



A propos de Beijaflore

2015

- 
- Le Groupe, en bref
 - Notre expertise
 - Une culture de l'innovation
 - RSE
 - Clients

Positionnement de Beijaflore

Beijaflore est un cabinet de conseil en management et systèmes d'information qui oriente et pilote les projets de transformation des grandes entreprises dans le but d'accroître leur performance et leur compétitivité.

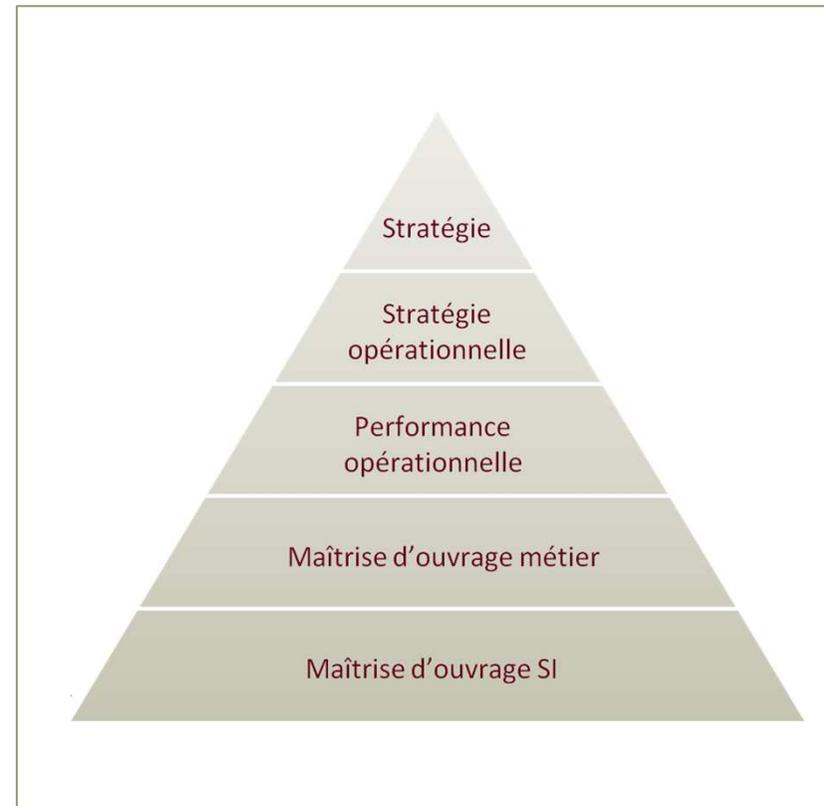
Nous proposons à nos clients une vision globale en leur offrant une expertise conseil complète, du pilotage des programmes stratégiques auprès des directions générales aux problématiques Marketing & Sales, SI & Télécoms.

Par la connaissance des marchés sur lesquels nous intervenons, la compréhension des enjeux clients, la maîtrise de l'ensemble des moyens les plus innovants, nous mettons en œuvre tout notre savoir-faire pour apporter la meilleure solution.

Créé en 2000, Beijaflore a aujourd'hui des bureaux en France, en Suisse, en Belgique et intervient sur des missions fréquentes au Maroc. Le cabinet compte 750 collaborateurs.

Son développement continu repose sur une très forte croissance interne ainsi que sur l'acquisition du cabinet Headlink Partners en 2007 puis YKems en 2009.

// Une expertise complète



Fiche d'identité

Repères

- 2000 : Création du cabinet
- 2004 : Taille critique – point d'équilibre
- 2006 : Ouverture du bureau de Bruxelles
- 2007 : Ouverture du bureau de Zurich
Acquisition de Headlink Partners
- 2009 : Acquisition du cabinet YKems
Adhésion au Syntec Conseil Management
- 2010 : Forte croissance de l'activité au Maroc
- 2013 : Création d'une entité Centre de services
- 2014 : Certification de l'offre sécurité de l'information

Nos métiers

Stratégie

Stratégie de croissance /
analyse concurrentielle /
planification stratégique

Stratégie opérationnelle

Mise en œuvre
opérationnelle de la
stratégie clients

Conseil SI métier & AMOA

Gestion des projets SI applicatifs en ligne avec les
exigences métiers

Innovation télécoms & médias

Développement, intégration et marketing des nouveaux
moyens de télécommunications

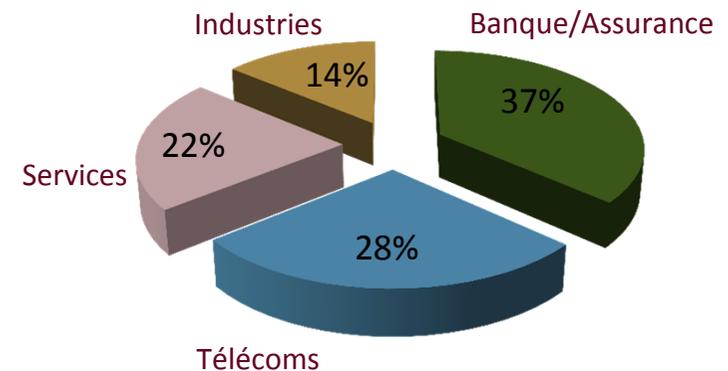
Conseil auprès des DSI

Gouvernance, performance, architecture et sécurité
des systèmes d'information

Chiffre d'affaires 2014 : **68 M€**

Effectif fin 2014 : **750 personnes**

Répartition du chiffre d'affaires 2014



+ de 100 grands comptes

- 
- Le Groupe, en bref
 - Notre expertise
 - Une culture de l'innovation
 - RSE
 - Clients

Notre expertise

- Stratégie
- Organisation & programmes complexes
- Optimisation opérationnelle & Supply chain
- Fonction Finance
- Marketing & Sales
- Systèmes d'information & Télécoms

Expertise en Stratégie

> Competitive strategy

- Due diligence stratégique de projets d'investissement
- Stratégie d'intégration verticale
- Stratégie de développement - stratégie de sortie

> Stratégie de croissance & supply chain

- Business plan et pilotage stratégique
- Politique de distribution et pricing
- Organisation industrielle

> Strategic review & capital budgeting

- Animation des réflexions groupe / filiale pour la définition de plans stratégiques crédibles
- Préparation des communications du groupe en direction des analystes / des investisseurs sur les résultats attendus
- Animation des réflexions corporate sur l'arbitrage interne des choix d'investissement

> Enjeux stratégiques des politiques publiques

- Evaluation économique de l'impact attendu d'évolutions réglementaires
- Définition de stratégies industrielles et marketing en réponse aux enjeux réglementaires

Exemples

Stratégie de croissance organique vs externe (augmentation de capacité, acquisitions) pour un leader des matériaux de construction.

Stratégie d'intégration en aval d'un groupe minier leader sur le marché mondial.

Expertise en Organisation & programmes complexes

> Pilotage de programmes complexes

Accompagnement des directions générales, métiers ou fonctionnelles dans le pilotage de leurs programmes stratégiques ou complexes, notamment lors de phases critiques de transition ou de rupture, en s'appuyant sur les fortes expertises métiers, de pilotage et de transformation du cabinet

> Intégration post-acquisition

Création d'une dynamique de rapprochement de autour de 7 facteurs clés de succès : retenir les talents, conclure le montage juridique et financier, rester focaliser sur le business, surmonter les écarts culturels, sécuriser l'atteinte effective des synergies, mobiliser les équipes pour réussir l'intégration fonctionnelle, piloter le chemin critique

> Change management

Accompagnement dans la démarche de transformation depuis le cadrage jusqu'au déploiement sur les 3 axes suivants : organisation, formation et documentation, accompagnement

Exemples

Intégration post-fusion, post-acquisition, réorganisation pour une banque.

Restructuration d'une filière de production pour un média.

Stratégie de changement, pilotage de la conduite du changement, plan de transformation métier pour un acteur des services.

Expertise en Optimisation opérationnelle & supply chain

> Optimisation opérationnelle

- Une expertise en optimisation des processus métiers fondée sur des modes d'intervention adaptés aux contraintes de ses clients pour les éclairer et conseiller sur :
 - la sécurisation des engagements - qualité, TTM
 - la performance du delivery - efficience, accroissement du volume d'activité
 - la garantie de continuité d'activité - PCA fonctionnel, risque sur événements ponctuels ou récurrents
- Notre offre qui intervient du cadrage à la conduite du changement permet ainsi :
 - d'identifier les sources de défauts - audit
 - de proposer des solutions - recommandations - quick wins, définition de nouveaux modèles de suivi / pilotage / gouvernance / plan de transition
 - de les mettre en œuvre - management de la transition, conduite du changement

> Supply Chain

- Performance des organisations et des processus
- Stratégie opérationnelle : transformer la Supply Chain et la synchroniser avec la stratégie d'entreprise
- Supply Chain Planning : piloter la prise de décision à tous les niveaux de l'entreprise
- Performance logistique : faire de la logistique un pilier de la chaîne de valeur

Exemples

Prise en charge des opérations de déploiement réseau, refonte des usages et processus, pilotage des sous-traitants pour un opérateur.

Refonte du schéma directeur logistique dans la distribution spécialisée.

Conception et mise en œuvre du S&OP et de la gestion de la demande dans la grande consommation.

Expertise dans la fonction Finance

> Gestion des risques

- Maîtrise des risques
- Dispositif de contrôle interne
- Compliance

> Transformation & performance financière

- Déclinaison de la vision stratégique (BSC, tableaux de bord)
- Optimisation des processus (accélération, standardisation, forecasting)
- Rayonnement de la fonction (animation filière)
- Pilotage par les coûts (ABC, contrôle des coûts IT, RH...)
- Business Plan

Exemples

Au sein d'une grande banque d'investissement, mise en place d'un outil de management du risque de contrepartie au travers du déploiement de nouvelles méthodes d'évaluation du risque de livraison et du risque émetteur.

Dans le cadre d'un audit du système de reporting Bâle II, diagnostic des axes d'amélioration et des leviers d'optimisation afin que le reporting soit plus efficace et d'industrialiser le suivi des indicateurs.

Business Plan pour le lancement d'une nouvelle offre d'épargne en ligne.

Refonte des processus budget / forecast pour un groupe de bancassurance.

Expertise en Marketing & Sales

> Stratégie Produits & Innovations

- Stratégie marketing
- Analyse de la valeur

> Stratégie et optimisation commerciales

- Stratégie commerciale, pour créer un avantage compétitif
- Optimisation des canaux de vente et de la stratégie de distribution
- Réorganisation des directions commerciales, marketing et AdV
- Plan de commercialisation

> Relation client et fidélisation

- Vision client partagée et segmentation
- Offre différenciée de services par canaux
- Création de synergies entre canaux
- Développement de la capacité de prospection
- Fidélisation multicanale / segmentation
- Mobilisation des équipes sur les besoins clients

> Web

- Expérience utilisateur, parcours client, éditorialisation...
- Plates-formes de contenu, sites e-commerce ou encore portails multi services

Exemples

Projet de rationalisation de portefeuille sur près de 10.000 références sur un cluster européen.

Remise à plat des outils, des procédures et de l'organisation en matière de Customer Care et de Self Care pour une chaîne de télévision.

Définition de la stratégie en matière de services communautaires pour un opérateur.

Expertise en Systèmes d'information

> Stratégie, transformation et gouvernance de la DSI

- Plan stratégique SI, schéma directeur SI, architecture d'entreprise, innovation
- Sourcing, process ITSM, centres de services partagés, performance opérationnelle Lean Six Sigma
- Gouvernance, pilotage financier, marketing de la DSI, project portfolio management, organisation projet

> Risque et Sécurité de la DSI

- Risques IT
- Sécurité de l'information
- Audits et contrôles IT

> Communications d'entreprise & services d'infrastructure

- Services de communication, réseaux sociaux d'entreprise, stratégie réseaux
- Green IT, datacenters, poste de travail, cloud privé-public, qualité de service

Exemples

Amélioration de la charte de gouvernance IT à l'international, construction d'un plan stratégique IT avec les filiales, déploiement des plans d'action, évolution vers une organisation en Centres de Services pour une banque.

Pilotage de projets de définition et de mise en œuvre de politiques de sécurité pour un groupe bancaire.

Aide à la décision sur le choix d'outils de communication pour un industriel.

Expertise en Innovation Télécoms

> Performance des Télécoms

- Stratégie de croissance et identification des leviers d'amélioration : innovation, nouveaux services, diversification, partnerships
- Etude, cadrage et lancement d'offres
- Assistance avec mise en œuvre
- Business Requirements
- Définition de projet et management
- Conception de systèmes
- Management des fournisseurs, RFI, RFQ Management
- Business process management

> Maîtrise des technologies

- Services : interpersonnel, téléchargement, TV & accès... UMTS/HSxPA/FTTx/xDSL...)
- Smart city : contactless, M2M, NFC
- Media : VoD, sVoD
- Réseaux intelligents
- Convergence
- SMS/MMS
- ...

Exemples

Définition des services, périmètre, roadmap et budget et co-rédaction du dossier pour une collectivité locale dans le cadre de l'appel à projets gouvernemental NFC.

Etude d'opportunité sur les partenariats liés aux compteurs intelligents pour un acteur des utilities.

Accompagnement dans la mutualisation du déploiement de la fibre & leadership en matière de relation avec l'ARCEP pour un opérateur.

- 
- Le Groupe, en bref
 - Notre expertise
 - Une culture de l'innovation
 - RSE
 - Clients

Une culture de l'innovation (1/3)

> Des structures de KM innovantes

Nos centres d'expertise ont pour objectif d'anticiper les évolutions du marché, de capitaliser et partager le savoir, d'enrichir l'expertise du Cabinet et de développer notre valeur ajoutée vis-à-vis de nos clients.

Véritables centres de veille et de R&D, les B-Communities se focalisent sur des problématiques stratégiques pour nos clients.



- **3 B-Communities Organisation**

- Operational performance
- Supply Chain
- HR transformation and performance

- **3 B-Communities Finance**

- Strategic risk management
- Risk and capital management
- Corporate and investment banking

- **3 B-Communities Management des SI**

- IS strategy, transformation & governance
- Risk & security
- Telecom & media transformation
- Corporate communications & networks infrastructures services

- **4 B-Communities Télécoms & Médias**

- Telecom management
- New media
- Telecom & media transformation
- Customer Relationship



Une culture de l'innovation (2/3)

> Publications

- **Business Highlights**

Un éclairage approfondi sur un sujet d'actualité pour les clients

Ex : l'expérience client, la multicanalalité, multi écrans & cross media

- **White Paper**

Des livres blancs nourris par les retours d'expérience et la veille continue menée par nos centres d'expertise

Ex : Performance opérationnelle de la sécurité de l'information, Telecoms Expense Management, stratégie de portail

- **Conférences**

Des rencontres clients pouvant prendre la forme de tables rondes

Ex : perception des clients dans l'usage de leur banques, CRM, e-commerce, tarification, multicanal,...5 clés pour redynamiser un projet qui s'enlise

- **Articles**

Réussir ses présentations comme Steve Jobs, MVNO : recherche de l'indépendance, quel modèle ?



Une culture de l'innovation (3/3)

> Un programme de formation sur mesure

Pour renforcer les compétences conseil et accroître l'expertise métier de nos collaborateurs, le département Formation de Beijaflore a mis en place un programme aux contenus et formats multiples.



- **Conférences / Jeudis de Beijaflore**

Des sujets métiers, technologiques, marché, sociétaux sous des formats variés - témoignage, face à face, atelier... Ces conférences sont ponctuellement animées par des intervenants extérieurs : journalistes, dirigeants d'entreprise, consultants de cabinets spécialisés...

Quelques exemples : conseil aux directions générales, Lean ARPM, panorama sécurité, capital humain et création de valeur, nouveaux canaux digitaux : enjeux et tendance de la relation client, Solvency 2, lutte contre le blanchiment d'argent

- **Formations collectives**

Des cycles de formation dispensés par des experts internes ou par des partenaires qui visent à développer l'expertise conseil, l'expertise métier et le management.

Quelques exemples : finance d'entreprise, risques opérationnels, conduite du changement, couplage Supply Chain et Finance

- **Formations individuelles**

Des formations mises en place dans le contexte d'une mission et/ou de demandes formulées par la gestion des carrières

Quelques exemples : formations certifiantes de plusieurs jours, cours d'anglais...

- **e-learning campus**

Un portail e-learning donnant accès à des parcours de formation opérationnels et interactifs que le collaborateur peut suivre à tout moment et à son rythme.

Quelques exemples : efficacité professionnelle, confiance en soi, marketing mix, management d'équipe

- 
- Le Groupe, en bref
 - Notre expertise
 - Une culture d'innovation
 - RSE
 - Clients

Responsabilité Sociale des Entreprises

> Equité sociale

Nous veillons particulièrement à ce que nos collaborateurs aient tous les moyens et outils pour s'intégrer au Cabinet et progresser dans leur métier, depuis le processus de recrutement jusqu'à la réalisation de leur projet professionnel.

- Séminaire d'intégration, parrainage des consultants, Welcome Pack
- Accès permanent à l'information
- Culture du partage

> Efficacité économique

Beijaflore met en œuvre des actions de mécénat, en apportant ses compétences conseil à des projets d'intérêt général.

- Beijaflore s'est engagé depuis plus de 2 ans avec sa filiale Headlink Partners dans un projet innovant labellisé par le Pôle de Compétitivité Advancity « Ville et Mobilité Durables » visant à déployer un service de mutualisation des livraisons /enlèvements en ville, en s'appuyant sur le développement d'une plate-forme Internet de type « bourse de fret » urbain.
- Le Groupe est mécène du Musée du Louvre, en réalisant une mission d'étude sur la stratégie multimédia du musée.

> Environnement

Pour réduire l'impact environnemental du groupe, le cabinet a mis en place une série de mesures simples et complémentaires :

- Une gestion plus écologique du papier, avec l'achat de rames de papier certifié FSC (issu de forêts aménagées de façon durable), l'impression des supports de communication sur du papier certifié FSC, l'achat de cahiers et bloc-notes en papier recyclé pour l'usage interne, l'impression recto/verso automatisée sur les imprimantes.
- Un recyclage plus systématique du papier, du verre mais aussi des piles usagées, des cartouches d'imprimantes, ou des anciens téléphones professionnels et personnels des collaborateurs.
- La réduction de la consommation, avec des ampoules à économie d'énergie sur nos différents sites et l'extinction systématique des lumières à l'heure du déjeuner et le soir.
- L'achat de fournitures plus écologiques avec l'utilisation de produits durables pour l'entretien de nos locaux, la réduction des gobelets plastiques grâce à des ecocups ou la commande de fournitures en matière recyclée : stylos, crayons, cahiers...

- 
- Le Groupe, en bref
 - Notre expertise
 - Une culture d'innovation
 - RSE
 - Clients

Clients

> Télécoms & Media

Alcatel Lucent, ARCEP, Axione, BT, Belgacom, Bouygues Telecom, Canal+, Ciena, Completel, Ericsson, Eurosport, France Télévisions, Huawei, Ipnotic, Le Moniteur, Microsoft, Mobistar, Motorola, NEC, Netcentrex, Nokia Siemens Network, NRJ Mobile, OMEA, Proximus, RIM, SFR Group, Swisscom, TF1, Vodafone...

> Industrie

Air Liquide, Airbus, Alstom, Areva, Bledina, Carrefour, Cartier, Dalkia, Danone, DCNS, EADS, General Electric, Johnson & Johnson, Lafarge, L'Oréal, Lyonnaise des Eaux, LVMH, Mapa Spontex, Merck, Nissan, Pfizer, PSA, Renault, Richemont, Sodexo, Technip, Thales, Saint-Gobain, Sanofi Aventis, Sita, Valeo, Vinci...

> Services

Aéroports de Paris, Adrexo, Air France, Amadeus, Bureau Veritas, EDF, FNAC, Française des Jeux, GDF Suez, Geodis, Keolis, Manpower, Neopost, NMPP, Le Parisien, La Poste, RATP, RFF, RTE, Veolia Environnement, Voyages-sncf, Ville d'Issy les Moulineaux, Ville de Caen, Ville de Strasbourg...

> Finance / Assurance

AG2R La Mondiale, Allianz, Direct Assurance, Groupe Axa, Banque de France, Banque Postale, BNP Paribas, BPCE, Caisse des dépôts et consignations, Calyon, CNP, Crédit Agricole, Generali, Euler Hermes, HSBC, LCL, Maaf, MGEN, Natixis, Société Générale, Swiss Life...

Contacts



www.beijaflore.com

// Paris – Siège social

Pavillon Bourdan
11/13 avenue du Recteur Poincaré
75016 Paris

+ 33 1 44 30 90 00

// Bruxelles

IT Tower
Avenue Louise / Louizalaan 480
1050 Brussels

+ 32 2 626 16 30

// Zurich

Dufourstrasse 179
8008 Zürich

Tel.: + 41 44 396 30 40