

Un an et demi pour tout construire : comment Evoriel a bâti sa DSI grâce à Optim-SI

EVORIEL

Christophe BOULETREAU, Directeur Programme Carve-Out & **Nahel BEKKI**,
CIO Office et Chef de projet - Déploiement solution Optim-SI chez Evoriel



Contexte

Structurer une DSI de 70 personnes en un an et demi, en partant de zéro.



Challenge

Mettre en place une organisation et des solutions IT adaptées.



Projet

Déploiement progressif d'Optim-SI pour structurer la gestion IT.

Evoriel, référent des services immobiliers, s'est lancé un défi de taille : construire une direction des systèmes d'information (DSI) en un an et demi.

En avril 2024, **les activités d'administration de biens de Nexity ont été cédées à Bridgepoint**. Cette cession a donné naissance au groupe Evoriel, aujourd'hui sur la voie de l'autonomie vis-à-vis de Nexity et de son SI.

Pour réussir ce défi, Evoriel a choisi de s'appuyer sur **Optim-SI**, une **plateforme de pilotage des SI sur-mesure**, afin d'orchestrer cette transformation digitale et de poser les bases d'un SI de premier ordre à la mesure des ambitions du groupe.

Objectifs

- Structurer une organisation IT indépendante.
- Déployer des outils et processus performants.
- Assurer une transition fluide en séparant les SI de Nexity.

Construire une DSI de zéro dans un temps record

L'objectif d'Evoriel est clair : créer une DSI de A à Z en un an et demi. Pour cela, l'entreprise doit établir de nouveaux processus, structurer l'organisation et **déployer une plateforme de gestion de l'IT performante**.

"Depuis juillet 2024, notre objectif est de **créer une DSI complète et autonome**", explique Nahel BEKKI, chargé de monter la fonction de CIO Office (Bureau de la DSI).

Sa mission consiste à **assister le DSI et ses managers dans le pilotage de la performance des activités**, et à définir, déployer et promouvoir les bonnes pratiques auprès des équipes.

Le défi en cours est de se **séparer des systèmes d'information de Nexity** pour construire une DSI entièrement opérationnelle en un temps record. Pour répondre aux délais impartis rapidement et efficacement, **le choix d'Optim-SI est apparu comme une évidence**.

"Nous avons besoin d'une solution **fiable, complète en termes de fonctionnalités et rapide à déployer**. Optim-SI répondait à nos attentes. D'autant qu'un de nos experts avait déjà travaillé avec la solution et avait eu une expérience très positive ! Nous étions donc prêts à nous lancer", confie Christophe BOULETTEAU.

Un déploiement progressif, parfaitement maîtrisé

La toute nouvelle DSI d'Evoriel a pour ambition de déployer progressivement **toutes les fonctionnalités** de la plateforme Optim-SI.

"Nous avons commencé par poser les bases essentielles, avec l'accompagnement des consultants d'Optim-SI, pour bien comprendre l'outil et nous assurer que chaque processus soit parfaitement intégré.

L'un des premiers jalons importants a été **d'intégrer notre portefeuille de projets dans la plateforme** pour assurer une **gestion précise des temps imputés par les équipes**. La vue globale sur nos activités nous a permis d'utiliser Optim-SI comme **outil de rapprochement comptable**.

Nous assurons une validation éclairée des factures BAP grâce au suivi dynamique des imputations enregistrées et du consommé réel. L'objectif est d'aller encore plus loin en intégrant toute la palette des fonctionnalités nécessaires à notre DSI (**APM, PPM, SAM, URBA, CMDB, ITSM, Ticketing**)".

L'équipe s'est ensuite attelée à affiner l'arborescence budgétaire. "Nous avons mis en place **une standardisation des projets**, en connectant chaque lot porteur de coûts à un type de budget - **OPEX ou CAPEX** - et à un mode de financement propre - **régie ou achat** -. Cette opération de décomposition et de classification permet **d'assurer un suivi budgétaire granulaire, clair et imagé**. Cela facilite le pilotage de nos différents projets de transformation et les arbitrages liés à l'allocation des ressources", précise Nahel BEKKI.

À propos d'Evoriel

Acteur majeur **des services immobiliers en France**, offrant une **gamme complète de services** - syndic, gérance, location transaction & property management, et assurance - via les marques Lamy, Oralia, Richardière, Terranane et Bélier Assurances, le groupe Evoriel fonde son développement sur des valeurs de satisfaction client, de proximité et d'innovation, pour apporter des solutions sur mesure et de qualité.

Auparavant intégré au sein du leader français de l'immobilier Nexity, depuis avril 2024 Evoriel poursuit son chemin de croissance avec un nouvel actionnaire : Bridgepoint.

Vers une gestion optimisée et un accompagnement humain

Entre flexibilité technique et accompagnement humain, la plateforme Optim-SI laisse déjà percevoir des résultats prometteurs.

"Nous avons découvert **un outil incroyablement puissant. Optim-SI nous ouvre le champ des possibles**", explique Nahel BEKKI. Sa souplesse permet à Evoriel d'**adapter l'outil à ses spécificités sans contrainte**, tout en s'assurant que chaque module déployé réponde à un objectif clair et bien défini.

Pour Christophe BOULETTEAU, l'accompagnement dans le déploiement est un vrai point fort. "Pour chaque processus, nous avons mis en place — avec les consultants Optim-SI — **une phase de découverte afin d'explorer les possibilités de la plateforme** et de choisir le meilleur paramétrage possible."

Christophe BOULETTEAU et Nahel BEKKI concluent en évoquant les ambitions à long terme de la plateforme :

"Nous souhaitons **faire d'Optim-SI la solution de référence au sein de la DSI d'Evoriel**. Nous sommes déjà prêts à connecter de nouveaux modules ou paramétrer des fonctionnalités supplémentaires pour les évolutions futures. Nous voulons tirer parti de toutes les opportunités qu'offre cette solution !"

Bénéfices

- Une solution capable de devenir un outil central pour la DSI
- Un suivi des projets, budgets et ressources
- Un déploiement fluide avec un support dédié