

**Le minimalisme d'une transformation numérique réussie :**  
*Par où commencer?*

**Christian Dussart**  
**Avril 2018**



*Le numérique*

*est déroutant*

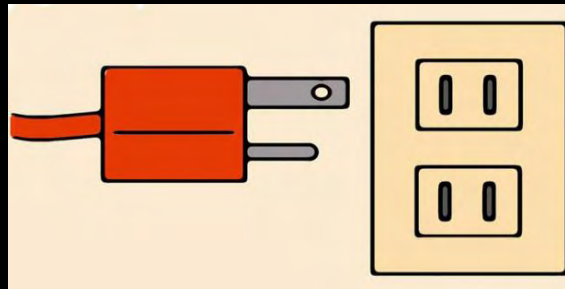


*Le numérique est la raison principale qui a fait que plus de la moitié des **entreprises** classées dans le Fortune 500 ont **disparu** depuis l'année 2000*

Pierre Nanterre  
CEO d'Accenture



87% des dirigeants d'entreprise croient que  
les technologies numériques vont disrupter leur industrie  
8% pensent que leur modèle d'affaire restera viable



Seulement 44% d'entre eux disent  
que leur organisation est adéquatement préparée  
pour y faire face !!!

*70%*

*des projets de transformation  
numérique d'une entreprise*

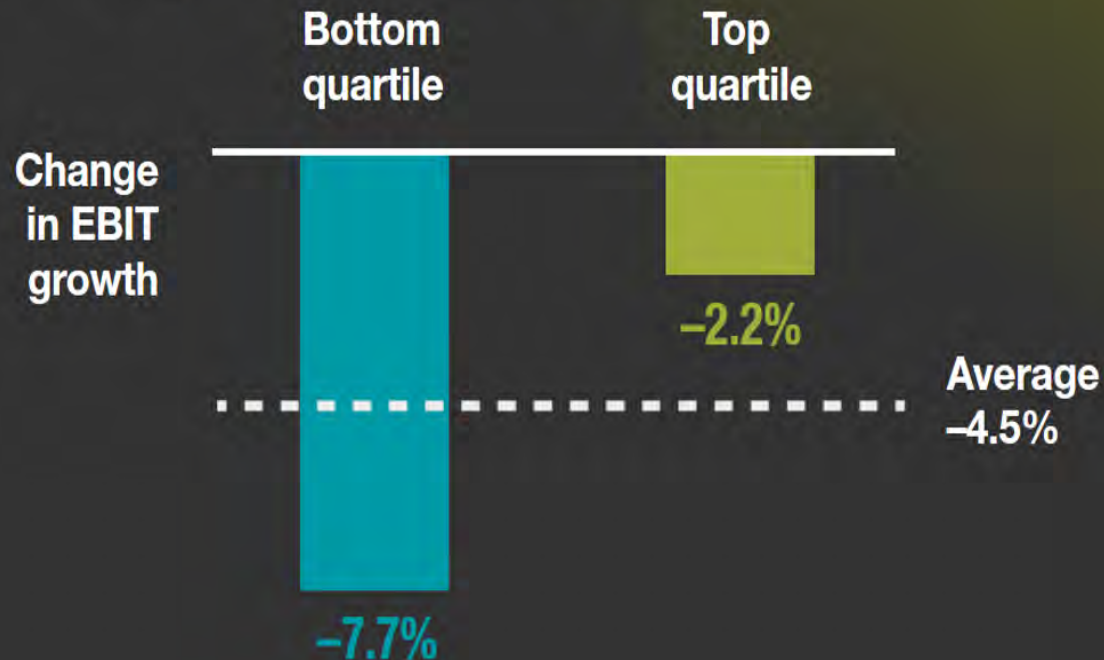
*seront des échecs*



# La finance?

Peu convaincante à court terme  
Très variée  
Peu valorisée en bourse, pour l'instant

Annual change at current level of digitization<sup>1</sup>



McKinsey & Company  
2017-2018

# Le défi de la valorisation partagée

## Entre l'entreprise et le client



Les avantages clients seraient supérieurs à ceux de l'entreprise

**Et puis, il y aurait aussi la question de la taille de l'entreprise, comme facteur explicatif des variations du taux de réussite?**

**Les ETI seraient-elles d'une taille plus appropriée?**



Tout cela se **discute** certes

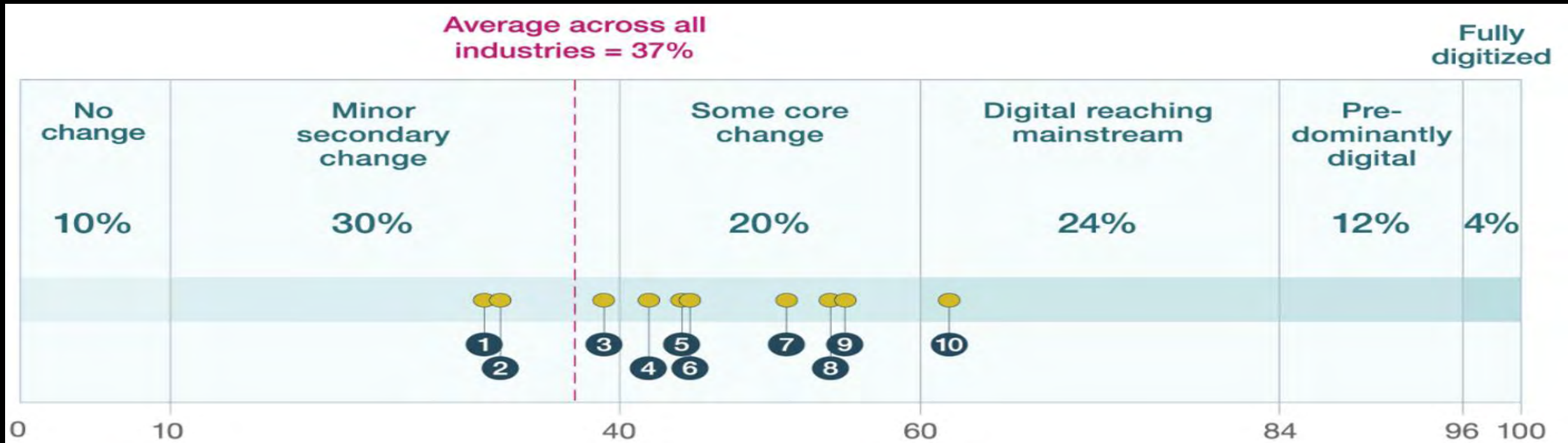
**MAIS**

Tout cela **déroute** aussi

**ET**

Il y aurait **urgence**

# Taux de pénétration de la digitalisation / 2017 / (Perceptions)



## Selected industries<sup>2</sup>

- |                                 |  |
|---------------------------------|--|
| ① Consumer packaged goods (31%) | ⑥ Travel, transport, and logistics (44%) |
| ② Automotive and assembly (32%) | ⑦ Healthcare systems and services (51%)  |
| ③ Financial services (39%)      | ⑧ High tech (54%)                        |
| ④ Professional services (42%)   | ⑨ Retail (55%)                           |
| ⑤ Telecom (44%)                 | ⑩ Media and entertainment (62%)          |



**LES GRANDES QUESTIONS  
QU'IL FAUT SE POSER EN 2018**



**# 1**

***La transformation numérique  
réussie des entreprises  
serait-elle vouée  
à être réservée à une élite  
très spécialisée ?***





**# 2**

***Et si tel est le cas,  
peut-on y remédier  
et la démocratiser  
en la rendant accessible  
et rentable  
à toutes les entreprises?  
(Y compris les TPE et les PME)***





# 3



A



A



A



A

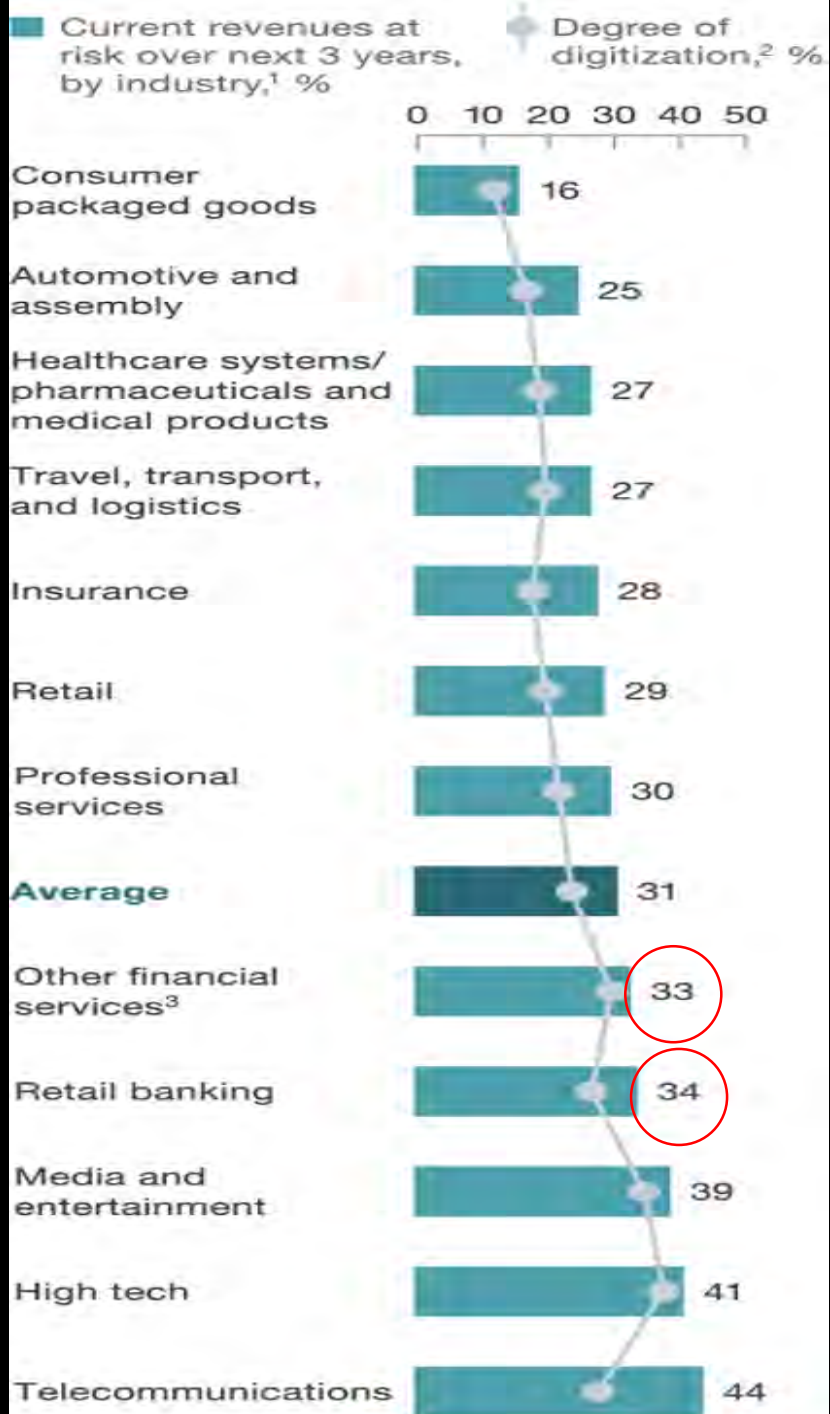


**La réponse est...**

**Favoriser une approche minimaliste  
et donc raisonnée**

**Allez-y sans tarder  
car vous n'avez plus  
le choix!**





*Les pertes estimées d'ici trois ans.... s'il n'y a aucune action*

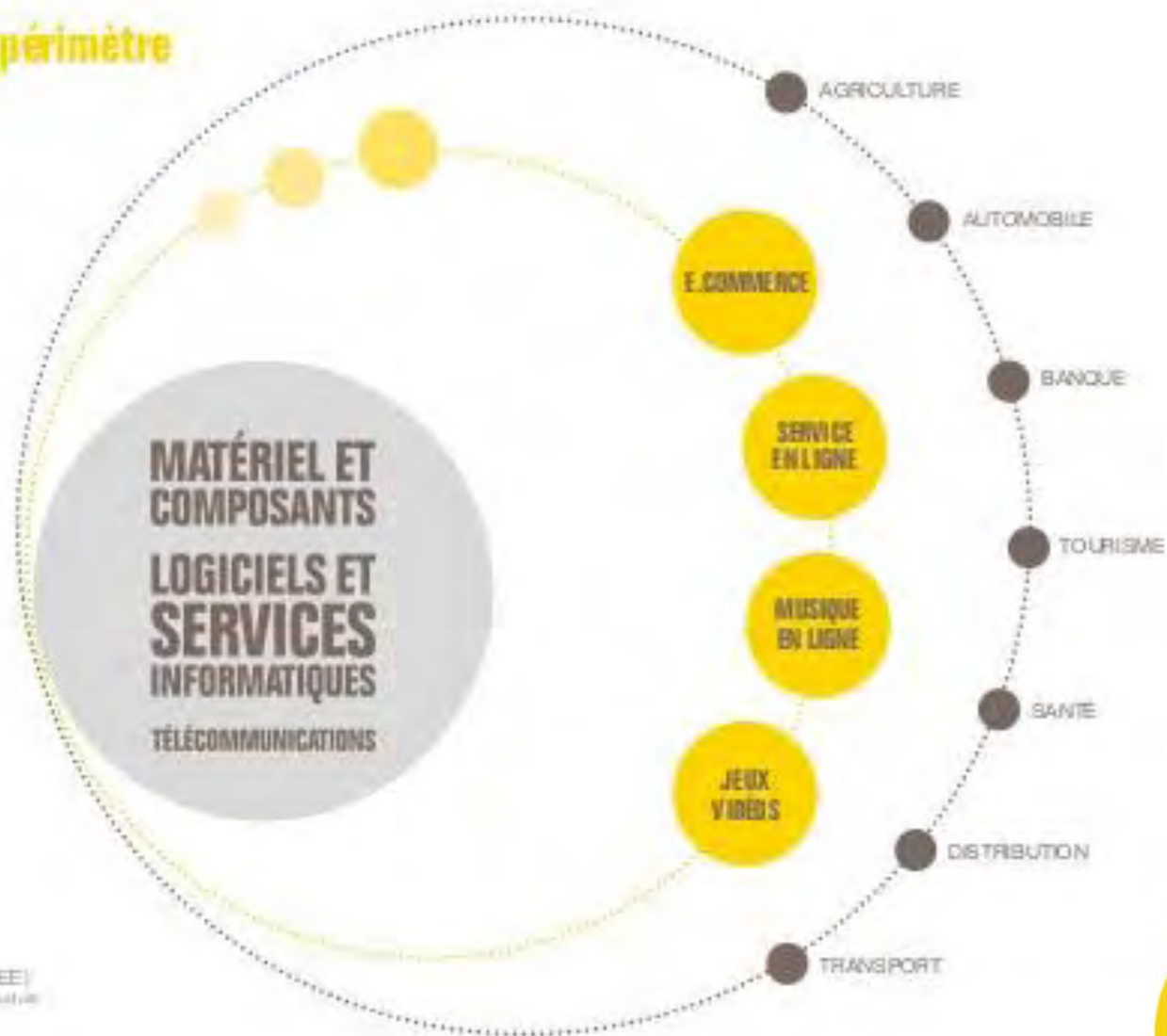


2017

**Ceci étant,  
comprenez au départ  
que la transformation  
numérique  
est à géométrie variable**



## Le numérique : des activités à périmètre variable



- Secteurs producteurs (délimitation OCDE, INSEE)  
Part de valeur ajoutée numérique
- Contenu numérique  
Rapport de valeur ajoutée numérique
- Secteurs utilisateurs des TIC  
Part de création de valeur numérique

bpi**france**

<sup>e</sup>**LAB**

**Évaluez d'abord  
l'ampleur des dégâts  
à venir**

**et...**

**Ne jetez pas trop vite  
le bébé avec l'eau  
du bain**



**COURTIER**



**DUPROPRIO**



**FLEX  
IMMOBILIER**



**Et donc, évaluez le niveau d'impact escompté d'une disruption sur votre  
entreprise et ses marchés**

**Faites le en fonction des changements de comportement des clients**

Faites le tri  
de ce que vous pouvez  
vraiment apprendre  
des champions  
du numérique  
(et donc appliquer)



Jeff Bezos ne fait pas un tabac à cause seulement  
de sa capacité  
à innover dans les modèles d'affaires

Il réussit surtout à cause de sa capacité à financer  
l'**innovation** et son **exécution**  
de façon **horizontale**

(L'argent se répand horizontalement)



**Ayez pour obsession  
le partage  
de la valorisation  
entre votre entreprise  
et le client**



Une APP doit aussi  
générer des revenus  
pour votre entreprise !

Cool  
ET  
rentable



**Concentrez vous  
sur la recherche de  
solutions digitales  
au 20% des problèmes  
qui vous causent 80%  
de vos ennuis**



Le cas des clôtures souples



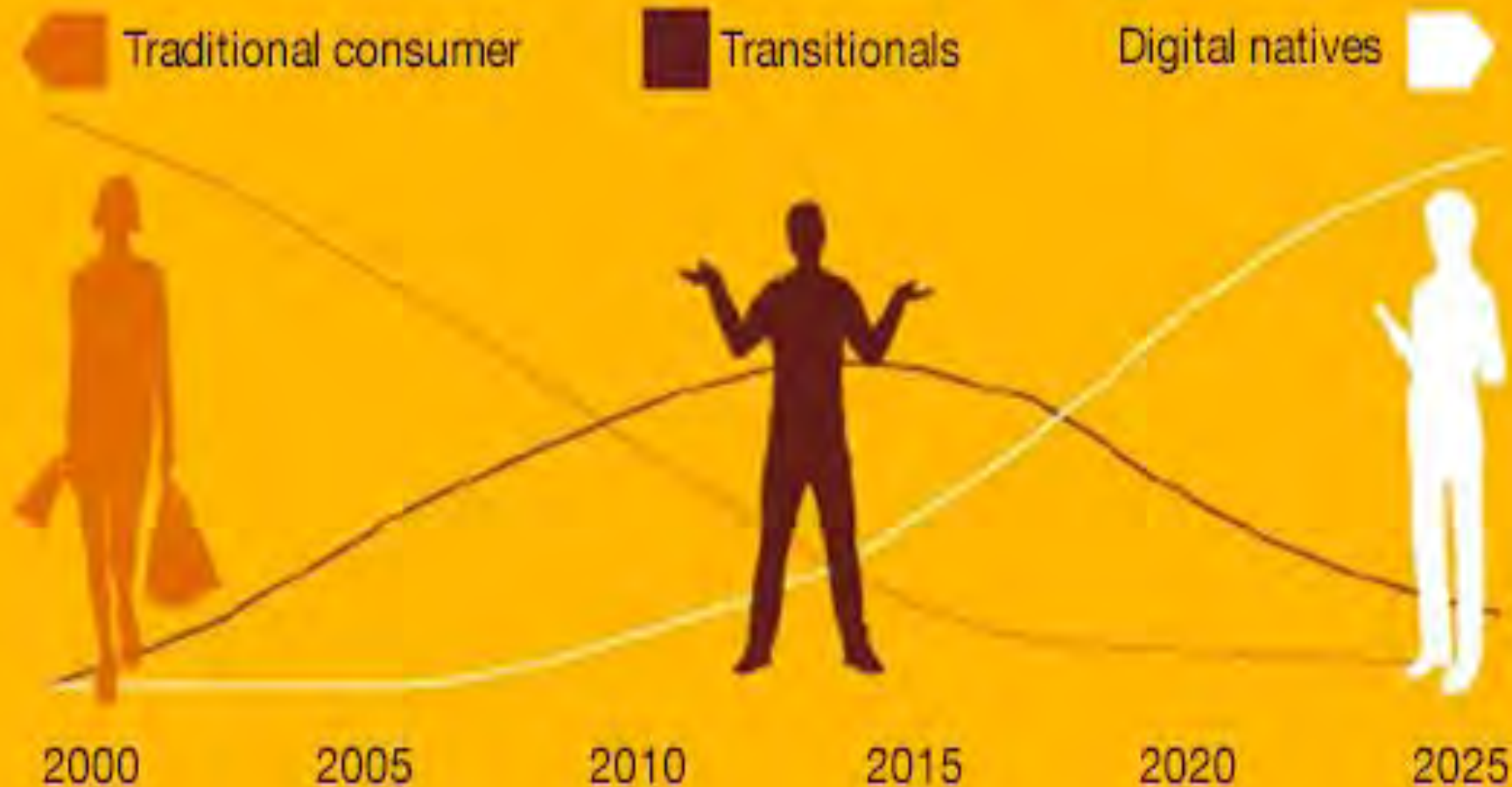
**LIPPI**

SOLUTIONS DE CLÔTURE

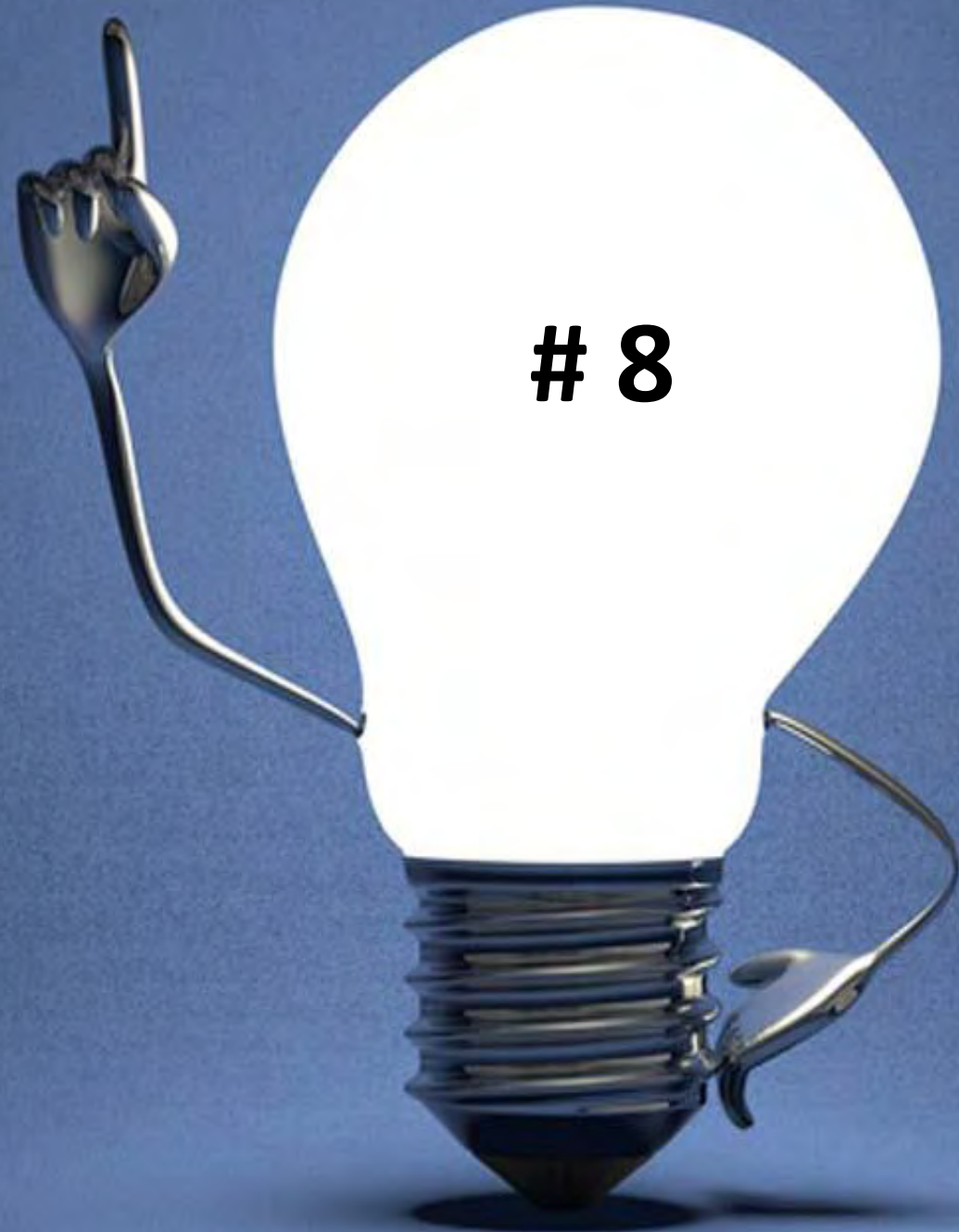
**Mettez de l'avant des solutions client qui vont améliorer le CX/UX des moins de 40 ans**



**Depuis 2017, les natifs du digital sont majoritaires  
C'est une situation démographique dite de renversement**



Communiquez plus  
par du contenu  
que vous ne marketez  
par de la poussée



# Quand l'agriculture passe au numérique ! (160 000 connections)



# HORSCH

**Numérisez  
votre force de vente  
et son animation,  
surtout en B2B  
(mais pas uniquement)**



**# 9**



Engagez vos clients,  
plutôt que d'essayer  
de les fidéliser  
via votre marque






**Les réseaux sociaux sont vos nouveaux agents de voyage**

**Ce qu'il faut en  
retenir**





***Se réinventer est plus  
facile à dire  
qu'à faire!***



*« Si vous continuez à faire  
ce que vous avez toujours fait,  
vous obtiendrez encore  
ce que vous avez toujours obtenu. »*

*John Maxwell*

**Ce qui n'a  
pas changé**



**Ce qui a changé**



**« Rien n'est permanent  
sauf le changement »**

Héraclite