



STRATÉGIES DATA + IA DANS LE CLOUD POUR LES SERVICES FINANCIERS

Enquête auprès des cadres des services financiers



CHAMPION
GUIDES

eBOOK

TABLE DES MATIÈRES

- 3** Introduction
- 4** Sommaire
- 5** Chapitre 1 : L'état de la nation
- 7** Chapitre 2 : Défis du secteur et complexité des décisions
- 10** Chapitre 3 : Solutions pour une meilleure stratégie data
- 13** Chapitre 4 : Impact commercial
- 15** Chapitre 5 : Optimisation des coûts et valeur économique
- 17** Conclusion
- 18** Méthodologie
- 20** À propos de Snowflake

INTRODUCTION

UN MESSAGE DU SVP IA DE SNOWFLAKE, SRIDHAR RAMASWAMY

Cette année, aucun autre sujet n'a autant captivé l'imagination du secteur des services financiers que l'IA générative. Alors que nous entrons dans cette nouvelle ère de l'informatique, l'IA générative continue de s'accélérer à la vitesse de l'éclair, avec des avancées qui se produisent en l'espace de quelques semaines, donnant lieu à des implications systémiques plus importantes dans l'ensemble de l'écosystème des services financiers. Le secteur se précipite pour obtenir un avantage commercial, créant une explosion de puissants LLM open source et commerciaux dans sa boîte à outils organisationnelle. Cependant, l'adoption de l'IA générative lance simultanément un débat sur les avantages et les risques associés à sa mise en œuvre.

Il devient donc urgent pour les banques, les gestionnaires d'actifs, les assureurs et les prestataires de services de paiement de comprendre comment déployer les technologies d'IA générative de manière significative afin de maximiser la valeur commerciale, de répondre aux préoccupations en matière de risques et de satisfaire les attentes des clients. Mais avant qu'une organisation puisse mettre en œuvre une stratégie d'IA, elle doit jeter les bases d'une solide stratégie data.

C'est pourquoi nous avons mené une enquête à l'échelle du secteur pour savoir comment les organisations de services financiers modernisent leurs expériences de la data et exploitent la valeur commerciale offerte par le cloud. Nous espérons que les informations que nous continuons à recueillir auprès des acteurs du secteur nous permettront de mieux comprendre les cas d'usage prioritaires, les résultats commerciaux et la mise en œuvre de l'IA, afin de créer davantage de valeur et d'impact sur les bénéfices à l'échelle de l'entreprise financière.

Plongez-vous dans la data et réfléchissez à quoi ressemble une transformation du cloud, des données et de l'IA réussie pour vous.



Sridhar Ramaswamy

SVP IA, Snowflake

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Sridhar Ramaswamy'.

SOMMAIRE

Dans le cadre de notre première **enquête auprès des cadres des services financiers**, nous avons interrogé plus de 300 cadres supérieurs, notamment des CIO, des CDO et des hauts responsables des technologies des principales sociétés financières du monde, afin de sonder l'état du secteur concernant les compétences en matière de data dans le cloud.

Ce rapport se divise en chapitres représentatifs des réponses de nos participants. Les principaux résultats sont les suivants :

TRANSFORMATION VERS LE CLOUD

- Les trois premiers motifs cités pour justifier une migration vers le cloud sont le coût (55 %), l'agilité commerciale (50,2 %) et la dette technologique (16,7 %).
- La stratégie adoptée par le plus d'entreprises est la stratégie multi-cloud (37 %), par rapport aux stratégies hybride (34 %), de cloud unique (14 %) ou de cloud privé (14 %).
- Les entreprises qui ont choisi une stratégie multi-cloud ont basé leur décision sur trois facteurs principaux : l'accès aux fournisseurs des meilleures solutions individuelles (67 %), la possibilité de négocier les coûts (44 %) et l'accès à une flexibilité modulaire (36 %) parmi les capacités des plateformes de data.

STRATÉGIE DATA ET D'IA DES ENTREPRISES

- Concernant la consommation de données financières, les entreprises sont avant tout intéressées par la possibilité de mettre en place des workloads de data science et d'IA (34 %), et de partager des données ou collaborer avec des utilisateurs (34 %) sur une plateforme de data unique.
- La plupart des entreprises (67 %) prévoient d'investir dans des services de plateforme gérée de data sur le cloud dans le cadre de leur stratégie future de data et d'IA.

OPTIMISATION DES COÛTS ET VALEUR ÉCONOMIQUE

- Les entreprises consacrent jusqu'à 40 % de leur budget data à leur gestion uniquement.
- Plus d'entreprises estiment mettre en place leur stratégie future en matière de Data Cloud dans les deux à cinq ans (48,7 %).
- Le sentiment d'urgence est évident, les entreprises mettant en place leurs cas d'usage commerciaux dès maintenant (31,5 %) ou le feront dans les 12 prochains mois (43,4 %).

CHAPITRE 1 : L'ÉTAT DE LA NATION

Des facteurs macroéconomiques vont remodeler les entreprises dans les années à venir, tandis que les attentes en matière de croissance continuent de changer. L'environnement de marché est turbulent, marqué par des taux d'intérêt plus élevés, des risques géopolitiques plus importants et une plus grande vigilance réglementaire. Le secteur des services financiers doit relever de nombreux défis, l'obligeant souvent à démontrer sa valeur et ses résultats commerciaux. La pression sur les coûts augmente, car les actionnaires exigent que les entreprises préservent leur marge, même dans un contexte plus difficile. La concurrence se durcit, avec des entreprises qui s'étendent dans de nouvelles régions et des concurrents numériques qui cherchent à conquérir leur part du marché. De plus, la course à la conquête de nouveaux clients et à leur fidélisation s'est accélérée, les entreprises développant leurs offres pour améliorer l'expérience client. Parallèlement, la façon dont les organisations adoptent les technologies émergentes telles que l'**IA générative** met l'accent sur de nouvelles priorités d'investissement, modifie le modèle opérationnel de l'entreprise et oblige à mettre en œuvre de nouveaux cas d'usage dans l'ensemble de ces organisations.

Malgré tout, le secteur des services financiers ajuste ses opérations commerciales afin de gérer son impact économique, de s'adapter et de gagner en résilience face aux dynamiques du marché et aux défis en constante évolution des entreprises. Notons en particulier les investissements significatifs des entreprises financières en matière de Big Data, d'analyses et de fonctionnalités d'IA, afin de soutenir leurs stratégies de croissance à long terme. Des **rapports** démontrent que d'ici 2025, le volume de données créées dans le monde devrait dépasser les 175 zettaoctets, d'après les projections. Le secteur des services financiers est notamment le plus prolifique dans l'adoption du Big Data et des analyses à l'échelle mondiale, et s'efforcera d'exploiter et de gérer ses données efficacement pour en tirer des analyses, des informations et des initiatives en matière d'IA.





Les finances et les données sont intrinsèquement liées. Ainsi, à mesure de la numérisation des données financières, de l'émergence de nouveaux cas d'usage commerciaux et de la généralisation des workflows basés sur l'IA, les équipes spécialisées dans les technologies doivent moderniser leur infrastructure et leurs systèmes technologiques, en exploitant le cloud comme mécanisme central afin d'utiliser et de gérer efficacement la croissance explosive du Big Data ainsi que les exigences élevées du secteur en matière de calcul. En conséquence, des entreprises de toutes tailles aux stratégies très variées choisissent d'augmenter leurs investissements dans l'infrastructure cloud. Gartner **estime** que les dépenses engagées par des fournisseurs de services cloud pour l'achat de nouveaux serveurs devraient croître de 16,6 % afin de développer les capacités de centres de données. En tout, les dépenses technologiques dans le monde devraient atteindre la somme astronomique de 4,5 billions de dollars.

Aujourd'hui, avec l'arrivée de l'IA générative, le secteur des services financiers se concentre davantage sur les données et les capacités du cloud qui contribueront à démocratiser l'accès aux informations, à l'analyse et à la data science, à la fois en interne et en externe. Mais pour réussir la mise en œuvre de leur stratégie d'IA ou de futurs cas d'usage d'IA générative, les entreprises doivent mettre en place une stratégie data complète déployée dans le cloud pour tirer parti d'un stockage flexible, de contrôles sécurisés de la gouvernance des données et de calculs élastiques. Ne pas mettre en œuvre une stratégie data solide peut entraîner des problèmes tels que l'accès aux données, la protection limitée des données et la confidentialité, l'exposition de la propriété intellectuelle, la base des algorithmes et les hallucinations de l'IA. L'engouement récent de l'ensemble du secteur pour l'IA générative ouvre de nouvelles possibilités d'innovation pour les entreprises et permet de réaliser un grand nombre de cas d'usage afin de gagner en productivité et en efficacité dans l'ensemble de l'entreprise. Toutefois, les données restent fondamentalement essentielles pour alimenter ces technologies émergentes.

#Conclusions de Snowflake :

La rapidité est un facteur essentiel dans un secteur naturellement concurrentiel

« En fin de compte, les entreprises cherchent à améliorer l'expérience client et les résultats commerciaux en accélérant la mise sur le marché. Alors que les données sont plus en demande que jamais, portées par les ambitions de déploiement d'applications d'IA et d'IA générative, le coût des opportunités augmente pour les entreprises qui se cantonnent aux anciennes technologies. C'est pourquoi elles doivent exploiter la valeur des technologies cloud pour accroître le potentiel instructif des données et répondre aux besoins des clients d'aujourd'hui, qui dépendent fortement des données. Que ce soit des équipes de recherche quantitative cherchant à analyser davantage de données pour éprouver des stratégies, des banques s'efforçant de créer une nouvelle gamme de solutions financières durables ou des souscripteurs voulant estimer plus précisément des risques, tous ont besoin de workloads sur le cloud qui soient flexibles, évolutifs et performants afin d'obtenir des résultats commerciaux. »

—RINESH PATEL,
Global Head of Financial Services, Snowflake

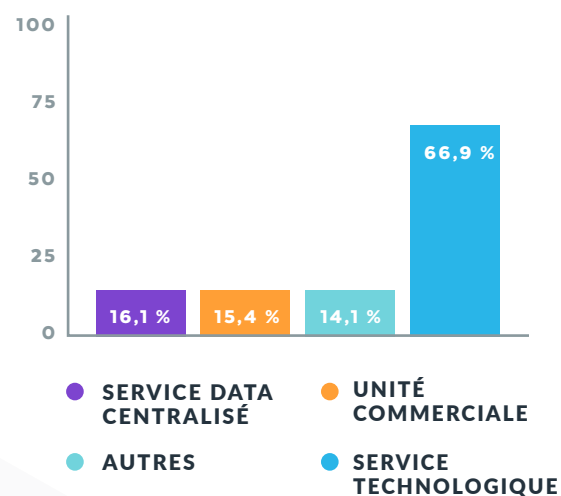
CHAPITRE 2 : DÉFIS DU SECTEUR ET COMPLEXITÉ DES DÉCISIONS

Les principales entreprises de services financiers au monde ont largement adopté la technologie cloud pour soutenir les capacités de leur infrastructure, mais la transition vers le cloud progresse à un rythme inégal. Ainsi, certaines entreprises voient leur cheminement vers le cloud bloqué par leurs anciennes technologies et les architectures de données qui vont avec. Nombre d'entre elles peinent à s'adapter pour répondre aux objectifs de performances actuels. Dans ce chapitre, nous présentons quelques-uns des défis majeurs que les entreprises de services financiers doivent relever, les conclusions que nous pouvons tirer de notre analyse initiale ainsi que quelques thèmes émergents issus de ces données.

Les défis actuels et à venir autour de la data et des technologies reflètent le niveau de complexité qui va de pair avec les processus de transformation vers le cloud. Les entreprises font face à plusieurs décisions et considérations essentielles. La responsabilité du processus de prise de décision en fait partie, car elle peut relever du service technologique, d'une unité commerciale ou d'une autre entité.

Nous avons interrogés les participants qui prennent des décisions en matière d'investissement au sein de leur entreprise sur les points suivants :

Au sein de votre entreprise, quelle équipe prend essentiellement la responsabilité des décisions d'investissement dans le cloud ?



#Conclusions de Snowflake :

La prise de décision en matière de cloud évolue rapidement et les dirigeants d'entreprise attendent un plus grand engagement

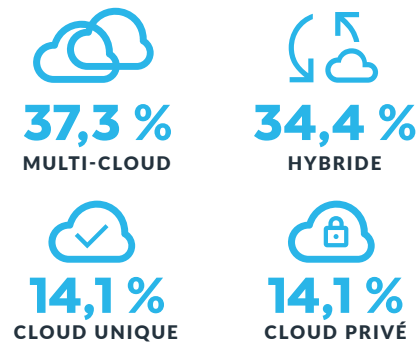
« Le secteur des services financiers doit prendre en compte la nouvelle réalité post-pandémie : les services numériques sont indispensables. Les responsables des unités commerciales veulent maîtriser et améliorer l'expérience client. Pour ce faire, ils recherchent de nouvelles capacités afin d'exploiter leurs données internes et établissent des modèles stratégiques pour creuser l'écart avec leurs concurrents. La mise à disposition sécurisée et gérée de ces capacités intellectuelles via le cloud améliore le cycle de vie des données, accélère et fluidifie l'expérience avec les données. »

— JAMES MCGEEHAN,
Head of Banking and Capital Markets,
Snowflake

Si la plupart des entreprises (66,9 %) ont répondu que leurs équipes dédiées aux technologies sont les principales responsables des investissements dans le cloud, notre enquête indique que d'autres parties prenantes influencent de plus en plus la prise de décision, de l'unité commerciale au service data centralisé. Nous constatons une évolution graduelle des responsabilités liées à la prise de décision, comme le confirment des rapports d'**analystes** qui montrent que les services de TIC n'ont plus le monopole de l'innovation technologique. En particulier les unités commerciales qui investissent directement, asseyant ainsi leur autorité dans la prise de décisions stratégiques.

Parmi les considérations à prendre en compte pendant le processus de transformation vers le cloud, les entreprises doivent également choisir si elles adoptent une approche multi-cloud pour leur stratégie data.

Parmi les stratégies suivantes en matière de cloud, laquelle allez-vous adopter ou avez-vous adoptée au sein de votre entreprise ?



*Question à choix multiples

Si vous avez choisi une approche multi-cloud, quels sont les principaux motifs de ce choix ?

- 67 % : Possibilité de choisir les fournisseurs des meilleures solutions individuelles**
- 44 % : Plus de flexibilité pour négocier les coûts**
- 36 % : Flexibilité modulaire**
- 38 % : Infrastructure isolée favorisant la sécurité globale**
- 21 % : Réduction de la dépendance vis-à-vis d'un fournisseur unique et renforcement de la résilience opérationnelle**

La majorité des entreprises a opté pour une stratégie multi-cloud (37,3 %), plutôt que pour une stratégie hybride (34,4 %) ou de cloud unique (14,1 %), ce qui reflète l'adoption de stratégies à long terme intelligentes par les dirigeants d'entreprises et les responsables technologiques. Les entreprises sont capables de miser sur les bons services grâce aux meilleures technologies mises à disposition par les fournisseurs de services cloud (67 %), tout en s'assurant d'être en bonne position pour négocier les coûts (44 %) avec une flexibilité optimale. En choisissant une approche multi-cloud, les dirigeants prennent la main sur la gestion de la multitude de ressources disponibles, tout en bénéficiant d'une certaine visibilité et de plus de contrôle sur l'utilisation du cloud, afin de mieux répondre à leurs besoins.

Point intéressant, de nombreuses entreprises ont opté pour un environnement multi-cloud en raison de leurs anciennes pratiques, consistant à accumuler les services dans leurs environnements de cloud. De fait, les paramètres de sécurité et répertoires de données multiples sont déroutants et complexes à gérer. Cela oblige les responsables technologiques à gérer les applications et les services en doublon, entraînant des coûts plus élevés.

#Conclusions de Snowflake :

L'adoption d'une stratégie multi-cloud constitue un choix complexe, au-delà des considérations technologiques

« Diverses raisons justifient le passage à une stratégie multi-cloud. Les avantages potentiels pour les acheteurs de technologies sont multiples : choix des fournisseurs de solutions de prédilection, meilleure prise en compte des coûts ou encore flexibilité. Les capacités multi-cloud présentent l'avantage majeur de permettre aux entreprises d'atteindre de meilleurs résultats commerciaux. Le secteur comprend bien que les institutions clientes optent pour une approche multi-cloud afin de répondre aux attentes de leurs principaux clients en termes de distribution et d'expérience autour des données. »

—**NATHAN ATTRELL,**
Head of Financial Services, EMEA

Les entreprises qui utilisent un cloud unique ou qui n'ont pas encore envisagé l'approche multi-cloud seront confrontées aux limites actuelles en matière de portabilité des données ainsi qu'à la création indésirable de silos de données au sein des régions et des services fournis par des fournisseurs cloud localisés. Au fil du temps, un grand nombre d'entreprises chercheront des applications et des cas d'usage supplémentaires afin de répondre à l'évolution de leurs besoins. Pour les plus grandes d'entre elles, les capacités cross-cloud sont le résultat d'une croissance organique et de fusions et acquisitions, nécessitant souvent une interopérabilité renforcée.

Les organismes de réglementation offrent un autre facteur d'attractivité. Introduit l'année dernière, le DORA (Digital Operational Resilience Act) a pour objectif d'améliorer la sécurité informatique et la stabilité des établissements financiers, notamment les banques, les compagnies d'assurance et les sociétés d'investissement opérant au sein de l'Union Européenne. La stratégie multi-cloud fait partie des nombreux facteurs favorisant la fiabilité des infrastructures, l'efficacité budgétaire, l'interopérabilité et la conformité réglementaire.

Lorsqu'elles passent à des solutions multi-cloud, les entreprises doivent impérativement décider de la mise en place d'une couche cross-cloud. Cette couche permet à l'entreprise d'analyser toutes les données, où qu'elles se trouvent, avant de prendre des décisions, assure la continuité des activités et la récupération après sinistre grâce à la réplication cross-cloud, et prend en charge la migration de compte sans souci de portabilité des données.

Nous avons également demandé aux participants à notre enquête de répondre à des questions concernant les approches globales vis-à-vis de la gestion des données et le soutien dont ils avaient besoin de la part des fournisseurs tiers. Les réponses données citent les approches internes, basées sur des services de conseil ou basées sur le cadre CDMC (Cloud Data Management Framework).

Afin de normaliser leur approche de la gestion des données dans le cloud, certaines des plus grandes entreprises financières du monde ont adopté le **cadre CDMC**.

Cette approche se concentre sur un accès géré aux données dans un environnement de cloud moderne. Toutefois, pour de nombreuses entreprises, cet objectif de normalisation se heurte aux processus déjà existants et aux problèmes inhérents à la rigidité des anciens systèmes. Pourtant, l'absence de normalisation entraîne plusieurs difficultés pour la gestion de données, notamment des inefficacités et des pressions sur les coûts pour maintenir divers systèmes et configurations.

En conséquence, les entreprises qui souhaitent exploiter leurs données voient leurs coûts de gestion des données monter en flèche. Ainsi, notre enquête montre que plus de quatre entreprises sur dix consacrent plus de 40 % de leur budget data total à la gestion des données, ce qui représente une charge budgétaire démesurée.

Quel pourcentage de votre budget data total est consacré à la gestion des données ?

4 ENTREPRISES SUR 10 DÉPENSENT PLUS DE 40 %



#Conclusions de Snowflake :

Des approches de gestion des données multiples augmentent la complexité et les coûts

« De nombreuses entreprises de services financiers se sont développées de manière incrémentielle dans le cloud, en intégrant de nouvelles technologies, solutions et capacités au fur et à mesure de l'émergence de nouveaux cas d'usage et de nouvelles priorités commerciales. Il en a résulté de multiples silos de données, avec des approches de gestion des données complexes et inefficaces. Cette situation nuit à la collaboration, crée des barrières entre les services, limite la réutilisation à grande échelle des données partagées et ralentit les analyses de données. »

—CHRIS NAPOLI,
Head of Asset Management and Wealth,
Snowflake

CHAPITRE 3 : SOLUTIONS POUR UNE MEILLEURE STRATÉGIE DATA

Les entreprises qui veulent surmonter ces défis doivent d'abord définir une stratégie data. Plus de six participants sur dix (63,7 %) considèrent que l'objectif final de leurs investissements est la création d'une solution de plateforme de data dans le cloud entièrement gérée, afin de soutenir leurs initiatives commerciales clés.

Comment allez-vous allouer vos investissements futurs compte tenu des ambitions stratégiques de votre entreprise en matière de data ?



- **24,8 %**
Investissements basés sur des cas d'usage commerciaux choisis
- **11,6 %**
Investissements dans notre plateforme on-premise existante

- **63,7 %**
Investissements en direction d'une solution de plateforme de data dans le cloud entièrement gérée

La plupart des entreprises actuelles disposent d'une architecture de cloud hybride, ce qui nécessite une stratégie data adaptée quel que soit l'emplacement des données. Une solution de plateforme de data dans le cloud gérée permet l'accélération des résultats commerciaux dans l'ensemble de l'entreprise, notamment :

- Plateforme de data unique
- Collaboration autour des données
- Contrôles de la gouvernance des données unifiés
- Contrôles de sécurité à valeur ajoutée
- Performances des requêtes plus rapides
- Mises à niveau des produits intégrées
- Évolutivité du stockage quasiment illimitée
- Élasticité du calcul quasiment illimitée
- Moins d'ETL/ELT
- Opérationnalisation cross-cloud
- Conformité (ex. : RGPD, CCPA)
- Sauvegarde et récupération après sinistre automatiques
- Réduction des coûts, à condition d'optimiser les coûts du cloud
- Data Marketplace
- Fonctionnalités IA/ML

#Conclusions de Snowflake :

Assurer la gouvernance des données avec une data stack et une pile de technologies renforcées intégrées dans le cloud

« La gouvernance des données permet aux entreprises de services financiers de protéger, conserver et gérer toutes les données de manière sécurisée. La gouvernance, la sécurité, les droits, le lignage des données, les métadonnées, le catalogage et les domaines de données peuvent tous être intégrés dans une couche d'accès aux données en libre-service pour l'ensemble de l'entreprise. Ainsi, les utilisateurs bénéficient d'une source de vérité unique transparente et de données granulaires, autrement dit : un data mesh d'entreprise. Nous voulons que les clients puissent partager en toute sécurité les données sans perdre le contrôle, tout en les centralisant et en facilitant leur traçabilité. Nos clients peuvent procéder au catalogage des données en faisant appel à leurs propres partenaires pour la gouvernance et la sécurité. Ils peuvent également utiliser n'importe quelle technique de modélisation des données, ce qui leur permet de créer une approche sur mesure de la gouvernance. »

—CHRIS NAPOLI,

Head of Asset Management and Wealth,
Snowflake

Les entreprises de services financiers souhaitent atteindre un environnement qui unifie l'accès aux données et les flux de travail. Elles savent qu'un nombre croissant de cas d'usage nécessitent cet accès. En interne comme en externe, les utilisateurs et les collaborateurs peuvent ainsi obtenir des analyses plus approfondies et plus complexes, sans avoir besoin de faire appel à des équipes d'ingénieurs. Dans ce cas, la démocratisation des données repose en grande partie sur la capacité à fournir un accès constant et sécurisé aux utilisateurs internes et externes.

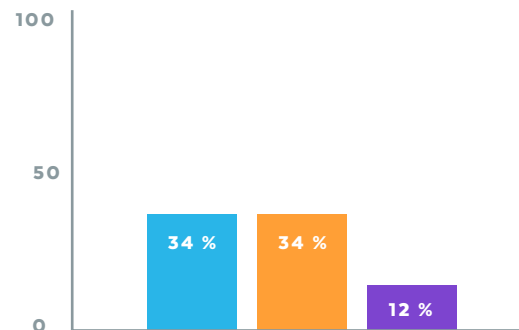
En général, les équipes dédiées aux technologies s'efforcent de mettre en place une architecture globale dans chaque entreprise et ses unités commerciales. Afin de construire et de gérer efficacement cette architecture, les entreprises doivent consolider les priorités et les besoins majeurs et décider s'il faut mettre en œuvre une stratégie multi-cloud, de cloud privé (une plateforme de cloud interne spécifiquement conçue pour les collaborateurs et les partenaires d'une entreprise) ou de cloud public (une plateforme de cloud tournée vers l'extérieur, gérée par un fournisseur cloud et destinée principalement à un usage public par les clients). Le choix des partenaires de cloud, des fournisseurs de données, des autres systèmes intégrés et des partenaires d'applications constitue une étape longue et complexe de la transformation vers le cloud pour les entreprises de services financiers fonctionnant en écosystème. Celles-ci peuvent adopter différentes approches pour la mise en œuvre, du libre-service au data mesh.

Le **Secure Data Sharing** de Snowflake élimine les barrières traditionnelles que peut entraîner un accès centralisé aux données. Snowflake permet aux utilisateurs de partager les données en direct depuis leur emplacement d'origine au lieu de les copier et de les transmettre.

Bien des entreprises utilisent encore le partage de données via des méthodes traditionnelles, comme les e-mails, le SFTP ou des API. Chacune de ces méthodes a été adoptée par nécessité, mais elles ne répondent pas à la demande toujours croissante d'analyses

plus rapides. En outre, elles ne disposent pas des robustes composants dont les entreprises ont besoin pour interroger des volumes importants de données sans avoir à les déplacer ou à les répliquer afin de les analyser. Avec le mécanisme Data Sharing exclusif de Snowflake, il n'y a qu'une seule copie des données, accessible grâce à un système d'autorisations. Il s'agit encore d'un mécanisme très récent, mais ses premiers utilisateurs l'emploient déjà comme un mécanisme central pour interroger de vastes ensembles de données. Ces entreprises espèrent ainsi pouvoir remporter des parts de marché et fournir leurs produits et services plus rapidement, tout en améliorant l'expérience client, en réduisant les coûts de gestion des clients et en supprimant les barrières existantes pour la prestation de services.

Parmi les fonctionnalités suivantes, laquelle intéresse votre entreprise dans le cadre de l'accès à des données financières par le biais d'une plateforme de cloud ?



- Permettre des workloads de data science dans le même environnement que les données
- Partager des données ou collaborer avec plusieurs groupes d'utilisateurs sur une seule plateforme de data
- Une place de marché pour les données et applications internes et externes prêtes à être utilisées

#Conclusions de Snowflake :

Appliquez le partage de données moderne pour créer de la valeur

« Puisqu'il est pratiquement impossible pour une seule entreprise de produire toutes les données nécessaires pour découvrir les tendances mondiales, de marché, concurrentielles, sociétales et des clients, les entreprises misent sur la collaboration autour des données. La possibilité d'utiliser Snowflake Data Sharing pour consulter et fusionner des ensembles de données en temps réel, à la fois au sein d'une même entité ou entre plusieurs entreprises, permet de réaliser la véritable valeur des données. »

—MATT GLICKMAN,
VP Customer Product Strategy, Financial Services, Snowflake

Les deux fonctionnalités qui intéressent le plus les entreprises sur une plateforme de data compatible avec le cloud dans le cadre de l'accès aux données financières sont les suivantes : l'application de workloads de data science (34 %) et la collaboration sur les données (34 %) entre utilisateurs sur une seule plateforme de data. Ces réponses reflètent les capacités quasiment illimitées du cloud en termes de performances et d'évolutivité, qui séduisent particulièrement les dirigeants d'entreprises et les responsables technologiques.

La troisième fonctionnalité la plus intéressante du point de vue des entreprises est la possibilité de places de marché pour les données compatibles avec le cloud (12 %). Celles-ci deviennent un avantage à valeur ajoutée pour les entreprises qui peuvent tirer parti d'un environnement de cloud fournissant aux utilisateurs un accès à des données interrogeables. De plus, les utilisateurs peuvent enrichir les données internes avec des données externes, afin d'approfondir les informations et les analyses de données. En outre, les places de marché offrent aux clients la possibilité de simplifier leur expérience avec les données, en réduisant les délais de mise en œuvre avec un accès fluide aux ensembles de données dans un emplacement unique. Beaucoup d'entreprises apprécient également le temps gagné sur les processus de gestion de fournisseurs multiples.

Enfin, les données commercialisées sur des places de marché peuvent permettre aux entreprises de miser sur le développement de nouveaux produits et applications, en trouvant de nouvelles données, en les répertoriant et en les achetant. Les entreprises peuvent ainsi éventuellement obtenir un avantage concurrentiel, car elles peuvent exploiter des ensembles de données plus complets et modifier les informations saisies de manière agile.

À quels ensembles de données voudriez-vous avoir accès via le partage de données ?



18,4 %

TARIFICATION, DONNÉES DE RÉFÉRENCE ET DONNÉES ÉCONOMIQUES



17,7 %

DONNÉES DE L'ENTREPRISE, DONNÉES FONDAMENTALES ET DONNÉES SUR LES ACTIONS DE L'ENTREPRISE



16,8 %

ACTUALITÉS ET DONNÉES ALTERNATIVES



16,5 %

DONNÉES ESG

**Question à choix multiples*

Les entreprises doivent garantir les meilleurs niveaux de sécurité et de gouvernance des données pour les clients. Elles préfèrent généralement utiliser un réseau global interconnecté unique à cet effet. Une place de marché compatible avec le cloud offre aux fournisseurs de données à la pointe du secteur qui cherchent à transformer l'expérience « essayer, trouver, acheter » la possibilité d'aider les entreprises à accéder plus efficacement aux données dont elles ont besoin. Une place de marché de données étend la portée du marché, car les produits sont mis à la disposition de milliers d'entreprises dans le Data Cloud. Les cycles de vente sont aussi considérablement raccourcis, car les données peuvent être testées et achetées en quelques clics.

#Conclusions de Snowflake :

Découvrez le potentiel des données et l'effet de réseau d'un écosystème financier

« Les plus grandes entreprises financières prospèrent grâce aux prises de décisions basées sur des données. En fournissant aux partenaires commerciaux et aux clients un accès en direct à des données interrogeables ainsi qu'à des milliers d'ensembles de données et de fournisseurs de services de données le cas échéant, les entreprises peuvent tirer le meilleur parti de l'écosystème financier, tout en accélérant les résultats. »

— **RINESH PATEL,**

Global Head of Financial Services, Snowflake

CHAPITRE 4 : IMPACT COMMERCIAL

En définitive, la stratégie data d'une entreprise doit l'aider à améliorer ses résultats commerciaux. Ainsi, une stratégie bien exécutée peut augmenter le chiffre d'affaires, améliorer l'expérience client et permettre de nouveaux produits. Mais pour cela, les aspects technologiques et commerciaux de l'entreprise doivent être harmonisés.

Nous avons demandé à des technologistes leurs priorités pour répondre aux besoins de leurs équipes commerciales.

Quels sont les principaux cas d'usage commerciaux que votre entreprise souhaite exécuter dans le cloud ?

- 50,5 %** : Cybersécurité
- 38,6 %** : Détection des fraudes
- 33,8 %** : Gestion des sinistres
- 32,2 %** : Marketing Analytics
- 28,6 %** : Analyse des risques

La cybersécurité représente le cas d'usage le plus important pour l'équipe spécialisée en technologie interrogée dans le cadre de ce rapport. Les menaces de violation de données et les autres questions de cybersécurité occupent tous les esprits, alors que les autorités et les médias s'y intéressent de plus en plus. Face aux cyberattaques de grande ampleur qui ont pu récemment affecter les marchés mondiaux, les équipes spécialisées en technologie ont été contraintes de réagir et sont prêtes à investir. Par ailleurs, les organismes de réglementation du monde entier renforcent les obligations : le non-respect des niveaux de protection définis à l'échelle internationale peut avoir des répercussions dans les différentes juridictions.

La cybersécurité et la détection des fraudes font également partie des priorités pour les différents secteurs, en particulier celui de la banque. Évolution significative, la criminalité financière va être intégrée dans un ensemble plus large de cas d'usage que le secteur prendra en compte dans le cadre de la gestion des risques. En effet, les activités criminelles ont gagné du terrain et se sont internationalisées, avec les systèmes bancaires et de paiement aujourd'hui numériques et en ligne. Comme il est important de trouver des solutions pour faire face à ces menaces et réduire ces risques, le secteur devrait investir dans l'IA et le machine learning permettant la détection en temps réel des fraudes et des anomalies tout en réduisant les faux positifs, afin d'améliorer l'expérience client. En outre, les entreprises comptent davantage sur l'IA, le ML et ces analyses avancées pour réagir rapidement face à des criminels sophistiqués, qui connaissent les procédures, les contrôles et les vulnérabilités des banques.

D'après les données, il est urgent que toutes les entreprises mettent en place ces cas d'usage spécifiques dans les 12 prochains mois. Cependant, la plupart des participants estiment que la mise en place d'une stratégie de cloud d'entreprise prend entre deux et cinq ans.

Quels sont les délais de mise en place de vos cas d'usage commerciaux principaux ?



43,4 %
MOINS DE 12 MOIS



18,6 %
UN À DEUX ANS



6,4 %
TROIS À CINQ ANS

D'un côté, les responsables d'unités commerciales ont conscience de l'urgence, puisqu'ils cherchent à obtenir des résultats tactiques avec la mise en place de leur stratégie data dans le cloud au cours de l'année à venir. En effet, beaucoup d'entreprises font face à une concurrence pressante, c'est pourquoi les responsables commerciaux réagissent rapidement en s'occupant des cas d'usage prioritaires. Toutefois, les entreprises dans leur ensemble réalisent que le développement de leurs capacités futures en matière de données sur le cloud nécessite tout d'abord de prendre le temps de repenser et simplifier leurs processus data. En prenant en compte ces considérations et en modernisant les systèmes sans perdre de vue le résultat escompté, les entreprises visent à atteindre leurs objectifs globaux dans les deux à cinq prochaines années.

Les entreprises sont à l'aube de leur exploration de l'IA générative et découvrent comment offrir aux utilisateurs professionnels des systèmes d'IA générative utilisant des méthodes de langage naturel. Les équipes peuvent gagner en productivité grâce à des outils d'IA générative qui exploitent les connaissances sectorielles, accèdent aux données internes et tierces à des fins d'analyse et accélèrent les délais d'exploitation des données. Pour les équipes techniques et non techniques, l'IA générative permet aux entreprises d'évoluer avec plus d'agilité, de polyvalence et de s'adapter pour dériver du code, créer des données et construire des modèles afin d'alimenter les cas d'usage sur le cloud. Les entreprises ne verront peut-être pas encore de changements radicaux ni l'impact commercial de la technologie de l'IA générative, non seulement parce que la réalisation des cas d'usage prend du temps mais aussi parce qu'elles doivent faire face à une vision holistique de ce que leur stratégie data, de cloud et d'IA va engendrer.

#Conclusions de Snowflake :

Les cas d'usage commerciaux devraient guider la définition de priorités dans les stratégies de migration vers le Data Cloud

« La plupart des entreprises comprennent que les initiatives de migration vers le Data Cloud représentent une incroyable opportunité de reformuler leur stratégie data, en simplifiant de manière radicale les flux de travail d'ingestion, d'intégration, de collaboration et de consommation. Par conséquent, ce parcours de migration peut s'en trouver allongé, les entreprises cherchant à repenser l'architecture de vastes portions de pipelines et de ressources de données afin de réduire la complexité de leurs écosystèmes on-premise. Les entreprises les plus florissantes savent qu'il est nécessaire de structurer leur migration et de mettre en place des initiatives de simplification, en essayant d'obtenir rapidement une valeur ajoutée pour les cas d'usage prioritaires. »

—SULLY MCCONNELL,
Head of Insurance, Snowflake

CHAPITRE 5 : OPTIMISATION DES COÛTS ET VALEUR ÉCONOMIQUE

Les entreprises ont dû faire face à des défis significatifs dans la gestion des coûts de solutions technologiques complexes. Avec des systèmes on-premise, les responsables technologiques doivent jongler entre différents systèmes et applications de divers fournisseurs. Les équipes doivent prendre en compte les coûts de main-d'œuvre, l'infrastructure, la gestion des centres de données, la mise en œuvre et la maintenance des serveurs, les systèmes de stockage, le matériel réseau, les systèmes d'exploitation, les logiciels de virtualisation et les logiciels applicatifs. Par conséquent, il est quasiment impossible de calculer avec précision le coût d'une transaction pour une entreprise.

L'utilisation du cloud a facilité l'évaluation des coûts de mise en œuvre de solutions technologiques avec une plus grande transparence (coût total de possession, par exemple), devenant peut-être ainsi de facto un modèle de refacturation en fournissant à l'utilisateur une facture unique pour son utilisation des services. Diverses solutions existent, c'est pourquoi il est important, au moment de considérer les différentes capacités du cloud, de définir les plus pertinentes du point de vue commercial, au-delà du rapport prix/performance, afin de trouver un équilibre entre l'automatisation, le contrôle et les avantages techniques qui permettront d'obtenir de meilleurs résultats économiques.

Les deux motifs les plus couramment cités pour justifier la migration vers le cloud, à savoir les coûts et l'agilité commerciale, sont intrinsèquement liés. En effet, les entreprises qui évoluent dans des environnements dynamiques cherchent à accroître leur agilité sans faire gonfler leurs coûts.

Quel est le motif principal de votre migration vers le cloud ?



*Question à choix multiples dont le total était supérieur à 100 %



En passant aux technologies dans le cloud, les équipes doivent trouver un équilibre entre diverses considérations à prendre en compte lors de l'évaluation de l'impact global de cette migration :

Visibilité et contrôle : les dirigeants devraient pouvoir rationaliser les coûts lors du développement de plateformes de data. La gestion de factures distinctes, en particulier pour des infrastructures et pour des logiciels, peut facilement entraîner une hausse des coûts. Une meilleure visibilité sur les attributions en fonction de l'utilisation est essentielle, afin de mettre en place des contrôles pour savoir quel service, quelle équipe ou quel individu a besoin de ressources. Enfin, une structure de tarification de la consommation permettant aux entreprises de payer pour les services qu'elles utilisent, associée à des outils offrant une visibilité parfaite sur l'utilisation et le calcul, devrait permettre aux clients de prédire et de planifier plus facilement l'utilisation ainsi que de respecter les budgets pour répondre aux besoins.

Élasticité : les entreprises devraient être en mesure d'augmenter et de réduire leurs capacités si nécessaire en fonction de l'utilisation, afin de tirer parti des avantages d'une plateforme élastique. Précision importante, la facturation basée sur les frais d'utilisation réelle devrait également suivre, afin de s'aligner sur l'élasticité technique d'une plateforme de data complète.

Simplicité : en investissant dans une plateforme de services gérée, les équipes peuvent atteindre leurs objectifs en termes de performances et d'efficacité budgétaire. Les équipes dédiées aux technologies bénéficient d'une charge amoindrie concernant les mises à niveau, la maintenance, la configuration du réseau, la gestion du stockage, les configurations de sécurité, les essais de pénétration et de vulnérabilité, le niveau de disponibilité et toutes les autres tâches nécessaires pour garantir l'intégrité et la productivité d'une plateforme de data.

Les services de plateforme gérée dans le cloud offrent aux dirigeants la possibilité de réinventer l'expérience data globale au sein de l'entreprise. Ainsi, ils peuvent la préparer durablement à sa croissance actuelle et future, et ajouter de nouvelles capacités sans avoir à passer par un autre processus de transformation.

Dernier fait notable, une part croissante des responsabilités dans le cadre de la gestion des coûts est déléguée au service des opérations financières. Celui-ci est conçu pour susciter une évolution culturelle dans les responsabilités financières en faveur du modèle de dépenses parfois variable du cloud. Cela permet aux équipes commerciales et d'ingénierie de faire des compromis réfléchis entre vitesse, coûts et qualité dans l'investissement et l'architecture cloud. Devenant une équipe centrale dans le processus de prise de décision concernant le cloud, ces dirigeants, qui peuvent être des propriétaires d'actifs d'une société ou des spécialistes en technologies ou en finances, jouent un rôle essentiel au sein des entreprises pour assurer la réussite des mises en œuvre du cloud.

#Conclusions de Snowflake :

Adoptez une approche globale tournée vers l'avenir pour maximiser la valeur économique

« Nous collaborons constamment avec tous nos clients pour essayer de réduire le coût total de possession et améliorer la valeur économique. Au cours des trois dernières années, Snowflake a réduit le coût moyen des requêtes d'entrepôt de plus de 20 % pour ses clients. Snowflake offre une plateforme entièrement gérée, supprimant ainsi la complexité et presque entièrement la maintenance, tout en réduisant les efforts administratifs et les temps d'arrêt. Ainsi, elle améliore la productivité et redonne la priorité à l'impact commercial, à la croissance et à la compétitivité sur le marché. »

— **RINESH PATEL,**
Global Head of Financial Services, Snowflake

CONCLUSION

Les services financiers dans leur ensemble ont besoin d'innovations et de performances à la hauteur de leurs défis, ce qui n'est pas une mince affaire. Aujourd'hui, les sociétés financières évoluent dans un monde riche en données, très réglementé et concurrentiel. La prolifération des données, associée à de nouvelles avancées technologiques telles que l'IA générative, signifie que les entreprises doivent adopter de nouvelles technologies natives dans le cloud et accélérer leurs stratégies data.

Grâce aux nombreuses conversations que nous avons eues avec nos clients, nous savons que la complexité liée à la transformation sur le cloud est difficile à surmonter. Nous constatons une intersection entre les besoins commerciaux et les défis du secteur qui nécessite de s'y intéresser. Il est indéniablement difficile de maîtriser les coûts tout en réalisant des investissements majeurs dans votre pile technologique.

Notre mission est de répondre aux besoins de nos clients. Nous sommes convaincus que des workloads plus performants, des transformations et des prises de décision plus rapides contribuent ensemble à accroître la valeur commerciale, pour Snowflake comme pour nos clients.

Nous espérons que vous avez trouvé utiles les informations et les thèmes émergents issus de notre enquête et qu'ils vous porteront à réflexion. Alors que le monde attend la nouvelle vague d'innovation que la technologie de l'IA générative apportera, notamment des gains de productivité et d'efficacité dans l'ensemble de l'organisation, les chefs d'entreprise et les responsables technologiques devront se préparer au déploiement, ce qui nécessitera de savoir comment les organisations peuvent tirer un meilleur parti des données contenues dans le cloud.



MÉTHODOLOGIE

Snowflake a mené une enquête entre décembre 2022 et janvier 2023. Au total, cette enquête a reçu les réponses de 311 participants issus des secteurs bancaire, des assurances et de la gestion des actifs, dans les régions EMEA, APAC, du Moyen-Orient et des États-Unis. Plus de 35 % des participants occupaient des postes de niveau cadre supérieur, tandis que les autres occupaient des postes de niveau supérieur autour des technologies, des données et des produits. Cette enquête a été menée par le biais d'un questionnaire en ligne. Ce questionnaire était constitué de questions à choix multiples et conçu pour nécessiter entre cinq et dix minutes pour y répondre. Les données recueillies dans le cadre de cette enquête ont été analysées par des analystes marketing et de données chez Snowflake et sont présentées dans ce rapport.

Participants : 311

Pays : Allemagne, Arabie saoudite, Belgique, Canada, Danemark, Émirats arabes unis, Espagne, États-Unis, France, Hongrie, Italie, Japon, Pays-Bas, Pologne, Roumanie, Royaume-Uni, Suède et Suisse.

Secteur : banque, assurances, gestion des actifs.

Postes : cadre supérieur (ex. : CIO, CTO), responsable senior ou directeur de section (ex. : directeur de la transformation numérique), responsable produit senior, data scientist/data engineer senior, poste senior autour des technologies.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

Q1 : Quel est le motif principal de votre migration vers le cloud ?

- 55,0 %** – Coût
- 50,2 %** – Agilité commerciale
- 16,7 %** – Dette technologique

Q2 : Parmi les stratégies suivantes en matière de cloud, laquelle allez-vous adopter ou avez-vous adoptée au sein de votre entreprise ?

- 37,3 %** – Multi-cloud
- 34,4 %** – Hybride
- 14,1 %** – Cloud unique
- 14,2 %** – Cloud privé

Q3 : Choisissez les raisons principales justifiant l'adoption d'une stratégie multi-cloud

- 67 %** – Possibilité de choisir les fournisseurs des meilleures solutions individuelles
- 44 %** – Plus de flexibilité pour négocier les coûts
- 36 %** – Flexibilité modulaire
- 38 %** – Infrastructure isolée favorisant la sécurité globale
- 21 %** – Réduction de la dépendance vis-à-vis d'un fournisseur unique et renforcement de la résilience opérationnelle

Q5 : Utilisez-vous actuellement des approches normalisées de la gestion des données ?

- 49,2 %** – CMDC
- 28,3 %** – Services de conseil de niche
- 32,5 %** – Services de conseil généraux
- 37,3 %** – Approche interne
- 0,3 %** – Approche externe (autre)

Q6 : Comment décririez-vous votre approche de la mise en œuvre d'une plateforme de data ?

- 36,3 %** – Couche d'accès aux données en libre-service
- 34,1 %** – Data mesh/domaines de données
- 29,6 %** – Accès centralisé aux données

Q7 : Quelle est votre méthode préférée de consommation de données sur le cloud ?

- 33,4 %** – API
- 30,2 %** – Stockage on-premise
- 23,5 %** – Transfert pour stockage dans le cloud
- 12,9 %** – Partage de données

Q8 : À quels fournisseurs de données et ensembles de données voudriez-vous avoir accès via le partage de données ?

- 18,4 % – Tarification, données de référence et données économiques
- 17,7 % – Données de l'entreprise, données fondamentales et données sur les actions de l'entreprise
- 16,8 % – Actualités et données alternatives
- 16,5 % – Données ESG

Q9 : Quels sont les principaux cas d'usage commerciaux que votre entreprise souhaite exécuter dans le cloud ?

- 50,5 % – Cybersécurité
- 38,6 % – Détection des fraudes
- 33,8 % – Gestion des sinistres
- 32,2 % – Marketing
- 28,6 % – Analyse des risques

Q10 : Quels sont les délais de mise en place de vos cas d'usage commerciaux principaux ?

- 31,5 % – Déjà en place
- 43,4 % – Moins de 12 mois
- 18,6 % – Un à deux ans
- 6,4 % – Trois à cinq ans

Q11 : Au sein de votre entreprise, quelle équipe prend essentiellement la responsabilité des décisions d'investissement dans le cloud ?

- 66,9 % – Service technologique
- 15,4 % – Unité commerciale
- 16,1 % – Service data centralisé
- 14,1 % – Autre

Q12 : Quel pourcentage de votre budget data total est consacré à la gestion des données ?

- 19,9 % – Moins de 20 %
- 38,9 % – 20 à 40 %
- 26,7 % – 41 à 60 %
- 10,9 % – 61 à 80 %
- 4,5 % – Plus de 80 %

Q13 : Comment allez-vous allouer vos investissements futurs compte tenu des ambitions stratégiques de votre entreprise en matière de data ?

- 24,8 % – Investissements basés sur des cas d'usage commerciaux choisis
- 63,7 % – Investissements en direction d'une solution de plateforme de data dans le cloud entièrement gérée
- 11,6 % – Investissements dans notre plateforme on-premise existante

Q14 : Quels sont les délais de mise en place de la future stratégie de Data Cloud de votre entreprise ?

- 44,4 % – Mise en place en cours
- 48,7 % – Entre deux et cinq ans
- 6,9 % – Cinq ans ou plus





À PROPOS DE SNOWFLAKE

Snowflake permet à chaque organisation de mobiliser ses données grâce au Data Cloud Snowflake. Ses clients utilisent le Data Cloud pour réunir au même endroit leurs données silotées, analyser et partager en toute sécurité les données, propulser des applications de données et exécuter diverses charges de travail analytiques et d'IA/ML. Quel que soit l'endroit où se trouvent les données ou les utilisateurs, Snowflake offre une expérience unique qui s'étend sur plusieurs clouds et régions. Au 31 juillet 2023, des milliers de clients de nombreux secteurs, dont 639 des Forbes Global 2000 (G2K) de 2023, utilisent le Data Cloud Snowflake pour dynamiser leur activité.

En savoir plus sur [snowflake.com](https://www.snowflake.com).



© 2023 Snowflake Inc. Tous droits réservés. Snowflake, le logo Snowflake et tous les autres noms de produits, de fonctionnalités et de services Snowflake mentionnés dans le présent document sont des marques déposées ou des marques commerciales de Snowflake Inc. aux États-Unis et dans d'autres pays. Tous les autres noms de marque ou logos mentionnés ou utilisés dans le présent document le sont uniquement à des fins d'identification et peuvent être des marques de commerce de leur(s) détenteur(s) respectif(s). Snowflake ne peut être associé à, ou être sponsorisé ou approuvé par, un tel détenteur.