

conne~~x~~ion

le salon de la transformation numérique

17-18 AVRIL 2019

E-COMMERCE

ERP CRM

BI

RESEAUX SOCIAUX

MOBILITÉ

GED

ESPACE CLIENT

OBJETS CONNECTÉS

La transformation numérique :  
une boîte à outils extraordinaire

# NOUT édite SIMAX

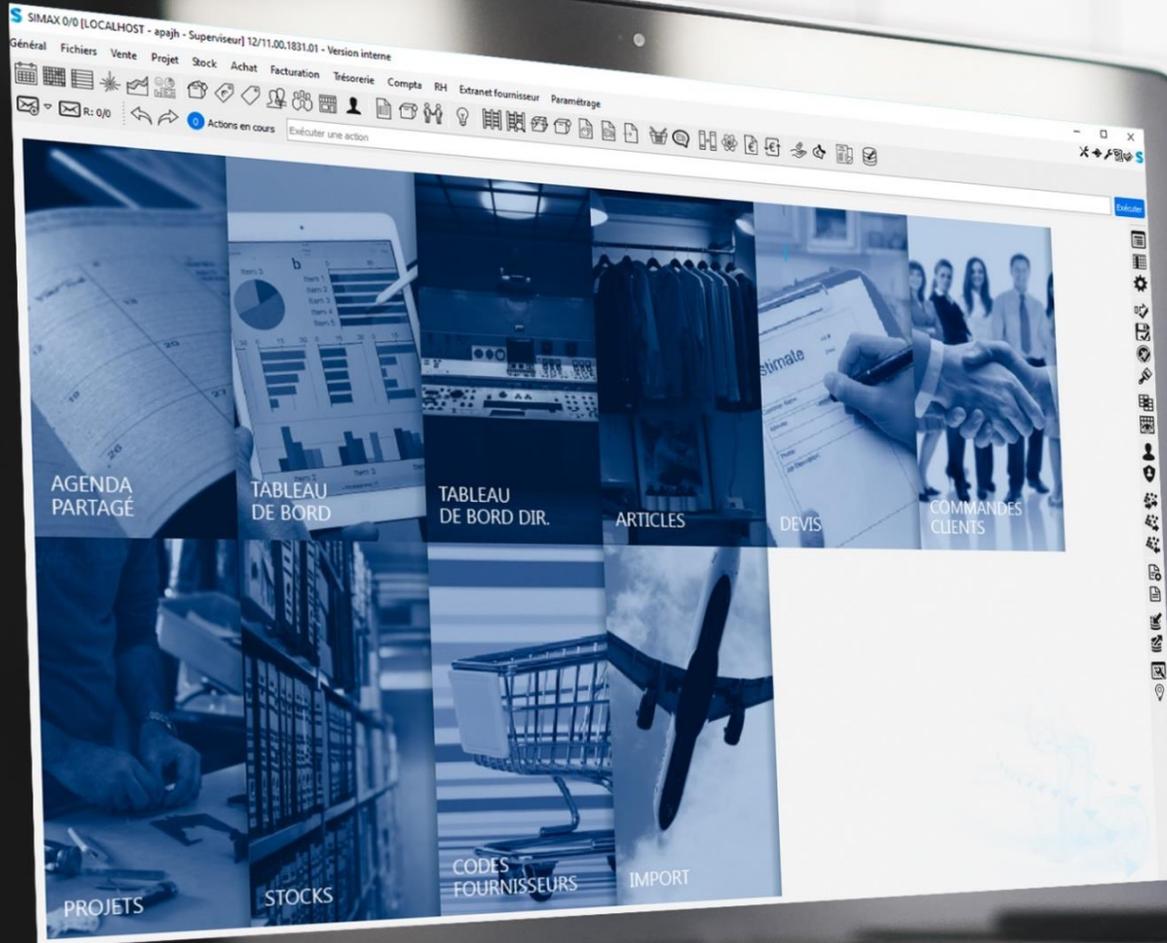
Solution de gestion  
ultra paramétrable

- ERP/CRM/Applications spécifiques
- Société française
- Plus de 350 clients dont certains à l'international
- 0% développements spécifiques  
100% paramétrage



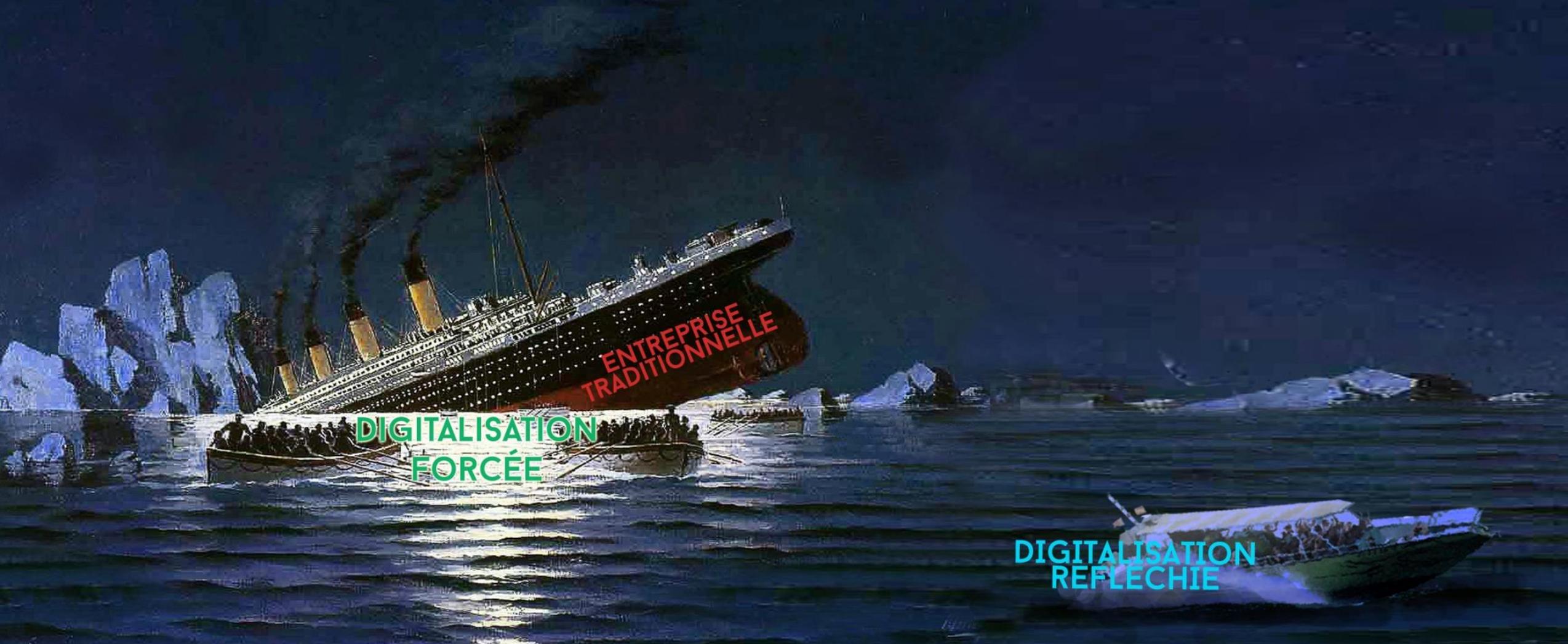
**Miren LAFOURCADE**

Co-fondatrice et  
directrice générale de NOUT





# La digitalisation doit répondre à une stratégie



ENTREPRISE  
TRADITIONNELLE

DIGITALISATION  
FORCÉE

DIGITALISATION  
REFLECHIE



# Digitalisation/ ubérisation = opportunités



Uber ne possède pas  
de véhicule

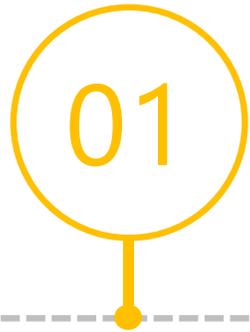


Airbnb ne possède pas  
d'hôtel

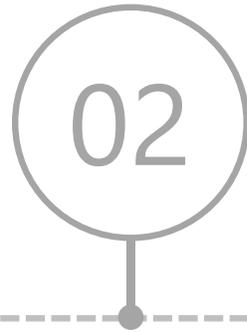
Nous sommes entrés  
dans l'aire du  
**service**



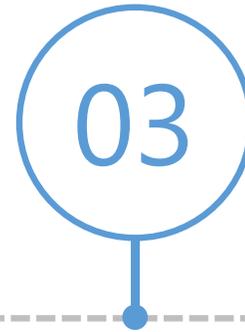
# Sommaire



**Parcourir les  
outils**



Etablir ma  
stratégie



Prioriser les  
projets



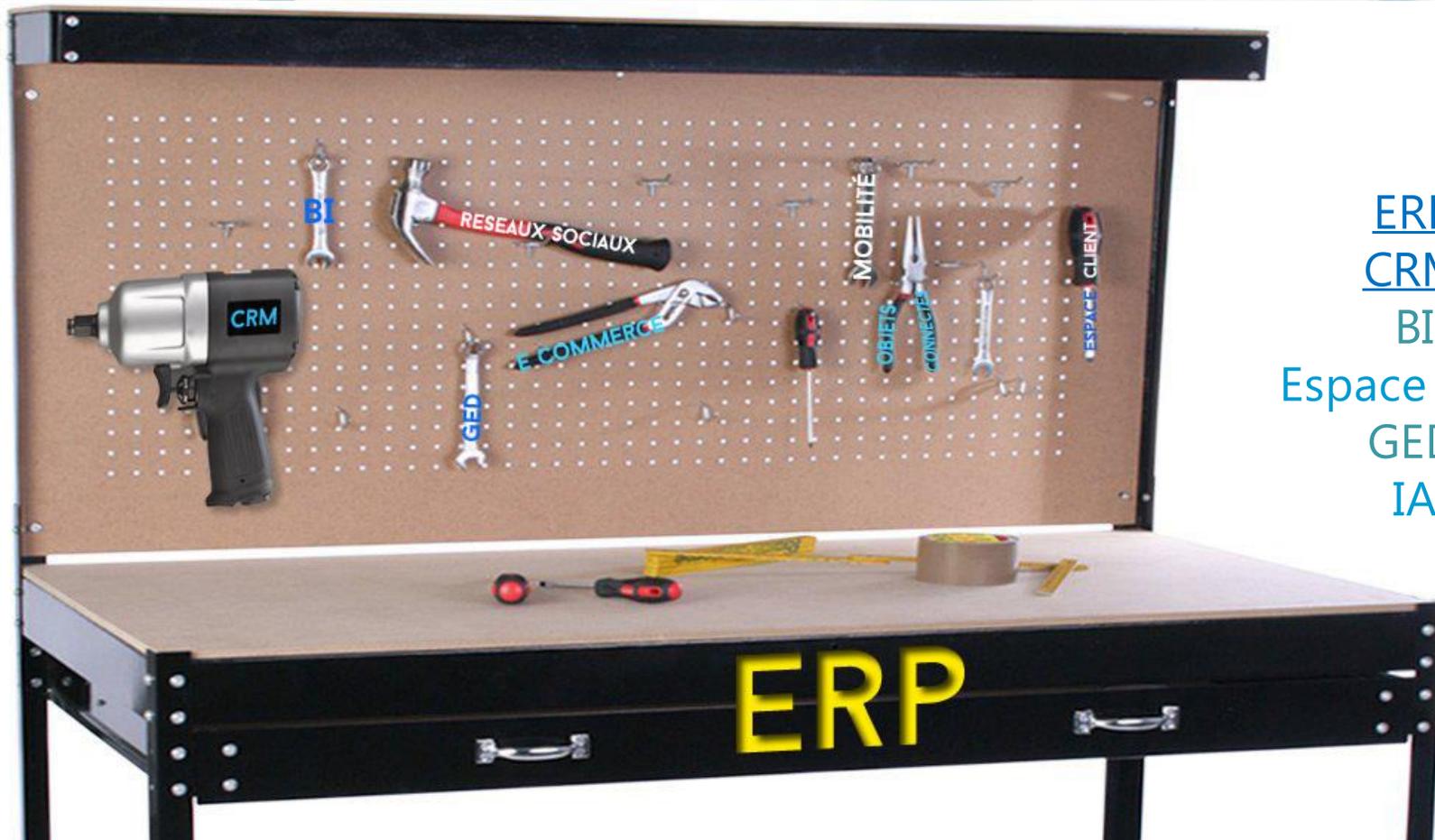
**Conclusion**

0

Connaître les outils



# Construire le futur de son entreprise



ERP  
CRM  
BI  
Espace client  
GED  
IA

E-commerce  
Réseaux Sociaux  
Services Web  
Signature électronique  
Zéro papier

Objets connectés  
Impression 3D  
*Blockchain*  
Mobilité

# La CRM



Transformer les clients en prospects



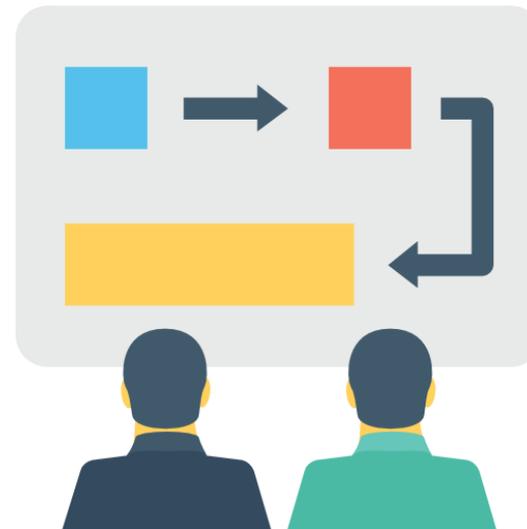
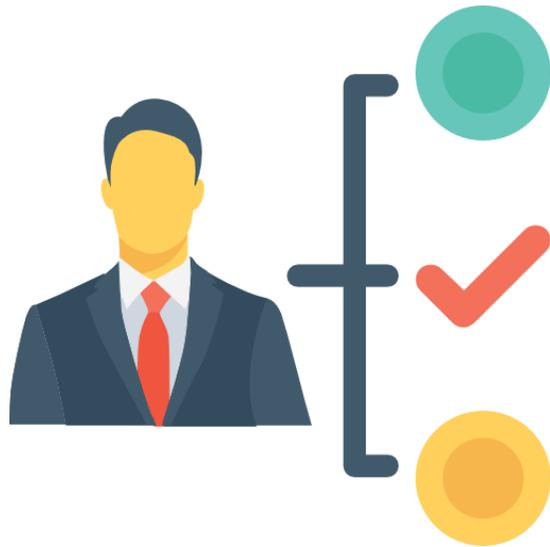
Fidéliser



Fiabiliser automatiser les processus commerciaux

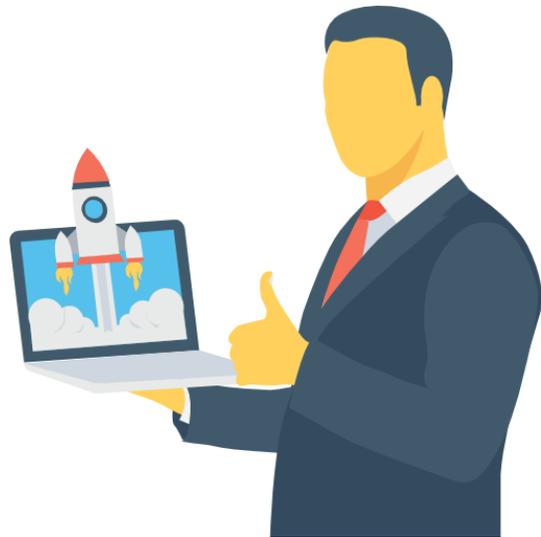
# L'ERP

Fiabiliser et automatiser l'organisation interne



# GED

Zéro papier  
Multi accessibilité des documents  
Dématérialisation de facture



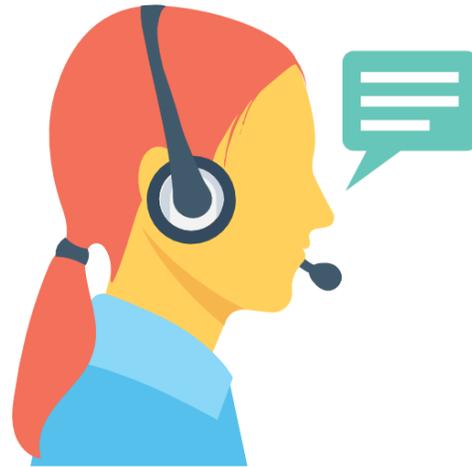
# BI

Analyser - Piloter - Prévoir



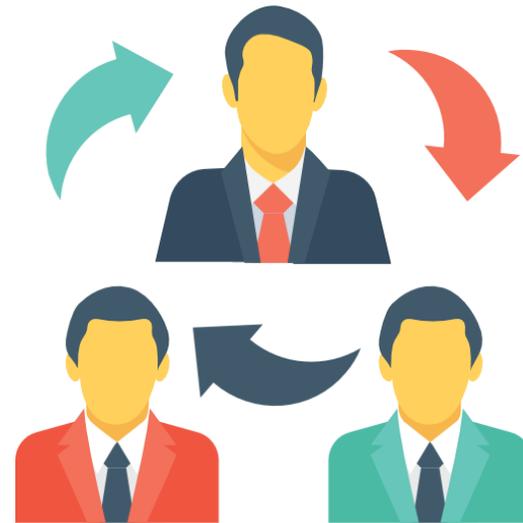
# E-commerce

M-commerce - marketplace  
Multi canal



# Réseaux sociaux

Se faire connaître - Communiquer  
Vendre - Fédérer



# Espace client

Il était une fois  
un vendeur de croquettes  
pour chiens...



# Web Service

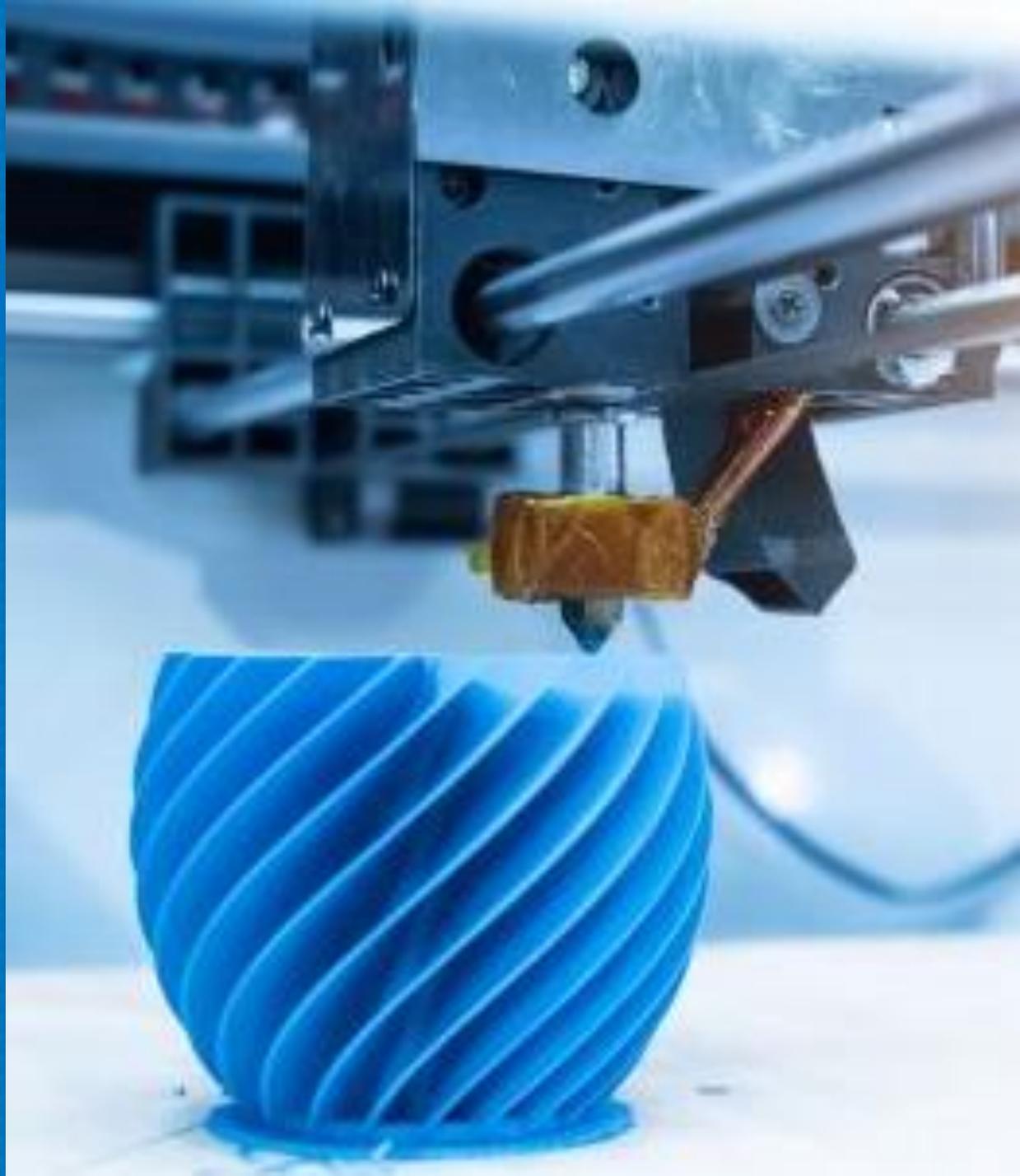
Exemple de  
Merci Cookie



**Merci  
Cookie**  
COOKIES FOR BUSINESS

# Impression 3D

Produire autrement



# Objets Connectés

Inventer le services associés  
à vos produits



# Intelligence Artificielle

Analyse  
Base de connaissances



# Mobilité

Zéro papier  
Signature électronique  
Télétravail



02

Etablir ma  
stratégie

# Partir de la stratégie





# Devenir l'Uber, l'Ikea de son secteur



Il était une fois Block Buster Video...



Comment puis-je devenir l'Ikea de mon secteur d'activité ?



# Devenir l'Uber, l'Ikea de son secteur



Choisir les outils (pas tous) par ordre d'importance



Définir une priorité et un budget



Estimer le retour sur investissement

Si plusieurs choix possibles :  
maximiser le ROI

03

Organiser les  
projets

# Ne pas commencer par la

## responsabilité

Il faut **PRIORISER**

Il faut commencer par ce qui apporte le plus de retour sur investissement

Le point où on a le « plus mal »





# Découper le projet

Il faut découper le projet  
autant que possible

Mettre en place l'amélioration  
continue





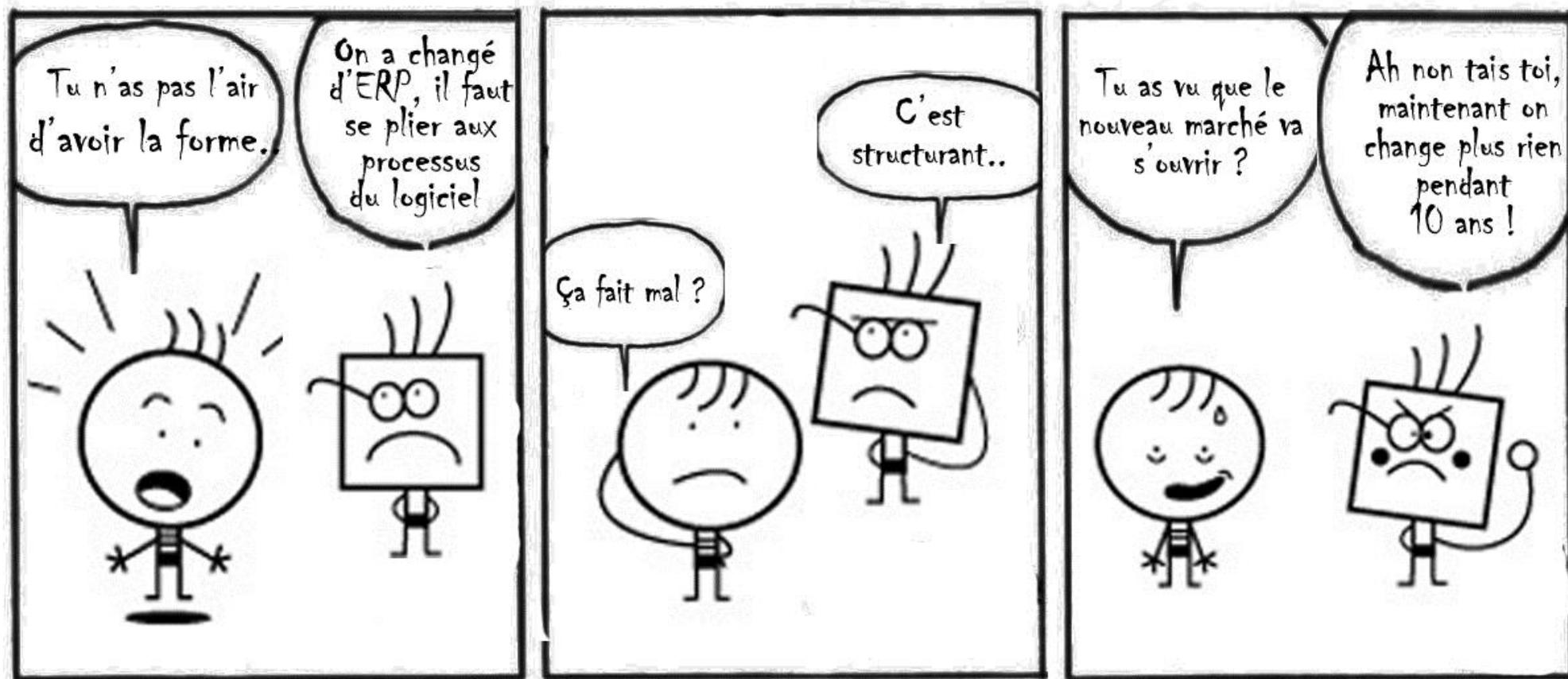
# Se démarquer de ses concurrents

Face à la concurrence, Il faut exister par sa singularité

Votre ADN doit se retrouver dans l'ERP, la CRM, votre e-commerce, votre Facebook, votre espace client...



# Choisir une solution adaptée





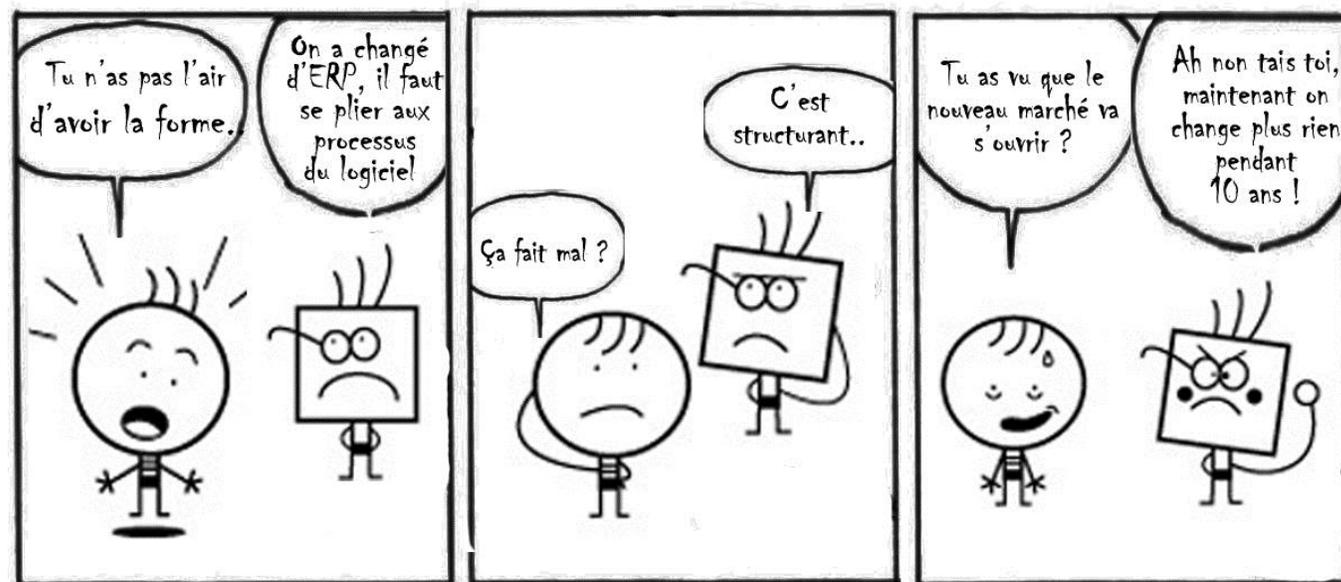
# Choisir une solution adaptée

Sans adaptation :

- Formations plus longues
- Perte de productivité
- Excel qui perdure
- Usage de 10% de la solution

-> pas de retour sur investissement

Il faut choisir une solution souple

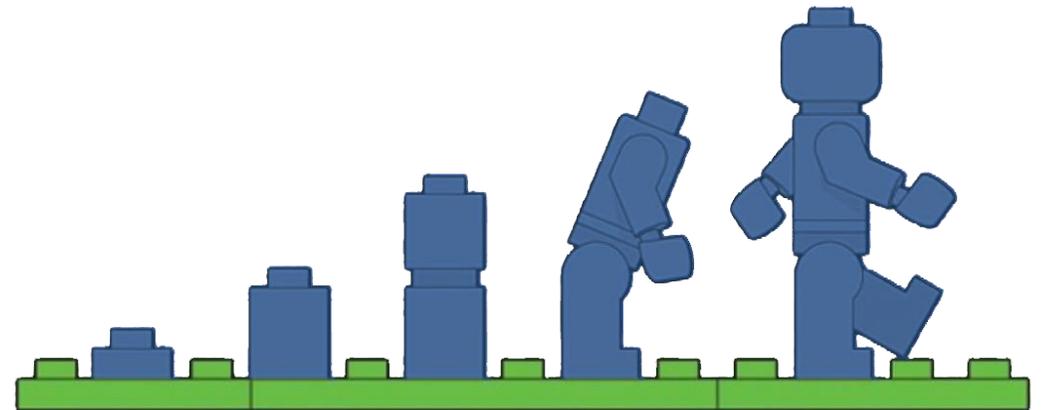




# Prévoir la suite

## Tout va plus vite

Combien ça va vraiment me coûter ?  
Penser son système sur toute la durée de vie  
Que se passe-t-il si mon entreprise évolue ?  
Comment vont se passer les mises à jour ?  
Est-ce que je peux me retourner sur un 10 cents ?  
Fixer un budget annuel d'évolution continue





# Pensez à l'humain



L'utilisateur a peur qu'on cherche à le contrôler et qu'on cherche à remplacer son emploi.



Anticiper l'automatisation des tâches et son effet sur les missions

04

Conclusion

# Merci de votre attention !

Pour recevoir notre présentation ou pour toutes questions :



[miren@nout.fr](mailto:miren@nout.fr)



NOUT SAS



NOUT Software



NOUT Software

Pour nous rencontrer : **KIOSQUE 217**

