

LA MATRICE DE VOTRE TRANSFORMATION À L'ÈRE DU DIGITAL



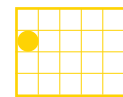
PASSEZ
À L'ACTION



MODE D'EMPLOI DE LA MATRICE

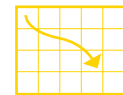
Une lecture possible dans tous les sens.

Cette matrice vous sert de feuille de route pour conduire votre transformation à l'ère du digital. Voici quelques clés de lecture.



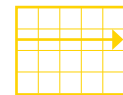
À vous de définir votre point d'entrée

Par rapport à votre contexte et votre stratégie.



Ce n'est pas un parcours linéaire

Des actions sur un chantier impliquent souvent de s'engager sur d'autres chantiers en parallèle.



La lecture peut se faire horizontalement

Chaque ambition stratégique donne un cap à des projets de transformation.



La lecture peut se faire verticalement

En effet, les actions prioritaires à mener dans chaque chantier amènent souvent à en traiter d'autres de la colonne.

Interdépendance entre les chantiers.

La transformation est un processus global. Afin de réussir les chantiers que vous conduirez, vous serez amené(e) à traiter d'autres chantiers en parallèle. Le parcours a été construit pour mettre en lumière les interdépendances qui existent entre les différentes ambitions.



Différentes temporalités dans les chantiers.

La transformation de votre entreprise à l'ère du digital n'est pas un projet de court terme et les défis seront nombreux. Les différents chantiers de cette matrice ne se déroulent pas selon les mêmes calendriers.

Trois phénomènes se conjuguent :

- mener à bien des ambitions stratégiques peut se faire plus rapidement pour certaines d'entre elles que pour d'autres ;
- le succès de la transformation repose en partie sur la capacité à mobiliser vos collaborateurs et ainsi à montrer rapidement de premiers résultats concrets. Il convient aussi de maintenir les efforts de manière pérenne ;
- certains chantiers ne sont pas envisageables si d'autres n'ont pas été amorcés, voire achevés.

Les points durs de la transformation.

L'outil proposé vous permet de tenir compte de votre contexte d'entreprise. Néanmoins, quelques situations sont inévitables :

- l'ambition stratégique sur « l'organisation » doit constituer le socle de votre transformation, tant les sujets humains et culturels sont centraux dans tous les changements qui seront impulsés ;
- il y a des points durs dans ce parcours. Ces étapes sont marquantes pour plusieurs raisons, soit parce qu'elles engendrent des changements majeurs dans votre organisation, soit parce qu'elles affectent considérablement votre offre, voire votre *business model*. C'est le cas par exemple des chantiers sur les solutions intégrées.

Pour progresser efficacement dans votre transformation, vous devez garder à l'esprit que le cap visé est de long terme. Vous devez donc vous projeter sur un horizon de minimum 5 ans, voire plus, pour réussir tous les chantiers proposés dans cette matrice.

Accédez au guide pratique qui accompagne
et détaille cette matrice 

Bpifrance

27-31, avenue du Général Leclerc
94710 Maisons-Alfort Cedex
Tél. : 01 41 79 80 00



ET VOUS, COMMENT VOUS SITUEZ-VOUS DANS LA MATRICE ?



AVANT TRANSFORMATION



CLIENT FINAL
Acheteur & passif



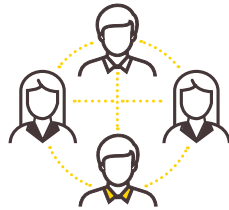
Connaissance & proximité clients
Offres existantes (produits & services)

Personnalisation de l'offre et/ou services additionnels
Personnalisation des offres existantes + nouveaux services

Co-production de l'offre
Nouvelles offres & services + nouveaux processus



CLIENT FINAL
Ressource & actif



ORGANISATION
Hiérarchique, rigide et fonctionnelle



Transversalité et mode projet
Organisation existante

Nouveaux dispositifs managériaux et d'interaction
Organisation existante + nouveaux processus

Travail collaboratif en réseau
Organisation adaptée + nouveaux processus et nouvelles pratiques managériales



ORGANISATION
Agile, ouverte et collaborative



ÉCOSYSTÈME
Architecture de valeur fermée



Création de partenariats
Offres existantes mises en commun

Collaboration au sein d'un écosystème
Offres existantes mises en commun + nouveaux services

Développement de son propre écosystème
Nouvelles offres & services + organisation adaptée



ÉCOSYSTÈME
Architecture de valeur ouverte



OFFRE
Des produits et services isolés



Développement d'un bouquet d'offres
Produit(s) + service(s)

Développement de solutions intégrées avec engagement de moyens
Pilotage par les moyens

Développement de solutions intégrées avec engagement de performance
Pilotage par la performance



OFFRE
Usage centré sur la satisfaction client

APRÈS TRANSFORMATION



Remerciements à **Frank Benedic**, pour le conseil apporté dans la réalisation des matrices et à **Henri Isaac**, pour les conseils sur la précédente version de la matrice.