

Métallerie 3.0

# 8<sup>èmes</sup> Assises de la Métallerie



# La transformation numérique au-delà des nouveaux outils informatiques

Jacques Lévy  
Directeur globalisation C<sup>ie</sup> IBM France  
Expert près la Cour d'appel de Paris

06 89 88 07 53

[Jacques.levy@live.fr](mailto:Jacques.levy@live.fr)



➤ Qu'est-ce que la transformation numérique ?

Mise en œuvre de nouvelles technologies « numériques » ayant pour but et pour conséquences :

- la croissance
- l'avantage concurrentiel
- la satisfaction client
- la motivation et l'engagement internes

et qui se traduisent donc par :

- la transformation de l'entreprise : nouveaux métiers, nouvelle organisation, nouveaux « modèles ».



## ➤ Les limites de la transformation numérique

La numérisation est un moyen, pas une fin.

Elle met en œuvre des technologies qui nous ouvrent de nouveaux champs d'action.

Mais la sélection des outils et les décisions d'organisation restent un choix de management : le recours à des outils et méthodes différents peut aboutir à des résultats complètement différents :

- d'où nécessité de planification (approche globale) et d'accompagnement.

## ➤ Quelques applications concrètes

### 1 – commercial, technico-commercial

#### *tablettes :*

- présentation produits (catalogues)
- simulation (plans, 3D)
- devis estimatifs « en ligne ».

#### *avantages (efficacité, productivité) :*

- propositions à jour en permanence
- pré-saisie et enregistrement des informations clients
- réactivité, réduction du temps de mise en production
- perception de « valeur » et satisfaction client
- image de l'entreprise.

#### *contraintes techniques :*

- déploiement d'une solution « collaborative » (partage de documents) : outils standards
- formation des collaborateurs.

## ➤ Quelques applications concrètes

### 2 – production, conduite du chantier.

#### *mode collaboratif (partage des dossiers techniques) :*

- centralisation des données et historique client
- mise à jour en temps réel
- accès transverse (commercial, pose, gestion des stocks ou commande...)

#### *interaction client*

- recette, encaissement

#### *avantages (efficacité, productivité) :*

- diminution de l'archivage papier
- temps de saisie, diminution des erreurs
- trésorerie

#### *contraintes techniques :*

- socle collaboratif partage de documents (produits standards)
- applicatifs standards ou développement d'application Web 2.0

## ➤ Quelques applications concrètes

### 3 – Prospection et développement

#### *suivi des clients :*

- contacts systématiques : garantie, maintenance, contrats de service
- fidélisation par abonnement « lettre électronique »
- campagnes promotionnelles « tout électronique »
- intéressement des commerciaux, concours
- analyses statistiques (produits / secteurs / géographie / ...)
- retours spontanés de la satisfaction clients

#### *prospection :*

- achats de référencement par mots-clefs
- prospection géographique ciblée

#### *avantages (efficacité, productivité) :*

- taux de retour
- coût des envois, impact écologique
- image de l'entreprise.

#### *contraintes techniques :*

- évolutives, suivant la demande...



**Kelig Even**

Conseil en Organisation et Management

06 72 70 47 52

[keligeven@icloud.com](mailto:keligeven@icloud.com)

# Les facteurs clefs de réussite au changement et à l'innovation :

Mettre en place une culture apprenante





# S'adapter et innover, un enjeu vital pour l'entreprise

## Les transformations aujourd'hui à l'œuvre dans l'entreprise



## 4 types d'innovation :

- Produits et Services
- De procédé
- Commerciale
- Organisationnelle




## 3 exemples de transformation dans vos pratiques et vos métiers :

- La relation client
- Le BIM
- Les plateformes collaboratives

## Autodiagnostic simple qui vous permet de situer la maturité à l'innovation de votre organisation:

- **Stade 0** : L'entreprise innove sous la pression des événements.
- **Stade 1** : L'entreprise innove à la demande des clients.
- **Stade 2** : L'entreprise innove par anticipation.
- **Stade 3** : L'entreprise innove par l'organisation de la veille et de la recherche.
- **Stade 4** : L'entreprise innove en permanence en pérennisant son organisation.



**Innover ne se résume pas à l'application d'outils,  
la capacité à innover est une alchimie subtile entre :**

- **l'expérience,**
- **la compréhension et le recul sur ses pratiques professionnelles,**
- **l'habileté à s'entourer et à travailler en équipe,**
- **la connaissance d'outils et de principes précis.**

**S'adapter et innover au sein de l'entreprise,  
l'affaire de tous et tout le temps !**





# Comment Diffuser une culture apprenante ?

- Y aurait-il une recette ?
- Une méthode ?
- Un mode d'emploi ?



## Les conditions pour qu'une culture apprenante prenne son essor au sein d'une organisation :

- Une vision claire et partagée
- Un environnement favorable à l'apprentissage
- Des dirigeants qui montrent l'exemple
- Des procédures pour aider l'innovation



# Une vision claire et partagée

➤ **Une vision commune**



## Un environnement favorable

- **Un sentiment de sécurité**



## Des dirigeants qui montrent l'exemple

- Une culture incarnée au plus haut niveau





➤ **Etre ouvert aux points de vue alternatifs**

Un monde en constant renouvellement  
appelle l'imagination, non le conformisme.



## ➤ **Accepter les échecs et récompenser les réussites**

Une organisation apprenante est une machine à « détecter et corriger les erreurs ».

Chris Argyris, professeur à Yale et Harvard



## ➤ Donner le pouvoir de faire

Inciter chaque collaborateur à adapter son apprentissage à ses aptitudes et son contexte personnel, **le laisser lui-même concevoir et produire aujourd'hui ce qu'il appliquera demain.**



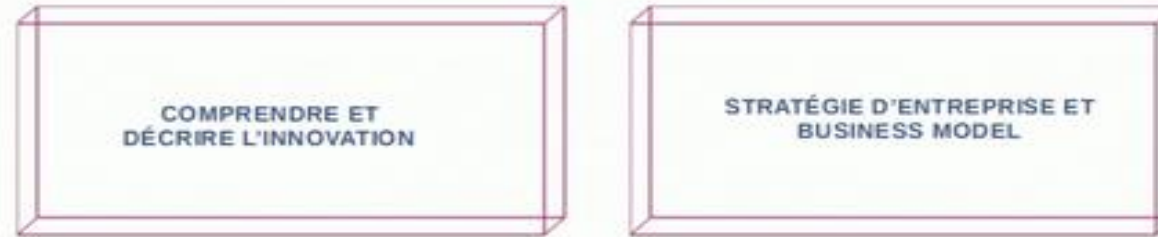


➤ **Transmettre ses connaissances et ses compétences:**

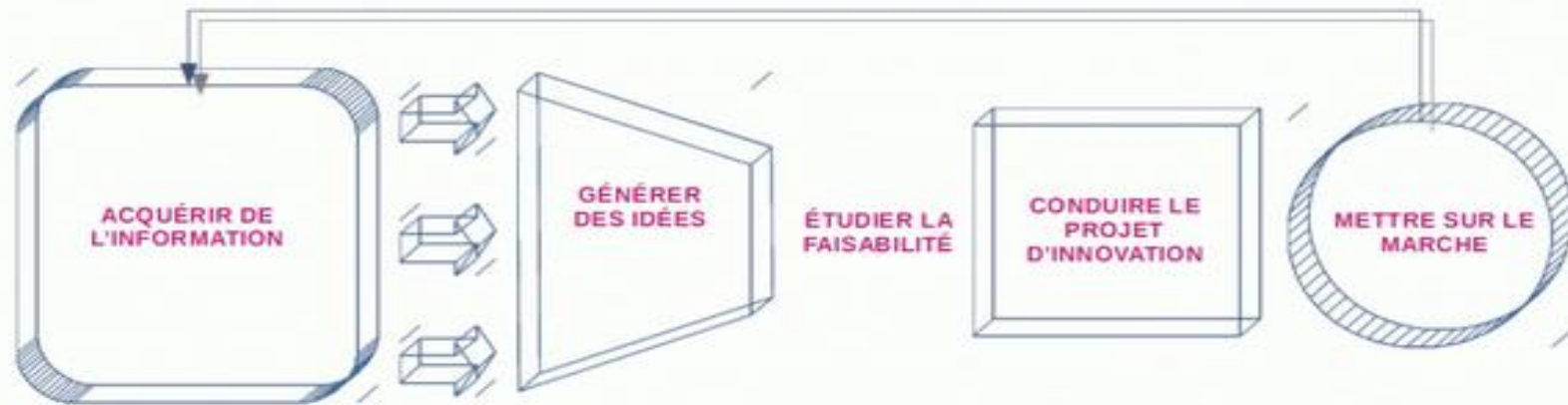
Un acte fort et puissant pour développer l'innovation au sein de l'entreprise.



## Stratégie de l'entreprise



## Le cycle de l'innovation dans l'entreprise



[www.lescahierdelinnovation.com](http://www.lescahierdelinnovation.com)

*Le cycle de l'innovation dans l'entreprise*





## Des procédures qui favorisent l'innovation

- De la création à la diffusion des informations
- Une recherche centrée sur l'expérience utilisateur / client  
La démarche « Design thinking »
- De la veille et des échanges avec l'extérieur

## A quel niveau souhaitez-vous positionner votre entreprise demain ?

- **Stade 0** : L'entreprise innove sous la pression des événements.
- **Stade 1** : L'entreprise innove à la demande des clients.
- **Stade 2** : L'entreprise innove par anticipation.
- **Stade 3** : L'entreprise innove par l'organisation de la veille et de la recherche.
- **Stade 4** : L'entreprise innove en permanence en pérennisant son organisation.



# **Les plateformes numériques dans le Bâtiment**



Les plateformes numériques dans le Bâtiment

**ETAT DES LIEUX**



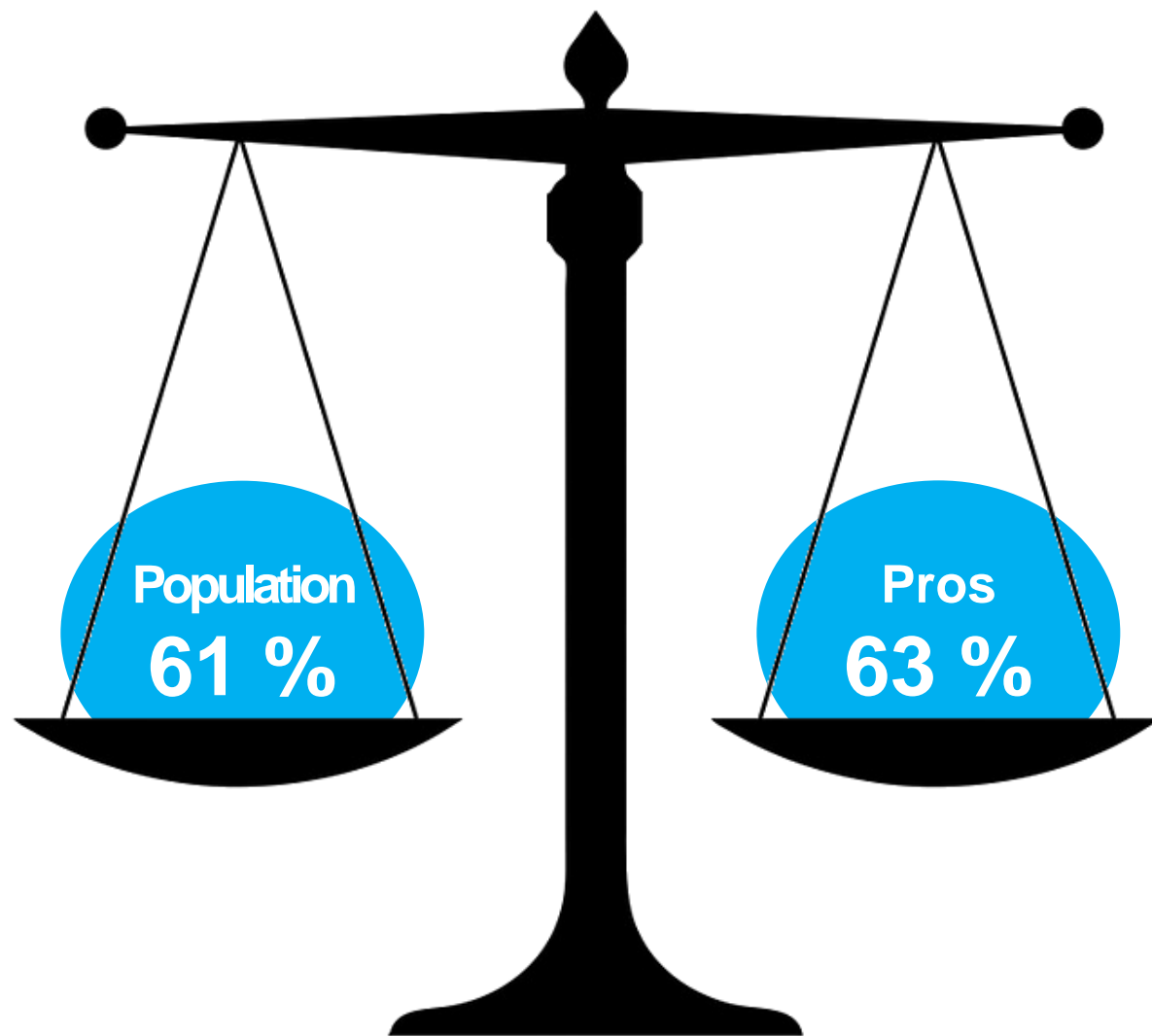
**UNE PLATEFORME,  
C'EST QUOI ?**



# Positionnement des plateformes sur la chaine de valeur des entreprises



# Notoriété des plateformes









Les plateformes numériques dans le Bâtiment

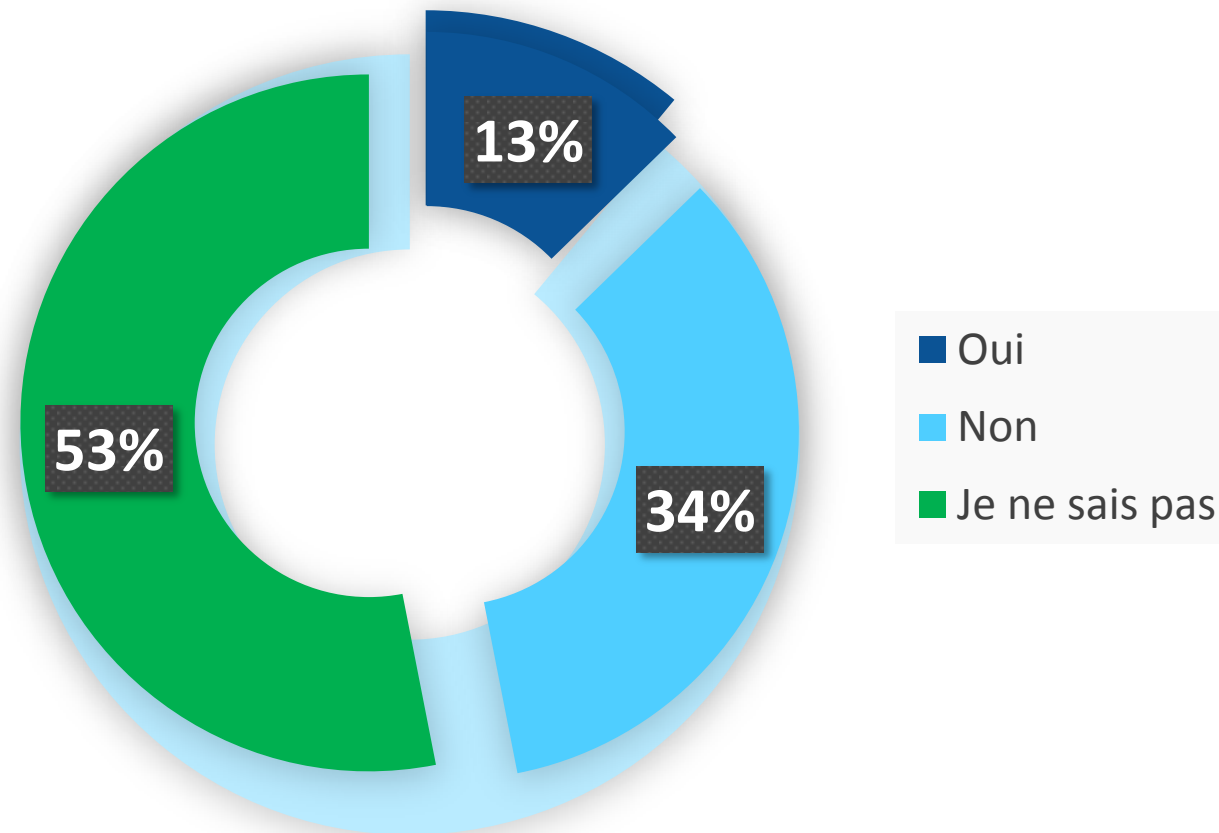
## L'IMPACT POUR LES PROFESSIONNELS



Impact

Concurrence

Part de marché des plateformes





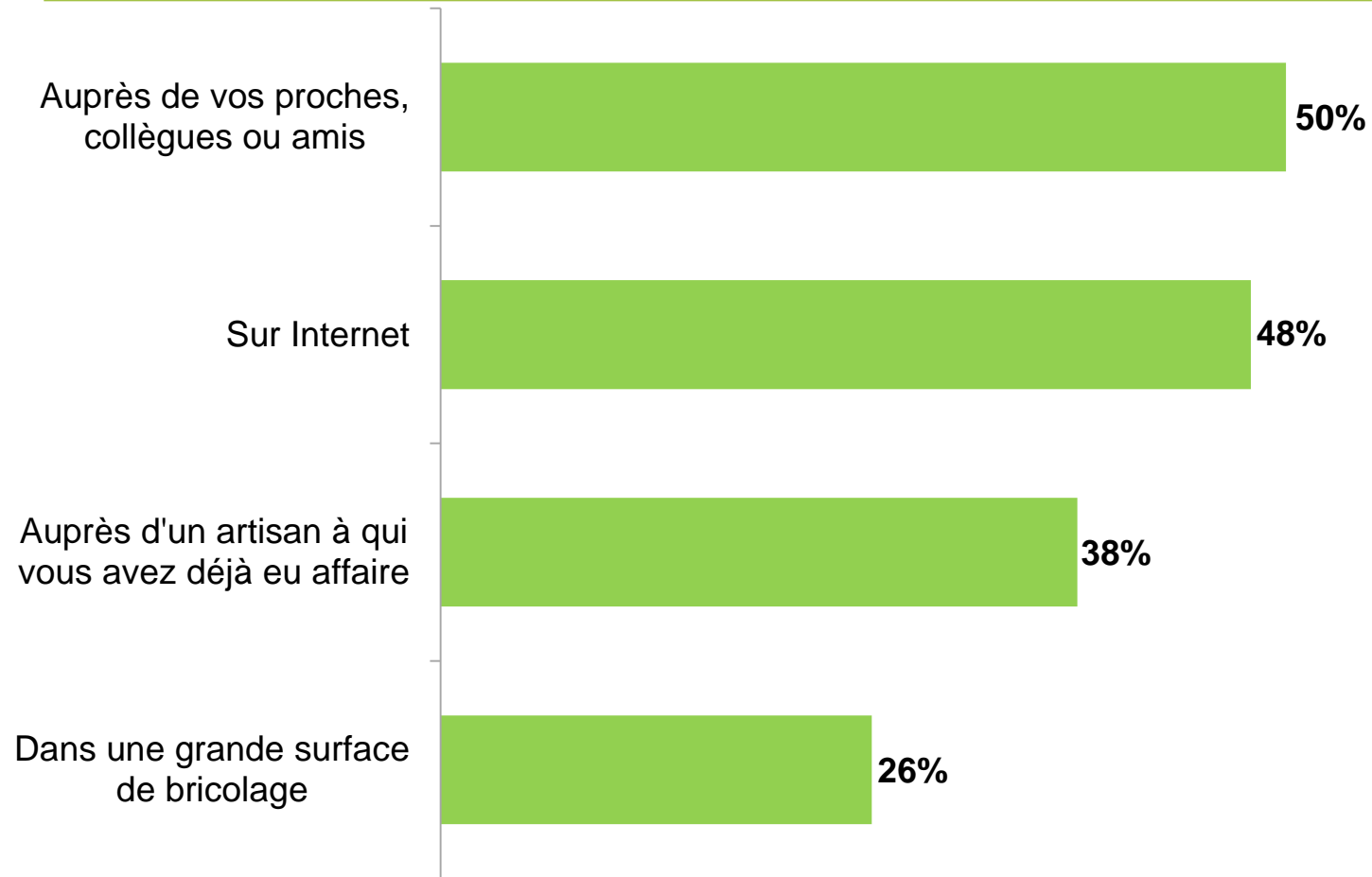
Impact

Prix et marges

Impact

Accès au client

### Les canaux de recherche d'information





Impact



Dimension commerciale

### La réponse des professionnels

Améliorer la visibilité de mon entreprise sur internet



Aucune le bouche à oreille fait le travail



Me recentrer sur les prestations haut de gamme



Me regrouper avec d'autres collègues



Intégrer des réseaux



Embaucher un commercial



Impact

Perception  
de la qualité





Impact

Contournement  
de la réglementation

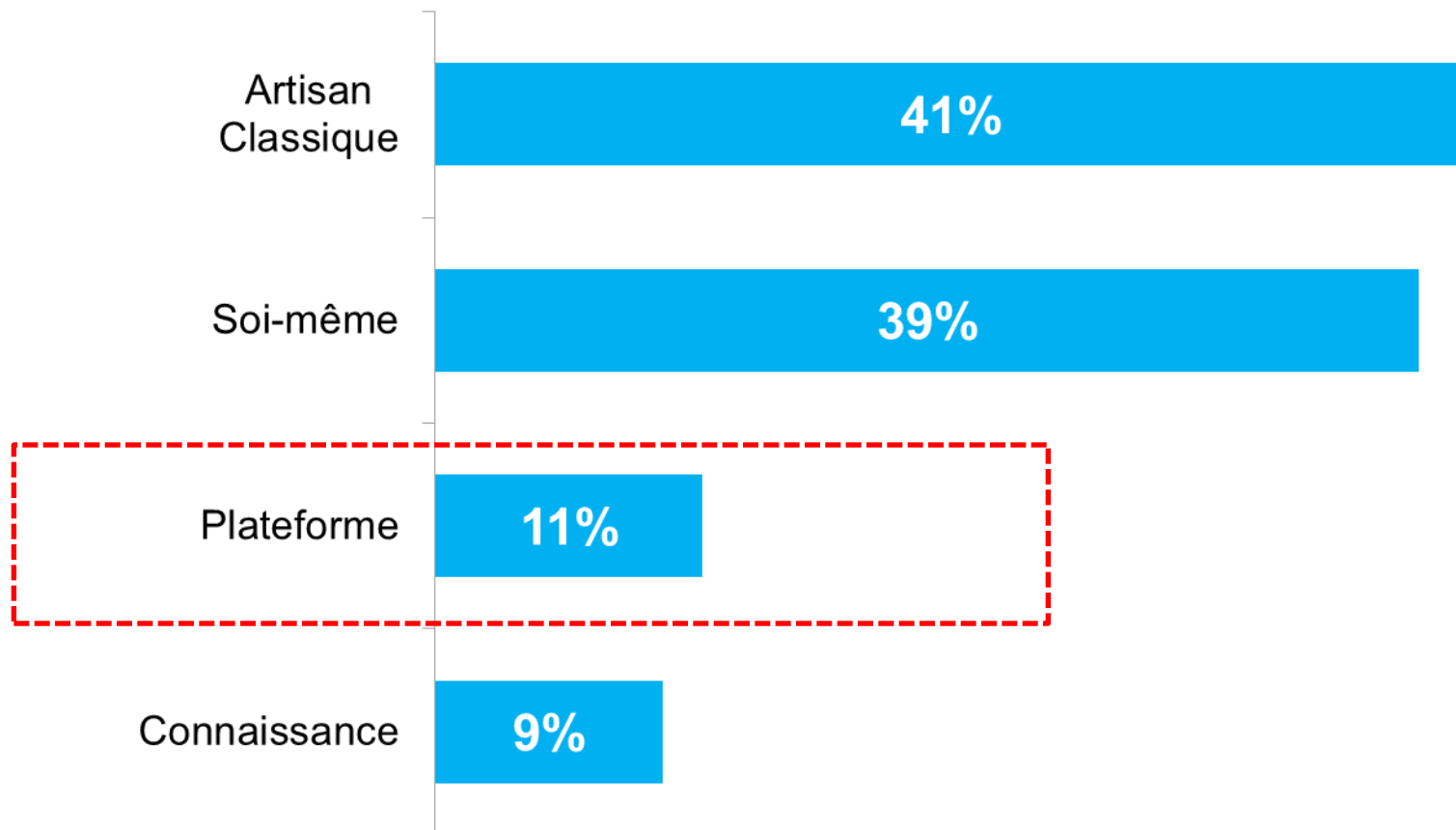




Les plateformes numériques dans le Bâtiment

**QUELLES PERSPECTIVES ?**

# Choix du prestataire





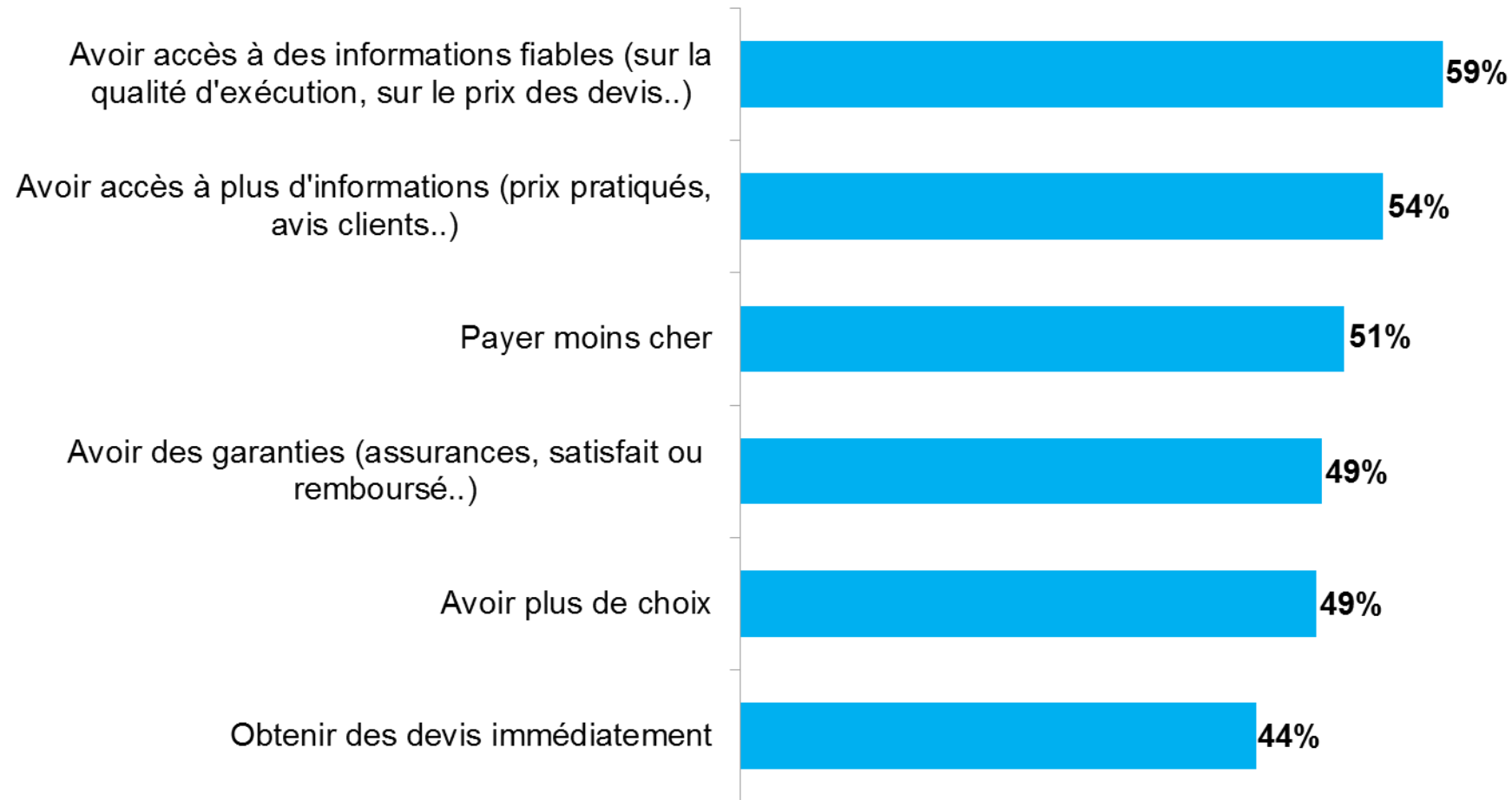
# LES PLATEFORMES DE DEVIS PLÉBISCITÉES



# OFFRE POTENTIELLE DE SERVICES



# Les attentes vis-à-vis des plateformes



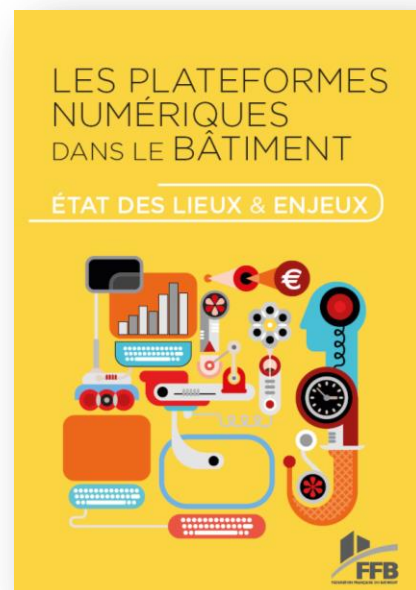


Les plateformes numériques dans le Bâtiment

**CONCLUSION**



# Plan d'action FFB





# **Les plateformes numériques dans le Bâtiment**