



Fusions, acquisitions et cessions

Accélérer les synergies et la réalisation de valeur
grâce à une plateforme cloud Zero Trust



Contenu

Catalyseur de la transformation : fusions, acquisitions et cessions	3
Pourquoi les attentes et les résultats ne sont pas en phase ?	4
Approche moderne utilisant une plateforme cloud Zero Trust	5
Réalisation des bénéfices	6
Intégration des fusions et acquisitions	6
Séparations suite à une cession	7
Résultats de la plateforme de cloud Zero Trust	8
Délai de rentabilisation	8
Risque cybernétique et conformité	9
Acquisition de valeur et simplification	10
Résultats commerciaux	11

Les fusions, acquisitions et cessions sont un catalyseur de la transformation

Catalyseur de la transformation : fusions, acquisitions et cessions

Nouvelle stratégie d'entreprise

Capitalisez sur les tendances émergentes du secteur qui stimulent la croissance de l'entreprise ou permettent un recentrage sur les valeurs fondamentales pour donner lieu à une augmentation des bénéfices, de l'agilité et de la productivité.

Meilleure expérience utilisateur

Utilisez l'analyse et la compréhension des données pour améliorer l'acquisition, la rétention, la fidélité et la monétisation des clients.

Innovation plus rapide des produits

Augmentez la pertinence pour le client de manière plus prompte grâce à l'introduction de nouveaux produits.

Modernisez l'offre du produit vers une plateforme SaaS qui interagit dans le cadre d'un écosystème/marché plus vaste.

Culture et changement

Adoptez rapidement une culture digitale pour attirer les talents et les compétences recherchées, et être plus compétitif.

Les acquisitions en série créent de la valeur 25 % plus rapidement que chez les concurrents.

62 000

Le nombre d'opérations de fusions et acquisitions en 2021 a augmenté de 24 % par rapport à l'année précédente¹

5,1 T\$

Valeur totale des transactions annoncées publiquement en 2021¹

1. Source : PwC Global M&A Industry Trends: 2022 Outlook¹

100 x

Augmentation
des cyberattaques durant
les fusions, acquisitions
et cessions²

73 %

Des transactions
connaissent des
problèmes d'intégration
considérables.³

Les résultats des fusions, acquisitions et cessions sont souvent en deçà des attentes

La complexité des transactions n'a jamais été aussi importante, ce qui érode la valeur et les avantages prévus des transactions.

Le taux de réussite des intégrations de fusions et acquisitions ou des séparations suite à des cessions est limité. De nombreux aspects techniques y contribuent souvent :

❖ **Délai de rentabilisation** : il s'agit de la capacité de réaliser la vérification préalable, la planification de l'intégration et le changement de contrôle au Jour 1 en moins de 18 mois.

❖ **Cyber-risque et conformité** : l'acquéreur assume la gestion de toutes les menaces/vulnérabilités et les mesures/coûts de correction.

❖ **Acquisition de valeur** :

les économies de synergie ciblées peuvent représenter jusqu'à 50 % de la structure de la transaction, mais elles sont rarement atteintes.

❖ **Priorités/talents** : les meilleurs talents sont souvent écartés des priorités de la transformation digitale, ce qui a un impact négatif sur les projets de l'entreprise (cloud, analyses, opérations).

❖ **Expérience et discipline** : il s'agit des pratiques d'intégration des fusions et acquisitions traditionnelles et de la complexité technique associée (systèmes, données).

2. (Source : McKinsey Insights)

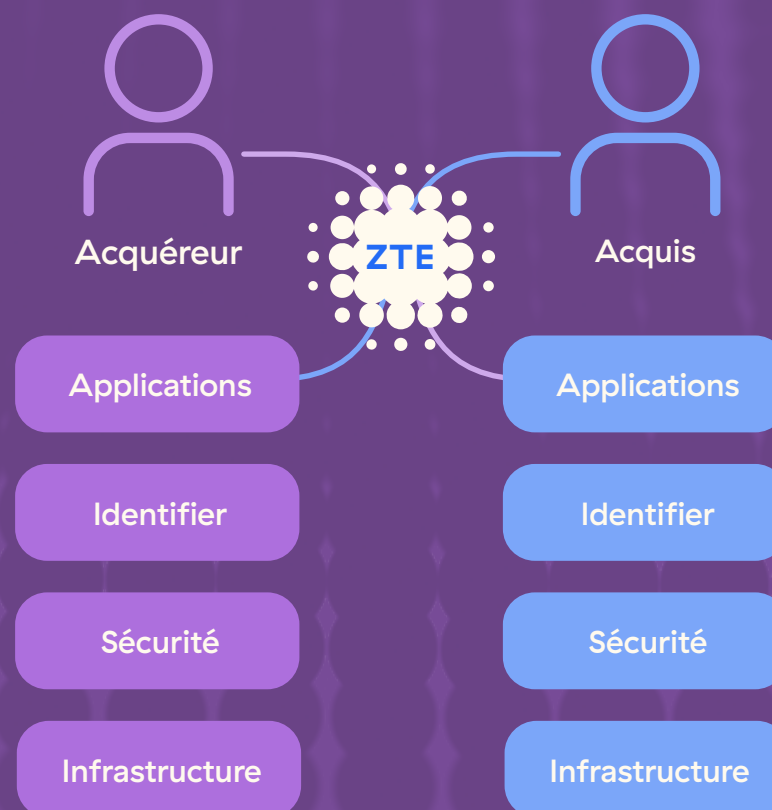
3. (Source : Bain & Company)

Les approches des fusions, acquisitions et cessions se sont considérablement améliorées

Zscaler Zero Trust Exchange (ZTE) accélère les transactions de manière évolutive et reproductible.

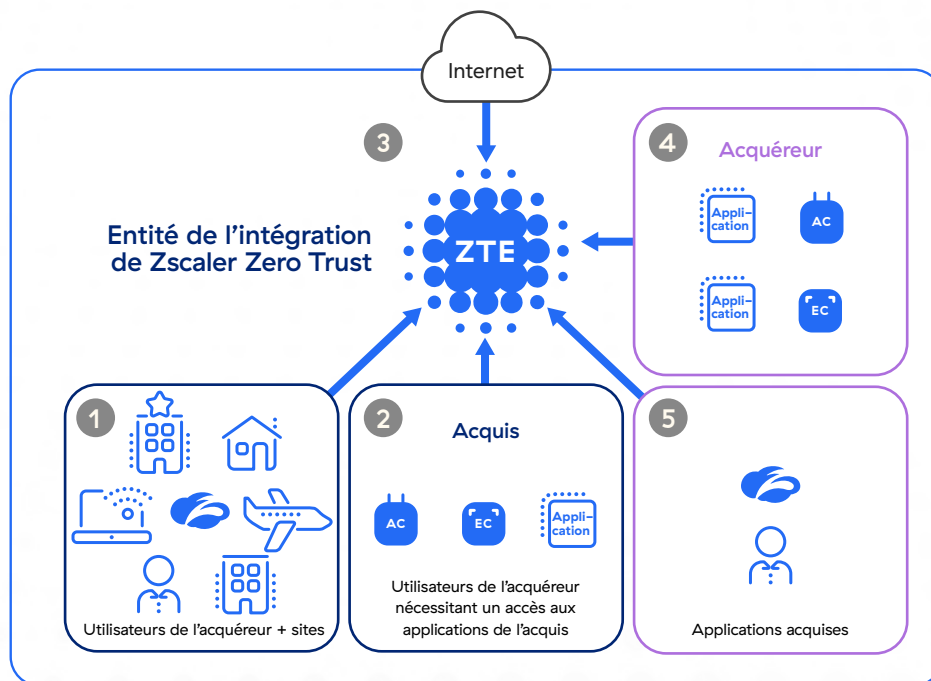
- **Accélération du délai de rentabilisation** : en exploitant un modèle SaaS ZTCP, les transactions sont 50 % plus rapides lorsque les employés accèdent rapidement aux services/applications clés.
- **Cyber-risque et conformité** : les cybermenaces sont réduites de 85 % lorsqu'elles sont rapidement identifiées, analysées et atténuées avant d'atteindre l'entreprise.
- **Acquisition de valeur** : les modèles SaaS basés sur la consommation génèrent des économies significatives dès le Jour 1, ce qui permet de rationaliser la technologie et de réduire la dette de près de 40 %.
- **Priorités/talents** : les modèles d'exploitation simplifiés sont pris en charge par des ingénieurs full stack natifs du SaaS. Les talents numériques restent concentrés sur les priorités de l'entreprise.
- **Expérience et discipline** : une approche facilement reproductible permet à l'entreprise de réaliser un taux plus élevé d'intégrations ou de séparations en utilisant un ZTCP.

Zero Trust Exchange connecte en toute sécurité les utilisateurs aux applications



Zero Trust Exchange – Intégration des fusions et acquisitions

Accès sécurisé de l'utilisateur à l'application en cinq étapes



- 1 Connecter les utilisateurs à ZTE
- 2 Connecter les applications à ZTE
- 3 Connecter les systèmes d'accès et de gestion des identités
- 4 Autoriser l'accès de l'acquéreur à certaines applications, affiner la politique
- 5 Connecter les utilisateurs de l'acquéreur aux applications de l'acquéreur

Avantages de l'intégration

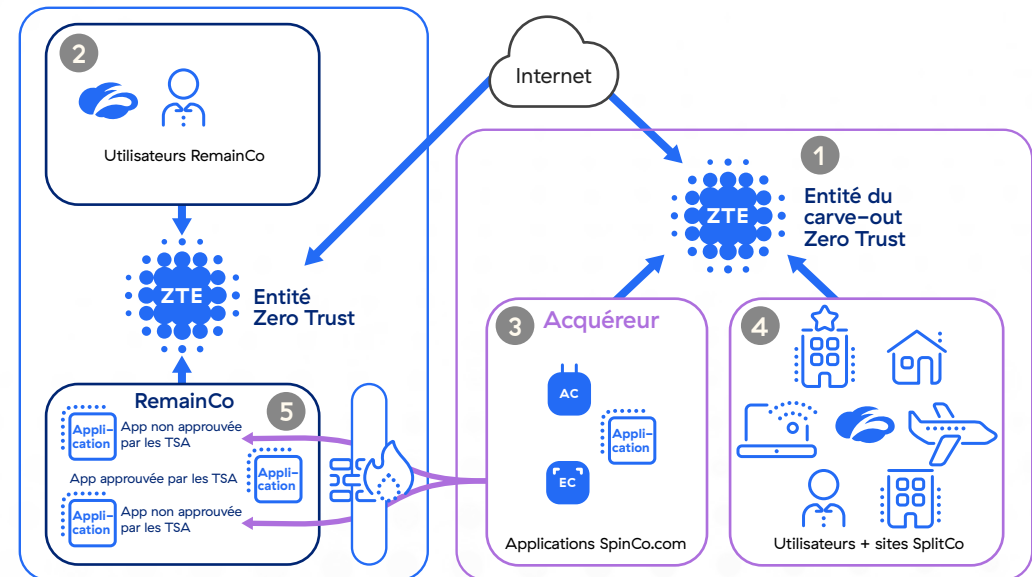
- Garantir que tous les utilisateurs, sites et applications sont protégés par un ZTCP
- Fournir rapidement un accès à l'acquéreur de manière sécurisée et contrôlable dès le Jour 1
- Établir le profil de l'acquéreur afin de mettre en place des contrôles de sécurité appropriés pour les applications internes/Internet
- Accélérer les délais des autres IMO (applications, chaîne d'approvisionnement, ERP)
- Déterminer si une intégration symbiotique est encore nécessaire
- Éliminer les retards inutiles imputables aux nouvelles infrastructures, aux télécommunications et à l'intégration d'infrastructures complexes
- Éliminer les chevauchements technologiques et s'orienter vers des services basés sur la consommation

Avantages de l'intégration

- Garantir que tous les utilisateurs, sites et applications sont protégés par un ZTCP
- Fournir rapidement un accès à l'acquéreur de manière sécurisée et contrôlable dès le Jour 1
- Établir le profil de l'acquéreur afin de mettre en place des contrôles de sécurité appropriés pour les applications internes/Internet
- Accélérer les délais des autres IMO (applications, chaîne d'approvisionnement, ERP)
- Déterminer si une intégration symbiotique est encore nécessaire
- Éliminer les retards inutiles imputables aux nouvelles infrastructures, aux télécommunications et à l'intégration d'infrastructures complexes
- Éliminer les chevauchements technologiques et s'orienter vers des services basés sur la consommation

Zero Trust Exchange – Séparation par cession ou carve-out

Séparation sécurisée de l'utilisateur à l'application en cinq étapes



- 1 Établir l'entité, le fournisseur d'identité (IDP) et les domaines ZTE de la société scindée
- 2 Établir le profil de l'environnement pour définir les utilisateurs, les applications et les politiques
- 3 Rediriger les utilisateurs de la société scindée vers le ZTE de la société scindée
- 4 Assigner des applications de la société scindée au ZTE de la société scindée
- 5 Établir des contrôles pour les applications TSA restantes

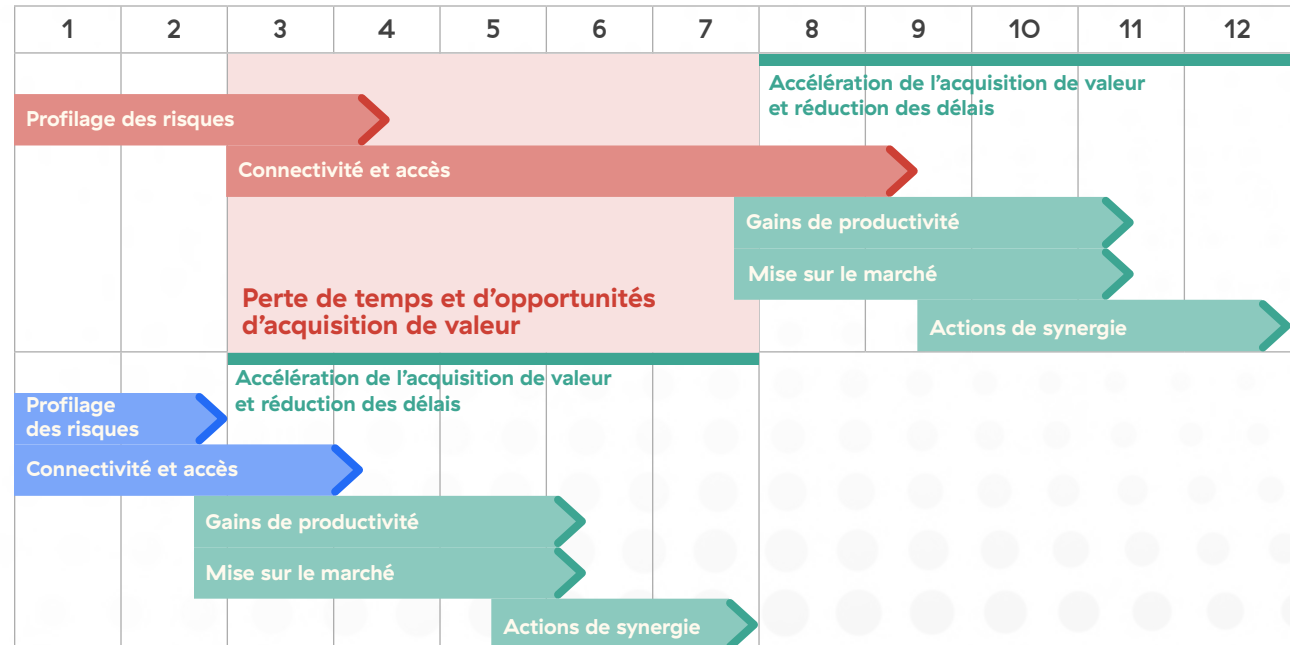
Avantages de Zero Trust Exchange pour les fusions, acquisitions et cessions : délai de rentabilisation

Réduit le temps de déploiement, minimise les risques, simplifie les opérations et permet de réaliser des économies de synergie.

Un avantage concurrentiel est obtenu très tôt, au cours des cent premiers jours, grâce à la connexion sécurisée des acquéreurs et des entreprises acquises, ce qui permet aux autres flux de travail de l'IMO (Integration Management Office) de commencer rapidement les activités d'intégration.

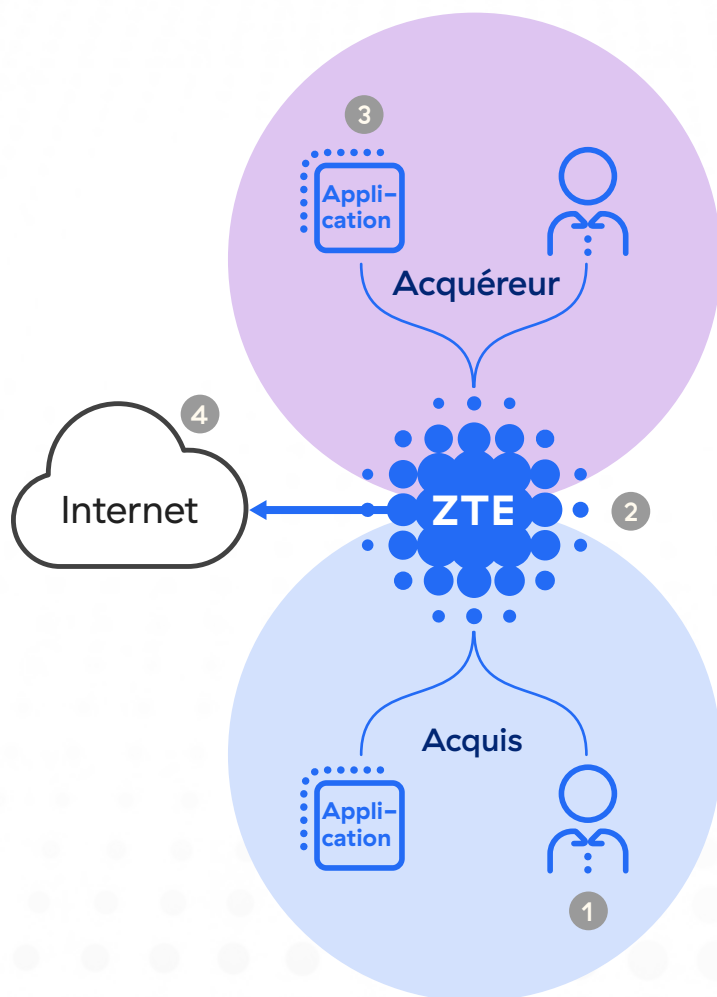
Une approche traditionnelle nécessite une planification initiale importante, des investissements et des efforts pour obtenir des résultats négligeables en matière de gestion des risques et d'accès utilisateur efficace.

Une approche moderne permet de faire un véritable bond en avant en termes de temps et de rendement, tout en améliorant la gestion des risques et en facilitant l'expérience des utilisateurs pendant l'intégration.



Avantages de ZTE pour les fusions, acquisitions et cessions : cyber-risque et conformité

Les capacités de sécurité inhérentes au ZTE peuvent servir à évaluer et à protéger l'intégrité des transactions.



- 1 Assurer l'intégrité et les contrôles des transactions**
 - Détection et protection contre les cybermenaces inconnues
 - Expérience/profil commun, sur site ou hors site
 - Applications visibles uniquement pour les personnes autorisées
- 2 Bloquer les menaces avant qu'elles n'atteignent l'entreprise**
 - Élimination de la surface d'attaque
 - Inspection du contenu inline (chiffré)
 - Protection des environnements de cloud public
- 3 Détecter/atténuer la propagation d'un accès non autorisé**
 - Segmentation utilisateur vers application
 - Segmentation application vers application
 - Tromperie pour la détection et l'atténuation des risques
- 4 Protéger contre la perte de données/la propriété intellectuelle**
 - Inspection du contenu inline
 - Moteur futuriste de classification des données
 - Intégrité des données lors de l'accès à Internet (CASB)

Avantages de ZTE pour les fusions, acquisitions et cessions : acquisition de valeur et simplification

Transformation et intégration/séparation et activités qui se complètent mutuellement

Stratégie de transformation

- Assurer la migration de la charge de travail par le fournisseur de services cloud
- Maximiser l'adoption du logiciel en tant que service (SaaS)
- Permettre le travail depuis n'importe où (employé, non-employé)
- Assurer la cyber-résilience (Zero Trust) et être toujours en conformité (DevSecOps)
- Adopter un modèle de fonctionnement agile pour l'entreprise, intégrant les activités commerciales et informatiques
- Assurer une expérience utilisateur optimale

Exécution de l'intégration/séparation

- Éliminer les longs TSA (contrats de services transitoires)** : les TSA assurent la continuité de l'activité pour l'acheteur, mais ils retardent également les synergies, augmentent les coûts opérationnels (les TSA ont des marges allant jusqu'à 10 % avec une majoration croissante dans le temps), limitent la flexibilité de l'acheteur et augmentent la dépendance vis-à-vis du vendeur.
- Adopter le X-as-a-service** : les solutions X en tant que service ont une incidence considérable sur la durée du TSA, en réduisant la période de TSA de plusieurs années à quelques trimestres. Au lieu de découper ou d'intégrer les systèmes existants, un système entièrement nouveau, basé sur le cloud, est déployé. Cela présente l'avantage d'accélérer à la fois l'automatisation et la normalisation des processus de l'entreprise.
- Adopter des services relais pour combler les lacunes** : les sociétés n'ont plus besoin de s'appuyer sur leurs propres capacités informatiques internes pour conclure une transaction ; un tiers spécialisé dans le numérique peut faciliter l'acquisition aussi longtemps que nécessaire.
- Économies de synergie** : le but est de minimiser les coûts d'installation non récurrents (infrastructure, télécommunications), éliminer les installations provisoires lors de la migration des ressources vers le cloud, identifier et traiter les cybermenaces à un stade précoce, éliminer les dépendances des flux de travail de du service de gestion de l'intégration à l'égard de la connectivité initiale, ce qui entrave les progrès et augmente l'allocation de ressources non productives.
- Efficacité opérationnelle** : l'adoption de la plateforme provoque le regroupement des fournisseurs. La rationalisation des technologies/applications entraîne une réduction des coûts récurrents. Le réaligement des talents/compétences permet l'adaptation à la transition vers le cloud/XaaS/ZTE. Enfin, les transactions ciblées de fusions, acquisitions et cessions accélèrent la vitesse d'exécution.

Fusions, acquisitions et cessions

Accélérer les synergies et la réalisation de la valeur grâce à Zero Trust Exchange

50 %



Réduction du délai
de rentabilisation

Permet de réaliser une vérification préalable, une planification de l'intégration et le changement de contrôle au Jour 1 en moins de 12 mois.

85 %



Réduction des vecteurs
d'attaque et des menaces

Atténuez les cybermenaces connues et inconnues pendant la durée d'une transaction d'intégration ou de séparation.

40 %



Réduction des coûts
ponctuels et récurrents

Réalisez une acquisition de valeur dès le début d'une transaction et des économies de synergie ultérieures grâce à la réduction du TSA.

75 %



Réduction de la complexité
opérationnelle

Découvrez une façon simplifiée de concevoir, déployer et gérer une intégration dans un modèle opérationnel rationalisé et optimisé.



| Experience your world, secured.™

À propos de Zscaler

Zscaler (NASDAQ: ZS) accélère la transformation digitale de sorte que les clients deviennent plus agiles, plus efficaces, plus résilients et plus en sécurité. La plateforme Zscaler Zero Trust Exchange protège des milliers de clients contre les cyberattaques et la perte des données en connectant de manière sécurisée les utilisateurs, les appareils et les applications indépendamment de l'emplacement. Distribué à travers plus de 150 data centers dans le monde, Zero Trust Exchange basé sur SASE est la plus grande plateforme de sécurité cloud inline. Pour en savoir plus, rendez-vous sur [zscaler.fr](https://www.zscaler.fr) ou suivez-nous sur Twitter [@zscaler](https://twitter.com/zscaler).

©2022 Zscaler, Inc. Tous droits réservés. Zscaler™, Zero Trust Exchange™, Zscaler Internet Access™, ZIA™, Zscaler Private Access™, et ZPA™ sont soit 1) des marques déposées ou marques de service, soit 2) des marques commerciales ou marques de service de Zscaler, Inc. aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Toutes les autres marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs.