



Les 4 saisons du Forecasting / Budgeting

Automne : A l'image des actions essentielles pour passer l'hiver (planter les bulbes, enrichir le sol, récolter les derniers légumes, ranger et couvrir), le **prévisionnel d'automne est fondamental** à la fois pour garantir la **trajectoire d'atterrissage au 31/12** et surtout **planifier à 12/18 mois** (voire + de 20 mois dans certains cas) pour l'ajustement budgétaire de l'année N+1.

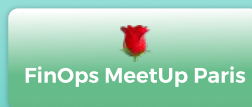
Hiver : Une fois le cadre défini, on sait que c'est la **saison difficile** (tailler les arbres, protéger du gel, planifier les cultures, laisser le sol se reposer, maintenir les herbes aromatiques) **qui permet de poser les fondations** : dans notre cas, la mise en place de KPIs, la planification de revues trimestrielles, mensuelles, hebdomadaires...l'adaptation au rythme économique de l'entreprise (pics d'activité, saisonnalité, grands projets/programmes de migration...).

4
saisons

L'été - et en particulier depuis le réchauffement climatique - est souvent consacré à la « **Protection** » (arroser, pailler, récolter, protéger du soleil, contrôler les ravageurs) dans notre cas coïncide souvent à une **mobilisation Juin/Juillet de bilan de mi-année**, d'actualité et d'annonces estivales, notamment chez Microsoft avec Inspire et le lancement de leur nouvelle année fiscale) et d'**affinage de la stratégie pour le semestre restant**, de **pré-budget** et de préparation de la rentrée de Septembre pour reprendre un nouveau cycle.

Si le printemps est clairement la **période la + active** en botanique (semier, planter, désherber, tailler léger, réveiller la terre) elle peut également l'être **sous l'angle des annonces des Cloud Providers et acteurs SaaS** (AWS Summit, Google Cloud Next...) l'est également en **FinOps**, où le 1er Trimestre nous a donné un premier aperçu de la Tendance (Trend) et permet de conforter le prévisionnel et/ou d'y apporter des ajustements (parfois significatifs).

🍁 **En cet automne 2025,**
3 conférences inspirantes d'Amsterdam à Paris :



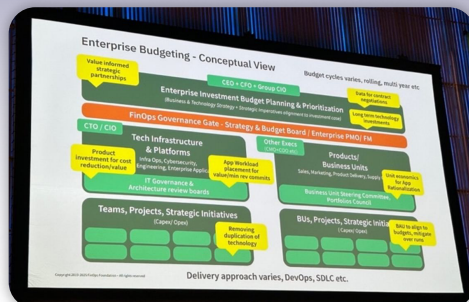
FinOpsX Amsterdam



Enterprise Budgeting – FinOps Foundation :

une vue conceptuelle à adapter à chaque contexte particulier

Comme souvent dans le FinOps, la Fondation rend explicite – à travers cette vue conceptuelle appelée « **Enterprise Budgeting** » – que l'établissement de budgets actionnent des leviers à plusieurs niveaux hiérarchiques de l'organisation (en vert) et sur la base de Patterns/Metrics/Data différents évidemment selon les interlocuteurs impliqués (en jaune), rendant ainsi nécessaire un « **FinOps Governance Gate** » pour maintenir une cohérence (en orange) tout au long des cycles (rolling, multi year...).



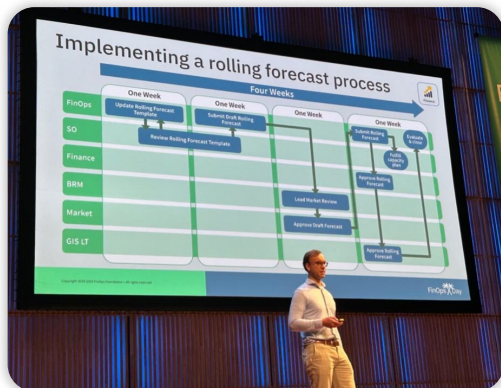
Sources : FinOps Foundation [Forecasting](#) et [Budgeting](#)



Randstadt :

une discipline mensuelle

L'exemple concret durant la conférence d'Amsterdam le plus parlant du « rolling forecast process » était celui présenté par Wim Kuijvenhoven, Global Lead Software Assets & Optimizations de Randstad.



Ce qui est particulièrement notable ici est l'implication de **6 Persona** avec le **FinOps** en « **chef d'orchestre** », une discipline hebdomadaire pour maintenir un tempo de Forecast mensuel. En effet, l'effet volatile (nouveaux projets, augmentations de consommations, changements de pricing, saisonnalité...) accentué par les use cases IA, augmente le besoin de fréquence de revue du Forecast pour pouvoir améliorer le prévisionnel et corriger les « anomalies » (Unexpected, Unplanned New/Savings).

Wim Kuijvenhoven, Global Lead Software Assets & Optimizations
[Voir son témoignage ici](#)



CRiP Matinale FinOps Paris



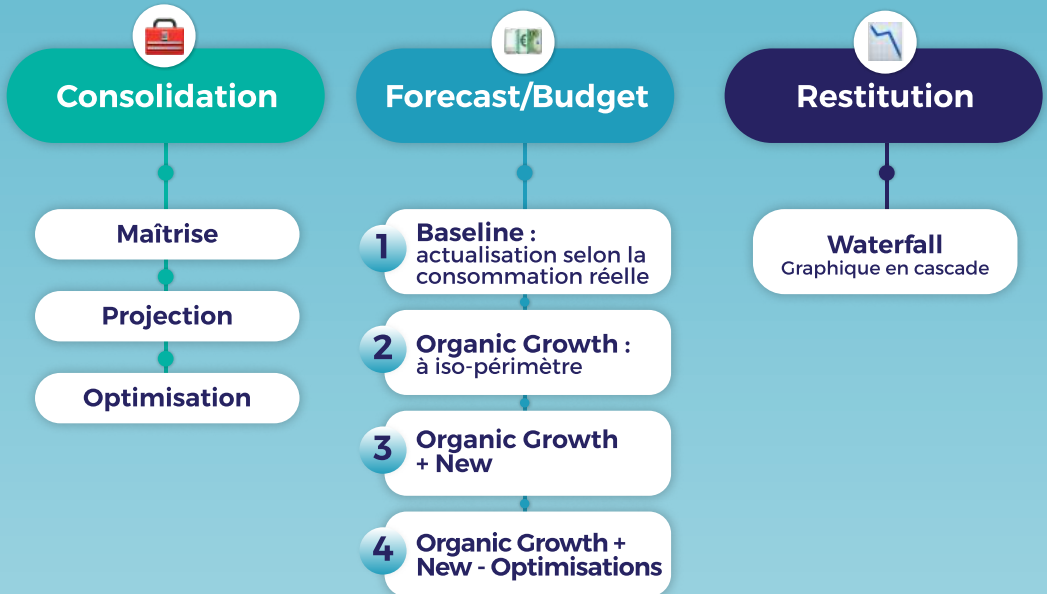
Groupe IMA

un Waterfall et 4 étapes essentielles au pilotage budgétaire

Le groupe IMA, créé en 1981 par la MAAF, la MAIF et la MACIF puis rejoint par d'autres acteurs clés de l'assurance et de la finance, conçoit, assemble et met en œuvre des solutions d'assistance pour ses actionnaires et partenaires (parmi lesquels Stellantis, Renault, FnacDarty...) dans 4 domaines que sont : la **mobilité**, l'**habitat**, la **santé** et le **juridique**.

La présentation très inspirante de **Jean-Côme ANSQUER**, FinOps chez IMA Groupe - Inter Mutuelles Assistance, nous permet de **comprendre par étapes le processus budgétaire**.

Parmi les stacks technologiques utilisées: **Azure**, **Oracle Cloud**, **Elastic**, **MongoDB**, **Salesforce**... avec une approche FinOps (officialisée par la création d'un poste dédié en 2023) où le Forecasting est une activité centrale.



Ainsi le passage du **Forecast 2 (F2)** au **Forecast 3 (F3)** suit les **4 étapes** décrites ci-dessus. S'y ajoutent une **étape d'arbitrage (proposé/arbitré)** ainsi que les **justifications d'Impacts** (migrations, croissance organique, nouveaux projets, optimisations...):

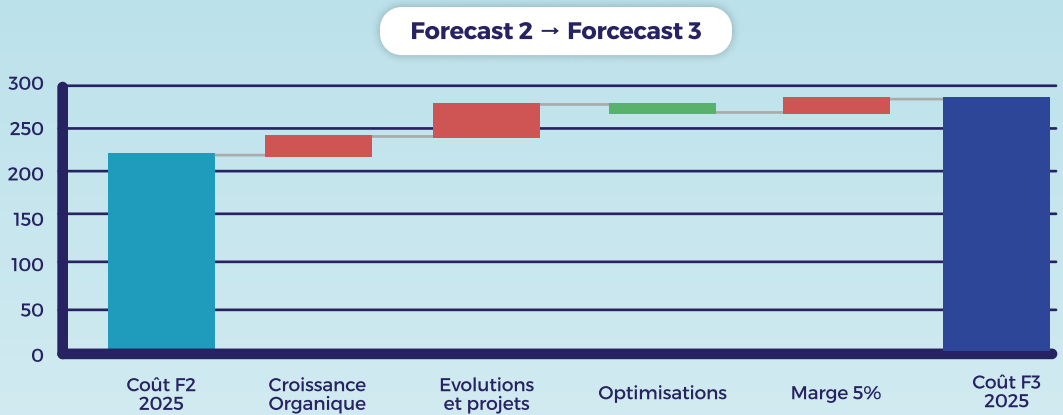
	F2 2025	F3 2025	F2 2025 étape 1	F2 2025 étape 12	F2 2025 étape 3	F2 2025 étape 4	F2 2025 proposé	F2 2025 arbitré	F3 2025 étape 1	F3 2025 étape 12	F3 2025 étape 3	F3 2025 étape 4	F3 2025 proposé	F3 2025 arbitré
Entité 1														
Entité 2														
Entité 3														
Entité 4														
Entité 5														
Entité 6														
Total														

Impacts F3 2025 vs F2 2025 (Δ)

Impacts projets identifiés pour 2025 (+)

Optimisations envisagées (-)

Assez classiquement, un **Waterfall** permet de prendre en compte la **baseline**, la **croissance organique**, les **NEW** (évolutions et projets), les **SAVINGS** (optimisations) avec une marge conservatrice de +5%.





ELIS :

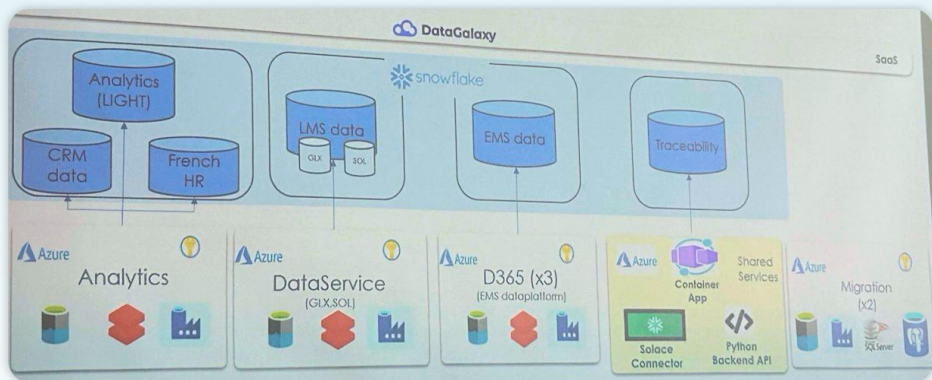
FinOps for Data – Fibonacci en action puis recommandations

Elis, entreprise française, est l'un des leaders mondiaux dans le domaine du nettoyage et de l'hygiène (4,5 Md€ CA, plus de 57 000 collaborateurs dans 31 pays). Ayant fait le choix d'Azure, Elis a adopté une stratégie Data, reposant sur le SaaS DataGalaxy, Snowflake en data platform, Power BI pour la Data viz, avec les pipelines Data, le tout intégré dénommé LIGHT.

Parmi les données Métiers critiques : les heures effectuées, les contrats, les factures les ventes...(intégration LMS, Glad, Salesforce, SAP...).

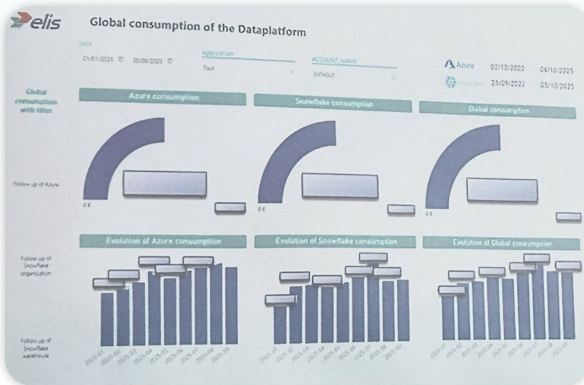
Témoignages de **Aurélie Beauval Chochoy** et
CDO | Chief Data & AI Officer
Directrice Data & IA | Stratégie
& transformation Data

Vincent Manchuel
Data Architect



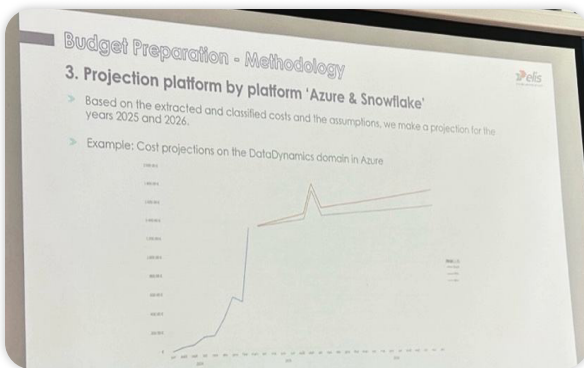
Ainsi les data services fournis permettent d'être consommés à **des fins d'analyse et de besoin Métiers** pour des domaines et équipes différentes, avec des stockages dissociés dans Snowflake tout en ayant des data set communs sans copie de donnée.

Sous l'angle FinOps, cela donne **9 data platforms, 7 équipes et un nombre très significatif de jobs dans Snowflake**. Les coûts étant basés sur la consommation et les usages, c'est là que le besoin de mettre en place du Reporting FinOps pour contrôler les coûts est apparu essentiel, dès le démarrage du projet de modernisation data, en créant des rapports FinOps via Power BI pour Azure (au niveau des services) et Snowflake (virtual warehouses ou queries).



Dans le cadre de la préparation budgétaire, la méthodologie adoptée est de déterminer **sur une période de 20 mois+ glissants**, les hypothèses de croissance (en particulier « Event Impact », « Custom Growth ») avec la justification des projets associés de manière détaillée et mois par mois.

L'étape suivante consiste à **prendre en compte un risque d'erreur** basé sur la séquence Fibonacci donnant une tendance de growth et une tendance de growth+inflate.



L'étape suivante consiste à **rapprocher les coûts réels extraits et catégorisés des mois passés**, mis au regard des hypothèses, puis d'effectuer la projection «tendance de growth et tendance de growth+inflate » pour les 20+ mois futurs.

Fortes de cette projection, les préconisations FinOps d'optimisations (Frugalité et Architecture) sont largement communiquées afin de responsabiliser les consommateurs de la « **cloud data platform** ».

L'effet visuel de la projection et du **risque d'erreur/latitude** peuvent être de nature à mobiliser. Les recettes: **challengeer les besoins Métiers, usage optimizations, mesures régulières, revue de la config globale, seuils d'alertes, partitions, queries plan, limitations des copies de données...** font alors tout à fait sens.



SODEXO :

la Collaboration et la Réactivité quasi « Temps réel » comme fondations, le « Cloud Cost & Forecast Ownership » parmi les priorités 2026

Le groupe Sodexo, fort de plus de 423 000 collaborateurs, 45 pays, 23,8 Md€ CA est une multinationale dont on prend la mesure de la complexité à mener un projet Move2Cloud et FinOps à l'échelle.

Suite à la pandémie, le M2C, principalement sur Azure, s'est accéléré et la fonction FinOps a été créée en 2022.

Le témoignage de Marie-Claude CHASPORT FinOps Manager et Hind CAGNON, Global Cloud Director, est très instructif à plusieurs égards : les étapes du « Journey to Cloud », l'évolution de la maturité FinOps « FinOps Maturity Journey », les bonnes pratiques en particulier organisationnelles (Core FinOps Framework, Ambassadors...), le suivi de l'évolution de la maturité sur les Piliers Majeurs du FinOps depuis FY22 et la projection attendue sur FY26, marqué sous le signe de « la Proactivité » (que ce soit sur l'« Application Life cycle », « l'Automatisation », « l'Innovation via l'efficacité » et enfin « le Forecasting ». Le constat « Shift Left » : « si on court Après les déploiements, ça ne marche pas ! ».



Coup de chapeau et remerciement à Bernard Etienne pour l'accompagnement tout au long de ces années.

Justement, en zoomant sur « Better Forecasts », on comprend mieux les critères de succès :

- 1 Viser une vue partagée et commune entre les Applications Owners et les équipes Finance au sein d'un même outil FinOps (avec revue mensuelle)
- 2 Représentation des Cloud Budgets et des consommations Cloud :
 - a) Vue par personae
 - b) Niveau de granularité flexible (High Level pour les Applications, détaillée pour les FinOps Champions, les ingénieurs Cloud...)
 - c) Aggrégation des coûts au niveau de l'entité
- 3 Alerting « Temps réel » sur les Budgets/Actuals, grâce à un lien direct entre les dépenses Cloud et le Budget (véritables « Guardrails »)

De manière très pragmatique, il est souligné ici 3 objectifs :

- 1) L'amélioration continue de la **Prévisibilité** (Predictability)
- 2) La facilitation de décisions équilibrées **Spend/Business Value** (Tradeoffs)
- 3) La mise en valeur de bénéfices **Business potentiels** (Metrics tangibles)

Ainsi, Marie-Claude et Hind soulignent qu'au-delà des process et de l'outillage, c'est bien la **Collaboration entre les utilisateurs du Cloud et les équipes Finance** qui est facteur clé de succès pour une meilleure **Fiabilité du Prévisionnel**.



EDF :

fréquence et maturité du Forecasting vus sous le prisme d'un assessment

Florian Beaurain, FinOps Group Lead Group Enterprise Architect chez EDF était déjà intervenu lors du MeetUp France FinOps du 9 Décembre 2024 aux côtés de BPI France et de Hermès.

Cf : [Newsletter 11 Janvier 2025 « FinOps : La grande confusion »](#)

Sous un angle à l'époque sous 3 axes :

- 1) Allocation show-back/charge-back,
- 2) Extension du FinOps+ au-delà du Cloud
- 3) L'Outillage.

Cette fois, l'intervention de Florian a retenu notre attention sur 2 axes :

- Le Forecasting Trimestriel
- Le Maturity Assessment, où le Forecasting arrive en tête de l'auto-évaluation



Florian expose comment EDF organise ses activités FinOps en mettant une fréquence :

Daily

Weekly

Monthly

Quartely

Annually

Cette approche fait penser à un post publié été 2025 par **Oguzhan Tekin** qui représentait également quelques activités FinOps essentielles et leur cadence d'itération :

Crédit : Post LinkedIn de **Oguzhan Tekin** amendé des commentaires de **Nicola Sfondrini**

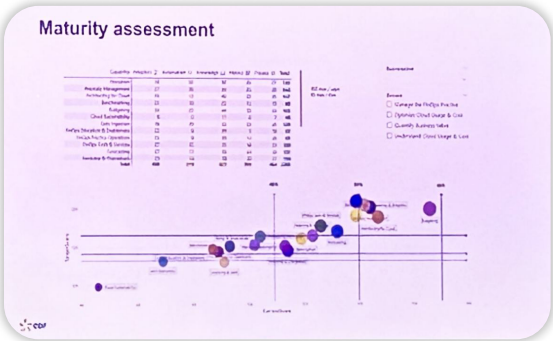


Si l'on revient au contexte EDF, dans un environnement Cloud majoritairement AWS, Florian rappelle l'historique du « **Cloud Starter** » de 2022, suivi d'une montée en maturité avec une répartition cloud hybride sous 3 formes : **30% Public, 30% Cloud de Confiance** et **40% onPrem**, sous l'appellation « **Cloud Booster** ».

Sur le Cloud de Confiance, **Bleu** ainsi que **S3NS** sont mentionnés avec l'annonce de début Novembre : [voir ici](#).

Élément essentiel cité comme **KPI de pilotage** : le **Forecast Accuracy Rate** qui permet de responsabiliser les utilisateurs / consommateurs Cloud, avec notamment une approche intéressante pour encourager à une meilleure précision du **Forecast**. Dans le cas où la demande budgétaire serait vraiment disproportionnée à l'usage, en cas de non atteinte du seuil demandé, il est demandé un paiement à 80% du Forecast.

Ceci a pour objectif que les demandeurs soient le plus précis possible. Évidemment, il peut y avoir un effet « pervers » en cas d'erreur de Forecast, que si le demandeur réalise son erreur, qu'il y ait moins de mobilisation à des actions FinOps efficaces. Avoir d'autres KPIs et Métriques pour s'assurer que les optimisations nécessaires soient mises en œuvre permet de corriger et réduire ces biais possibles.



Dans le cas d'EDF, ce qui est intéressant de noter, c'est que cette discipline est rendue possible par :

- une montée en maturité
- une homogénéisation des pratiques
- la mise en place de KPIs dont le « Forecast Accuracy Rate »
- des comités à fréquence régulière
- des plans de formation (notamment avec la FinOps Foundation)

Avec l'IA, le prévisionnel devient plus que jamais stratégique. On le voit par ces retours d'expériences multi-sectoriels, la problématique est commune et les façons d'y répondre intègrent bonnes pratiques pragmatiques et mises en œuvre de recettes empiriques qui ont fait leur preuve.

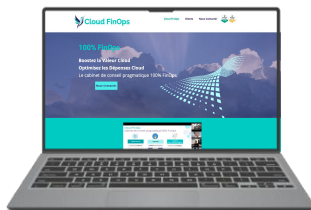
Comme un jardinier anticipe les saisons pour cultiver avec sagesse, le FinOps éclaire nos dépenses Cloud et IA avec précision. A l'automne, préparons nos budgets ; en hiver suivons nos KPIs avec grande rigueur, au printemps, semons l'innovation dont l'IA en concevant des services « FinOps by design » ; en été, récoltons les fruits de nos optimisations et de notre rigueur budgétaire, tout en préparant le cycle suivant.

L'IA, telle une serre intelligente, amplifie notre visibilité et automatise nos ajustements en temps réel. Avec ces cycles maîtrisés, notre Cloud et notre IA pourront fleurir en équilibre entre performance Métiers, coûts et durabilité – une récolte durable pour demain.



RETROUVEZ SUR NOTRE SITE

NOS PRESTATIONS,
NOS RÉALISATIONS
& RETOURS CLIENTS



EN SAVOIR PLUS



<https://cloud-finops.ai>



 **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.ai



[Cloud FinOps](#)