

Retour sur les moments forts de l'édition FinOpsX 25 axée sur des décisions + éclairées

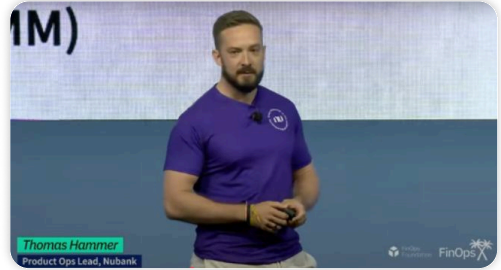


Il y a des conférences qui sont marquantes dans une vie. FinOpsX 25 fera date comme la **1ère conférence à positionner FinOps stratégiquement** notamment auprès des **C-Levels** en particulier face aux **défis de l'IA**.

Pourquoi ? Le modèle FinOps a été refondé en début d'année : + global, + ambitieux, et se positionnant comme « **système nerveux central** », pensé **pour et avec l'IA**. Les médias professionnels ne s'y sont pas trompés et ont relayé abondamment la conférence : 12 références médias 'FinOps for AI' par J.R. Stroment.

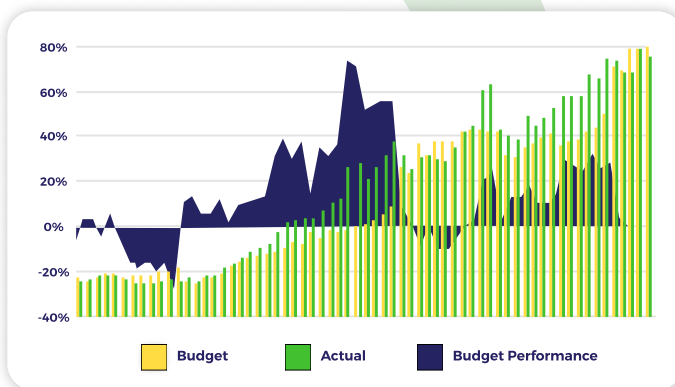
En préambule, J.R. a planté le décor en évoquant ce qui avait été annoncé à FinOpsXE Barcelone et rappelé lors des autres sessions, notamment à Londres : Cloud+ Era, le FinOps au-delà du Cloud et la capacité à adresser de manière contextualisée la montée en maturité en découplant en FinOps Scopes, comme on le fait classiquement en Consulting en « **Routes to Value** », tellement le Framework s'est enrichi.

Ce qui est inspirant ici, c'est comment prendre du recul sur le chemin parcouru et le partager aux **Exécutifs : CTOs, DSIs, mais également Membres du Comex** (CFOs, COOs, et pourquoi pas CEOs ?). Le Digital s'est en effet invité à la table des Comex, mais la perception du FinOps peut souvent être toujours perçue comme « Cost Reduction » et pas encore suffisamment stratégique en « **Shift Left** » en amont de la réflexion stratégique avec les Métiers et les Responsables Applicatifs.



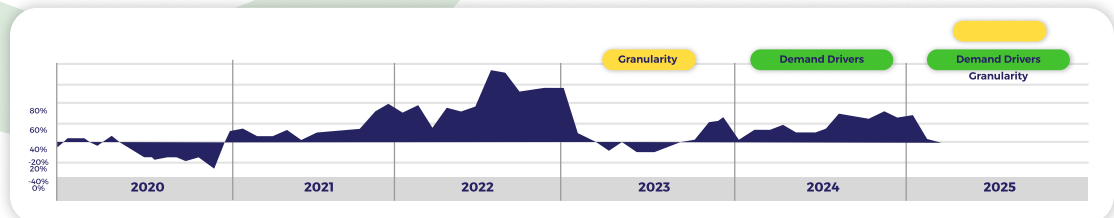
L'un des enseignements et l'une des interventions les plus inspirantes fut celle de **Thomas Hammer, Product Operations Lead** chez Nubank. Pourquoi ?

Parce qu'il nous rappelle (avec humour ! Et tous les clichés sur la culture brésilienne inclus) que ces 5 dernières années, **prévoir les dépenses sur le Cloud tenait plus de la loterie et du jeu de hasard** que d'un modèle fiable et éprouvé. Que ce soit à la hausse ou la baisse, l'écart entre le Budget et les dépenses Cloud réelles (l'Actual) qui déterminent la Performance du Budget, connaissaient des écarts monumentaux :



Variation de la performance du Budget entre 2020 à 2025 (noir) et alignement budget (rose) aux dépenses réelles (Actual en vert)

Passer de 75% de déviations sur les prévisions budgétaires Cloud à moins de 1%, qui n'en rêve pas ?



Là aussi, avec humour et lucidité sur les erreurs commises, Thomas partage quelques bonnes pratiques où la **transparence**, la **communication**, la **fréquence de synchronisation**, la **sensibilité** de tous et chacun, notamment au plus haut niveau sont critères de succès. Introduire les **Unit Economics** a en particulier permis au Top Management de prendre des décisions plus éclairées.

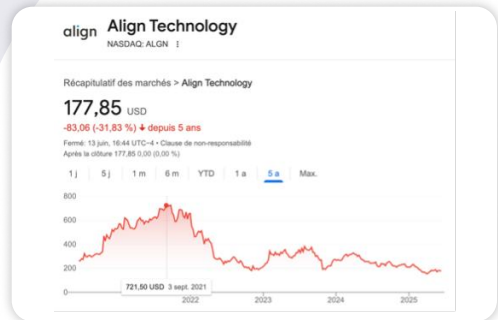
Dans cette même lignée, le parcours d'Align Technology est caricatural par son amplitude. Align Technology développe, fabrique et commercialise une gamme d'implants dentaires et d'orthodontie Invisalign et de médecine dentaire restauratrice et les scanners intra-oraux iTero, 200 applications tournant sur AWS, Azure, Heroku, GCP et Ali Cloud :



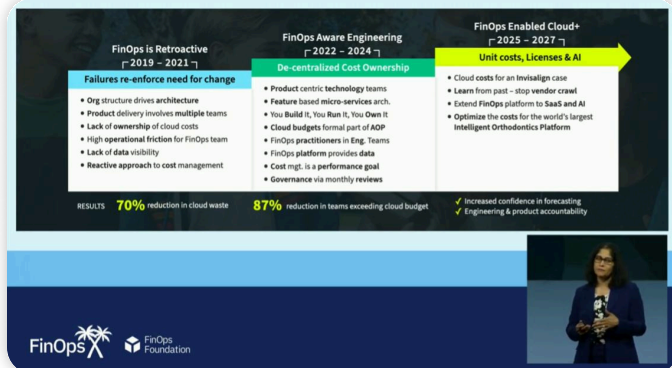

Ema Patki, SVP of Product, Platform Engineering, Diagnostics nous emmène dans un brillant exposé où elle rappelle comment l'IA est structurante comme élément différenciant pour leurs clients : aide au diagnostic les plus pertinents pour les praticiens par analyse d'imageries de patients grâce à des « patterns » permettant de reconnaître via l'IA des cas patients et donc de valider en amont de manière « data driven » les traitements les plus aboutis.

Ce qui n'a pas été dit lors de la conférence c'est qu'Align Technology reste en pleine tourmente financière, avec une valorisation financière passée de **51.8 Milliards USD** fin 2021 à **11 Milliards USD** mi 2025. Parmi les facteurs d'explication : le **ralentissement macro-économique**, la virulence de la concurrence et des **coûts de structure** augmentant dans un contexte de **revenus stagnants voire en baisse**.

On comprend ainsi mieux pourquoi le FinOps s'est invité à la table de leur Comex.



Après une période de forte croissance du business fleurissant autour des **4 Milliards de USD de revenus** en 2021 puis une **baisse (3,8)** et stagnation, tout en ayant un **besoin d'innovation Produits**, en particulier basée sur les offres **Cloud et IA**, c'est en 2022 le **FinOps s'est industrialisé** pour créer une **culture d'Accountability** jusqu'à aujourd'hui devenir stratégique, basé sur les **Unit Economics**, intégrant les licences, le SaaS et l'IA (scope Cloud+).



L'évolution de FOCUS en 1.2 a été présentée avec comme avancées majeures :

1

Normaliser un format de données Cloud, SaaS, Data Centers, coûts internes.

2

Support des devises nationales « Yuan » et virtuelles : tokens, crédits... « Pricing Currency »

3

Réconciliation de factures pour le Charge-back

4

7 colonnes ont été ajoutées (2 sous 'Account', l'InvoiceID et 4 sous 'Pricing Currency')

FOCUS 1.2 New Columns

- More comprehensive Cloud TCO
- Unlock SaaS/PaaS vendors
- Invoice reconciliation and chargeback



Account
Billing Account ID
Billing Account Name
Billing Account Type
Sub Account ID
Sub Account Name
Sub Account Type

Billing
Billed Cost
Billing Currency
Consumed Quantity
Contracted Cost
Contracted Unit Price
Effective Cost
List Cost
List Unit Price

Capacity Reservation
Capacity Reservation ID
Capacity Reservation Status

Commitment Discount
Commitment Discount Category
Commitment Discount ID
Commitment Discount Name
Commitment Discount Quantity
Commitment Discount Status
Commitment Discount Type
Commitment Discount Unit

Charge
Charge Category
Charge Class
Charge Description
Charge Frequency

Charge Origination
Provider
Publisher
Invoice ID
Invoice Issuer

Location
Availability Zone
Region ID
Region Name

Pricing
Pricing Category
Pricing Currency
Pricing Currency Effective Cost
Pricing Currency Contracted Unit Price
Pricing Currency List Unit Price
Pricing Quantity
Pricing Unit

Resource
Resource ID
Resource Name
Resource Type
Tags

Service
Service Category
Service Name
Service Subcategory

SKU
SKU ID
SKU Meter
SKU Price ID
SKU Price Details

Timeframe
Billing Period Start
Billing Period End
Charge Period Start
Charge Period End

Start learning FinOps for AI
20% off with code **ai20** at learn.finops.org



8 fournisseurs proposent désormais le support du format FOCUS : 3 nouveaux Alibaba Cloud, Databricks et Grafana se joignent aux côtés des 5 existants AWS, Microsoft, Google Cloud, Oracle Cloud, Tencent Cloud.

Providers with FOCUS implementations



Enfin, FOCUS 1.3 est annoncée pour fin 2025... à suivre...

4 FinOps for AI Certification

L'une des annonces majeures de FinOpsX 25 est sans conteste le **lancement de la Certification AI**, séquencée en 5 étapes :

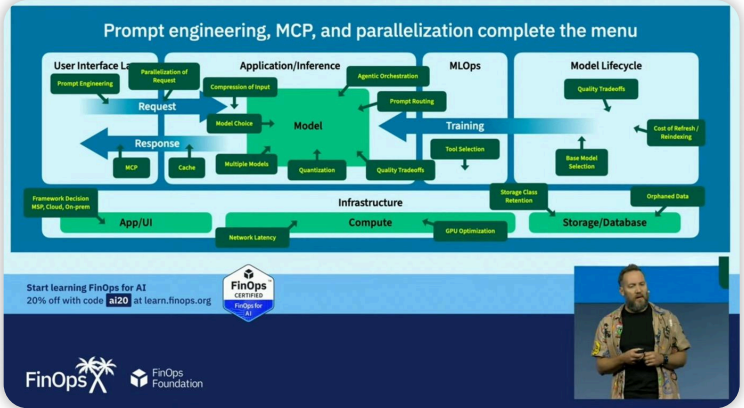
Intro : Disponible dès maintenant (code ai20 pour 20% de remise)

Niveau L1 : Septembre 2025

Niveau L2 : Novembre 2025

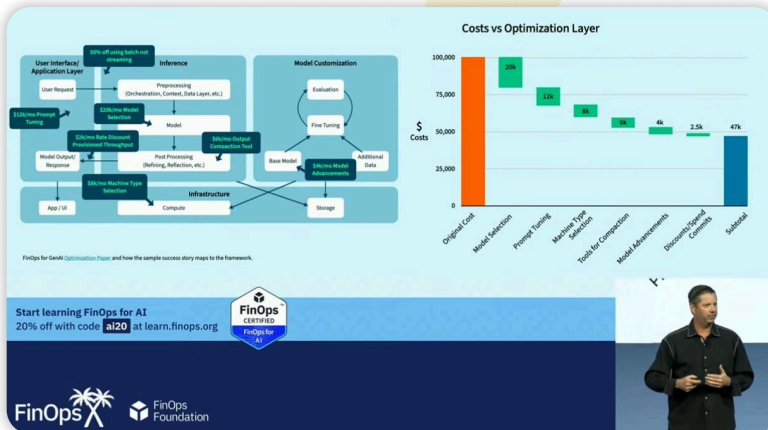
Niveau L3 : Janvier 2026

Niveau L4 : Mars 2026



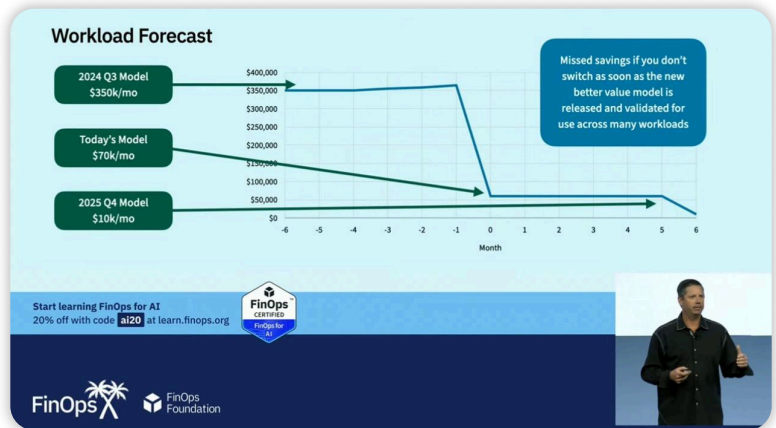
Mike Fuller, cofondateur de la FinOps Foundation a expliqué de manière pédagogique et par étapes les variables influant sur l'AI Spend.

Ce modèle a été repris par **Brent Eubanks, FinOps Architect chez Wayfair**, avec des conseils opérationnels pragmatiques sur comment démarrer, par où commencer en termes de dialogues avec les équipes, collaboration multi-expertises... : en synthèse les **fondamentaux FinOps**, plus que jamais **indispensables dans le monde de l'IA** associant des **expertises pointues et complémentaires**.



Avec beaucoup de bon sens, Brent a identifié sur son cas d'usage 2 axes majeurs d'optimisations de coûts que sont la **sélection du modèle d'IA** et le **paramétrage du prompt**. Il conseille de se concentrer en priorité sur l'optimisation de ces 2 variables avant d'affiner les suivantes.

Autre conseil de valeur, effectuer ce Forecast le plus tôt possible pour être en capacité de changer de modèle tôt « Shift Left », avec évidemment des impacts en terme de ROI extrêmement significatifs selon le déclenchement et la mise en œuvre qui sera notre T0 correspondant à 'l'effective date'.



5 Cloud VP Panel « Optimiser la Valeur »



James Greenfield a mis en valeur le fait que l'un des objectifs recherchés par AWS en GenAI est d'**entraîner un modèle pour maintenir les coûts fixes tout en améliorant la productivité, via la qualité.**

Pour cela, plusieurs bonnes pratiques de la Fondation FinOps lui semblent importantes. D'abord FOCUS afin de définir les « Red Codes », rendre « **Accountable** », en encourageant des technologies du futur par des incitations de prix attractives et dissuadant d'autres par des tarifs plus élevés (ce qu'il appelle « **Shift Technology** »).

FOCUS est adopté comme fondation du **data set granulaire, Optimizations Insights, Purchase Insights, Rate Cards** et d'autres patterns. Les recommandations « **faux positifs** » sont structurantes et sont complexes en interne pour garantir la performance, il y a ce même besoin de feedbacks pour renforcer le modèle. Cloud+ : c'est une question qui était posée depuis longtemps : comment mettre à disposition ces informations ? FOCUS est la bonne réponse.



Pour **Scott Hunter**, les défis internes que vit Microsoft sont notamment comment permettre aux développeurs de **moderniser** et **re-plateformer les applications**, avec une moyenne de 8 mois par projet ? Les annonces récentes notamment dans la lignée d'**OpenAI** et de l'**Agentic**, dont la gestion de la Cyber sont stratégiques "pour maintenir les plateformes (Azure en particulier et Microsoft en général)" avec un niveau d'automatisation grâce à l'IA extrêmement structurants. Les collaborateurs restent toujours impliqués pour l'approbation « **Always keep an human in the loop** ». Le **coût des GPUs** est très élevé : PaaS GPUs « as they use » pour une compagnie aérienne. L'objectif est bien d'aller vers la démocratisation de la donnée plutôt que cantonner la Data à une équipe d'experts. Un des cas d'usage d'utilisation de l'IA chez MS pour Azure est la **personnalisation de leurs propres recommandations selon la sensibilité des clients** (Plans d'optimisations agressifs, conservateurs...).



Pour **Pravir Gupta**, GenAI est présent chez Google 1) dans leurs **Produits**, 2) en interne pour leurs **processus** et améliorer la productivité, 3) au travers des **Unit Economics**.

Parmi des exemples opérationnels concrets : le **cas d'usage chez Verizon**, les **campagnes Marketing**, le support, les réponses clients, l'utilisation de services contextualisés permettent des gains opérationnels grâce à la GenAI. Comment utiliser des modèles appliqués au FinOps ? **Fully-loaded costs alignés à 99%**, détection des **anomalies**, **through put** pour garantir des capacités, basé sur le **calcul des usages passés** et prédictions futures. La data est nécessaire mais non suffisante, c'est l'insight qui a de la valeur. La standardisation du format de data est une opportunité pour tout le monde, Cloud, SaaS... Facteur clé de succès la confiance : transparence, contrôle et auditabilité.

Transparence pour permettre d'avoir de la visibilité grâce à de la donnée granulaire, **contrôle** sur leurs risques, **auditabilité** « after the fact » pour savoir quelle recommandation... a été prise en compte, mise de côté : garder un historique est clé pour permettre cela. Cloud+ a ainsi comme principale caractéristique de permettre d'avoir une **vue holistique**.



Vu de **Manan Syal**, les attributs qui régissent le management interne des équipes qui sont non négociables chez Oracle sont la **Sécurité**, la **Disponibilité**, la **Performance**, l'**Expérience Utilisateurs** et la **Productivité**.

Le « Shift left » est effectué en concevant en amont « **Cost Aware driven** » en utilisant les métriques pour l'amélioration continue. Exemple pris, en FOCUS 1.2, de la metadata « **invoice ID** » qui est statique, associée aux coûts, qui par définition sont variables, afin de faciliter le suivi par les clients. Enfin, sous l'angle de la **Sustainability**, OCI souhaite se distinguer en apportant à leurs clients des éléments d'impacts pour permettre une prise de décision éclairée prenant en considération des données de consommations CO2, énergie (à travers notamment le **Carbon Emissions Reporting**).

Source : Récap des annonces

 **Guide de Gouvernance des coûts IA** : 1ère version des bonnes pratiques et modèles opérationnels pour gérer les dépenses AI/ML en particulier dans les phase d'entraînement et d'inférence.

 **Benchmarking Platform**: plateforme permettant de comparer les maturités et métriques de performance, basée sur les données remontées par la communauté (10% du Cloud Spend mondial) afin de comparer les métriques de performance à travers les secteurs d'activités (verticaux).

 **Formation et extension des rôles** : la formation FinOps Certified Practitioner 2.0 annoncée en preview, avec les définitions des nouveaux rôles notamment pour la Gouvernance du Cloud, les Achats (Procurement) et Stewards IA.

 **FinOps pour le SaaS et les Data Centers** : De nouveaux contenus lancés pour couvrir les principes les environnements hybrides (Cloud et onPrem) et les souscriptions Licences en intersection avec l'ITAM.

Comme le décrivait **Thomas Hammer de Nubank**, nous avons tous en tête les clichés sur le Brésil que sont **la Coupe du Monde, l'Amazonie, des paysages de cartes postales**, la jungle, les animaux, le **Carnaval...** ! mais c'est aussi beaucoup de **pauvreté**, d'inégalités, des habitants qui n'étaient pas dans le cœur de cible que certains établissements du système bancaire traditionnel...114 millions de clients de Nubank, dont un certain nombre étaient classés comme non bancarisés. **« Avec de grands coûts viennent de grandes responsabilités ».**

Pour ne plus traiter les **« Forecasts des coûts Cloud »** comme des tickets de loterie, la **granularité**, la **définition des principales variables**, la **responsabilisation des équipes vis-à-vis de leurs budgets**, de leurs **Unit Economics** et de faire du **Forecasting une activité stratégique**, en particulier à l'heure de l'IA, sont les conditions nécessaires et indispensables pour s'éviter des **maux de crâne douloureux... de lendemain de Carnaval !** 🤔

Sources

1. Récap FinOpsX : [FinOps.org](https://finops.org)
2. Récap Keynote Jour 1 et la [vidéo complète](#)
3. Récap Keynote Jour 2 et la [vidéo complète](#)
4. L'ensemble du contenu est une libre interprétation des présentations et contenu délivrés par la Fondation FinOps qui sont crédités sous l'[Attribution 4.0 International \(CC BY 4.0\)](#).

RETROUVEZ SUR NOTRE SITE

NOS PRESTATIONS,
NOS RÉALISATIONS
& RETOURS CLIENTS



CLIQUEZ SUR



<https://cloud-finops.io>



 **Cloud FinOps** est un cabinet **100% dédié FinOps indépendant** intervenant en France et à l'international qui aide ses clients à « **booster la Valeur du Cloud** » et à vraiment « **optimiser leurs dépenses Cloud** ».



[Cloud FinOps](#)



cloud-finops.io



[Cloud FinOps](#)