



Cabinet de conseil,
d'intégration
et d'externalisation
de systèmes

Dossier de presse

Juin 2012

SOMMAIRE

Carte d'identité : CLEVERSYS	3
Carte d'Identité : KURT SALMON	4
Historique de la société.....	5
Notre stratégie	8
Les atouts de Cleversys	10
Nos clients	11
Une équipe dynamique	12



Carte d'identité : CLEVERSYS

Raison Sociale :	CLEVERSYS
Date de Création :	2010
Activités :	Cleversys est un cabinet de conseil, d'intégration et d'externalisation de systèmes, qui accompagne ses clients dans la réflexion et la mise en place de nouvelles solutions
Coordonnées :	114, avenue Charles de Gaulle 92200 Neuilly-sur-Seine Tél. : 01 46 40 40 20 - Fax : 01 46 40 40 20 E-mail : contact_fr@cleversys.com Web : www.cleversys.com
Actionnariat :	100 % KURT SALMON FRANCE
Dirigeant :	Bertrand JAUFFRET – Président et CEO
Effectif :	70 personnes en France
Chiffre d'Affaires :	2011 : 9 millions d'euros
Domaines d'intervention :	- Les ressources humaines et la paie - La finance - La distribution et la gestion de la supply chain



Carte d'Identité : KURT SALMON

Kurt Salmon (né de la fusion de Kurt Salmon Associates et d'Ineum Consulting)

Raison Sociale :	KURT SALMON
Actionnariat :	Management Consulting Groupe (MCG Plc)
Date de Création :	2003
Activités :	Le conseil en stratégie, l'optimisation de la performance opérationnelle et la gestion des grands programmes de transformation des entreprises.
Coordonnées :	159, avenue Charles de Gaulle, 92200 NEUILLY-SUR-SEINE
Dirigeant :	Chiheb Mahjoub, Président et CEO
Effectifs :	1 500 consultants dans le monde entier



Historique de la société

- La marque Cleversys remonte à 1989. A cette époque Cleversys était un cabinet de conseil en organisation et mise en place de systèmes d'information. En 1998, Cleversys est revendu à Kurt Salmon Associates, cabinet de conseil Américain non implanté en France. Cleversys devient donc la filiale Française de Kurt Salmon Associates.
- 2003 : Cleversys change de nom et devient Kurt Salmon Associates France et développe aussi bien des activités de conseil plutôt centrées dans le monde de la grande distribution et des produits de grande consommation que des activités d'intégration avec son partenaire privilégié Oracle PeopleSoft.
- 2006 : Kurt Salmon Associates lance une offre d'externalisation de Paye et de RH avec PeopleSoft.
- 2007 : Kurt Salmon Associates rejoint le groupe MCG PLC qui regroupe alors deux marques prestigieuses Ineum et Proudfoot Consulting.
- 2011 : Kurt Salmon Associates et Ineum regroupent les activités de conseil sur le monde et décident de créer une entité dédiée à la mise en place de solutions d'entreprise en reprenant la marque de Cleversys. Cleversys reprend essentiellement les activités d'intégration de KSA, c'est donc une continuité.

Cleversys est un cabinet de conseil, d'intégration et d'externalisation de systèmes qui accompagne les entreprises dans la mise en œuvre de solutions. Cleversys, en tant que société du groupe Kurt Salmon, s'appuie sur un réseau international de plus de 1 500 consultants à travers le monde et 30 bureaux répartis sur les cinq continents.

Ses offres de services sont transversales à tous les secteurs d'activités.

- La stratégie d'évolution des systèmes d'information
 - Cleversys aide les entreprises à définir leur besoin, regarder l'impact sur leurs systèmes existants et leurs compétences, choisir la ou les solutions qui correspondent le mieux à leurs exigences et les accompagner dans toutes les étapes de leur projet.



- La mise en place de solutions
 - Une fois la solution choisie, et dès lors qu'elles rentrent dans notre domaine de compétences, Cleversys accompagne l'entreprise opérationnellement à toutes les étapes de la mise en œuvre. Dans ce cadre Cleversys assure l'intégration, la migration des anciennes applications, la formation des équipes et l'assistance opérationnelle après démarrage.
- L'externalisation applicative et technique
 - Cleversys peut prendre en charge, dès le début du projet ou après une mise en place, l'exploitation, la maintenance corrective et la gestion des évolutions de votre application.
- L'externalisation des processus métier ou BPO
 - Spécifiquement sur le domaine de la paie et des ressources humaines, Cleversys a développé une offre de Business Process Outsourcing. Cette offre affranchit l'entreprise de l'acquisition de la solution et permet, via un abonnement, d'assurer la gestion opérationnelle pour le compte de ses clients.
- La mise en place de solutions de pilotage opérationnelles
 - Cleversys met à disposition des entreprises des solutions clés en main, accessibles via le Web et sur abonnement.

Cleversys intervient sur l'ensemble des domaines fonctionnels de l'entreprise

- Les ressources humaines et la paie
 - Gestion administrative
 - Gestion de la paie
 - Gestion des temps
 - Self services RH
 - Formation et e-learning
 - Recrutement
 - Compétences et performances
 - Carrières
 - Décisionnel RH
 - Prévention des risques professionnels / Pénibilité...



➤ La finance

- Comptabilité Générale et Analytique
- Comptabilité Clients et Fournisseurs
- Immobilisations
- Gestion des achats
- Contrats et facturation
- Gestion d'affaires
- Gestion des temps et frais
- Gestion des ressources
- Contrôle interne...

➤ La distribution et la gestion de la Supply Chain

- Prévisions de ventes
- Planification des approvisionnements
- Planification de la production
- Planification de la distribution multi-sites
- Gestion des stocks
- Gestion de la production et ordonnancement
- Gestion commerciale
- Gestion collaborative clients et fournisseurs
- Transformation des processus
- Conduite du changement

Les compétences des consultants ont permis à Cleversys d'aborder un certain nombre de domaines d'activités que ce soit dans le secteur de la banque, de l'assurance, de la presse et des médias ou de l'industrie sans oublier le secteur de la grande distribution.

Mettre en place un système chez un client, ce n'est pas seulement mettre en place une technologie mais c'est aussi apporter les « best practices » ou les conseils avisés qui vont permettre d'aboutir avec le plus d'efficacité. L'approche conseil dans les démarches de mises en œuvre est un élément de différenciation fort vis-à-vis de nos concurrents et source de valeur ajoutée pour ses clients.

Notre stratégie

Cleversys a pour objectif de proposer à ses clients des services opérationnels tant au niveau transversal des ressources humaines que des opérations.

Pour cela, l'entreprise s'appuie sur les meilleurs outils du marché pour répondre à chaque problématique avec la plus grande efficacité.

- Dans le domaine des ressources humaines, Cleversys propose des offres clefs en main autour de l'externalisation de la paie avec comme tâche :
 - La veille réglementaire,
 - Le traitement des opérations de paie (Oracle PSFT ; Cegid RH-Paie),
 - Le traitement EDI des indemnités journalières (module certifié par la Cnam),
 - La dématérialisation des bulletins de paie (solution Novapost).
- Dans le domaine des opérations, l'entreprise propose des solutions packagées pour répondre à des besoins de gestion comptable et financière, de gestion commerciale et d'affaires ainsi que des besoins de manufacturing. Dans ce cadre les prestations sont assurées autour d'Oracle Peoplesoft, de Qualiatic ou de Cegid CBM.
- Dans le domaine du pilotage, Cleversys privilégie une approche clef en main pour répondre aux besoins des opérationnels. Par métiers et domaine fonctionnel, l'entreprise offre un accès via un portail web à des outils d'aide à la décision. Le client s'abonne aux applications qu'il souhaite et télécharge des fichiers de données sous la forme de fichiers plats. Au-delà du portail web cette solution s'appuie sur le produit Tableau Software.

Une approche basée sur des partenariats !

Si Cleversys est une société dont les prestations sont l'intégration de systèmes avec un très fort apport fonctionnel basé sur une très grande connaissance de métiers, l'entreprise a également bâti un relationnel solide avec des partenaires connus afin de proposer des solutions clés en main aux clients. « *Nous avons des accords avec CEGID, QUALIATIC, ORACLE, NOVAPOST, TABLEAU SOFTWARE, DYNASYS* » souligne Bertrand Jauffret, « *ce qui nous permet de nous appuyer sur des produits solides, éprouvés, et nous adapter aux évolutions du marché* ». En effet, en raison de modèles économiques qui évoluent très vite, tout comme les technologies, Cleversys a fait évoluer son offre vers le mode « locatif », c'est-à-dire, des applications métier qui permettent aux clients, d'avoir à disposition un certain nombre d'indicateurs et de tableaux de bord dans un modèle totalement dissocié de la



technologie et des acquisitions de licences. « *Nous entrons dans cette logique de location avec des clients qui veulent de l'agilité et une logique d'investissement qui n'est plus la même* ». Les entreprises veulent louer des services pendant un certain temps, à l'image du SaaS (Software as a Service). Et Cleversys grâce à la qualité de ses consultants, et le soutien d'un groupe tel que Kurt Salmon France, dispose de tous les atouts pour répondre aux besoins actuels et futurs des entreprises.



Les atouts de Cleversys

Pour Bertrand Jauffret, Président de Cleversys, « Nos 3 grands atouts sont :

1. *La forte proximité que nous entretenons avec nos clients. Pour nous, il n'y a pas de petits ou de grands clients.*
2. *Notre approche métier qui nous amène à être force de proposition, ce qui va plus loin que la mise en œuvre de la solution.*
3. *La qualité et l'expertise de nos équipes. Nos consultants sont tous expérimentés avec des dominantes fonctionnelles et techniques fortes. »*



Nos clients

Cleversys compte parmi ses clients :

- Adecco
- Alstom
- Altis
- Areva T&D
- Assystembrime
- Berger Levrault
- Carrefour
- Castorama
- Conforama
- Disneyland
- Eldorauto
- Eiffage
- Elis
- Essilor
- FDG
- Fondation de France
- France Télévision
- France Télécom
- Géostock
- Groupe Lafarge
- Guerbet
- Habitat
- HSBC
- Hygena
- IFPEN
- INRA
- INSEE
- Intergeres
- Intermarché
- Lafarge
- Lagardère Active
- La Redoute
- La Voix du Nord
- LowendalMasai
- Macif
- Monoprix
- Natixis
- OCDE
- Oddo & Cie
- Orphelins d'Auteuil
- Onet
- Pfizer
- Pierre Fabre
- Poclain Hydraulics
- Richemont
- RIVP
- Saint-Gobain
- St Pierre des Corps
- Servair
- SFR
- Sin&Stes
- SNCF
- Soletanche Freyssinet
- Spie
- SICF
- Ubisoft
- Unilabs



Une équipe dynamique

Bertrand JAUFFRET : Président et CEO



Spécialiste des grands projets d'organisation, de transformation et de mise en place de Systèmes d'Information, Bertrand Jauffret a commencé sa carrière en 1988 comme consultant chez Eurosept Associés avant de rejoindre en 1990 la start-up Cleversys. Racheté par Kurt Salmon Associates en 1997, il sera nommé PDG et membre du directoire de Kurt Salmon Associates Inc. En 2007, il participe au rachat de Kurt Salmon Associates par le groupe MCG PLC et en 2011, suite à la fusion entre Kurt Salmon Associates et Ineum Consulting, il prend la présidence de la nouvelle société Cleversys.

Sylvain COLLET : Associé en charge des activités SI



Spécialiste de l'intégration de systèmes comptables et financier depuis 1989, Sylvain Collet a commencé sa carrière chez CGI Informatique avant d'intégrer IBM. Entré en 1998 chez Kurt Salmon Associates, il cofonde l'activité d'intégration de systèmes et dirige de nombreux projets dans les domaines Finance, Distribution et Manufacturing.

Philippe ADALBERT de MARTAIZE : Associé en charge des activités RH



Spécialiste des Ressources Humaines et de l'intégration de solutions RH et Paie, Philippe Adalbert de Martaizé a développé une réelle expertise sur ce domaine. Commençant sa carrière en 1995, il a travaillé pour des éditeurs de solutions dont Peoplesoft où il a participé à de nombreux projets. Entré en 2003 chez Kurt Salmon Associates, il a contribué à la création et au développement de l'activité RH au travers du lancement de nouvelles offres.