

Le mot du Président



Après notre Event du 7 novembre dernier qui fût un véritable succès (dont vous trouverez une grande partie du journal réservée à cet effet), l'heure est venue pour moi de vous souhaiter à tous au nom du conseil d'administration, une bonne et heureuse année 2014. Notre association, qui entame sa dixième année, doit relever plusieurs enjeux majeurs : l'organisation de l'Event 2014 avec une thématique d'actualité (octobre), un évènement festif dans un lieu d'exception exclusivement réservé aux anciens MSIT pour fêter les dix ans du mastère (mai-juin), la continuation du journal MSIT Network et enfin l'organisation d'afterworks. Un programme chargé qui nécessite de la part des membres du CA un travail bénévole et complexe, ainsi que de votre part un soutien moral, mais aussi financier, pour soutenir nos efforts : la campagne des dons 2014 est lancée et nous comptons sur vous pour contribuer à notre action - les fonds récoltés serviront dans leurs majorité à la manifestation des dix ans ainsi que l'Event 2014. Rendez-vous sur le site web de l'association <http://www.msit.org/dons2014> - Encore une fois, que mes bons vœux vous accompagnent.

Thomas Chejfec (M13)
Président de l'association

Editorial



Enfin ! Fini 2013 et son lot de coupes budgétaires, bienvenue à 2014 et ses budgets IT en hausse ! Bien évidemment, ce ne sont que des vœux pieux et nous savons tous que nous allons encore devoir faire face cette année à une demande d'efficacité accrue avec une baisse des coûts IT.

Mais en ces premiers jours de 2014, il fait bon d'espérer un peu. Espérer que l'innovation et la prise de risques vont remplacer les demandes de réductions budgétaires. Espérer que nous saurons enfin présenter les bons arguments à nos clients pour pouvoir investir dans des technologies d'avenir et faire progresser notre SI. J'ai tendance à penser qu'il ne tient qu'à nous, managers IT, de savoir trouver les bon mots (et les bons business plans !) pour inverser cette tendance qui veut faire de la DSI un fournisseur de ressources au même titre que l'électricité ou l'eau courante. Il est important que les DSI prouvent aux métiers qu'elles sont un vecteur d'innovation, de productivité, d'efficience ! Alors, prenons nos bâtons de pèlerins et allons conquérir ces budgets. Evangélisons les DAF, faisons des miracles en transformant les PC en tablettes tactiles, les Mainframe en nuages... En cette nouvelle année, prenons de bonnes résolutions, innovons !

Je vous souhaite à tous, au nom de la rédaction de MSIT Network, une excellente année 2014. Qu'elle vous apporte santé et prospérité. Et n'oubliez pas que nous avons toujours besoin de votre aide pour publier de nouveaux articles ! Nous sommes certains que 2014 sera un excellent cru pour les articles que nous publierons dans le journal.

Sébastien Perier (M13)
Corédacteur en chef



Prix de la fondation HEC

Toutes nos félicitations à Thomas Chejfec (M13), qui a reçu le "Prix thèse professionnelle Executive Masters Spécialisés" de la fondation HEC pour sa thèse « Shadow IT : de la menace à l'opportunité ». Pour plus d'informations, c'est par ici : Prix fondation HEC.

Retour sur l'Event 2013 : Les nouveaux espaces de travail numériques

page 2, 3 et 4

Par S. Perier



Dons 2014

Nous avons décidé de remplacer la traditionnelle cotisation "fixe" par un don, où chacun, peut participer à l'essor de l'association des anciens MSIT !

L'association a besoin de vous, soutenez nos actions en faisant un don !

[Faire un don](#)



ITIL quelle place dans une PME ?
page 5
par A. Braemer



Les achats de prestations informatiques
page 7
par A. Trabelsi



Parcours de MSIT:
Ségolène Braun
page 8
par T. Chejfec

Retour sur l'Event 2013 : Les nouveaux espaces de travail numériques

Cela s'est passé le 7 novembre dernier. Nous avons réuni près de 200 personnes au Pullman Montparnasse pour l'Event MSIT 2013 « La nouvelle donne des espaces de travail » grâce à nos sponsors SPIE Communication, Sens Informatique et Logteam. Après une introduction du président de l'association, Didier Krainc (Cabinet IDC) nous a permis de mieux cerner les enjeux de la révolution numérique qui se joue actuellement. Olivier Coredo (Cabinet IDC) a ensuite animé une table ronde autour de laquelle étaient présents :

- Pascal Buffard – Président du CIGREF
- Michel Spiri – DSI de la Banque de France
- Bernard Hervy – Spie Communications
- Raphaël Desberg – PDG Sens Informatique
- Gautier Deleau – LogTeam

Nouvel enjeu du XXIème siècle, la mobilité est un secteur d'avenir pour nos métiers. Que ce soit par l'évolution du hardware (tablette, smartphones..) ou par la diversification des vecteurs d'information (twitter, facebook...), notre quotidien est bien loin de la fin du siècle dernier. Et pourtant, c'était il y a à peine plus de 10 ans!

Revenons donc sur cet event afin de voir ensemble pourquoi il est important pour nous de mieux comprendre les enjeux de cette révolution numérique.

Qu'est-ce qu'un espace de travail ?

Un espace de travail, c'est d'abord un ou plusieurs outils permettant, si ce n'est l'agrégation de l'information, à minima de se connecter aux ressources de l'entreprise.

Depuis le début des années 80, l'espace de travail s'est organisé autour du PC. La gestion de parc était simplifiée, le produit connu. Cependant, il y a maintenant 2 ou 3 ans, nous sommes entrés dans l'ère du post PC. En effet, le marché du PC s'est effondré de plus de 20% (portable inclus) et ni le cloud PC ni les ultras fins n'ont réussi à prendre le relais. Dans le même temps, les tablettes sont venues massivement par le grand public et pénètrent fortement le marché professionnel. Enfin, le cap du milliard de smartphones vendus dans le monde a été franchi cet été. Derrière ce chiffre symbolique se cache l'avènement de cette ère du post PC.

La mobilité, besoin du grand public, est aussi celui des entreprises. Chacun d'entre nous souhaiterait avoir le choix de travailler quand il veut, d'où il veut. Or c'est déjà possible avec nos outils personnels : nous pouvons tout à fait déjeuner au restaurant en twittant tout en téléphonant à notre banquier ! Alors pourquoi notre entreprise ne serait-elle pas capable de nous rendre un tel service? Hier, l'innovation arrivait d'abord par l'entreprise, aujourd'hui, elle touche d'abord le grand public.



De gauche à droite, de haut en bas : (1) Bernard Hervy, Raphaël Desberg (2) Didier Krainc, Gilles Brazeau, Fariborz Farhoudi (3) Olivier Corredo, Pascal Buffard, Michel Spiri, Bernard Hervy, Raphaël Desberg, Gautier Deleau (4) Pascal Buffard, Michel Spiri

Les smartphones ont déjà gagné la première bataille en s'invitant au bureau. Ils sont suivis par les tablettes – qui sont en passe de gagner la seconde. Viendront ensuite les phablettes, Google Glass, Galaxy Gear... Bref, les objets connectés du grand public s'invitent au cœur des entreprises et, mettre en place une ligne Maginot au sein des DSI serait voué à un échec cuisant.

Enfin, lorsqu'on parle de mobilité, d'accès à distance, il ne faut pas sous-estimer les aspects RH : je travaille au bureau, à la maison, en vacances... quid du temps réel de travail, des assurances à la personne, des accidents de travail? La mise en place de nouveaux process RH et un suivi des règles juridiques s'imposent dans chaque entreprise. La gestion des changements ne doit pas être circonscrite à la seule DSI - technique, sécurité - loin de là !

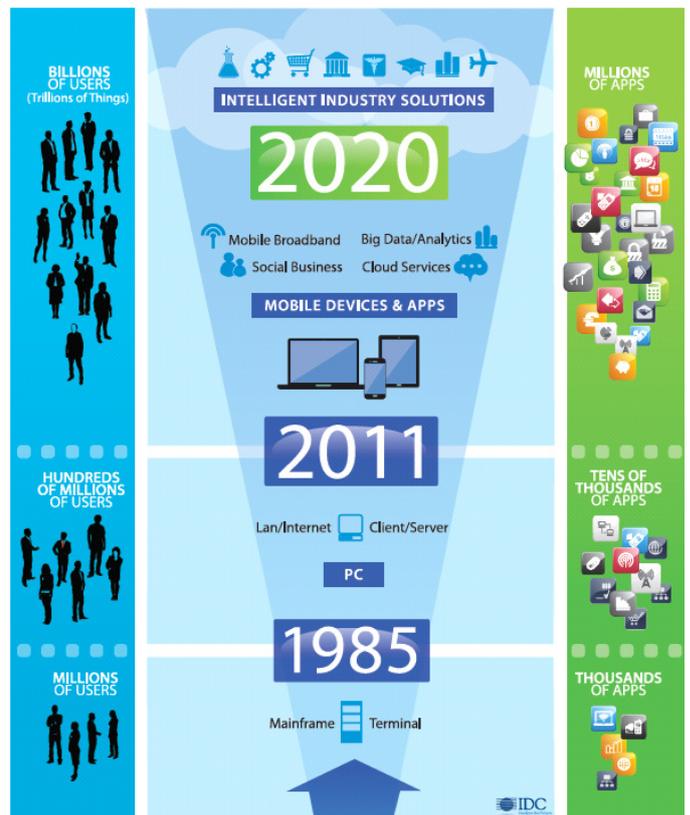


Illustration réalisée par IDC®



L'émergence de la troisième plateforme

Nous sommes entrés dans le début de ce qu'IDC (cabinet de conseil et de recherche sur les marchés IT, Telecom & Technologies Grand Public, NDLR) appelle « la troisième plateforme ». Cette troisième plateforme est soutenue par 4 piliers : Social Business, Mobilité, Analytic, Cloud - S.M.A.C. C'est l'interaction de ces 4 piliers qui révolutionne notre environnement de travail. L'usage de ces piliers ou technologies révolutionne notre façon de vivre au quotidien mais aussi l'organisation du travail dans les entreprises.

Rappelez-vous : en 1985, les MainFrames avaient déjà commencé à modifier notre façon de travailler puisqu'ils nous permettaient de faire comme avant mais mieux et avec une plus grande productivité. Il y avait des millions d'utilisateurs, des milliers d'applications. C'était la première plateforme. 15 ans plus tard, le client/serveur relie des centaines de millions d'utilisateurs. La deuxième plateforme est en place.

“Les projets de mobilité sont demandés et sponsorisés directement par les dirigeants. Leurs souhaits ? Anytime, Anywhere Any Device : ATAWAD !”

Et en quelques années, internet et les applications mobiles permettent à des dizaines de milliards d'utilisateurs (humains et objets connectés) de communiquer entre eux en quasi temps réel. Nous avons déjà vécu de telles révolutions d'usage des technologies avec les premières et deuxièmes plateformes. Seulement aujourd'hui, cette révolution est conjuguée avec des mutations économiques profondes. Elle crée ses propres besoins de transformation numérique depuis notre vie privée jusqu'au bureau. Cela change complètement la donne et modifie notre quotidien tant personnel que professionnel. N'oublions pas que les plus jeunes d'entre nous sont nés connectés et le sont en 24/7.

Aujourd'hui, le poids de cette troisième plateforme (workplace et cloud) est relativement faible par rapport au marché traditionnel mais son taux de croissance est à 2 chiffres versus 0,7% pour le marché « traditionnel ». Pour synthétiser, nous pouvons dire que l'informatique traditionnelle représente 90% du marché mais 90% de la croissance est réalisée par la troisième plateforme... Flux versus stocks, risques versus rentes... Chacun choisira son camp !

Une ère de mutation

Nous entrons aujourd'hui dans une ère de mutations profondes. Ces grands changements sont généralement difficiles à vivre car ils commencent souvent par des destructions... Les métiers traditionnels doivent laisser la place à ceux plus innovants.

Il ne faut pas oublier que nous traversons une crise faisant que la dépense IT n'a retrouvé les niveaux de 2008 qu'en 2012... La croissance est très faible au global mais certains secteurs surperforment avec des évolutions à plus de 20% telles que le cloud, le big data, la mobilité...

On parle souvent de la génération Y. Aujourd'hui, cette génération est dans l'entreprise et elle y vient avec ses propres outils (le fameux Shadow IT) ! Pour les DSI c'est un nouveau défi : la prise en compte de nouveaux outils, d'une nouvelle population avec des supports qui ne sont pas toujours évidents à mettre en œuvre. Nous avons cru pendant un temps que la mobilité se résumait à « un smartphone pour tous ». La réalité est toute autre, la Mobilité c'est « J'accède à mes données par tous les moyens en ma possession ».

C'est bel et bien le grand public qui tire aujourd'hui la croissance. Les projets de mobilité lancés dans les entreprises sont demandés et sponsorisés directement par les dirigeants et non par la DSI. Leurs souhaits ? Anytime, Anywhere Any Device : ATAWAD !



Il faut redéfinir le concept de « travail » : d'un point de vue temporel et présentiel, nous ne pouvons plus rester sur nos anciens dogmes. Les locaux doivent être revisités, de nouveaux accords doivent être négociés avec les syndicats (notamment autour du télétravail), de nouvelles synergies doivent émerger. Bref, nous devons nous adapter à ce nouvel environnement. Et ne nous méprenons pas, il ne s'agit pas ici de fournir un portable avec un accès VPN à nos clients mais bel et bien d'un enjeu stratégique pour la DSI.

Et les DSI ?

Les DSI vont être confrontés à des changements majeurs tant dans leurs rôles que dans leurs fonctions. Il va falloir être capable de gérer des environnements complexes et hétérogènes, des business apps, avec du multi accès, multi terminal...

“Le BYOD (Bring Your Own Device) ou le CYOD (Choose Your Own Device) vont devenir la norme !”

Le SI va devoir s’inscrire dans ces nouveaux modèles. Le BYOD (Bring Your Own Device) ou le CYOD (Choose Your Own Device) vont devenir la norme. Les utilisateurs voudront pouvoir mélanger des données personnelles avec des données de l’entreprise au sein d’un même terminal ou d’un même environnement cloud.

En termes de support, les contraintes vont s’empiler avec une disponibilité du SI 24/24 : ATAWAD, c’est une connexion permanente aux données de l’entreprise sur tous les fuseaux horaires !

Toute la difficulté va être de pouvoir suivre la demande de ses clients tout en jonglant avec des lois et des juridictions très différentes pour les données personnelles ou d’entreprise – lois différentes aussi d’un pays à l’autre. La complexité est grande et doit être accompagnée d’un grand nombre de chantiers de gestion du changement.

Les infrastructures des DSI sont fortement impactées, notamment par la question de la sécurité des données. En effet, le principal ralentisseur du déploiement de ces technologies reste le besoin de sécuriser la donnée. Si la vraie sécurité, c’est « j’écris à la main sur un papier que je mets au coffre », quel doit être l’équilibre avec la mise en place de solutions cloud ? Il faut trouver un compromis entre sécurité et ATAWAD.



C’est là que le rôle du DSI est prépondérant : il doit à la fois suivre le métier de manière agile et s’assurer de la pérennité de la démarche. Un mauvais équilibre le mènera à sa fin. Une sécurité trop omniprésente amènera les métiers à externaliser au maximum vers des acteurs plus agiles. De la même façon, une agilité forte sans prise en compte de la sécurité ouvrira des failles qui lui seront un jour ou l’autre reprochées.

Un travail de fond sur la gouvernance en mode projet doit aussi être réalisé. Les DSI vont devoir trouver des synergies transverses et être capable d’aller les vendre aux métiers. C’est à ce prix que nous pourrons prendre le virage de cette nouvelle ère.

Sébastien Perier (M13)
Consultant IT

Quelques photos de l’Event en vrac



ITIL, quelle place dans une PME ?



Le rapport qui existe entre une PME et une grande entreprise ou une ETI n'est pas que question d'échelle. Même s'il est plus simple de les comparer sur la notion du nombre d'employés, les disparités qui les dissocient sont évidemment plus complexes. Une grande entreprise est une organisation structurée dans laquelle la notion de processus est rattachée à une ou plusieurs fonctions et elles-mêmes à un ou plusieurs individus. Il est ainsi facilement identifiable de comprendre qui fait, qui décide ou qui organise ... Ce modèle est forcément inspirant pour les petites ou moyennes entités dont les habitudes sont plus proches de l'artisanat. Et pourtant, le temps y est souvent plus dense, les paliers à franchir plus hauts et la pression des partenaires, clients ou investisseurs plus forte. La PME doit donc résoudre cette équation paradoxale qui implique la structuration et la souplesse. Sur le plan IT, cette colonne vertébrale est tout aussi complexe à soutenir. La polyvalence qui caractérise les PME est un formidable levier à l'innovation mais peut aussi s'avérer à l'origine de troubles importants.

Sur la palette des outils dont dispose un DSI, ITIL est sans doute celui qui paraît le plus éloigné d'une petite organisa-

tion. Ce recueil de bonnes pratiques, souvent confondu avec une norme ou une méthode est perçu comme étant trop lourd, trop contraignant, trop rigide... C'est une erreur. Si l'on s'intéresse de plus près à sa structure, on comprend alors rapidement que c'est une immense boîte à outils. Les processus qui y sont décrits sont le fruit de l'expérience de la communauté et sont frappés du sceau du bon sens. Il est assez simple d'en dégager un kit de base utile à chaque PME. Le noyau doit être le centre de service. Il doit être le point d'entrée et le point de contrôle de l'ensemble de sa struc-

“Les processus ITIL sont le fruit de l'expérience et sont frappés du sceau du bon sens. On peut en dégager un kit de base utile à chaque PME.”

ture. Le single point of contact (SPOC) est une notion essentielle à la qualité du service rendu et à la perception qui s'y rattache. Quoi de plus agaçant que de devoir passer par une série d'interlocuteurs et de devoir réexpliquer sans cesse la raison de son appel ? Autre clef de voute, la gestion des configurations permettra de connaître et maintenir son patrimoine matériel, applicatif et informationnel. La gestion des demandes et des incidents garantira de répondre efficacement et rapidement à ses clients internes ou externes tout en structurant de façon lisible les tâches de chaque intervenant. La gestion des problèmes apportera la maîtrise et la pérennité du service offert. Enfin, la gestion des changements sécurisera les évolutions et permettra de libérer sa créativité sans crainte.

Il ne faut pas hésiter à disséquer les propositions d'ITIL pour n'en garder que le strict nécessaire. Pour autant, il ne faut pas s'interdire de revenir dessus pour faire évoluer son organisation en procédant par palier. Ces chantiers sont impactants et pour parvenir à les structurer correctement, il est nécessaire de se fixer un carnet de route. Il est primordial de suivre les principes suivants : se fixer un cap raisonnable et utile, obtenir le soutien de sa direction, obtenir l'adhésion des métiers en leur argumentant les bénéfices à obtenir, commencer par les axes apportant rapidement de la valeur (quick wins), mesurer et fêter les succès, adopter un langage business pour soutenir votre projet (personne ne s'intéresse aux CI...).

Ce type de transformation peut être un tremplin important pour l'ensemble d'une PME. Se lancer dans une démarche ITIL c'est avant tout adopter un point de vue. Pas seulement sur le service IT, car c'est également adhérer à une mentalité. Se réinterroger régulièrement sur la qualité de son travail, sur la façon dont il peut contribuer à améliorer celui des autres, chercher à réduire les imperfections pour viser l'excellence juste (et non la perfection) sont autant de concepts qui enrichissent considérablement la ou les valeurs d'une entreprise.

Arthur Braemer (M13)
Directeur du Système d'Information
Docsourcing

Réactivité,
Prestation Haut de Gamme
Sens du Service

logteam
Le sens du service

Services IT conçus pour vous accompagner dans l'innovation et la performance de vos SI

164, Avenue Charles de Gaulle
92200 Neuilly-Sur-Seine
www.logteam.fr

Tel : 01 58 37 00 00

Conseil et Ingénierie - Intégration - Infogérance - Services Opérés et Cloud



**Accompagner nos clients
de façon globale, tout en diminuant
la complexité des projets et en simplifiant
l'usage pour les utilisateurs.**

SPIE Communications est la filiale du Groupe SPIE spécialisée dans les technologies de l'information. La vocation de SPIE Communications est de fournir une offre de services globale (conseil-ingénierie-intégration, infogérance et services opérés/Cloud) sur un périmètre technologique en phase avec les enjeux actuels du marché : Communications Unifiées & Collaboration, Infrastructures IP, Sécurité, Data Center et environnement utilisateur, Bâtiment intelligent.

SPIE Communications focalise sa croissance sur le service de proximité, en privilégiant réactivité, fiabilité technique et satisfaction maximale de l'utilisateur final.

Aujourd'hui, SPIE Communications compte plus de 50 000 clients en France, emploie 3200 personnes réparties sur 4 directions d'activités et 70 agences - et se compose de 5 filiales (VeePee, DCCS, Sertig, SPIE Infoservices et SPIE Infogérance et services). SPIE Communications accompagne vos projets en France et à l'international, avec une approche sur-mesure, orientée projets.

Les achats de prestations informatiques : entre optimisation de coûts, performance et création de valeur



Les achats informatiques se retrouvent au cœur des enjeux stratégiques de toutes les directions de systèmes d'information et occupent une place de plus en plus importante au sein des entreprises. Ils doivent en effet concilier les objectifs de maîtrise de coûts et de création de valeur. Ils se « professionnalisent » avec des degrés de maturité différents selon les types d'achats. On constate que la maturité est plus forte sur le matériel, les télécoms et le logiciel que sur les prestations de services. L'achat de prestations intellectuelles est devenu, depuis quelques années, un métier à part entière au sein des directions des achats des entreprises. La création de poste d'acheteur de prestations de services s'impose de plus en plus car on n'achète pas un service comme on achèterait des équipements ou des logiciels. L'acheteur de prestations devient un interlocuteur incontournable.

Actuellement, les achats de prestations représentent une part importante des achats IT. Cette part est en croissance régulière, en particulier du fait de l'évolution des frontières entre les différents types d'achats (matériels, softwares, services). En effet, avec l'arrivée de concepts tels que le Cloud, SaaS, Big Data, on assiste à l'entrée de nouveaux acteurs (Google, salesforce...) et également au repositionnement des acteurs « historiques » majeurs (éditeurs de logiciels, fournisseurs de matériels) sur la vente de services.

Dans ce contexte, les achats de prestations intellectuelles doivent répondre à des enjeux qui vont bien au-delà de la simple recherche de réduction des coûts directs (par la négociation des tarifs, par la stratégie « coûts/volumes », par la recherche du moins disant) et des coûts indirects (coûts de gestion des fournisseurs par le référencement). En effet, les acheteurs et leurs fournisseurs doivent s'inscrire dans une relation « win-win » et s'attacher à traiter ensemble des sujets importants et créateurs de valeur pour l'entreprise. L'acheteur et ses prestataires doivent être au cœur du dispositif de pilotage de la performance du service rendu. Cela passe évidemment par un cadre contractuel « très descriptif » mais également par un cadre général de confiance permettant de garantir un niveau de service optimal en maintenant une certaine flexibilité nécessaire à l'innovation et à l'adaptation au changement de contexte.

D'autres sujets sont également portés par l'acheteur de prestations. Parmi eux, on peut trouver le suivi de la santé économique et financière des fournisseurs et de leurs risques de dépendance économique vis-à-vis de l'entreprise, le délit de marchandage lors de la réalisation des prestations (durée et modalités des prestations, assistance technique ou forfait, ...), l'image des fournisseurs sur celle de l'entreprise.

En effet, l'image du fournisseur peut avoir un impact significatif sur celle de l'entreprise (la marque, la responsabilité sociale, sociétale et environnementale, pacte PME).

“On n'achète pas un service comme on achèterait des équipements ou des logiciels.”

Au vu de tous les éléments que doit prendre en compte et gérer un acheteur de prestations informatiques, ce dernier acquiert un véritable rôle de chef d'orchestre qui, d'une part, organise la relation avec les donneurs d'ordres (clients internes) et d'autre part, pilote ses fournisseurs de services. Il doit s'assurer que ces derniers soient en mesure de l'accompagner dans le processus de maturité et dans ses enjeux de maîtrise des coûts, mais également de palier aux risques et problématiques juridiques, de piloter les SI par la performance et de contribuer à améliorer la productivité des projets. Les fournisseurs deviennent alors de véritables partenaires.

Les achats de prestations informatiques deviennent un maillon important dans la chaîne des valeurs de la DSI et contribuent de manière significative à construire un avantage concurrentiel de l'entreprise.

Abdel Trabelsi (M09)
Senior Manager, INTM

Publicité

**Vous imaginez
une publicité pour votre
entreprise ici ?**

nous aussi...

MSIT·Network

Une diffusion auprès de 500 anciens de l'une des formations les plus prestigieuses en SI en France, des décideurs SI présents dans les plus grandes entreprises françaises.

Pour plus de détails, contactez:
journal@msit.org

PARCOURS DE MSIT : Ségolène Braun



Ségolène Braun (Hémar) (M04), Client Partner chez Facebook, a accepté de répondre à nos questions pour ce quatrième "Parcours de MSIT".

MSIT Network : Bonjour Ségolène, pourrais-tu nous resituer ta formation initiale avant HEC et ton parcours professionnel ?

Ségolène Braun : Je suis issue de l'Ecole Centrale Nantes, où j'ai été très investie dans les Junior-Entreprises. En sortant de Centrale, je ne voulais pas me diriger vers une activité 'technique', entendez de développement, je me sentais attirée par autre chose et c'est à ce moment que j'ai choisi de faire le Mastère HEC-Mines. En sortant j'ai fait ce que j'appelle un « quatrième cycle », à savoir être auditrice chez KPMG, années pendant lesquelles je faisais de l'audit IT et finance au sein de sociétés très variées. Ensuite je suis entrée chez Microsoft, en marketing, où j'ai poussé les offres Microsoft dans le monde académique, puis travaillé sur les offres web et enfin été bras droit d'un membre du comité de direction de Microsoft France. Dans mes jobs, j'ai toujours eu besoin de bonnes connaissances techniques, mais aussi d'une dimension 'marketing', gestion de projet, construction de business plan et stratégie commerciale. Aujourd'hui, je suis chez Facebook, depuis avril 2013 où je vends un outil de mesure de ROI des campagnes en ligne.

MSIT Network : Comment t'es venue l'opportunité d'HEC, quelle est ta promotion et quelle synthèse fais-tu de ton année ?

SB : Je suis de la promotion 2004 (version full time nldr), où j'ai vécu une très belle année. Quand je parle de la formation, je dis généralement que c'est un tiers d'école de commerce, un tiers d'école d'ingénieur et un tiers de témoignages de professionnels. Deux choses m'ont plu : ces interventions des acteurs IT des grandes entreprises françaises justement et surtout les visions différentes des participants : dans une promo de cinquante personnes, tu rencontres des gens venus là pour la même chose que toi mais avec des expériences différentes et très enrichissantes. Après avoir reçu une formation plutôt stéréotypée d'ingénieur, faire ce cursus m'a ouvert l'esprit.

MSIT Network: Quels contacts avec tes anciens camarades de promo ?

SB : J'en revoie beaucoup à titre personnel et amical. Je prends plaisir à les revoir et suivre leur évolution, souvent hétérogène alors que nous partions de la même formation. Ensuite, nous avons monté l'association des anciens en 2004, avec l'idée de garder contact dans un contexte amical et convivial. J'ai assuré la présidence entre 2004 et 2007. En plus de la conférence annuelle, nous faisons beaucoup d'événements conviviaux au pied levé et selon les promos cela fonctionnait plus ou moins bien en terme de cohésion. Aujourd'hui, je reviens régulièrement aux manifestations. La vie associative, tu ne peux pas t'y consacrer toute ta vie. Il faut savoir aussi passer la main pour que les promotions d'après apportent un regard neuf et dynamisent à leur façon. Tous les trois ans, l'association se renouvelle et je trouve cela très bien .

MSIT Network : Aujourd'hui, tu travailles chez Facebook, société très médiatisée et importante dans la vie courante. Cela t'inspire quoi ?

SB : Avant j'étais chez Microsoft, société aussi très visible. C'est vrai que je suis souvent prise à partie sur le positionnement de mon entreprise, y compris en dehors de mon job. Il y a beaucoup d'actualité autour et Marc Zuckerberg est un patron très charismatique. Il faut assumer de travailler dans une entreprise qui génère de l'actualité, du débat et très présente dans la vie des citoyens. C'est aussi une entreprise américaine, une boîte où tu marches à l'objectif, très punchie : tu travailles où tu veux, dans des bureaux sympas et spacieux, bref dans un confort qui ne doit pas oublier de nous faire délivrer. Autre spécificité, c'est une boîte qui va fêter ses dix ans, qui croît énormément, donc il faut savoir être réactif : chez Microsoft, roadmap à trois ans, chez Facebook c'est roadmap à six mois.

MSIT Network : Un conseil pour ceux qui veulent suivre la formation ?

SB : Avant tout être curieux, et construire son parcours au fur et à mesure. Je ne suis pas pour un projet professionnel bien tracé, je pense qu'il faut parfois prendre au vol des opportunités de formation comme la nôtre et cela provoque indéniablement des opportunités. J'ai changé beaucoup de typologie de métier, et jamais je n'aurais pu prédire ce que j'allais faire trois ans plus tard. Mais ce qui est sûr, c'est que la formation m'a donnée une palette très large qui m'a permis d'appréhender avec un minimum de vernis tous mes jobs.

Propos recueillis par **Thomas Chejfec** (M13)

Mars 2014

#05

Prochain numéro : IT-enabled Business models (Marie-Hélène Delmond, Fabien Cohelo), Mobilité efficacité (Nicolas Zorn), Les achats informatiques de l'Etat (Paul Christophle), Parcours de MSIT: Jérôme Zois.

Une publication de l'Association des Anciens MSIT. Diffusion : 500 exemplaires adhérents, web et iBookStore

Directeur de la publication : Thomas Chejfec - Rédacteurs en chef : Romain Pogu, Sébastien Perier - Illustrations : Elvire Serres
Vous désirez insérer une publicité ou soumettre un article à la rédaction ? Envoyez un mail à journal@msit.org