

Elaborer une stratégie numérique

Associations & Numérique
17 Mars 2021

Retour sur

Tableau de suivi, votre fiche individuel en ligne

RGPD projet parallèle

Opportunité pour :

unification/harmonisation des dossiers, des données,
des outils

mesurer et modifier son impact écologique : cycle de
vie des données, bonnes pratiques numériques (ex.
nettoyer sa boîte mail)

Intégrer le numérique dans ma stratégie

Les “chantiers” de la transformation numérique

Se préparer

Les Cinq piliers

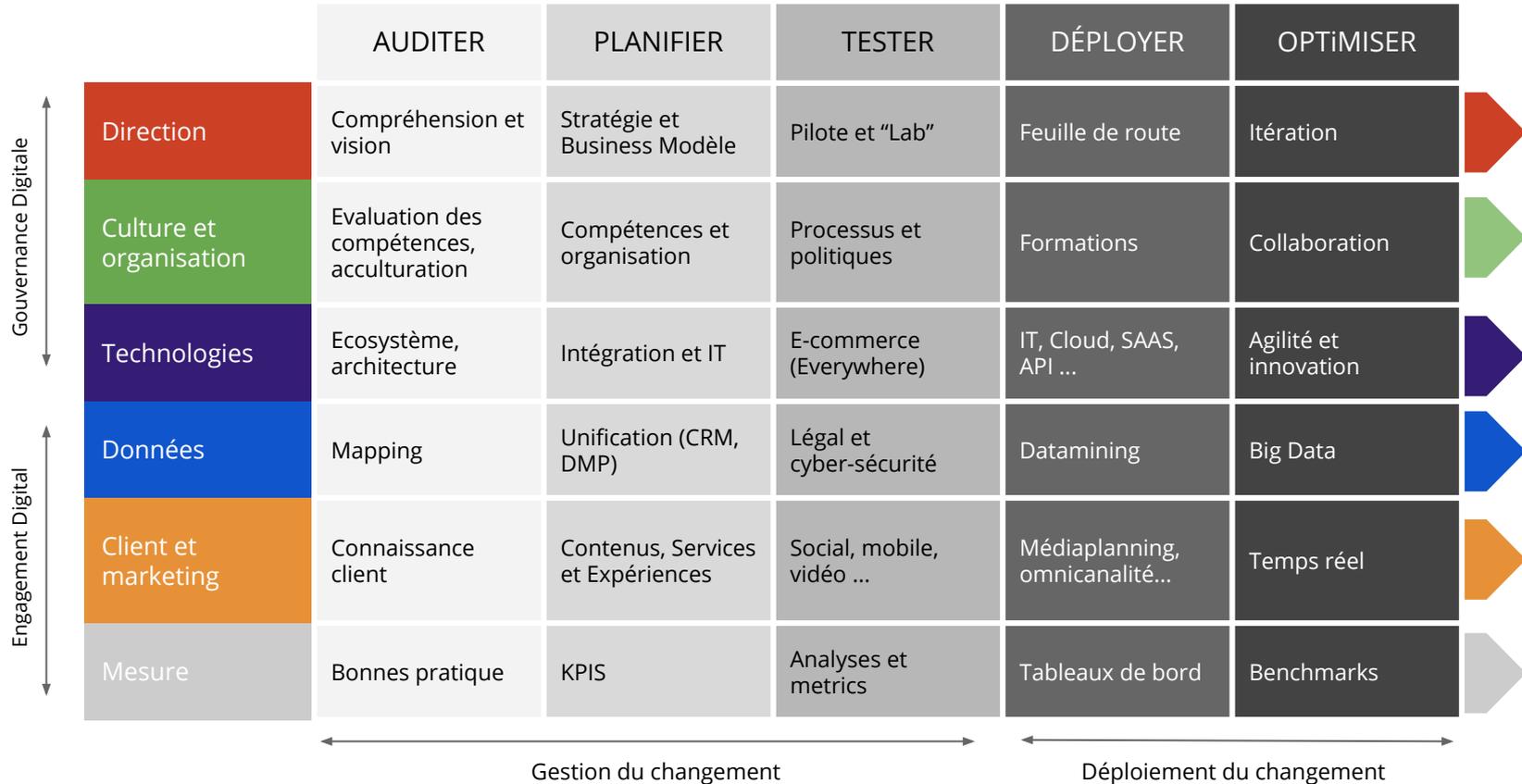
La Veille

La chaîne de valeur

Les proposition de valeurs

Les Défis

Les “Chantiers” de la transformation numérique



Expérience client

Grâce aux outils numériques, les clients sont de véritables « consom'acteurs ». Ils peuvent s'informer sur les produits, comparer les prix (y compris dans les magasins), partager les bons plans, recommander, critiquer...

Les entreprises doivent **supprimer les points de friction** dans les parcours clients, en les rendant simples et fluides.

Il s'agit d'allier **le meilleur de l'humain et du digital**, sésames d'une expérience réussie, pour **se mettre en capacité d'enchanter le client** en suscitant des **émotions** chez lui, levier puissant pour obtenir sa satisfaction et sa fidélité dans la durée.

Trop peu d'entreprises savent écouter et nouer un dialogue avec ce dernier.

Process internes

L'excellence opérationnelle permet de maximiser les performances en matière de productivité, de qualité des produits, de réduction des coûts, et plus généralement d'efficience.

L'entreprise est caractérisée par l'inconstance des situations, l'imprévisibilité, la complexité due au nombre croissant d'interactions, et parfois l'ambiguïté de certaines situations.

Les stratégies, les priorités et les projets changent vite ; être agile est fondamental pour les entreprises.

Adopter les principes du **lean start-up** mais aussi **simplifier son organisation pour la rendre plus efficace face à la complexité** est essentiel pour atteindre performance et « time to market ».

Les cinq piliers selon Knoster

VISION	COMPÉTENCES	MOTIVATIONS	RESSOURCES	PLAN D'ACTION	➤ SUCCÈS
	COMPÉTENCES	MOTIVATIONS	RESSOURCES	PLAN D'ACTION	➤ CONFUSION
VISION		MOTIVATIONS	RESSOURCES	PLAN D'ACTION	➤ ANXIÉTÉ
VISION	COMPÉTENCES		RESSOURCES	PLAN D'ACTION	➤ RÉSISTANCE
VISION	COMPÉTENCES	MOTIVATIONS		PLAN D'ACTION	➤ FRUSTRATION
VISION	COMPÉTENCES	MOTIVATIONS	RESSOURCES		➤ FAUX DÉPART

SE PRÉPARER	AUDITER (besoins, capacités, résultats)	PLANIFIER	TESTER	DÉPLOYER
1 à 3 mois	1 à 3 mois	1 à 3 mois	3 à 9 mois	12 à 36 mois
Mise à jour digitale (chiffres, bonnes pratiques, tendances, technologie ...)	Sonder l'entreprise (management, collaborateurs, prestataires ...)	Définir sa stratégie (objectifs, délais, actions, moyens, budget, KPI)	Communiquer sa stratégie (en interne et à l'extérieur)	Communiquer et célébrer les victoires.
Comprendre le business de l'entreprise (plateforme de marque, CANVAS ...)	Auditer les performances interne vs la concurrence (SWOT)	Partager sa stratégie et valider	Assurer la coordination et le mentoring	Mesurer la performance et le ROI des actions menées
Comprendre l'environnement (clients, concurrents...)	Auditer la perception et l'expérience client (interviews, buzzmonitoring ...)	Anticiper les risques (légal, IT, finances...)	Former	Déployer ce qui fonctionne et optimiser ce qui peut l'être
Comprendre les défis	Audit technologique et prestataire		Piloter : stopper ou changer ce qui ne va pas	Chercher les nouvelles bonnes pratiques et innovations (veilles)
	Audit des Compétences		repérer les compétences manquantes (recrutements, prestataire)	
	Organisationnel		Transformer : assurer la culture des nouveaux process	
	Perception (collaborateurs)		Créer un sentiment d'urgence	

Se préparer

Se mettre à jour

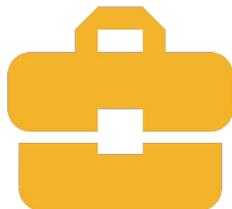
Veille digitale
Compétences

Formation



Comprendre le business de l'entreprise

Quel type de profil selon le même type d'entreprise, les profils managériaux, approches et pratiques



Comprendre l'environnement

Quels innovations numérique impact mon secteur ?
Dans ma zone de chalandise ?
Mes clients ? Mes prospects ?



Identifier les défis actuels et à venir

Examiner les possibilités



Se préparer - La veille

Chercher les ruptures dans l'expérience client

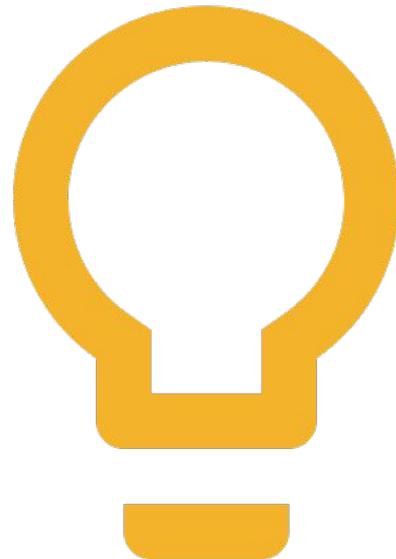
Les attentes, les frustrations et les ruptures dans le parcours client...

Se servir des avancées technologiques

Les usages utiles pour le client et l'incorporation éventuelle dans la chaîne de valeur des innovations technologiques...

Construire un écosystème d'innovation

L'ouverture de l'organisation à des partenaires externes plus agiles, inventifs



Se préparer _ Boîte à outils

Veille Technologique/Chiffres/ Bonnes Pratiques

[HUB Institute](#)

[FrenchWeb](#)

Slideshare (LinkedIn)

[L'usine digitale](#)

[BDM](#)

....

Veille Concurrence/Client

Orienter sa veille :

- Business Modèles
- CANVA
- Fiche personae

Blog

Réseaux Sociaux

Forum, Club,

Association, Syndicat ...

Formation

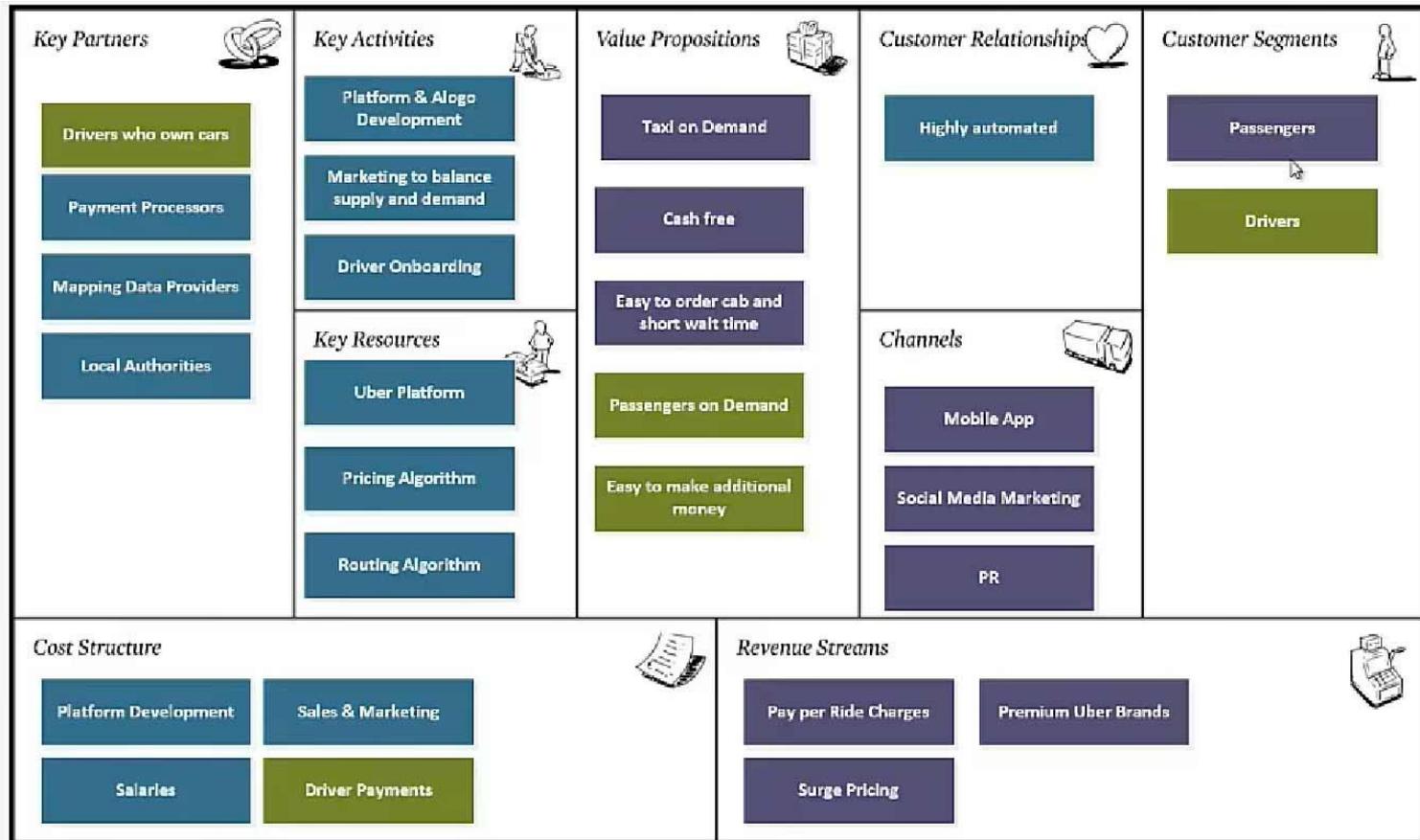
MOOC, SCOP,
Webinars:

[FUN](#)

[Webikeo](#)

Plateforme d'outils
(ex: [Google](#), [Facebook](#)
[Blueprint](#) ...)

Se préparer - Veille concurrentielle/Client



Se préparer - Les chaînes de valeurs



ACTIVITÉS DE BASE
CHAÎNE DE VALEUR POUR PORTER

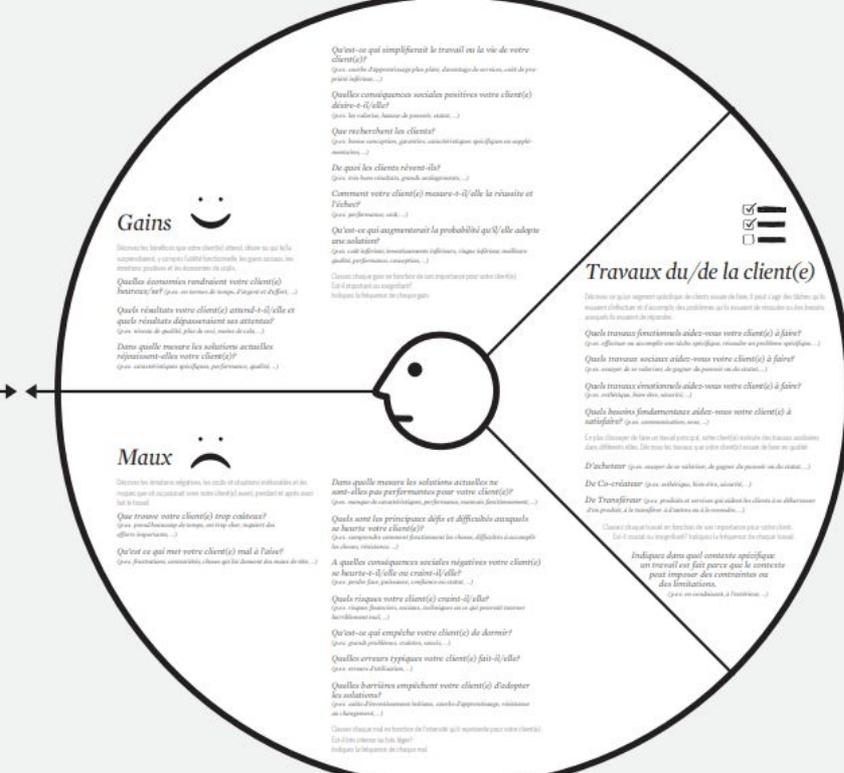
Se préparer - Veille concurrentielle/Client

The Value Proposition Canvas

Designed for:

Designed by:

On:	De:	Mois:	Année:
Iteration:			



Focus : Persona



Fred

Démographique :
25-35 ans ; homme ;
citadin ; BAC +4 ;
+45000€/an (budget
vêtement : 1300
€/an).

Comportementaux :
bourgeois bohème ;
mange bio ; motivée
par la
reconnaissance
sociale.

Démographique :
40 - 50 ans ; homme ;
provincial ; célibataire
sans enfants ; niveau
BAC ; +24000€/an.
Comportementaux :
entrepreneur ; bon
vivant ; motivé par le
développement de
son activité.



Henri

Ne baissez pas la garde, remettez en cause régulièrement votre modèle d'affaire (Business Modèle)

Même si votre entreprise n'est pas une startup - mais plutôt un business que l'on peut qualifier de "traditionnel", il est **important d'analyser en profondeur votre modèle afin d'améliorer la performance de votre activité**. Mais aussi de le sécuriser en anticipant l'apparition d'un concurrent armé d'une offre en rupture avec ce qui se pratique.

Exemple des librairies avec l'apparition de la vente en ligne, des taxis avec l'apparition des VTC..., des restaurant avec les livraisons de plats premium à domicile, etc.

Aucune affaire n'est vraiment à l'abri !

Le Plan ?

« Une armée victorieuse l'est avant même de livrer bataille. Une armée vaincue se lance d'abord dans la bataille et ensuite recherche la victoire. »
Sun Tzu - L'art de la guerre

4 Étapes ...	Autrement dit
Définir les objectifs	Où je vais ?
Etude de Marché	Quand je compte y arriver ?
Stratégie	Comment j'y vais ?
Plan d'action	Quels moyens seront nécessaire pour y arriver ?

Diminuer le risque d'échec ?

Vers des méthodes collaborative et Agile

1. Définition des rôles et des responsabilités
2. Entretenir un esprit d'équipe
3. Gérer les risques
4. Perfectionnisme, Procrastination et Paralysie
5. Planifier / prioriser les tâches à effectuer
6. Assurer une bonne communication entre les membres
7. Utiliser des outils qui ne nuisent pas à la productivité
8. Suivre le déroulement du projet
9. Anticiper le retard du projet
10. Ne Pas oublier les objectifs du projet / de l'équipe

Projet ? Objectifs ... Keep Calm and Be SMART



Spécifique et simple

Il doit être en lien direct avec son travail et avoir les moyens de le réaliser.

La simplicité est synonyme d'efficacité.

La complexité ralentit, voire brouille l'action.

Mesurable

un indicateur ne peut exister que s'il est mesurable. Dans le contraire il est impératif d'orienter son choix vers une autre mesure. Il n'est pas pensable de choisir un indicateur sans qu'il soit possible d'évaluer le résultat des efforts accomplis.

Ambitieux et Accepté

Sans ambition pas de challenge, sans challenge pas de résultats marquants. "Accepté" car fixer un objectif signifie conclure un contrat.

Réaliste

l'ambition ne doit pas être inaccessible. Si l'objectif est perçu comme impossible à atteindre, on part découragé dès le début.

Délimité dans le temps

quand l'objectif doit-il être atteint ? Sans date butoir, comment doser son investissement ?

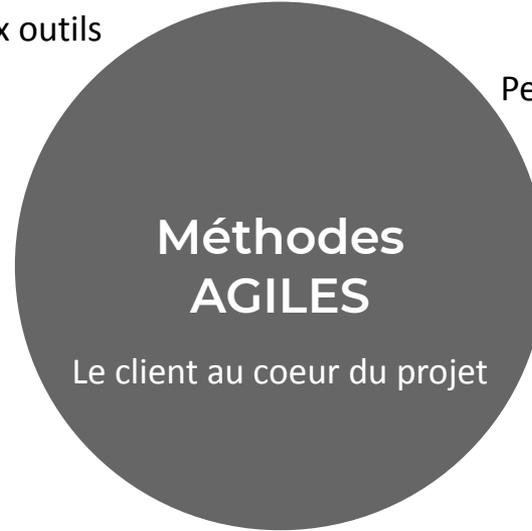
Projet ? Augmenter les chances de réussite !

Vers des méthodes collaborative et Agile

Privilégie l'**individu** et l'**interaction**
aux processus et aux outils

Collaboration

Itération



Pertinence et Flexibilité

Opérationnel

Adaptation

Projet ? Augmenter les chances de réussite !

Vers des méthodes collaborative et Agile

Todo Liste	<u>SCRUM</u>	<u>Kanban</u>
<p>Liste d'éléments en une seule phase</p> <p>possibilité de multi-tâches</p> <p>GANTT (tous projet / activité) Diagramme par tâches offrant une vision graphique et globale.</p> <p>Ivy Lee 6 tâches/jours. Objectif réduction de la charge mentale.</p>	<p>Sprints dans le temps, généralement à 2 ou 4 semaines</p> <p>N'accepte pas de modifications pendant l'itération</p> <p>Nécessite une estimation</p> <p>Scrum est remis à zéro entre chaque Sprint</p> <p>Rôles prédéfinis : Scrum Master, Product Owner et l'équipe</p> <p>Réunions : planification, consolidation du backlog, quotidienne, rétrospective</p>	<p>Flux continu</p> <p>Modifications</p> <p>Estimation possible</p> <p>Utilise le temps lead et cycle pour mesurer l'efficacité</p> <p>Le tableau Kanban est permanent</p> 
<p>Scrumban (association du meilleur des deux méthodes)</p>		

Emergences management collectif



Université du Nous

Colibris

Gouvernance partagée



SCOP

Société coopérative et participative

SCIC

Société coopérative d'intérêt collectif

CAE

Coopérative d'activité et d'emploi

ESS

Economie sociale et solidaire

Réseau Social d'Entreprise & Gestion de Projet

Vers le collaboratif



FRAMASOFT /!\
Framadate



Interstis



Réseau Social Privé



Feuille de temps

Ex. :Réseau Social d'Entreprise & Gestion de Projet



Interstis

- Partage de ressources
- Création et gestion collaborative
- Gestion de projet et gestion d'équipe

Mes espaces > **Groupe Demo**
Espace de l'abonnement gratuit - informations partagées (32/200) - fichiers stockés (5/50 Mo) [Passer en illimité](#)

Actualités 📣 Dossiers 📁 Mots clés # Agenda 📅 Projet 🚀 Ajouter +

Dossiers ✕

★ Mes favoris

📁 Dossiers +

Autres

▼ Gestion client
client1

RGPD

Visuels

Groupe Demo > RGPD

Aucun sous-dossier

	Nom 🔍	Type	Date	Utilisateur
📄 pdf	cnil_guide_securite_personnelle	.pdf	11/12/2019 20:46	Lamy Elricka
📄 pdf	guide_cpme_bonnes_pratiques	.pdf	11/12/2019 20:43	Lamy Elricka
📄 ods	registre-traitement-simplifie (2)	.ods	11/12/2019 20:30	Lamy Elricka
📄 pdf	registre-rgpd-cnil_decembre-2019	.pdf	11/12/2019 20:30	Lamy Elricka
@	CNIL rgpp son registre et info utile Modèles de registre de la CNIL : Exemple fichier de traitement Modèle registre des activités	.pdf	11/12/2019 20:30	Lamy Elricka

Ex. :Réseau Social d'Entreprise & Gestion de Projet



Gestion projet, équipe méthode Kanban.

Mes espaces > **Groupe Demo**
Espace de l'abonnement gratuit - Informations partagées (32/200) - fichiers stockés (5/90 Mo). Passer en illimité

Actualités 📢 Dossiers 📁 Mots clés # Agenda 📅 Projet 🗨️ Ajouter ➕

À faire

Créer une nouvelle tâche

- petit fours
HD YN
- Crée une pause Apéro
PB LD LE
- Préparer le week-end
PB NK
- FINEX/DEBINEX

En cours

Créer une nouvelle tâche

Terminées (tâches terminées)

- Crée une pause Apéro
100%
- Sourire
PB HD LD LE NK EM YN EO
ES LT
- Nom
HD
- TESTING
NK

Créer u

TÂCHE

Sourire

Terminées

13/12/2019 00:00

Rappel

Créé par Esther O
Le 13/12/2019 à 15:27

En charge de la tâche

- B Philippe
- D Laurence
- D Hadjer
- Elricka Lamy
- K Natalia
- M Eric
- NAHMANI Yaël
- O Esther
- S Enzo
- T Landry

Qui doit valider la tâche ?
T Landry (Terminées)

Ajouter une sous-tâche

Tâche réalisée à 100%

Estimer la durée de la tâche

Ajouter une description à votre tâche :

Crée une pause Apéro
100%

Sourire
100%

Nom
100%

TESTING
100%

Ex. : Réseau Social d'Entreprise & Gestion de Projet



Interstis

Gestion projet,
équipe méthode
Gantt.
Faciliter la lecture des
parties extérieurs
(DO, Client ...).

Mes projets (voir le kanban de mes projets) Vider les filtres

Mois Année < > 1 – 31 décembre 2019

Liste des projets

Groupe Demo 13/12/2019 au 21/02/2020 - Natalia K

TESTING

Mes espaces > **Groupe Demo**

Espace de l'abonnement gratuit - informations partagées (32/200) - fichiers stockés (5/50 Mo). [Passer en illimité](#)

[Administration](#) [Détails](#) [Se désinscrire](#)

[demo.pc@interstis.net](#)

[Inviter un collaborateur](#)

Retour au diagramme de GANTT **Gantt** Kanban

Actualités [Dossiers](#) [Mots clés](#) [Agenda](#) [Projet](#) [Ajouter](#)

Tâches non alloties

[Créer une nouvelle tâche](#)

- email mission
Aucune échéance
- test
Aucune échéance
- TESTING
Aucune échéance
- FINEX/DEBINEX
Aucune échéance
- Sourire
Echéance au 13/12/2019
- gouter
Echéance au 13/12/2019
- Créer une pause Apéro
Echéance au 13/12/2019
- Préparer le week-end
Echéance au 13/12/2019

Liste des lots

TESTING

Date de début 13/12/2019 Date de fin 12/02/2020

Démarre après la fin du lot Aucun

Le responsable du lot est Natalia K

[Supprimer le lot](#)

petit fours
Echéance au 12/02/2020

Glisser les tâches à intégrer dans le lot

Paramètres du projet

Nouveau lot +

TESTING

Apéro

Date de fin 21/02/2020

Responsable Natalia K