



PME-PMI & ETI

# Transformation numérique

Arrêtez d'attendre ! Embrassez le changement, planifiez la suite, innovez et transformez votre entreprise !

[www.euroerp.fr](http://www.euroerp.fr)



# Introduction...

**Arrêtez d'attendre ! Embrassez le changement, planifiez la suite, innovez et transformez votre entreprise !**

Depuis le temps, la « transformation numérique » s'est imposée comme un levier de croissance et de compétitivité pour nos entreprises... sauf en temps de crise. De l'avis des dirigeants eux-mêmes, engager plus de dépenses dans un contexte incertain présente trop de risque. Mais ceci est en train de changer et de plus en plus d'entreprises franchissent concrètement le pas. Tout simplement parce que les conditions économiques seront forcément meilleures, et qu'en cette période la disponibilité des équipes de direction, des ressources et des acteurs de changement dans les organisations n'a jamais été si élevée.

Dans cet E-book, vous découvrirez comment saisir pleinement les opportunités offertes par la crise et préparer votre entreprise pour la relance.

# Pourquoi parler d'opportunités en temps de crise?

*Vous-vous demandez en quoi une crise comme celle du COVID-19 représente une occasion pour les entreprises, alors qu'elle est décrite comme étant sans précédent et ayant sur notre économie des conséquences négatives qui sont aujourd'hui quasi-impossibles à évaluer ?*

Tout d'abord, rappelons qu'historiquement toutes les grandes récessions ou crises économiques ont engendré de nombreuses innovations et même de toutes nouvelles entreprises qui ont su miser sur les lacunes que la crise avait fait ressortir. Il y a de nombreux beaux exemples, comme Ali Baba, qui a explosé à la suite de la crise du SARS en 2002-2003 parce que les gens, ne voulant pas sortir de chez eux par peur du virus, ont massivement pris le virage du magasinage en ligne. Ou encore Airbnb et Uber, qui ont toutes les deux pris leur envol après la crise de 2008, un envol nourri par une récession et le fait que les gens avaient moins d'argent et étaient donc plus ouverts à partager leurs actifs comme leur maison, voiture ou condo.

Sinon, que dire de Groupon (2008), WhatsApp (2009), Slack (2009), etc. ? L'objectif ici n'est pas d'analyser en détail comment ces entreprises ont su tirer parti de ces crises économiques, mais simplement de mettre en lumière le fait qu'elles ont toutes vu une occasion que les autres n'ont pas vue... Alors la question est :

## Quelle est l'opportunité qui peut-être sous vos yeux et que vous ne voyez pas ?

Le premier exemple flagrant qui témoigne des occasions que crée une telle crise, on l'a constaté rapidement quand plusieurs de nos clients, ainsi que des entreprises qui n'étaient pas clientes chez nous, nous ont contactés pour « accélérer » leurs projets de transformation numérique. Pourquoi engager plus de dépenses en temps de crise, nous demanderez-vous ? Tout simplement parce que ces entreprises ont bien compris qu'il aura forcément une reprise, et qu'en pleine crise la disponibilité de leur équipe de direction, des ressources clés et des acteurs de changement dans leur organisation n'a jamais été si élevée.

Rappelons que la disponibilité de ces ressources est l'un des principaux freins à la transformation les plus souvent nommés par les dirigeants d'entreprise. En gros, **le timing est parfait pour que les entreprises se transforment**, et au plus vite, pour profiter à fond des idées de leurs personnes de confiance !

Comme cela est très bien dit dans le livre de référence de Collins et Porras, *Build to last* :

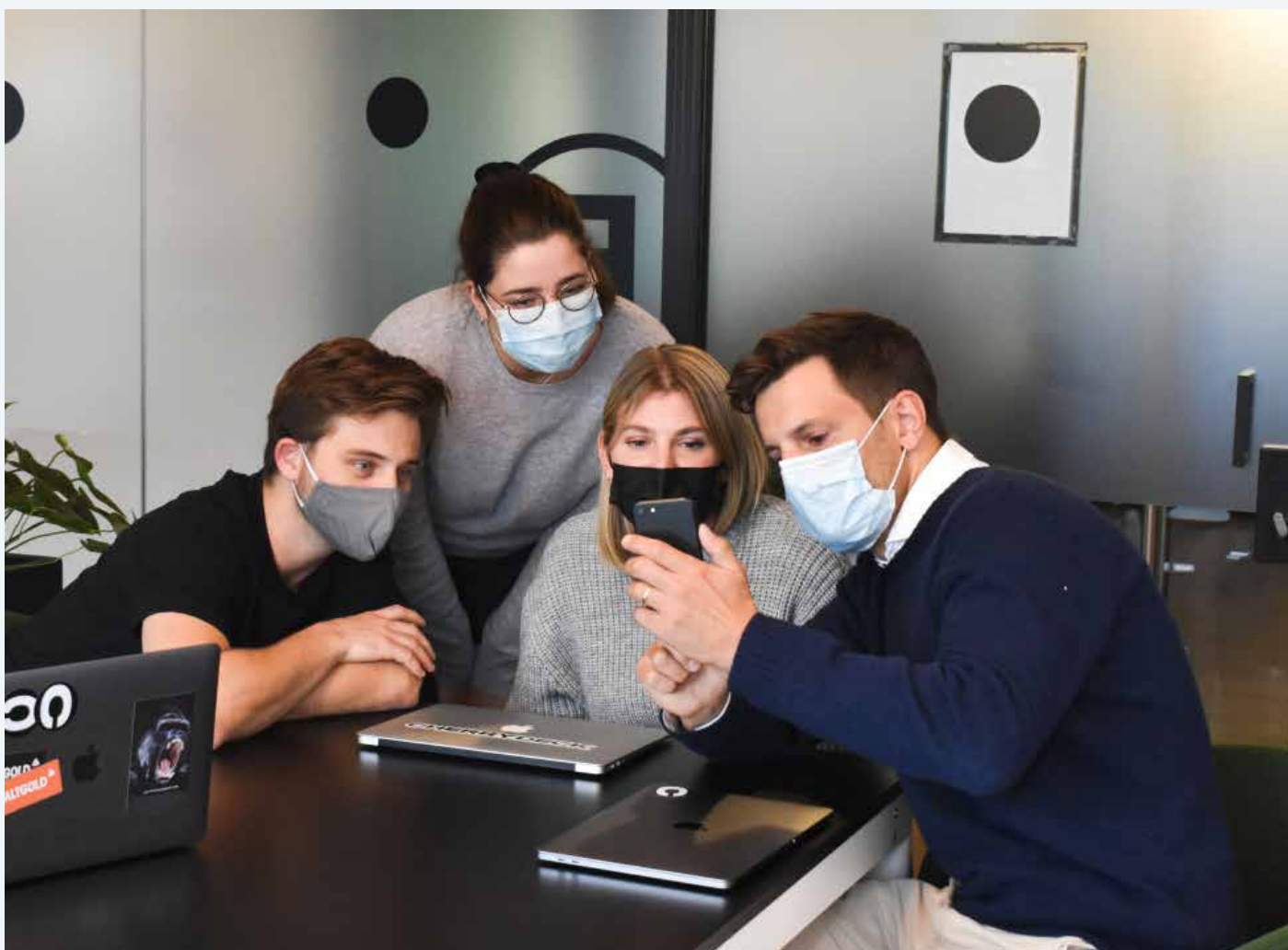
*« Confidence comes not from motivational speeches, charismatic inspiration, wild pep rallies, unfounded criticism, unfounded optimism or blind hope... Confidence is built from performance in adversity! ».*

Un très bel exemple de cela, bien connu et bien de chez nous, est l'une des très grandes entreprises françaises lors de la récession du début des années 1990. Lors de cette crise importante, l'entreprise a été dans l'obligation de faire beaucoup de coupures et de mises à pied, et même d'éteindre les lumières dans l'usine. Les propriétaires ont pris les quelques sous qui leur restaient et ont décidé de les investir dans la construction d'une usine dotée d'équipements modernes. Cette décision leur a ainsi permis de créer de l'emploi pendant 25 ans parce que dans les creux de la vague, ils se sont demandé à quoi rassemblerait demain et ont utilisé les ressources qui leur restaient pour innover !

C'est généralement dans des temps difficiles que nos points faibles et nos grandes lacunes ressortent. On dirait même que dans bien des cas, nous connaissons déjà très bien ces lacunes,

mais parfois il faut malheureusement que ça fasse mal ou très mal pour que nous prenions conscience de l'urgence d'agir. En somme, la mise en lumière inédite des faiblesses de votre organisation ne représente ni plus ni moins qu'un point de départ parfait pour la priorisation des projets de transformation digitale de votre entreprise.

Il va de soi qu'on ne peut pas passer sous silence tous les programmes d'aide et de subventions qui sont mis en place par les gouvernements afin d'aider les entreprises, ou encore les primes à la digitalisation offertes par certains éditeurs de logiciels comme Euro ERP. Beaucoup de ces programmes ne reviendront probablement jamais et représentent donc une chance unique d'obtenir du financement pour vos projets de transformation numérique.





*En crise ou en post crise...*

**Il est temps de franchir le pas de votre transformation**

## Le futur vous forcera à revoir vos façons de faire !



*Cette pandémie aura profondément changé nos façons de voir le monde du travail. Du jour au lendemain, nous nous sommes retrouvés face à une crise que personne n'avait vue venir et qui a forcé tous ceux qui pouvaient à adopter le télétravail. Comme nous le mentionnons précédemment, cela a mis à rude épreuve les infrastructures logicielles d'un bon nombre d'entreprises. Imaginez une entreprise de services (non essentiels) qui n'a pas investi en informatique depuis des années, qui a toujours de bonnes vieilles tours qui font office d'ordinateurs pour la majorité de ses employés et dont seule la haute direction a des ordinateurs portables... C'est malheureux, mais il y a de fortes chances que cette entreprise ne survive pas à la présente crise ou qu'elle mette des années à s'en relever.*

Nous osons espérer que les derniers bastions de résistance à la « cloudification » de nos environnements technologiques en auront pris pour leur rhume pendant cette crise ! L'infonuagique, quoique toujours perfectible, aura de toute évidence été le talon d'Achille ou l'arme secrète des entreprises pendant cette crise. La différence n'est pas mince entre l'entreprise qui peut en quelques clics gérer ses opérations et ses employés à distance pratiquement de la même façon de la maison que du bureau, et l'entreprise qui n'a accès à pratiquement aucun de

ses logiciels, de ses systèmes ou de ses données. D'ailleurs, ce n'est pas terminé. Au moment où nous écrivons ces lignes, la prestigieuse revue Science vient de publier un article qui explique qu'en raison du taux élevé de transmission du Sars-COV-2, il est plus que probable que nous devons maintenir des mesures strictes de distanciation sociale de 25% à 75% du temps jusqu'en 2022 ! Même avec les 3 étapes de déconfinement annoncées par le gouvernement de Macron, tout dépendra du taux d'incidence du virus et de comment va se faire la relance concrètement.

# Révolution technologique ou révolution humaine ?

Maintenant que le constat est clair – le changement est en marche et ne fera que s'accélérer -, la question demeure entière : pourquoi les entreprises hésitent-elles à vraiment prendre le virage technologique ? On parle depuis plus de vingt ans de la révolution technologique qui frappe ou frappera nos organisations : l'arrivée des robots dans nos usines, des voitures autonomes et de l'intelligence artificielle, qui pourrait un jour menacer l'humanité si on en croit certains des plus grands du domaine...

Il est d'ailleurs intéressant de noter que toute grande énumération de nouvelles technologies ou d'innovations est trop souvent suivie d'une prédiction de la catastrophe qui pourrait survenir si on utilise trop de technologies et surtout d'une mise en garde sur le nombre d'emplois qui seront perdus si on intègre trop de ces technologies dans nos entreprises. De l'autre côté, notre propre gouvernement nous encourage à nous moderniser, à nous automatiser et à investir en innovation autant que possible... Comment s'y retrouver dans tout cela ? Comment démêler le vrai du faux ? Nous sommes à ce point perdus en France que le constat malheureux de plusieurs études récentes.

## Deux PME sur trois ne voient ni l'importance ni l'urgence de se transformer !



Une des principales raisons qui expliquent cette ambivalence de nos entreprises à investir en innovation et dans leur organisation, c'est tout simplement le manque de connaissances. Premièrement, on doit tous se mettre d'accord que les technologies sont déjà partout autour de nous, et les robots aussi, ici chez nous ! Dans un hôtel à côté de Tarbes, c'est un robot qui livre les repas aux chambres... Nos habitudes de vie changent, comme notre façon de consommer, d'acheter, de voyager, etc. Et la crise actuelle ne fera qu'accélérer plusieurs de ces changements.

Prenons quelques exemples faciles et connus pour commencer : la radiologie, la microbiologie et la recherche moléculaire sont toutes des domaines qui ont littéralement été réinventés en raison de l'évolution technologique des 10 dernières années.

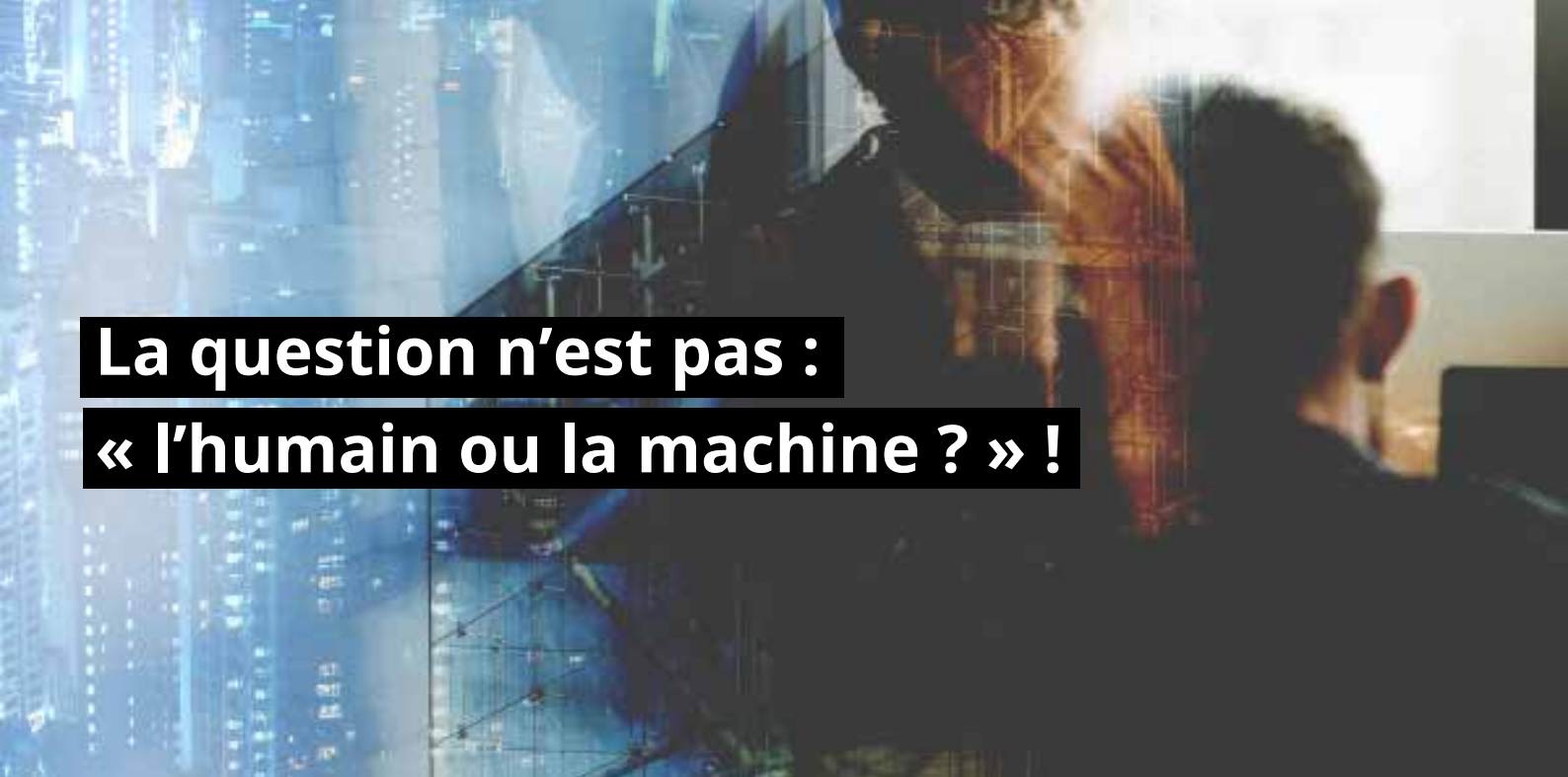
Mais la réflexion devient encore plus intéressante quand on pense à des métiers tels que les comptables, les ingénieurs ou les architectes. Si des métiers avec un niveau de complexité élevé comme ceux-là sont potentiellement menacés, comment pouvons-nous espérer de protéger des métiers manuels ou répétitifs ? En fait, il est clair que tous les métiers seront touchés d'une façon ou d'une autre. Le métier d'ingénieur est déjà très différent de ce qu'il était il y a 10 ans ou 15 ans en raison de tous les logiciels qui simplifient le travail et qui sont en quelque sorte « intelligents ». Les comptables n'y échapperont pas non plus. D'ailleurs, tous les grands cabinets du monde le savent bien et ont déjà commencé à diversifier leur offre de services ([devenir prescripteur Euro ERP](#)), car il faut se le dire : il n'y a rien de plus simple que de vérifier au moyen d'algorithmes d'intelligence artificielle que les chiffres que l'on retrouve dans le grand livre d'une entreprise concordent bien avec les chiffres que l'on retrouve sur les factures, les reçus et autres sources d'information comptable. Mieux que ça, les audits comptables ne seront bientôt plus faits par échantillonnage, mais plutôt par la validation de 100% des transactions, et cela en quelques minutes...

Cette hésitation, cette peur ou cette mauvaise compréhension de nos entreprises face à l'urgence de revoir leur façon de faire se traduit par une bien mauvaise lecture de la situation. Alors que les entreprises y voient une révolution technologique, on y voit plutôt une grande révolution humaine qui tarde malheureusement à venir. Bien sûr, les emplois vont changer, l'écosystème d'affaires va changer. Nos entreprises ne peuvent rester derrière. La révolution technologique de nos entreprises n'est qu'une des facettes de ce qui va se dérouler. La révolution humaine elle aussi doit s'opérer pour que tout cela soit possible. Comme on l'a mentionné plus haut, la révolution technologique elle, est déjà arrivée dans nos vies ! Et la bonne nouvelle, comme vous pourrez le lire plus loin, c'est qu'il n'est pas trop tard pour mettre en mouvement votre transformation, mais le temps presse !

Nous devons à tout prix arrêter de mettre nos employés en compétition avec les machines et les technologies. L'humain va toujours perdre. Il est urgent d'implanter dans toutes nos organisations la notion de collaboration humain-machine et d'améliorer la littératie numérique et technologique de tous nos employés !







# La question n'est pas : « l'humain ou la machine ? » !

On se fait souvent répondre : « la transformation digitale et l'automatisation, c'est bien beau, mais que ferons-nous avec les employés qui perdront leur emploi si nous automatisons tous les métiers, si tout est numérique ? ». Cette crainte est malheureusement un obstacle important à l'implantation de l'innovation technologique dans nos entreprises alors qu'en réalité, si une entreprise n'innove pas, ce ne sont pas uniquement les emplois qui sont à risque, mais l'entreprise elle-même.

Pourquoi se révolter devant le changement ? Par peur de l'inconnu, certainement. Mais à quel prix pour notre économie, pour la pérennité de nos entreprises et pour notre compétitivité en tant que société ? Il est grand temps de comprendre que les changements qui s'opèrent sont hors de notre contrôle et que plus nous résistons, plus la pente à remonter sera abrupte. La main-d'œuvre de demain est déjà beaucoup plus ouverte à la technologie que la dernière génération de travailleurs que vous venez d'embaucher. Pour eux, dites-vous que la notion de « brasser du papier » n'aura tout simplement aucun sens. Les meilleurs employés seront à la recherche des employeurs innovants qui pourront leur offrir la possibilité de travailler avec les dernières technologies disponibles.

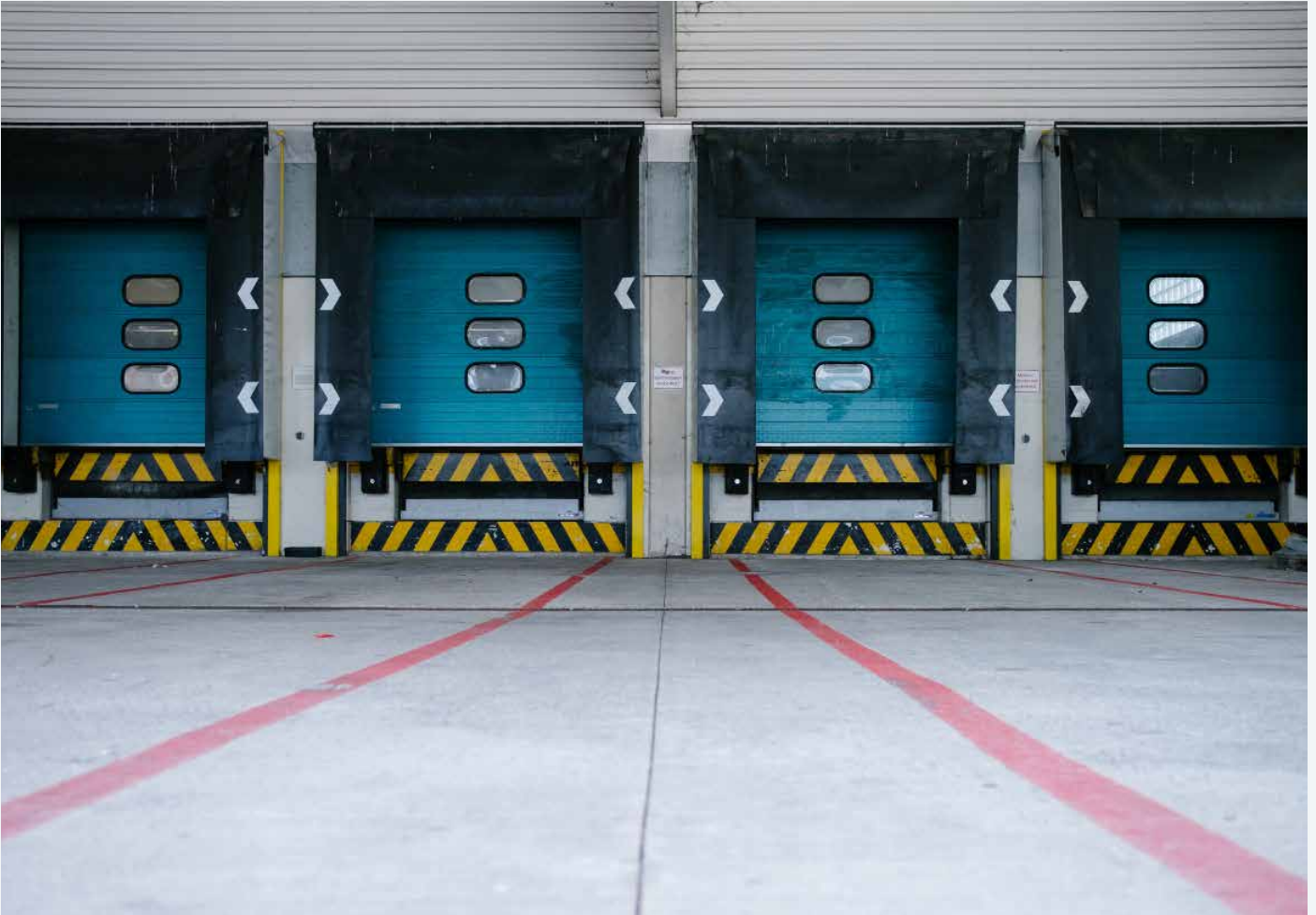
Après tout, qu'y a-t-il de négatif dans l'idée de ne plus faire de tâches répétitives à des humains ou d'automatiser la saisie manuelle d'information

(diminuant radicalement le risque d'erreur, de surcroît) ? Pouvons-nous vraiment être contre le fait d'enfin demander à nos employés d'utiliser leur créativité, leur empathie, leur capacité de gestion du flou, et de mettre à profit les technologies afin de tout simplement devenir des AS de la collaboration humain-machine ?

Voici déjà quelques pistes à prioriser et à suivre pour que la transformation humaine de votre entreprise prenne forme progressivement :

- > Entamez dès aujourd'hui la transformation de votre main-d'œuvre en formant vos employés pour qu'ils acquièrent les compétences nécessaires à l'avenir de leur métier, s'il est appelé à changer prochainement.
- > Lancez dès que possible vos premiers projets de collaboration humain-machine et faites-les connaître au sein de votre organisation.
- > Valorisez la créativité, la conception et l'innovation chez vos employés et non les tâches qu'une machine pourra mieux faire qu'eux.
- > Assurez-vous que la littéracie technologique et numérique de vos employés est suffisante. Si ce n'est pas le cas, formez-les !

# Votre chaîne d'approvisionnement est-elle vraiment optimale ?



En plus des révolutions humaines et technologiques dont on vient de vous parler, il y a un autre volet important de nos écosystèmes d'affaires qui va forcément être au cœur des changements que nous pourrions constater sous peu : la profonde remise en question de nos chaînes d'approvisionnement. Imaginez si vous pouviez avoir la confirmation en temps réel que tous vos fournisseurs seront en mesure de vous livrer à temps la quantité de matériel attendue. Imaginez pouvoir faire en temps réel le suivi quant à la satisfaction de vos clients, distributeurs et partenaires, et être en mesure d'ajuster presque instantanément votre produit afin qu'il soit pratiquement parfait. Imaginez pouvoir

prédire lequel de vos produits se vendra le mieux et approximativement dans quelle quantité. Maintenant, imaginez tout ce que vous ne pourrez pas concrétiser dans votre propre entreprise si ces quelques exemples semblent farfelus dans votre écosystème d'affaires actuel. Avez-vous déjà envisagé de vendre directement à vos clients plutôt que de passer par des distributeurs, ou de tout simplement faire les deux ? Avez-vous mis en place un système de fidélisation de vos distributeurs et de vos clients ? Est-ce que vous brassez encore une tonne de papier, ce qui vous empêche d'avoir accès à de l'information cruciale pour optimiser et transformer votre entreprise ? Pourquoi ne pas changer les choses ?

Le plus bel exemple de l'immense puissance d'une chaîne d'approvisionnement bien maîtrisée est bien sûr celui d'Amazon ! Car, en fait, Amazon est essentiellement un gigantesque distributeur (exception faite de toutes les autres divisions du groupe...) qui a parfaitement compris toutes les subtilités de sa chaîne d'approvisionnement et qui met à la disposition de ses clients une machine de guerre en matière de rétention de clientèle, d'expérience d'achat et de livraison dans des délais incroyables ! Aujourd'hui, il n'y a plus grand-chose que vous ne pouvez pas acheter sur Amazon, et c'est justement ce qui inquiète beaucoup l'industrie du commerce de détail depuis des années. En fait, ceux qui ont vraiment peur d'Amazon depuis fin 2017, ce sont nos grandes chaînes de supermarchés. Parce que, si vous ne le saviez pas, Amazon a acheté le géant WholeFood Market en 2017 et est depuis en marche pour offrir à ses clients un service d'épicerie en ligne, qui fonctionne déjà aux États-Unis. Ce n'est pas tout, votre dépanneur du coin y passera sûrement aussi, vu le concept d'Amazon-GO...

Toutefois, la crise actuelle remet tout de même en question les fondements mêmes de cette si performante chaîne... Un des effets directs de la crise sur la chaîne d'approvisionnement mondiale

est justement que celle-ci est actuellement brisée. La chaîne d'approvisionnement que l'on nomme mondialisation et que l'on vantait sera à coup sûr reconsidérée et surtout remise en cause après la crise, car de nombreuses entreprises ne peuvent reprendre leurs opérations tant que toute la chaîne n'est pas remise en route, ce qui est manifestement impossible. C'est pourquoi nous pouvons certainement prédire que des systèmes de « coordination unifiée » des différentes chaînes d'approvisionnement de la planète feront leur apparition au cours des prochaines années ; ils serviront à moduler le risque d'une prochaine crise mondiale. Comme on le sait tous, il est primordial de pouvoir compter sur un plan B en affaires. Or, dans le contexte actuel, peu d'entreprises avaient un vrai plan B pour reprendre leurs activités selon le redémarrage plus ou moins rapide des différents pays touchés par la crise. Selon nous, la chaîne d'approvisionnement se réinventera et sera à coup sûr plus flexible et adaptable à la demande.

L'enjeu premier pour y parvenir est d'automatiser au maximum vos processus pour pouvoir ensuite les connecter à vos distributeurs, partenaires, clients et ainsi **vous battre à armes égales avec les futurs « Amazon » de votre industrie.**



## La marche sera longue, préparez-vous !

*Beaucoup de fournisseurs parlent d'innovation comme de quelque chose de magique et de pratiquement instantané, mais c'est complètement faux !*



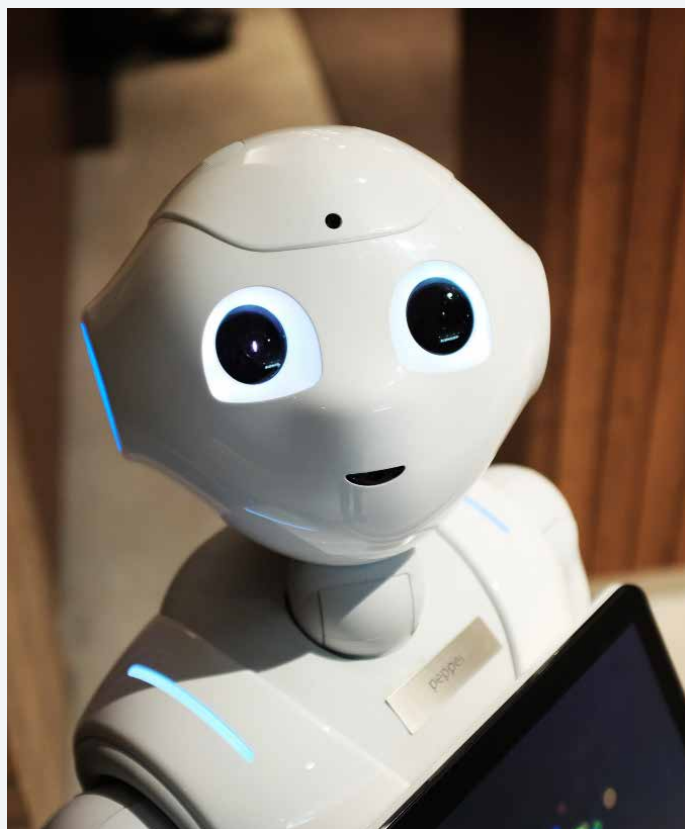
Oui, il y a bien quelques exceptions : quelques entreprises qui ont trouvé une façon bien à elles de faire évoluer leur modèle d'affaires en quelques mois et d'ainsi déstabiliser une partie de leur industrie. Toutefois, en règle générale, si vous avez été capable de faire ce tour de force, vos concurrents pourront le faire aussi et vous copier. C'est précisément la raison pour laquelle il est essentiel d'investir, modérément et dans un but bien calculé, dans la recherche de l'innovation qui révolutionnera votre écosystème d'affaires du jour au lendemain. Dans la vaste majorité des industries, la transformation s'effectue progressivement, et cela depuis des années. Alors si votre lecture est que vous accusez un retard important sur vos concurrents en matière d'intégration des nouvelles technologies, c'est que vous avez probablement plusieurs années de retard sur eux... Si tel est le cas, cherchez les quick wins ! Vous voulez des résultats rapides avec beaucoup d'impact pour envoyer le bon message au sein de toute votre organisation.

**Ne cherchez pas la solution magique, cherchez plutôt ce qui vous fera rattraper votre retard et surtout n'oubliez pas d'apprendre des erreurs de vos concurrents.**

On fait toujours des erreurs quand on est le premier à innover. Puis, assemblez une équipe pour monter l'Everest, rien de moins ! Seul, vous n'y arriverez tout simplement pas, et avec la mauvaise équipe non plus, alors choisissez judicieusement ceux qui vous accompagneront ! Enfin, entourez-vous de bons fournisseurs qui vous donneront l'expertise que vous n'avez pas à l'interne – et lancez-vous !

## L'innovation continue ou rien !

On croit pouvoir ici faire un constat général qui sera admis par tous. Pendant de nombreuses années, l'innovation technologique de nos entreprises se faisait de façon massive et sur un laps de temps défini. On parlait de projets structurants, de projet-cadre ou de réingénierie des systèmes. Ces projets pouvaient durer des années et coûter des millions, voire des dizaines de millions de d'euros, en fonction de la taille de l'organisation. L'enjeu, c'est que ces projets comportaient plusieurs problèmes majeurs, autant dans la façon dont ils étaient mis en œuvre et développés, que dans la façon dont ils étaient déployés.



La première grosse lacune de ces projets technologiques vient du fait qu'ils étaient conceptualisés, développés, implantés et gérés en mode waterfall, qui est la façon traditionnelle de gérer un projet. D'ailleurs, cette méthode fonctionne sûrement encore très bien pour des projets dans des domaines comme la

construction, où les chantiers se doivent d'être obligatoirement planifiés au millimètre près et où les opérations doivent être faites selon une séquence bien précise qui a très peu de souplesse ! Toutefois, il y a maintenant plus de 20 ans que la méthodologie « agile » a commencé à se faire une place dans le monde des technologies et pour de très bonnes raisons. La première étant que les technologies évoluent de plus en plus vite, et même à un rythme qui est difficile à suivre. Cela veut dire qu'avec l'approche traditionnelle en gestion waterfall, nous avons besoin d'un minimum de 1 à 2 ans pour simplement rédiger le cahier des charges du projet. Par la suite, on parle d'environ 1 an pour le processus d'appel d'offres avant que finalement le projet lui-même débute et se termine environ 3 ans plus tard... Vous aurez compris que c'est complètement insensé de fonctionner ainsi, puisqu'avant même que le système soit complété, les besoins de l'organisation auront changé, et les technologies auront également énormément évolué.

Comme vous, on n'a pas de boule de cristal, mais nous savons que le meilleur conseil qu'on peut vous donner, c'est d'**innover en construisant bloc par bloc votre projet de transformation numérique et de ne pas essayer de voir trop loin pour rien**. Les technologies qui vous paraissaient être de la science-fiction il y a deux ou trois ans sont aujourd'hui non seulement très accessibles, mais aussi très abordables. Alors, plutôt que de prendre le risque de réinventer la roue, faites-vous un plan d'innovation sur 12 mois, maximum 24, et gérez l'entièreté de votre projet en mode agile ! Nous ne le répéterons jamais assez à nos clients : faites le maximum d'itérations si vous voulez réduire au minimum votre risque technologique et votre risque d'affaires.



# Conclusion

Les projets trop ambitieux en innovation sont très souvent voués à l'échec ! Voici les quatre critères tout simples pour sélectionner les bons projets d'innovation technologique, surtout si vous êtes au début de votre transformation :

- 1- Des petits projets
- 2- avec un ROI rapide (idéalement en moins de 12 mois) et
- 3- un risque technologique nul, qui sont
- 4- parfaitement conformes à vos objectifs d'affaires.

En terminant, Nous aimerons injecter une dose de positif dans ce que nous vivons en tant qu'entrepreneurs, gestionnaires ou employés, en tant que sociétés ou en tant qu'humains. Nous sommes convaincus que les leçons apprises pendant cette crise auront généré une prise de conscience mondiale bénéfique pour tous et que nos entreprises en sortiront tout simplement grandies. Ainsi, nous aurons probablement une meilleure lecture des prochaines étapes à franchir pour rester compétitifs dans notre monde en constant changement, mais si passionnant !



## Découvrez notre approche pour votre projet

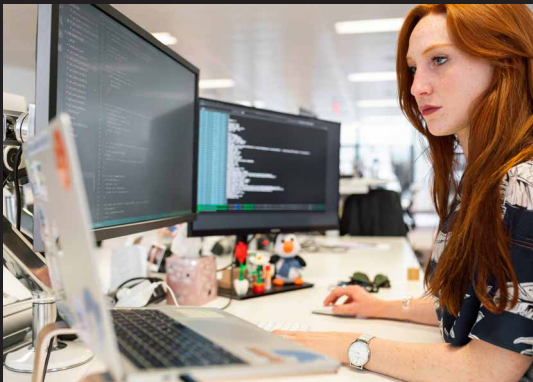
Chez Euro ERP, votre métier est le moteur de nos innovations. Qu'importe la taille de votre entreprise, notre méthode de co-innovation n'est pas réservée aux géants ou aux grands groupes.

<https://www.euroerp.com/notre-methode/>

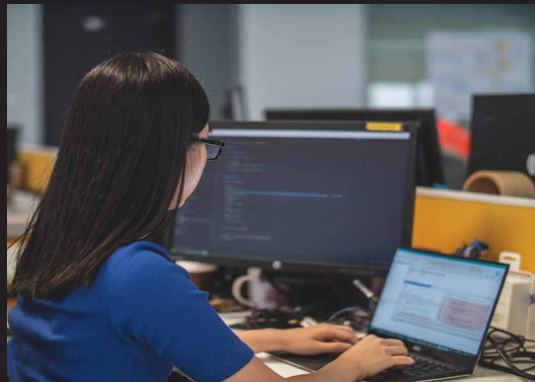


# Euro ERP est éditeur intégrateur de solutions de gestion pour PME et ETI.

Depuis plus de 10 ans, nous fournissons des solutions et services de gestion performants pour les entreprises à taille humaine. Nos bureaux regroupent des équipes pluridisciplinaires, dotées d'une expertise probante acquise sur des projets stratégiques.



Migration de données



Adéquation & configuration



Formation des équipes



Accompagnement



**EURO ERP SAS**

29 rue Bassano, 75008, Paris, France

Tél : +33 (0)1 83 64 40 00

E-mail : [info@euroerp.com](mailto:info@euroerp.com)

Site : [www.euroerp.fr](http://www.euroerp.fr)