

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT IPPON FRANCE 2030

OCTOBRE 2024



Le marché du digital, dans son ensemble, est en pleine effervescence. Que ce soit chez les éditeurs qui offrent chaque jour de nouvelles fonctionnalités, les startups qui créent de nouveaux usages, ou les cabinets de conseil et ESN qui font face à des changements de demandes chez leurs clients, cet environnement est en mutation de manière durable et globale.

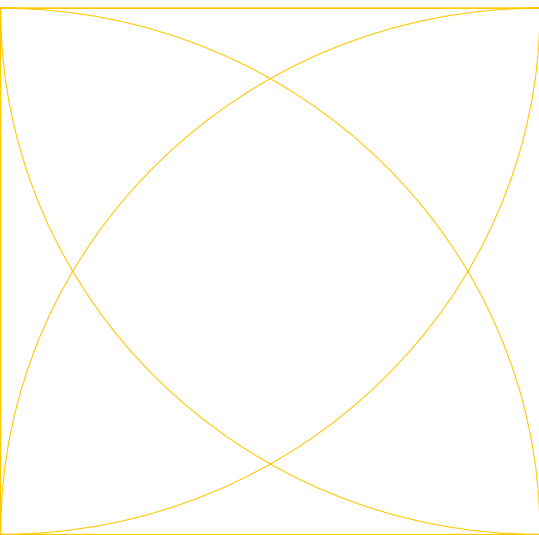
La situation actuelle que nous vivons depuis quelques mois n'est qu'une première étape vers un changement bien plus radical.

L'augmentation de la durée de prise de décision traduit en partie la difficulté qu'ont nos clients à faire les bons choix dans cette période trouble. Depuis quelques mois également, l'IA générative est présente dans toutes nos pratiques et doit nous permettre de revoir nos positions et nos offres pour continuer à adresser nos clients de manière pertinente, efficiente et responsable. Notons qu'à l'heure où nous construisons cette stratégie, la France est confrontée à une situation politique atypique et économique incertaine.

NOS COMPTES STRATÉGIQUES SONT LE PREMIER PILIER.

Pour réussir notre projet de montée en gamme et pour devenir l'un des cabinets de conseil en technologies français leader du marché et toujours indépendant, nous devons capitaliser sur trois piliers majeurs.

Par l'historique que nous avons avec eux, le potentiel que représentent nos comptes stratégiques et la possibilité de les adresser avec plusieurs agences et plusieurs practices, il est indispensable de les travailler de manière structurée et organisée.



C'est ce que nous faisons depuis plus d'un an et cela porte déjà ses fruits avec une augmentation du chiffre d'affaires sur ces comptes, qui génèrent plus de marge brute (environ 3% et sont de meilleurs payeurs (aucun litige en cours.

Pour aller en ce sens, nous collaborons davantage avec le marketing pour "nourrir" nos clients stratégiques de contenus percutants et utilisons l'équipe inside sales basée au Maroc pour s'assurer de leur satisfaction. Nous devons également renforcer notre intimité client en développant des relations plus proches pour aller adresser des services en périphérie de nos interventions.

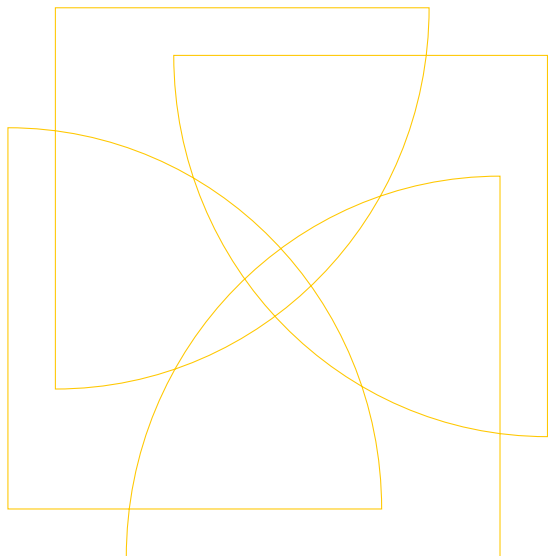
Pour cela, l'implication de chaque collaborateur d'IPPON est indispensable, car chacun doit jouer le rôle d'ambassadeur afin d'inspirer nos clients à renforcer et approfondir notre collaboration. Notons les récentes primes d'apports d'affaires de consultants (+10 en 10 mois et équipes supports qui viennent directement impacter notre pipe et que nous sommes toujours heureux de récompenser.

LE DEUXIÈME PILIER DE NOTRE STRATÉGIE EST L'ACCÉLÉRATION DE NOS RELATIONS PARTENARIALES

avec les éditeurs et les fournisseurs de cloud, de plateformes de données et d'autres solutions à forte valeur ajoutée. Ces partenariats doivent nous permettre de rester à la pointe de la technologie pour offrir à nos clients - et consultants - une plus grande valeur ajoutée et une gamme de services plus large et adaptée à leurs besoins. Des partenariats solides nous permettent également de mieux anticiper les tendances technologiques, d'aborder les changements avec plus de sérénité et d'augmenter nos chances de victoire lors des avant-ventes. Enfin, une fois la confiance établie, nos partenaires nous permettent d'adresser de nouveaux prospects et/ou de nouveaux contacts chez nos clients et ainsi de conquérir de nouveaux marchés.

ENFIN, LE TROISIÈME PILIER DE NOTRE STRATÉGIE - SANS AUCUN DOUTE LE PLUS IMPORTANT - EST LE TRAVAIL D'ÉQUIPE À TOUS LES NIVEAUX.

Travailler en équipe chez un client, en squad, pizza team ou product team, permet à plusieurs consultants IPPON d'intervenir sur un même projet, garantissant ainsi une meilleure satisfaction des collaborateurs et mécaniquement, un meilleur retour client. Notons également qu'en équipe IPPON, les consultants ressentent un meilleur sentiment d'appartenance. La notion d'équipe ne doit cependant pas être confondue avec la nature du contrat (régie, ATG, CDC etc. mais au fait que les consultants IPPON puissent travailler ensemble sur un même programme / projet.



Enfin, il est important de préciser que ces trois piliers sont liés par le consultant IPPON, qui est le premier "asset" du cabinet. En intervenant en partenariat avec un partenaire sur un grand compte, il aura plus d'impact et les chances de faire grandir l'équipe seront plus importantes. C'est également en travaillant ensemble que nous saurons plus facilement et rapidement nous adapter aux futures demandes du marché et recruter ou former à de nouvelles compétences.



90 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES D'ICI 2030

Le déroulement de cette stratégie doit nous permettre d'atteindre notre objectif : devenir le leader du conseil indépendant en France. Pour cela, il est nécessaire de réaliser plus de 90 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Ce chiffre n'a d'intérêt que s'il met également en avant une **rentabilité saine avec 10% de résultat opérationnel** et qu'il respecte notre volonté de rester indépendant : sans fonds d'investissement, sans rapprochement et uniquement sur un développement sur fonds propres.

Notre indépendance est une de nos singularités qui nous permet cette liberté au quotidien dans nos prises de décisions. Il n'est pour le moment pas question de croissance externe sur les 24 prochains mois.



POUR DÉROULER CETTE STRATÉGIE COMMERCIALE, NOUS DEVONS CAPITALISER SUR PLUSIEURS ÉLÉMENTS. LE PREMIER D'ENTRE EUX EST NOTRE SAVOIR-FAIRE COLLECTIF.

Les leaders des practices, notre business line conseil - Gaïdo - et IMS, avec leurs core teams, sont chargés de guider et d'orienter le cabinet vers la bonne direction technologique. IPPON doit demeurer leader du conseil en technologie en utilisant et en mettant en avant nos accélérateurs (Databrick on AWS par exemple), en faisant la promotion de nos nouvelles offres et en recrutant et conservant les consultants les plus impactants. Cette mission est également aux mains du Marketing, qui met en forme nos offres, savoir-faire et retours d'expérience, les diffuse à nos clients et prospects, et permet ainsi d'amorcer de nouvelles opportunités.

IPPON est aujourd'hui capable d'accompagner ses clients des étapes d'idéation à l'infogérance, en passant par la réalisation de **produits utilisant de l'IA de manière responsable**. C'est un positionnement singulier pour un cabinet de notre taille. Ce go-to-market unique permet à IPPON d'adresser ses clients de manière globale et de porter ses engagements et ses convictions.

Les processus, un terme anglo-saxon rarement apprécié des sociétés méditerranéennes de conseil, sont pourtant indispensables pour nous permettre de passer à l'échelle. De la gestion des sous-traitants en passant par les demandes de congés ou encore la facturation, **toutes nos directions doivent continuer à travailler sur leurs processus et leur adoption**. L'ambition recherchée est de rendre plus simple les aspects "administratifs" en réduisant le temps que nous passons sur des sujets qui nous empêchent de se concentrer sur nos missions à fortes valeurs ajoutées.

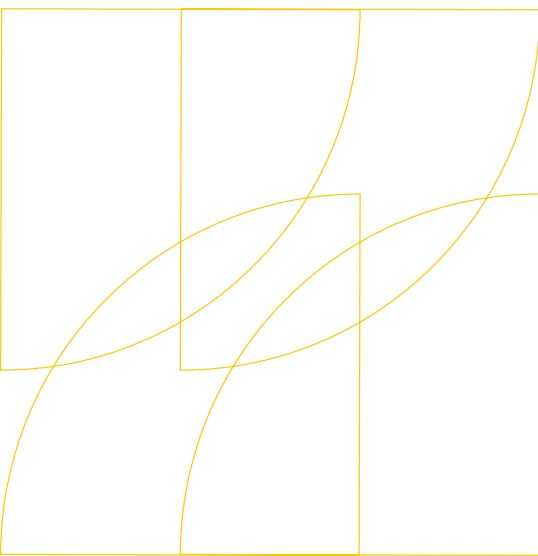
Un premier chantier a été ouvert cette année avec une direction de la performance et de la qualité directement rattachée au CODIR. Il en va de l'engagement de tous pour réussir à réduire notre risque opérationnel.

Quand on parle de processus, on entend également l'utilisation des méthodes commerciales et notamment l'utilisation des outils et des contenus créés par le marketing.

Aujourd'hui, cette équipe se positionne avec une **démarche ROI (retour sur investissement)** et s'intègre complètement dans cette logique de conquête de nouveaux clients, et de faire monter le cabinet en gamme.

ENFIN, POUR GRANDIR, IL FAUT ALLER CHERCHER DE PLUS GRANDS CONTRATS.

Ces grands contrats, qui alimentent nos confrères de classe internationale, nous permettent de gagner en visibilité, de faciliter la gestion des compétences et de mieux gérer notre trésorerie. Il n'y a pas de typologie contractuelle qu'on ne doit pas envisager comme de la TMA évolutive, de l'offshore ou encore du Centre de Services / Compétences. En revanche, il y a des technologies ou des métiers sur lesquels nous n'irons probablement jamais : Gros systèmes, C++, SGBD, Réseau, MOA, Administrateurs ... la liste est longue.

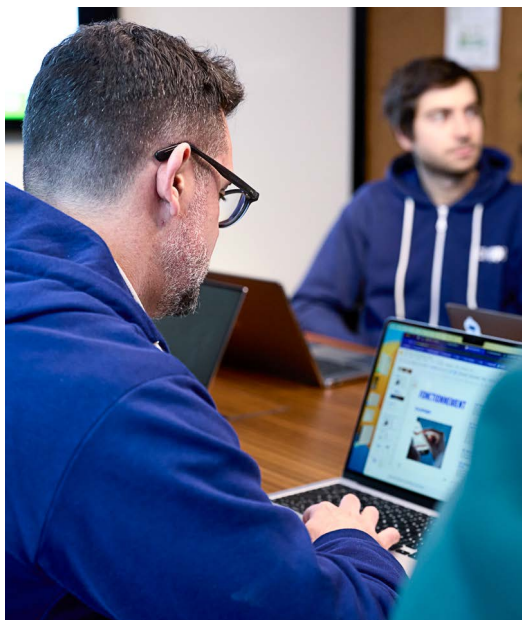


- MOINS DE 20% - DE TURNOVER DANS LES 5 PROCHAINES ANNÉES

Dans une société comme la nôtre, nous aimons le rappeler, **le premier "asset" est le capital humain qui la compose**. Pour cela, il est essentiel de toujours veiller à correctement développer nos compétences en encourageant les belts mais aussi les certifications et les prises de paroles en public.

Il est essentiel de toujours se concentrer sur le recrutement des meilleurs talents, validés par leurs pairs et de sénioriser notre pyramide des âges. Ces actions ont pour but de maintenir un turnover faible sous les 20%, **de prolonger et d'améliorer l'expérience IPPON et de renforcer la marque employeur IPPON**.

Dès 2025, nous boostons notre dynamique de formation ! Plus simple, plus accessible et avec un workflow de validation allégé (plus à la main des Practices). Notre nouvelle offre vous permettra de développer vos compétences et de répondre aux enjeux de nos clients avec encore plus d'efficacité. Préparez-vous à découvrir un parcours enrichi et orienté vers l'avenir !



Ces principales mesures ont pour but d'apporter de la sérénité et de la croissance. Attaché au management par l'exemple, il est important de rappeler les tâches de chacun dans notre organisation et de capitaliser sur nos managers et le trio d'agences dont le leader reste le Directeur d'agence, seul membre incité - de manière plus importante - sur la performance de l'agence.

DANS UN AVENIR QUE NOUS CONSTRUISONS AUJOURD'HUI ENSEMBLE, L'IA IMPACTE PROFONDÉMENT L'ENSEMBLE DE NOS PRACTICES.

Il est évident que nous devons d'ores et déjà anticiper son empreinte au sein de toutes les communautés et directions internes d'IPPON. Pour la création, pour l'accompagnement méthodologique et évidemment pour la production de code, nous sommes convaincus que chacun de nous doit prendre les devants en réfléchissant à comment intégrer cette innovation dans ses tâches quotidiennes, comme nous devons le faire avec nos accélérateurs.

Enfin il est important de conserver notre ADN que j'aime à simplifier en disant Fun et Excellence, mais aussi cette liberté dans les initiatives.



UNE DÉMARCHE RSE AU COEUR DE NOTRE STRATÉGIE

Chez Ippon, nous croyons fermement que la technologie est un levier puissant pour créer un monde meilleur. Notre engagement repose sur la notion de positive technology, où l'innovation se met au service de la société et de l'environnement. L'inclusion et la diversité sont également au cœur de nos valeurs, guidant chacune de nos actions. À travers notre stratégie RSE, nous visons à bâtir un avenir durable, en soutenant l'épanouissement de nos collaborateurs et en contribuant à une société plus équitable et inclusive.

RÉDUCTION DE 25 % DE NOS ÉMISSIONS DE GES

En accord avec les objectifs des accords de Paris, nous nous engageons à réduire nos émissions de gaz à effet de serre de 25 % d'ici 2030. Ces efforts visent à réduire notre empreinte carbone et à adopter des pratiques plus durables. Nous continuerons également à sensibiliser et impliquer nos collaborateurs tout au long de l'année pour ancrer des comportements responsables au sein de l'entreprise.



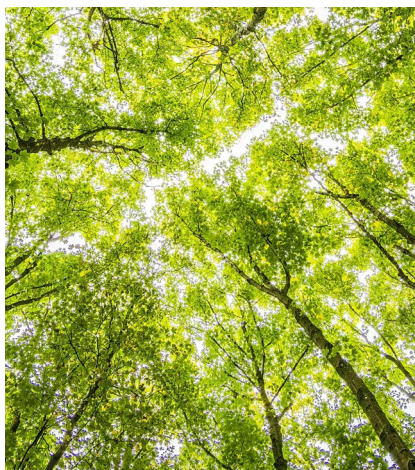
DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCO-CONCEPTION DE SERVICES NUMÉRIQUES

En tant qu'acteur pionnier de l'innovation, nous nous engageons à rendre nos services numériques plus responsables et durables. En accompagnant nos clients dans leur propre transition écologique, nous renforçons notre offre d'éco-conception pour répondre aux défis environnementaux tout en maintenant un haut niveau d'excellence technologique. Nos solutions, ancrées dans la positive technology, visent à allier innovation et respect de l'environnement pour contribuer à un avenir durable.

ENGAGEMENT CITOYEN À TRAVERS LA FONDATION IPPON

Ippon poursuit ses actions contre la fracture numérique, en concentrant ses efforts sur les jeunes issus de territoires fragiles. À travers notre Fondation, nous mobilisons nos collaborateurs pour des actions de mentorat, visant à accompagner ces jeunes vers la réussite scolaire et professionnelle.

En complément, nous soutenons des projets d'inclusion numérique via le don de matériel et renforçons nos partenariats avec des écoles et associations. Nous croyons que l'accès à la technologie, via la positive technology, doit être un droit pour tous, afin de créer des opportunités et un avenir meilleur.



Ce document de Stratégie France définit les grandes lignes de notre développement. Dans les semaines à venir, des déclinaisons par Agence et Practice viendront le compléter, afin de le rendre pleinement opérationnel et de permettre à chacun de contribuer activement à la croissance de notre entreprise.

Le CODIR Ippon Technologies France



fr.ippon.tech

blog.ippon.fr