clients, de les accompagner dans la construction de leur propre écosystème pour travailler avec des startups et innover en interne. Cette offre s'appuie sur notre réseau de Digilabs, véritables hubs d'innovation, et Sopra Steria Ventures, qui nous permet d'investir directement ou via des fonds d'investissement partenaires, dans ces écosystèmes innovants.

La combinaison des compétences de Sopra Steria et la capacité des startups à se concentrer de façon agile sur la résolution de problèmes spécifiques nous permettent de construire des offres de rupture avec nos clients, mais aussi de mobiliser nos collaborateurs sur de nouvelles solutions innovantes basées sur les dernières technologies.

La capacité à identifier et à travailler avec des partenaires, source puissante d'avantages concurrentiels, ne s'improvise pas. Pour réussir en matière d'innovation ouverte, les entreprises doivent connaître et sélectionner les acteurs de leur écosystème, elles doivent changer leur "mindset", être portées par un esprit d'innovation et une maturité qui leur permettent d'intégrer ces solutions innovantes dans leurs projets. Enfin, cette relation entreprise/start-up doit être fondée sur la confiance et doit être mutuellement bénéfique pour être vertueuse.

## Viano, une approche singulière aux côtés des startups



**Séverine Herlin**  
Directrice Générale  
chez Viano

**Chaque année, des étudiants et des entrepreneurs concrétisent leurs projets entrepreneuriaux pour répondre aux besoins de la société. Viano, véritable méthode *business design*, accompagne ces projets dans leur développement. Séverine Herlin, fondatrice de Viano, revient sur l'intérêt de la méthode.**

Viano, que j'ai créé en 2008, est né de cet enjeu alors que j'accompagnais une startup dans sa stratégie marché. Le propre d'une startup est de porter un projet, par définition complexe et incertain, et d'écrire son histoire à partir d'une page blanche et d'une vision. Or, la meilleure manière de

l'écrire n'est pas de projeter un objectif imaginé ou fantasmé, mais de partir de la réalité pour concevoir un chemin pas à pas et y faire advenir, in fine, la valeur ajoutée de son innovation.

Telle une lampe de poche, l'approche proposée par Viano vise à éclairer la route du porteur de projet, de lui

donner les moyens d'aller au bout de ses convictions, en validant pas à pas toutes ses hypothèses. La méthode que nous proposons permet de rationaliser l'action de l'innovateur tout en laissant une place centrale à l'exploration.

Selon Frédéric Grelot, co-fondateur de la startup Glimps que nous avons accompagnée avec une équipe de Sopra Steria : « **Viano permet de savoir dès le départ et en un temps très concentré où l'on va, en s'assurant de se poser les bonnes questions. Cela nous a permis de confirmer la pertinence de notre approche vis-à-vis du marché auquel on souhaitait s'adresser et de commencer à réfléchir, notamment, à notre tarification, aux différentes stratégies de pricing, aux acteurs clés du marché, etc.** »

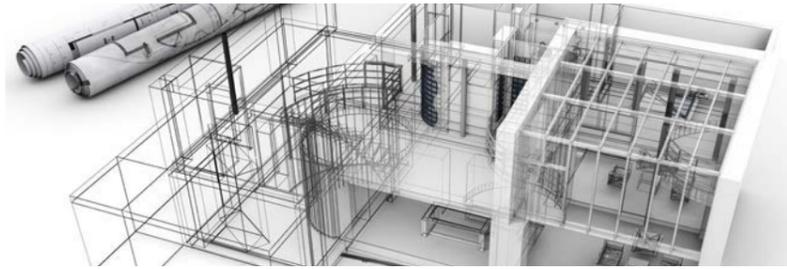
Charlotte Darnet, co-fondatrice de la startup solidaire Opopop, lauréate du Prix 2020 "Entreprendre pour demain" de la Fondation Sopra Steria-Institut de France, bénéficie d'un accompagnement Viano dans le cadre du Prix. Elle affirme que l'une des étapes de la méthode, à savoir : « **la réflexion sur les acteurs/concurrents et réseaux d'influence** », [leur] a été très utile, au point d'enclencher une réunion ad hoc en urgence avec [leur] mentor Sopra Steria, dans la foulée de l'atelier.

Le postulat de départ d'un projet innovant est celui de ne pas "savoir", et de ce fait, de valider en continu et de manière itérative ses hypothèses sur le terrain. Pour en faire une pratique du quotidien, cela suppose pour l'organisation d'accepter :

- Que la réalité est la seule certitude ;
- Que le porteur de cette réalité transformera le projet pour créer une valeur qui se laissera découvrir en avançant.



# Sopra Steria Solutions Immobilier : réduire la consommation énergétique avec le BIM\*



**Le BIM (Building Information Modeling) est une méthodologie de travail basée sur un principe de partage et d'interopérabilité permettant de mieux connaître et gérer le cycle de vie d'un bâtiment. Mais en pratique ? Cela permet à tous les interlocuteurs qui interviennent sur un bâtiment (architecte, bureau d'étude, entreprise de construction, société de maintenance, etc.) de pouvoir accéder aux informations numériques et digitales qui concernent un bâtiment via une interface web. Un véritable hub d'informations !**

La demande des clients sur l'offre en solutions BIM croît chaque année. Sopra Steria Solutions Immobilier propose ainsi une offre autour d'une solution SaaS baptisée Active3D, spécialisée dans l'hypergestion technique et énergétique des bâtiments et qui intègre en natif le BIM et la maquette numérique. Son approche innovante lui permet d'intégrer, de consolider et d'assurer l'évolution de tous types de données sources (alphanumérique "1D", plans CAO 2D et maquettes OpenBIM 3D) pour constituer un référentiel patrimonial unique et partagé. La virtualisation en Open BIM permet ainsi d'assurer une multitude de services : la gestion des entretiens, de la maintenance, la gestion environnementale, la mise en place de services digitaux pour faciliter la vie des occupants, etc.

## Le BIM pour piloter la consommation d'énergie

Ce référentiel patrimoine full digital, véritable jumeau des bâtiments réels, a notamment permis à Sopra Steria de proposer un nouveau module "Energie et Fluide" nativement intégré à la Gestion Exploitation Maintenance au quotidien. Cette innovation donne un suivi et un pilotage intuitif des consommations énergétiques. L'usage s'en trouve transformé. L'optimisation s'appuie sur un dashboard par bâtiment avec une vision globale accessible à tous les instants. L'impact énergétique d'un bâtiment sur son environnement peut être optimisé

et la réduction des consommations énergétiques devient accessible avec cette nouvelle brique du SI Digitale. L'utilisation intelligente de la Data est une étape vers de meilleures décisions dans ce domaine de l'optimisation des impacts énergétiques des bâtiments.

## Le cas de LMH (Lille Métropole Habitat)

Depuis l'an dernier, 3500 logements ont été intégrés à la maquette BIM à LMH (Lille Métropole Habitat). C'est une première étape réussie vers la numérisation de l'ensemble de ses bâtiments. La construction d'un référentiel BIM du patrimoine de LMH en trois dimensions devient ainsi une réalité. Pour Guillemette Lescure, Chef de projet métier / Direction du patrimoine chez LMH : « **Le BIM permet d'avoir une visualisation du patrimoine de manière facile** ».

## Le BIM à l'origine de nouveaux métiers

Un pôle dédié au GEM BIM a été créé chez Sopra Steria Solutions Immobilier, composé notamment de "BIM Managers" et de consultants avec cet objectif ambitieux.

Les BIM Managers doivent allier des compétences informatiques, en BIM, en gestion et planification de projet et les profils ayant une expérience dans le monde de la construction sont particulièrement appréciés.

Pour Céline CAI, Ingénieure ESTP, collaboratrice Sopra Steria : « **Mes premières expériences autour du BIM trouvent une nouvelle dimension offerte par les solutions IT digitales de Sopra Steria dans le domaine du BIM. J'appréhende la démarche BIM dans toutes ses facettes.** »

Le BIM offre également de belles opportunités dans le domaine du Conseil !

## Un "Green" rendez-vous vous attend au prochain BIM World !

Sopra Steria Solutions Immobilier participera au prochain salon BIM World dont le thème portera cette année sur "Green et bas carbone". Il se tiendra les 23 et 24 juin 2021 Porte de Versailles (sous réserve de conditions sanitaires).

**\*BIM (Building Information Modeling) :**  
Le BIM est une méthode de travail, un processus, utilisant une maquette numérique 3D intelligente comme élément central des échanges entre les différents intervenants à l'acte de construire. Le BIM optimise la performance des bâtiments et de ses infrastructures en s'orientant vers une gestion à la fois plus écoresponsable et moins coûteuse.



**Emmanuel Craipeau**  
Directeur de l'Exploratoire  
Sopra Steria Next



## Transformation des pratiques face à la révolution digitale



**La transformation digitale d'une organisation publique ou privée représente un élément majeur pour sa pérennité et sa compétitivité. Ce processus nécessite d'actionner différents leviers complémentaires, dont des solutions software.**

Exercer une mission conseil sur ce sujet suppose donc de saisir les potentialités de ces apports, leurs limites, leurs implications. Tel est l'enjeu du dossier que nous vous proposons ici afin de décrire à la fois la richesse du conseil en transformation digitale et l'importance cardinale des logiciels dans cette démarche. Car ces derniers, nous le constaterons, offrent aux organisations - qu'elles soient privées ou publiques - une boîte à outils dans laquelle elles peuvent piocher pour répondre à des besoins spécifiques et, ainsi, conduire le changement.

Ce faisant, ils permettent à la fois d'harmoniser des processus qui nécessitent de l'être et de répondre à des spécificités qui participent de la force et de la compétitivité de ces organisations. Mais ces considérations ne conduisent nullement à un "solutionnisme" technologique : les software ne peuvent pas tout à eux seuls.

Boîte à outils, ils supposent de la dextérité, des choix, des pratiques et, par conséquent, la prise en compte de ceux qui vont les utiliser, les valoriser. Ce dossier met donc en lumière la nécessaire dualité des compétences d'un consultant en transformation digitale : celui-ci doit concilier connaissances technologiques et sensibilité aux pratiques professionnelles, aux spécificités intrinsèques d'une organisation. Il n'y a donc ni réponse simple, ni solution automatique, ce qui fonde la richesse de notre métier.

## En quoi le succès des solutions "SaaS" replace-t-il les consultants au cœur de la mise en œuvre de solutions digitales ?



**Hubert Tresarrieu**  
Partner Conseil  
chez Sopra Steria Next

**Après une phase de doute bien compréhensible, l'adoption de solutions Saas (Software-as-a-Service) pour certaines fonctions est devenue une évidence. Elles connaissent un succès spectaculaire depuis plus de 10 ans. Salesforce, Service Now, TalentSoft, pour ne citer que les plus connues, se diffusent au sein des toutes les entreprises, quelle que soit leurs tailles.**

Elles sont utilisées pour automatiser tous les processus qui ne sont pas au cœur de la différenciation de l'entreprise. Ainsi les retrouve-t-on dans le domaine commercial, financier ou des ressources humaines. Il ne viendrait plus à l'idée de personne de développer "from scratch" par exemple un système financier.

Bien plus que les ERP, les solutions Saas apportent des avantages certains : elles sont "prêtes à l'emploi" (il suffit uniquement d'entrer les paramètres spécifiques à l'entreprise pour une mise en place plus rapide) ; le paiement s'opère à l'utilisation ; l'utilisateur n'a pas besoin de s'occuper ni de la maintenance, ni de l'exploitation et, cerise sur le gâteau, il bénéficie des évolutions de la solution sans avoir à subir des mises à jours coûteuses et complexes !

Bien entendu, au-delà de cette vision volontairement optimiste, demeurent des questions en suspens, comme la maîtrise des données (puisqu'elles se situent dans le Cloud du fournisseur de la solution la plupart du temps). Par ailleurs, la clé du succès d'une mise en œuvre réussie réside dans

le fait de rester le plus proche possible du fameux "standard" : l'objectif est de faire converger le process de l'entreprise et le mode de fonctionnement natif de la solution Saas, afin d'obtenir la "juste solution avec le juste effort". Juste solution car nécessaire et suffisante pour que fonctionne ce process, lequel ne fait pas l'avantage compétitif de l'entreprise, s'il est nécessaire de le rappeler.

Et c'est pour atteindre cet objectif que tout l'art du consultant s'exprime. Celui-ci doit maîtriser la solution d'un point de vue fonctionnel et être capable d'échanger avec les spécialistes du process de l'entreprise sur leur métier. Dans son rôle de médiateur, il va conduire le client à opérer un tri entre l'essentiel et le nécessaire, lui expliquer ce qu'il pourra faire et comment le faire, imaginer avec lui des adaptations de ses pratiques pour plus d'efficacité. Il mobilise, explique, convainc, propose, dénoue, pousse, tire... Bref un vrai travail de consultant qui a l'ultime satisfaction de voir le résultat de son travail s'incarner chez son client !



## Le "SaaS" pour transformer en profondeur les pratiques de l'entreprise, Projet Orange People



**Sloane Thomas**  
Manager Conseil RH & SIRH  
chez Sopra Steria Next

**Sloane, peux-tu présenter ton parcours en quelques mots ?**

« Après un master "Responsable des Ressources Humaines" à Sup des RH Paris, j'ai vécu diverses expériences en tant que RH opérationnelle, chef de projet dans le monde du logiciel RH, puis dans le Conseil. Actuellement Manager Conseil RH & SIRH au sein de Sopra Steria Next, j'interviens principalement dans le secteur public et de l'énergie. Grâce à mon expertise RH, mais aussi à multiples expériences de projets SaaS, j'ai vocation à accompagner les entreprises dans leur démarche de digitalisation. Par ailleurs, en interne, je suis chargée d'identifier et de nouer des partenariats avec les startups RH. Je m'occupe également de proposer de nouvelles méthodologies SaaS. En effet, si de grands acteurs ont aujourd'hui consolidé le marché des SIRH, il est important que les consul-

tants restent au niveau de l'état de l'art, notamment pour les besoins de niche. »

**Peux-tu décrire plus particulièrement le projet Orange People sur lequel tu travailles ?**

« Cette mission a débuté en 2019. En raison de son histoire, de la diversité des profils, des collaborateurs et de son empreinte géographique, le groupe Orange dispose d'outils et processus RH très disparates. Notre objectif est d'unifier ainsi que d'harmoniser ces outils et pratiques, notamment grâce à l'utilisation d'un logiciel Saas. Cet outil retrace tous les événements RH de l'entreprise à travers plusieurs modules : recrutement, rémunération, mobilité interne, gestion des carrières, etc. »

**Pourquoi être passé par un logiciel SaaS ? Ce choix technique se répercute-t-il sur la manière de conduire une politique RH ?**

« Opter pour le SaaS n'est pas qu'un choix uniquement technique : cela s'inscrit dans la stratégie d'harmonisation retenue. Le SaaS est une solution clef en main avec un plus faible nombre de paramètres. C'est comme un "moule" dans lequel les processus RH sont amenés à se fondre. Pour autant, il ne bride pas les actions RH, au contraire. Il centralise la donnée, ce qui permet de piloter de ma-

nière plus fine la politique en la matière, de tracer des plans de développement plus facilement. Avec ses possibilités d'automatisme, il permet de répondre aisément aux candidats dans toutes les phases du processus de recrutement, ce qui améliore sensiblement l'image de marque employeur. En outre, cet outil est au niveau de l'état de l'art, notamment ergonomique.

De plus, avec des coûts de maintenance beaucoup moins élevés, des montées de version fréquentes et peu onéreuses, il représente un argument financier intéressant. »

**Quel rôle as-tu dans ce projet ?**

« J'assume deux fonctions principales : d'une part, manager les équipes du module recrutement ; d'autre part, faciliter les échanges avec l'éditeur logiciel. Grâce à mes expériences précédentes, je maîtrise leur langage et manières de travailler. Plus largement, c'est le rôle du Conseil que d'assurer la liaison la plus fluide possible entre le client et l'éditeur. Nous répertorions les besoins, les priorisons, les reformulons, puis lançons la production. À notre charge aussi d'anticiper avec le client les besoins de demain. Par exemple, les quick wins (à la fois rapides à mettre en place et avec un impact positif) sont ainsi traités en quinze jours. Ces itérations courtes permettent de véritablement mettre en place une démarche de test & learn. »

## Transformer l'action publique par la technologie et la connaissance des pratiques



**Nicolas Conso**  
Partner Conseil  
Secteur Public  
chez Sopra Steria Next

« Donnez-moi un levier et je soulèverai le monde » disait Archimède. Or, la technologie et les logiciels sont nos nouveaux leviers pour répondre aux défis du 21<sup>e</sup> siècle. En particulier, pour œuvrer en faveur de la performance de l'action du secteur public dont la crise a révélé qu'elle est plus que jamais essentielle : apprendre autrement avec des contenus numériques, protéger l'environnement grâce à l'intelligence artificielle et l'analyse des données, retrouver du temps pour aider les plus fragiles en automatisant les tâches administratives, gérer et valoriser le big data public, mieux allouer et planifier les moyens, etc. Mais aussi bien conçus soient-ils, ces leviers technologiques n'ont de réels impacts que si l'on trouve le chemin du changement des pratiques et si l'on sait prendre en compte la culture et les savoir-faire des agents publics. La période de confinement a ainsi montré que, dans certaines administrations peu préparées au travail à distance, la mise en place d'outils ne transformait pas magiquement les modes de travail et les pratiques

managériales. Quand le temps de l'analyse n'a pas été pris, le monde d'après ressemblait parfois furieusement au monde d'avant...

L'une des clés est ainsi de prendre en compte en continue la perception de l'impact des technologies sur les agents publics et les usagers pour anticiper les peurs et trouver un chemin d'adoption qui s'appuie sur le bénéfice qu'en tirera chacun. A titre d'exemple, dans la lutte contre la fraude, les solutions d'analyses de données permettent de passer d'une stratégie de contrôle aléatoire à des stratégies ciblées, entraînant des changements profonds du métier des agents qu'il faut comprendre et accompagner.

Pour réussir, ces leviers numériques doivent donc prendre appui sur la réalité, les pratiques et la culture de chacun des métiers pour être utilisés au mieux, pour appliquer cette nouvelle version du principe d'Archimède et porter les services publics à la hauteur des nouvelles attentes des citoyens et entreprises.

**Olivia Song**  
Consultante Sénior  
Secteur Public  
chez Sopra Steria Next



“ Je contribue actuellement à la construction d'une plateforme interministérielle, sous l'égide de la douane française, qui vise à fluidifier la réalisation des contrôles à l'importation sur les végétaux, animaux et denrées alimentaires, à travers la mise en œuvre de services numériques innovants (ex : planification intelligente des contrôles obligatoires, suivi des démarches et contrôles réalisés en temps réel, etc.) Afin d'inscrire au mieux cette offre de service dans les pratiques des futurs utilisateurs, et éviter un projet "vitrine" finalement peu utilisé, nous avons privilégié une approche orientée utilisateurs : visites des grands ports maritimes afin d'identifier les axes d'amélioration, échanges avec les métiers de l'importation sur leurs besoins, co-construction des services avec les agents et inspecteurs des administrations... Et dès le début de l'année 2021, nous serons sur place pour tester, avec les utilisateurs, l'implication de notre plateforme dans leurs actions quotidiennes. Si tout (ou presque) est possible techniquement, nous n'aurons un impact positif sur leurs pratiques qu'en étant lucides et à l'écoute de leurs usages réels.

## La confiance, clé de voute du développement de l'IA dans l'entreprise



Pour en savoir plus sur l'IA & la confiance, écoutez le podcast de Caroline & Amélie signé JobTeaser.



1. **Amélie Bosca**  
2. **Caroline Gardet**  
Data Scientists  
chez Sopra Steria

**Aujourd'hui, l'IA fait battre le cœur de l'innovation. Utile pour inventer un nouveau service ou produit, mais aussi pour renforcer une offre existante ou intégrer rapidement des nouveautés, elle est désormais incontournable. Mais pour lui permettre d'exprimer tout son potentiel, de nombreux freins doivent encore être levés. Caroline Gardet et Amélie Bosca, Data Scientists chez Sopra Steria nous en disent plus ce sujet.**

### De l'automatisation des tâches à l'optimisation de l'offre

Les entreprises, qui intègrent de l'IA dans leur processus, commencent souvent par automatiser les tâches répétitives, chronophages ou à faible valeur ajoutée, et par intégrer le traitement automatique de la donnée. Un moyen pour elles de fiabiliser la data existante en entrée et de gagner du temps.

Mais l'IA permet aussi de croiser plus de données provenant de sources diverses. Grâce à elle, l'entreprise se met en position de mieux anticiper l'avenir. Elle peut optimiser la maintenance de machines en s'appuyant sur la connaissance de signaux indiquant une forte probabilité de panne. L'IA aura appris à repérer ces signaux dans les données qui lui parviennent directement de la machine pour ne déclencher une maintenance qu'en cas de nécessité.

Enfin, l'entreprise finira par utiliser l'IA pour changer ses services et transformer ses usages. Prenons le cas des radars routiers. Aujourd'hui, ceux-ci ne flashent que les voitures qui dépassent la limite de vitesse autorisée. Demain, on pourrait imaginer que la sécurité routière les utilise pour analyser l'ensemble du trafic, en temps réel, en enregistrant toutes les voitures qui passent. Un moyen efficace de mieux comprendre les habitudes de déplacements des usagers.

### L'IA, nouvel ADN de l'innovation

L'apport majeur de l'IA est que celle-ci produit des modèles qui intègrent l'expérience métier ou empirique, parvenant ainsi à résoudre des problèmes plus efficacement et plus rapidement. En exploitant plus largement les données de l'entreprise, en capitalisant sur la connaissance de ses experts et en leur permettant de s'appuyer sur des algorithmes puissants, l'IA permet aux entreprises de gagner en performance.

### Une acceptation de l'IA à deux vitesses

Chaque jour, nous constatons avec nos clients qu'il n'y a pas d'entreprises totalement ouvertes ou réfractaires à l'innovation. Couramment dans une organisation réticente à l'IA, on débute les projets liés à l'IA par de l'automatisation de tâches, car leur ROI est facile à calculer. De plus c'est une première approche très efficace pour montrer aux gens comment l'IA peut les délester de tâches répétitives pour leur permettre de se concentrer sur leur expertise et leur permettre de se projeter dans l'optimisation ou la modification des process en place et pouvoir "disrupter".

Autre frein à lever, les collaborateurs qui peuvent percevoir l'arrivée de nouveaux outils autour de l'IA comme une contrainte plutôt que comme un gain de temps. Ils devront alors se

former ou être accompagnés pour en retirer tous les bénéfices. D'autres, en revanche, vont avoir une confiance aveugle dans ces nouvelles technologies. À la différence des premiers, il sera parfois utile de modérer cet enthousiasme, en rappelant l'importance du contrôle et de la surveillance humaine.

### Des critères éthiques et une fiabilité technique pour faire grandir la confiance

Pour donner son plein potentiel algorithmique, l'IA doit être entraînée. Et c'est bien l'Homme qui la nourrit. Or, celui-ci est naturellement biaisé et les données peuvent donc être de mauvaise qualité ou incomplètes et l'IA n'est autre que le reflet de celui qui la construit. D'autant que l'IA étant alimentée sur la base de schémas répétitifs, l'un des biais serait de l'entraîner sur des données déjà faussées. Pour éviter cette situation, l'entreprise doit vérifier dès le lancement d'un projet IA que son modèle est éthique. Pour cela, elle prendra soin d'intégrer des critères éthiques pour qualifier les données, afin que l'algorithme puisse les traiter dans ce sens.

Cette technologie peut apporter énormément aux systèmes critiques, c'est-à-dire des dispositifs sur lesquels une panne ou une mauvaise information peut avoir des répercussions graves sur l'humain ou causer des dégâts matériels importants, par exemple sur le système de navigation d'un avion. Mais pour cela l'IA doit répondre aux mêmes critères d'exigence et de fiabilité que les systèmes d'ingénierie traditionnels, afin que l'on puisse lui faire totalement confiance. Et ce sujet en 2021 est au cœur des préoccupations des industriels et de Sopra Steria.



## Prix "Entreprendre pour demain" 2021, des solutions pour les oubliés du numérique



Pour sa dix-huitième édition, le Prix Entreprendre pour demain 2021 de la Fondation Sopra Steria-Institut de France, récompensera des initiatives numériques solidaires et inclusives visant à apporter des solutions aux oubliés du numérique. Une édition parrainée par Frédéric Bardeau, co-fondateur de Simplon.co.

**Frédéric Bardeau**  
Président et co-fondateur  
de Simplon.co

Depuis vingt ans, la Fondation Sopra Steria - Institut de France soutient des projets numériques solidaires d'ONG et d'associations. Son objectif est de mettre les technologies du numérique au service de l'humain et de l'environnement. Depuis sa création, elle a soutenu une centaine d'associations et lancé le Prix Entreprendre pour demain qui récompense des projets numériques innovants d'équipes d'étudiants et de jeunes entrepreneurs, au service d'enjeux sociétaux et environnementaux.

Cette édition 2021 sera consacrée à la thématique : « Numérique et fragilités humaines : quelles solutions innovantes pour répondre aux besoins des oubliés du numérique ? »

### Accompagner et rendre visible les oubliés du numérique

Si le numérique a transformé notre société et a permis de grandes avancées technologiques, il a aussi contribué à creuser les inégalités. Pour Frédéric Bardeau : « C'est la double peine pour les oubliés du numérique car ces derniers sont souvent des personnes vulnérables. En étant exclues, elles sont encore plus fragilisées socialement. »

L'urgence de répondre à ces enjeux s'est intensifiée avec le confinement. C'est d'ailleurs ce qui a poussé la Fondation Sopra Steria-Institut de France à aborder cette problématique. « Nous étions au cœur de la crise Covid-19 lorsque nous avons travaillé sur la thématique du prix 2021. Pour nous, l'enjeu de l'inclusion numérique a pris une dimension nouvelle qu'il était important de porter. Tout le monde ne pouvait pas télétravailler et de nombreux

jeunes ont rencontré des difficultés pour poursuivre leur formation, des personnes isolées comme les personnes âgées le sont devenues encore plus » témoigne Dominique Lambert, déléguée générale de la Fondation. Il y a donc urgence à utiliser le meilleur du numérique pour le rendre accessible à tous et renforcer la solidarité.

### Un Prix qui récompense les étudiants et les jeunes entrepreneurs engagés pour l'inclusion numérique

La Fondation recherche donc cette année des solutions innovantes pour répondre aux besoins des oubliés du numérique. Elle récompensera deux catégories de porteurs de projet : des étudiants, et des jeunes entrepreneurs en phase d'idéation. Ces derniers peuvent ainsi déposer leur dossier de candidature sur le site internet de la Fondation jusqu'au 9 avril. Un jury interne se réunira ensuite pour choisir les équipes finalistes de chaque catégorie. Elles présenteront alors leur projet devant le Grand Jury, qui sélectionnera les deux lauréats, annoncés lors de la remise de prix prévue fin septembre 2021.

Frédéric Bardeau, en tant que parrain de cette édition, explique que son rôle est de participer à la notoriété du Prix, partager son expertise sur le sujet, et aider les membres du jury dans leur décision. « Lors des débuts de Simplon.co, nous avons aussi candidaté à ce type de Prix, et c'est par ce biais que nous nous sommes faits connaître et que nous avons grandi. Je compte donc à mon tour faire tout mon possible pour accompagner les lauréats et les aider à faire émerger leur projet ! »

## Notre objectif : zéro émission nette dès 2028



**Fabienne Mathey-Girbig**

Directrice Exécutive Responsabilité d'Entreprise et Développement Durable chez Sopra Steria

Le programme environnemental que nous avons lancé il y a près de 10 ans a franchi une nouvelle étape en 2020, avec notre engagement à atteindre "zéro émission nette" dès 2028. Nous allons ainsi élargir notre périmètre de neutralité carbone à nos activités indirectes et notamment notre chaîne d'approvisionnement. La reconnaissance pour la 4<sup>e</sup> année consécutive dans la prestigieuse liste A du CDP renforce notre ambition d'être un acteur majeur de la lutte contre le changement climatique, et le partenaire de référence de nos clients pour les accompagner dans leur propre transformation durable.



**Sopra Steria s'engage à atteindre « zéro émission nette » dès 2028 et accélère ses actions en faveur du climat, pour une transformation numérique durable.**

### Un engagement ambitieux et tenable

Alors que la crise sanitaire retarde l'atteinte des Objectifs de Développement Durable (ODD) des Nations Unies, l'entreprise s'engage vers l'objectif "zéro émission nette" dès 2028 et signe la déclaration du Pacte Mondial des Nations Unies et de l'initiative Science Based Targets appelant les gouvernements et les entreprises à limiter l'augmentation du réchauffement climatique à 1,5 °C et à donner la priorité à une transition plus rapide et plus juste.

Sopra Steria s'appuie sur la performance de son programme environnemental qui place l'entreprise parmi les plus ambitieuses du secteur dans la lutte contre le changement climatique. Le programme de décarbonation initié il y a près de dix ans a réduit l'impact des activités directes et fait atteindre dès 2014 la neutralité carbone pour ses bureaux, data centers et déplacements professionnels.

### Trois priorités pour atteindre « zéro émission nette » dès 2028

Le programme environnemental a trois priorités :

- La neutralité carbone : poursuite du programme de neutralité carbone des bureaux, déplacements professionnels, data centers et intégration des émissions liées aux activités indirectes (déchets, déplacements domicile-travail et chaîne d'approvisionnement).
- L'IT durable : accélération de la démarche de sobriété numérique, notamment par des choix d'infrastructures et de technologies répondant

aux objectifs de durabilité du Groupe et de ses clients, en appliquant les principes d'éco-conception dans le développement de solutions et en évaluant le coût environnemental des nouveaux services.

- Le numérique au service du développement durable : utilisation du potentiel des innovations technologiques en faveur de l'environnement et du climat.

### Des avancées significatives et inspirantes

En 2017, Sopra Steria a été la première société de services numériques à avoir eu ses objectifs de réduction des émissions de GES, alignés sur une trajectoire de 2 °C, validés par le SBTi. Ces objectifs ont été alignés sur une trajectoire 1,5 °C en 2019 et à nouveau validés par le SBTi. Ses émissions bureaux et data centers sur site sont réduites de 64 % depuis 2015 et celles liées aux voyages d'affaires, de 32 % en 5 ans. Fin 2019, 90 % des besoins étaient couverts par des énergies renouvelables.

Enfin, Sopra Steria a atteint en 2020 le niveau "Platinum" d'Ecovadis, rejoignant ainsi pour la 2<sup>de</sup> année consécutive le top 1 % des entreprises les plus performantes en termes de responsabilité d'entreprise et de développement durable.

## Innover de manière éco-responsable : le numérique durable



**Jérémy Sintès**

Project Management Officer Numérique Durable chez Sopra Steria

**Comptant parmi les toutes premières entreprises du service du numérique engagées dans la lutte contre le changement climatique, Sopra Steria poursuit activement le déploiement de sa stratégie en faveur de l'environnement. Dans le cadre de cette démarche, le Groupe s'organise pour appréhender ses projets sous l'angle du numérique durable. Parmi les actions menées, des ateliers dédiés ont été mis en place pour mutualiser la connaissance et faire émerger des solutions afin d'accompagner les clients dans leur transformation numérique durable.**

### Peux-tu nous raconter la genèse de la mise en place de ces ateliers ?

« Notre réflexion autour du numérique durable est née de plusieurs facteurs : de nos clients qui souhaitent que nous avançons avec eux sur ce sujet dans le cadre de leurs projets, des nouvelles réglementations gouvernementales et enfin de l'intérêt du Groupe d'intégrer cette démarche à son ADN. Nous sommes dans un secteur où les collaborateurs cherchent à donner du sens à leurs missions et le numérique durable, historiquement désigné "Green IT", une démarche qui consiste à minimiser l'impact du numérique sur l'environnement, répond à ce besoin. Nous avons donc décidé d'agir plus concrètement.

En 2018, déjà, nos collègues lyonnais lançaient un événement baptisé "Green Week". Autour de stands d'informations et de campagnes d'affichage, il s'agissait de sensibiliser un maximum de collaborateurs autour des thématiques suivantes : "Comment concevoir nos outils de manière écoresponsable ?", "Comment limiter nos émissions de eqCO<sub>2</sub> ?", etc. Cet événement nous a convaincus qu'il fallait aller plus loin. Nous avons donc identifié les initiatives qui se multipliaient en in-

terne autour de ces problématiques (Shift Project, référentiel GreenIT, Syntec Numérique Environnement, API Days, etc) et conçu, avec les porteurs de ces projets, un Groupe de travail pour pousser ces réflexions. Rapidement, nous avons eu besoin d'avancer plus concrètement en incluant tous les collaborateurs intéressés. C'est ainsi que sont nés les ateliers, autour d'objectifs concrets et de livrables bien définis. Parmi les livrables clés issus de ces ateliers, nous pouvons citer la construction d'une démarche et des outils associés permettant l'intégration de la durabilité au sein des critères de qualité d'un projet, au même titre que la cybersécurité ou la performance. »

### Peux-tu nous donner un exemple d'application de cette démarche ?

« Cette démarche a été mise en œuvre chez l'un de nos clients, un leader français de la fabrication de pneumatiques. Nous avons sélectionné deux de ses services et mesuré leur impact environnemental (émission de gaz à effet de serre, métaux rares, empreinte eau) en nous appuyant sur l'Analyse du Cycle de Vie grâce aux normes ISO 14040 et 14044. Cette démarche s'appuie sur la méthodologie Planet People

Property recommandée par l'ONU. Puis nous avons réfléchi aux axes d'optimisation possibles en nous basant sur des interviews utilisateurs, des audits de bonnes pratiques et des ateliers de co-design. Pour chaque levier d'amélioration identifié, nous avons cherché à quantifier le gain d'utilisation potentiel permettant de limiter l'impact environnemental. Enfin, nous avons développé un monitoring de l'efficacité, c'est-à-dire de la performance au regard des ressources utilisées. »

### À titre personnel, que t'apporte cette démarche ?

« C'est passionnant de parvenir à concilier à la fois mon intérêt pour le numérique et mes convictions personnelles en matière d'environnement. De plus, il s'agit d'un véritable projet d'équipe. Je travaille sur ces sujets avec des personnes motivées, bien décidées à faire bouger les choses. J'apprécie vraiment que Sopra Steria me donne l'opportunité de mettre mon énergie dans cette démarche. Aujourd'hui, nous sommes plus d'une centaine de consultants impliqués sur cinq projets différents. Nous avons pris conscience du chemin qu'il nous reste à parcourir pour que le numérique durable s'inscrive pleinement et durablement dans nos usages et notre ADN. Nous avançons avec conviction et la volonté d'être un partenaire clé pour nos clients sur ce sujet ! »

## Les Innovations Awards récompensent trois projets autour du handicap



**Consuelo Bénicourt**  
Directrice RSE  
chez Sopra Steria

Organisés tous les deux ans, les Innovation Awards permettent à tous les collaborateurs de Sopra Steria d'imaginer des solutions technologiques créatives et innovantes qui répondent aux enjeux business et sociétaux. Lors de la dernière édition, parmi les nombreux projets sélectionnés, près d'un quart proposaient des solutions pour aider les personnes en situation de handicap, et trois d'entre eux ont été lauréats.

Chez Sopra Steria, nous sommes convaincus que le collectif est une force et le numérique un vecteur d'innovation majeur au service de l'inclusion.

« Promouvoir l'inclusion des personnes handicapées dans la société est l'un des principaux engagements de Sopra Steria. Nous avons à cœur de contribuer à faire émerger des solutions numériques innovantes pour faciliter le quotidien des personnes handicapées. C'est pourquoi le Groupe, à travers sa Mission Handicap, va dès cette année participer au financement et

accompagner le développement de ces applications », déclare Consuelo Bénicourt, directrice responsabilité sociale chez Sopra Steria.

Les porteurs des projets lauréats nous font découvrir en quelques lignes comment leur innovation va pouvoir faciliter le quotidien des personnes handicapées :

- MoveMe, 1<sup>er</sup> prix, Norvège et Pologne. MoveMe utilise des capteurs de mouvement reliés à une application mobile pour permettre à des enfants atteints de paralysie cérébrale de pouvoir communiquer avec leur entourage. Lena Tonseth, Sopra Steria Norvège,

explique que la passivité est symptomatique chez les personnes souffrant de paralysie cérébrale.

- Pepperbotify4autism, prix Handicap, France. Pepperbotify4autism s'appuie sur la capacité du robot social Pepper pour aider les jeunes autistes à mieux communiquer. Pour Marie Claire Domingos, Sopra Steria France, la robotique augmentée c'est l'utilisation de l'intelligence artificielle couplée à un chatbot pour créer un pont de communication entre autistes et robot humanoïde.

- Illumie, prix Microsoft, Norvège. Illumie combine deux technologies, la réalité augmentée et la vision par ordinateur pour aider les personnes malvoyantes à se déplacer dans des environnements inconnus. Ingrid Skogsrod explique que le smartphone équipé d'Illumie aide les personnes aveugles ou malvoyantes dans les défis du quotidien comme localiser une sortie de métro ou trouver une place libre.



Passerelles

# Les métiers du numérique se conjuguent au féminin

Rejoignez Sopra Steria !  
Une entreprise engagée



Pour en savoir plus, rendez-vous sur : [www.passerelles.soprasteria.com/fr](http://www.passerelles.soprasteria.com/fr)

## Envisager plusieurs carrières professionnelles avec le Newskill



**Bertrand Macé**  
Développeur  
chez Sopra Steria

**Faire évoluer drastiquement son projet de carrière au sein de son entreprise, beaucoup le souhaitent, mais les structures ne facilitent pas toujours ce besoin de changement. Chez Sopra Steria, les collaborateurs du Groupe qui le souhaitent peuvent bénéficier de parcours de formation pour acquérir de nouvelles compétences.**

### Quel est ton parcours au sein de Sopra Steria ?

« J'ai intégré le Groupe il y a 24 ans en tant que développeur. Après quelques années, je me suis tourné vers un poste de chef de projet que j'ai assuré pendant plus de 15 ans. Il y a 3 ans, avec l'appui de mon manager opérationnel, j'ai pu revenir vers la filière Solution Builder et ainsi renouer avec la technique. C'est lui qui m'a ensuite proposé d'intégrer une promotion Newskill. Je mets actuellement en pratique ces nouvelles connaissances sur un projet de refonte d'une application COBOL vers des technologies java/angular. »

### Qu'est-ce qui t'a motivé ?

« Mon Manager Opérationnel de proximité m'a aidé à prendre conscience que ce qui me plaisait le plus dans mon poste était toute la partie technique. Je m'éloignais naturellement de mes missions de chef de projet, et je me rapprochais d'un poste de Solution Builder. Je ne m'étais pas imaginé évoluer horizontalement dans la matrice de compétence, mais cette nouvelle trajectoire de carrière m'a complètement satisfait. L'opportunité de suivre un Newskilling m'a permis

d'acquérir de nouvelles compétences et de me diriger vers les nouvelles technologies. »

### Quelles ont été tes impressions de la formation ?

« Le rythme de formation est assez dense, c'est pourquoi il est important que chaque collaborateur soit volontaire et très motivé avant d'intégrer la promotion. Ce que j'ai le plus apprécié, c'était de pouvoir échanger avec les autres participants de ma promotion et de confronter nos impressions, nos situations et nos aspirations. »

### Quels sont les challenges auxquels tu as fait face ?

« Cela n'a pas été aisé de passer d'un statut d'expert vers qui mes collègues se tournaient pour des conseils à un statut plus junior. D'autant plus que mon nouveau manager était né l'année où j'ai passé le permis de conduire. »

### Pourquoi le newskill ?

« Dans un monde où tout évolue vite et particulièrement dans le monde des ESN, il est crucial d'être connecté avec les avancées technologiques et les nouveaux

métiers, mais aussi d'être à l'écoute des nouveaux usages et des attentes des clients. Le Newskill offre la possibilité à tous de créer un cercle vertueux entre les besoins business, les envies des collaborateurs internes mais aussi la réalité du marché. »

### Et concrètement, qu'est-ce que c'est ?

« C'est un dispositif de formation qui s'étale sur plusieurs semaines. Chaque promotion est constituée de volontaires qui acquièrent dans le cadre d'un parcours de formation de nouvelles compétences, dans de nouveaux domaines d'expertise, de technologies.

Au total, en 2020, ce sont près de 250 collaborateurs qui se sont lancés dans un parcours Newskill.

Ce programme est un écosystème efficace organisé autour de trois axes majeurs avec des formations (techniques, fonctionnelles et/ou comportementales), un accompagnement par un collectif RH et opérationnel, et finalement la mise en situation opérationnelle qui est un prérequis essentiel à la réussite du dispositif et la finalité de ce parcours.

Le contenu des parcours est constamment amélioré par des formateurs expérimentés, ainsi que des experts métiers référents qui permettent aux collaborateurs de bénéficier d'une offre de formation de qualité. »

## Quoi de neuf chez Sopra Steria ?

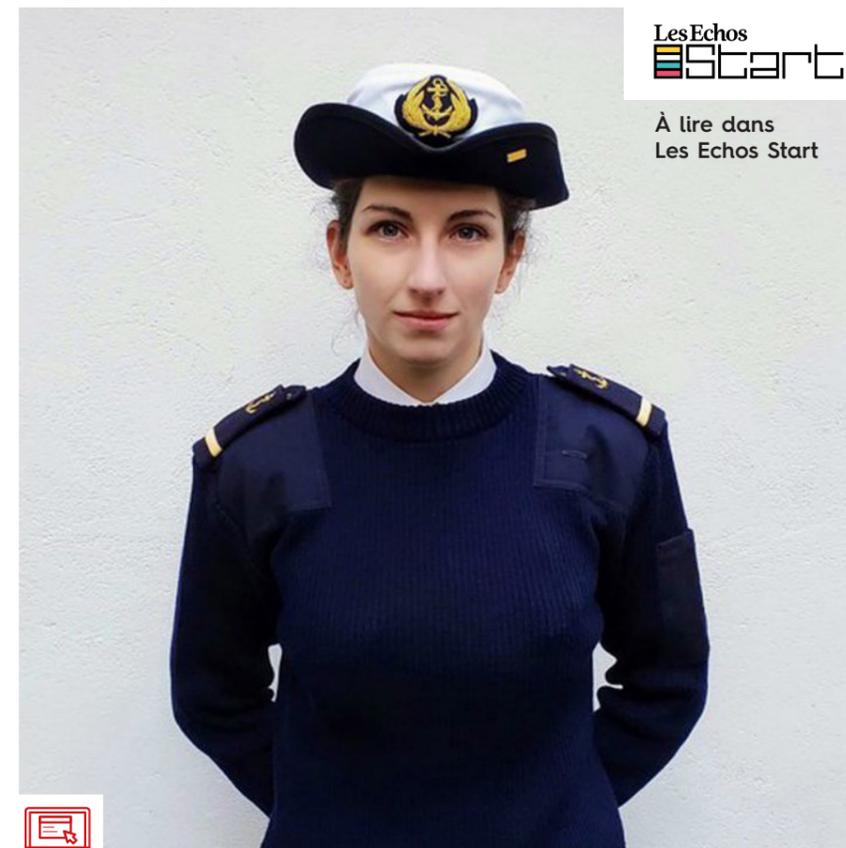


### Retour sur le Coding Challenge

Vous aimez coder ? Les algorithmes n'ont pas de secret pour vous ? Vous avez peut-être participé à notre premier Coding Challenge, organisé le 21 janvier dernier en partenariat avec CodinGame. Ouvert aux étudiants et aux professionnels, ce nouveau challenge de programmation a réuni plus de 500 codeurs en France.

Durant 10 jours, tous ont tenté de développer un bot autonome capable de jouer à un jeu donné sur le thème du célèbre film Ghost Busters. Leur objectif ? Choisir un langage de programmation parmi les vingt-cinq proposés et rendre le chasseur de fantômes le plus performant possible afin d'accumuler un maximum de point pour gravir les places du classement général.

C'est ainsi que "Daporan", "skyyker" et "pb4" ont terminé sur le podium. Bravo à tous pour votre participation !



LesEchos  
**Start**

À lire dans  
Les Echos Start



### Comment l'Armée nourrit mon job de consultante et ma vie civile

Alexia Boutantin-Sandron, est consultante senior chez Sopra Steria Next. Il y a maintenant trois ans, elle a intégré la réserve opérationnelle de la Marine nationale à l'issue de son cursus de préparation militaire supérieure (PMS) Marine État-Major. Une année hors du commun qui lui a permis d'approfondir ses connaissances sur l'organisation des Armées, de s'initier à la discipline militaire et de renforcer son désir d'engagement.

**« J'aime me dépasser au quotidien et depuis longtemps, j'étais déterminée à devenir réserviste ! Aujourd'hui, être officier de réserve m'apporte un double avantage : m'investir dans des activités militaires exaltantes, tout en poursuivant une activité professionnelle qui me passionne. »**

Lorsqu'elle retourne à la vie civile, Alexia Boutantin-Sandron, est consultante chez Sopra Steria Next pour le secteur de l'assurance et de la pro-

tection sociale. En tant qu'employeur, il est nécessaire que l'employeur alloue du temps au collaborateur pour remplir ses engagements militaires. Sopra Steria Next a pu lui apporter cet équilibre pour qu'elle puisse remplir ses missions de réserviste et ses missions de consultante.

**« J'ai la chance d'avoir trouvé cet équilibre qui contribue grandement à mon épanouissement personnel. »**

Comme Alexia, de nombreux collaborateurs chez Sopra Steria s'engagent sur des activités externes à leur quotidien professionnel. Cela passe peut-être par la réserve opérationnelle comme présentée ici, mais aussi par des actions de mécénat de compétences grâce à la plateforme Vendredi.

Retrouvez son article dans Les Echos Start paru en janvier 2021 en scannant le QR Code.





Passion for payments

# Galitt est le **leader** du paiement sur le **marché européen**

Galitt accompagne ses clients dans la transformation de leurs services de paiement, de la définition de leur stratégie paiement au déploiement de leurs solutions avec 4 grandes activités : le conseil, l'assistance à projet, les solutions de paiement et la formation.

L'industrie des paiements vit une mutation profonde. Au sein de Galitt, vous aurez l'opportunité d'être acteur de cette révolution : la transformation digitale des paiements.

Cette activité innovante et stratégique est âprement disputée par les institutions financières, start-ups et géants de la tech.

En rejoignant Galitt, vous aurez pour interlocuteurs tous les acteurs de cette transformation : établissements financiers, grands commerçants, industriels du

paiement, startups. Et ce, tant en France qu'à l'international, pour guider leurs choix stratégiques, accompagner le déploiement des projets paiements, ou encore développer des applications innovantes.

Une occasion unique d'appréhender à 360° les usages des paiements, mais aussi la marketplace, les paiements mobiles, la nouvelle initiative de paiement Européenne (EPI), ou encore l'open banking, les API, la blockchain, l'IoT, la data, etc.



Rejoignez-nous sur les réseaux

[www.galitt.com](http://www.galitt.com)



SOLUTIONS IMMOBILIER by **sopra steria**

Plateforme de services digitaux dédiée Immobilier

## Libérez le potentiel du patrimoine immobilier



### La digitalisation des services et usages métiers enrichit la réponse aux enjeux stratégiques

Solutions Immobilier by Sopra Steria accompagne les entreprises dans leur transformation numérique et la réussite de leurs projets grâce à :

- sa connaissance unique des métiers de l'immobilier,
- sa proximité clients,
- sa vision audacieuse adossée à une démarche de co-construction alliant innovation et écoute des usages métiers pour accélérer la réussite de l'Expérience Utilisateur.

Notre mission repose sur une plateforme de services digitaux centrée sur un référentiel métier ouvert et partagé.

Les

- Performance et réactivité de la GEM - Gestion, Exploitation, Maintenance - devosbâtiments grâce à l'accès natif au BIM.
- Augmentation de la rentabilité des actifs par le pilotage optimisé de l'évolution et de l'usage de votre patrimoine.

Venez nous rejoindre sur

[www.solutionsimmobilierbysoprasteria.com](http://www.solutionsimmobilierbysoprasteria.com)

# Découvrez les secteurs où se joue la transformation digitale

Sopra Steria, l'un des leaders européens du conseil, des services numériques et de l'édition de logiciels, aide ses clients à mener leur transformation digitale. Fort de 46 000 collaborateurs dans 25 pays, le Groupe place l'humain au centre de son action pour construire un avenir positif.

**Banque**

Refondre les systèmes d'information en mode agile avec des équipes internationales.

**Assurance & protection sociale**

Apporter une solution de gestion globale de la complémentaire santé et prévoyance, en individuel et en collectif.

**Telecom, media & entertainment**

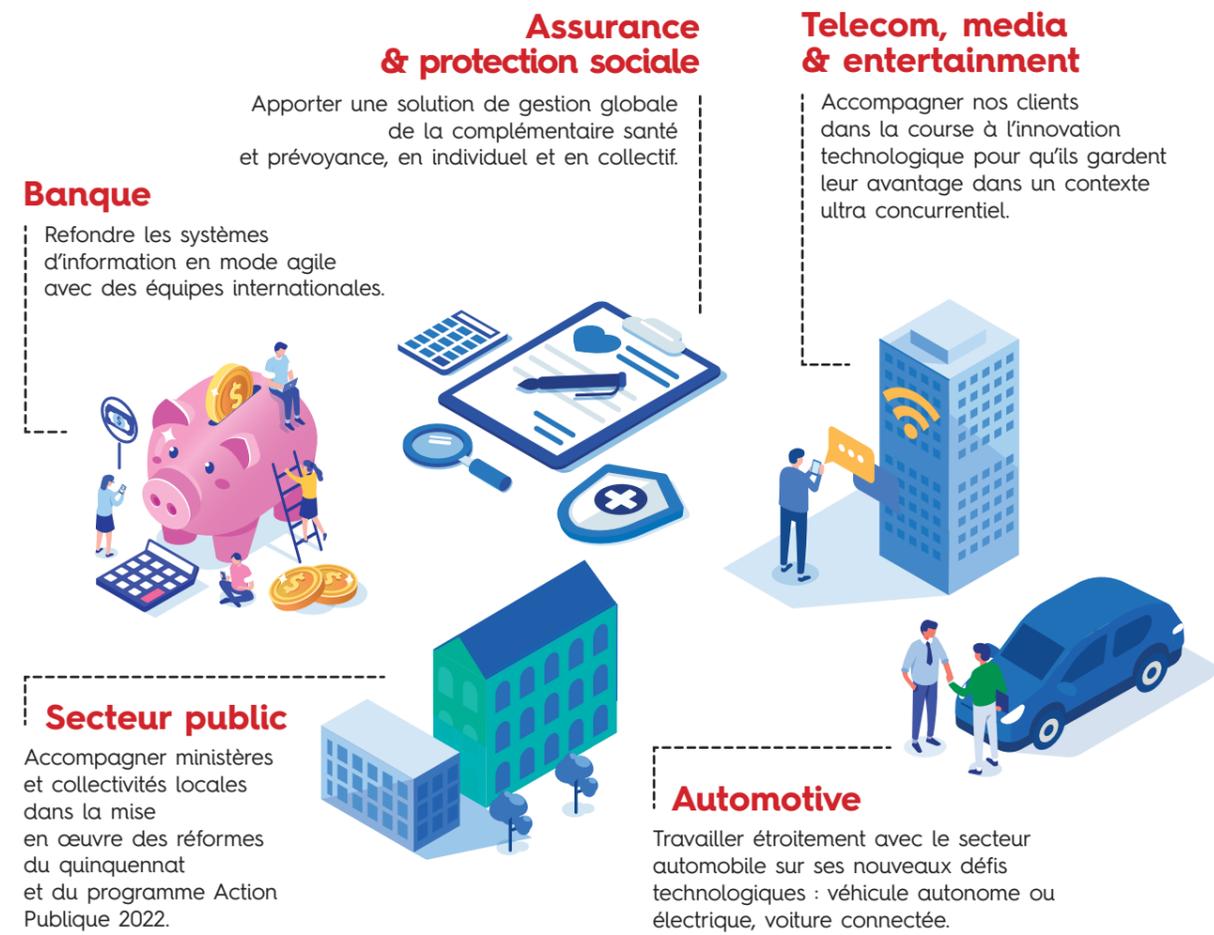
Accompagner nos clients dans la course à l'innovation technologique pour qu'ils gardent leur avantage dans un contexte ultra concurrentiel.

**Secteur public**

Accompagner ministères et collectivités locales dans la mise en œuvre des réformes du quinquennat et du programme Action Publique 2022.

**Automotive**

Travailler étroitement avec le secteur automobile sur ses nouveaux défis technologiques : véhicule autonome ou électrique, voiture connectée.



**Santé, social, emploi**

Permettre les transformations liées aux réformes dans les domaines emploi, formation professionnelle, santé, retraite, recouvrement et famille.

**Défense & Sécurité**

Construire et déployer les meilleurs outils digitaux au profit des armées, de la gendarmerie, de la police et de la justice.

**Aérospatial & Aéronautique**

Aider les entreprises du secteur Aéronautique & Spatial à faire face à la croissance du trafic voyageurs et à la montée de la concurrence.

**Énergie & Utilities**

S'adapter aux mutations de l'énergie et des services des collectivités et relever le défi de la transition énergétique.

**Transport**

Construire la mobilité intelligente et durable de demain au travers de solutions multimodales.

**Retail**

Accompagner nos clients retailers sur l'optimisation de toute leur chaîne de valeur, du process d'approvisionnement à l'influence client.



## Nos marques et filiales



Le conseil en transformation digitale de Sopra Steria. Nos 3400 consultants en Europe conçoivent des stratégies visionnaires et rééllement actionnables aux résultats tangibles et aux bénéfices durables.

Développer et déployer les technologies permettant aux Banques et Institutions Financières de donner accès aux services financiers à des millions de personnes dans le monde.

Offrir des solutions RH complètes, parfaitement adaptées aux besoins des directions des ressources humaines.

Libérer le potentiel du patrimoine immobilier de nos clients avec une plateforme de services digitaux dédiée.

Accroître la productivité des entreprises en améliorant les processus, les cycles de production, la gestion et la traçabilité documentaire.

Accompagner les établissements financiers, les commerçants et les acteurs de l'industrie du paiement dans la transformation de leurs services de paiement, afin de les rendre simples, efficaces et sûrs, dans la vie de tous les jours.

# Abonnez-vous à notre newsletter carrière



#DigitalLovers

sopra  steria

## Nos implantations

### En France



### Et à l'international dans 25 pays

ALLEMAGNE	LUXEMBOURG	SINGAPOUR
AUTRICHE	NORVÈGE	ALGÉRIE
BELGIQUE	PAYS-BAS	CAMEROUN
BRÉSIL	POLOGNE	CÔTE D'IVOIRE
DANEMARK	ROYAUME-UNI	GABON
ÉTATS-UNIS	SUÈDE	MAROC
ESPAGNE	SUISSE	TUNISIE
FRANCE	INDE	
ITALIE	HONG KONG	

| Filiales uniquement

## Le Groupe en quelques chiffres



**+ de 46 000**  
collaborateurs



présence dans  
**25 pays**



**+ de 50 ans**  
d'expertise



**4,3 Mds**  
d'euros de CA en 2020



**+ de 30**  
métiers



**11**  
secteurs d'activité

# À vous de jouer !

## Shikaku

### NIVEAU MOYEN

Divisez la grille en rectangles de sorte que chacun d'entre eux contienne un nombre, lequel est égal à la surface du rectangle. À la fin, la grille doit être entièrement recouverte par les rectangles.

			3		4			
6								
	6			6				8
			8	4	3			
						3		
6	6							
			4					9
6				8				
			4		6			

## Yakazu

### NIVEAU FACILE

Complétez les cases blanches avec un chiffre différent de 0 allant jusqu'à 8. Chaque ligne et chaque colonne doivent contenir des chiffres différents. Vous gagnez la partie lorsque la grille est complétée. À vous de jouer !

## Kakuro

### NIVEAU MOYEN

Complétez les cases de la grille de Kakuro avec des chiffres de 1 à 9, sans aucune répétition, afin que la somme de chaque ligne et colonne soit celle indiquée.

		6	17	29				4	16
18					16		21	8	
29						19			
			29						
8	17						12	4	
18				24					
16					13				

5									
	5								7
			3	1				5	
					8				
		6							
		4	8						2
			6						
6									
									2

## BD



## Nous rejoindre

Retrouvez l'ensemble de nos offres d'emploi sur notre site carrières :

[soprasteria.fr/carrieres](https://soprasteria.fr/carrieres)



Suivez-nous sur les réseaux sociaux : actualités, échanges en direct, etc.



**Sopra Steria**  
6, avenue Kléber  
75116 PARIS

[www.soprasteria.fr](https://www.soprasteria.fr)

**Passez de l'idée à l'action !**  
Étudiants, jeunes entrepreneurs,  
déposez votre dossier avant  
le 9 avril 2021.



(\*) Le monde est tel que nous le façonnons.



entreprendre

pour **DEMAIN**

Grand Prix de la Fondation  
Sopra Steria-Institut de France

<https://www.fondationsopraSteria.org/prix-entreprendre-pour-demain>

The world is how we shape it\*

sopra  steria