



L'expert Digital Media & Innovations

# Transformation digitale

25 ans boss club, le 5/12/2016

[www.challenge2media.com](http://www.challenge2media.com)

## UN ENSEMBLE PURE PLAYER INNOVATIONS DEPUIS 2003

### Leader sur nos domaines d'activités

- + 300 missions d'accompagnement
- + 5 ans de déploiements solutions

### Offre de complète de services & Solutions dédiée Media & Innovations

- De la stratégie à la mise en œuvre
- Du recrutement au projet clef en main

### Croissance continue depuis 2003

- 2 à +40 experts métier
- 5 à +100 références clients

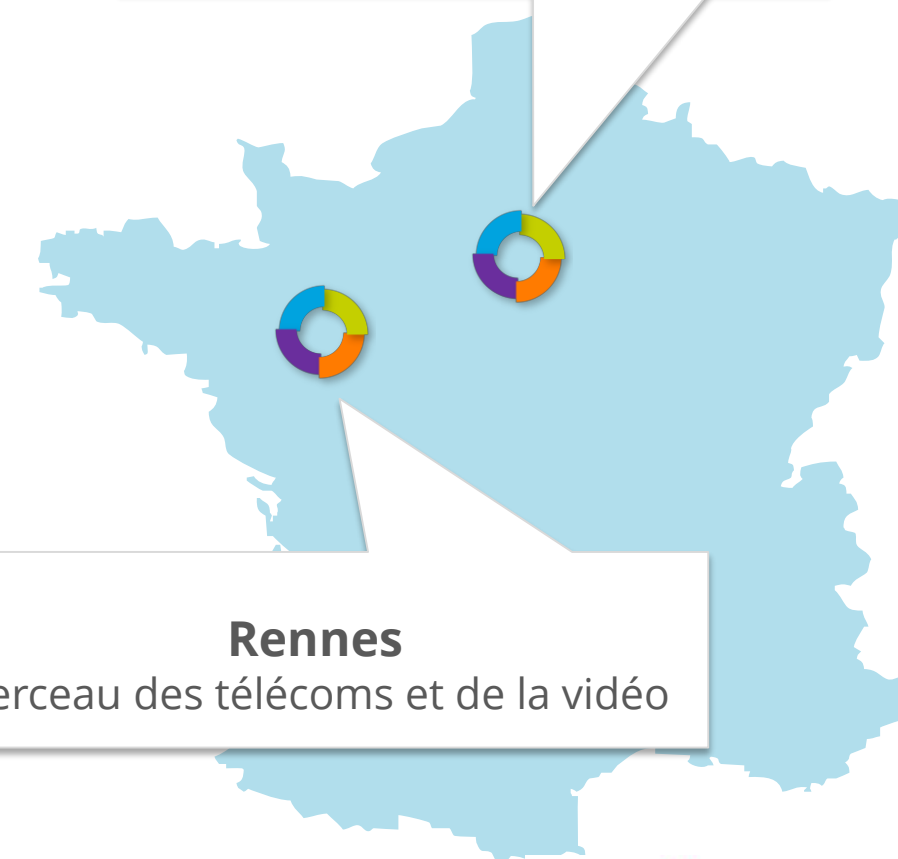
### Indépendance & bonne santé financière

- Une logique continue d'autofinancement
- Un capital piloté par les fondateurs & associés

### Ancrage Innovations & Recherche

- Jeune Entreprise Innovante
- Agréé organisme de formation
- Pole de veille et pôle Innovations

**Issy-les-Moulineaux**  
Au cœur de l'industrie des médias



**Rennes**  
Berceau des télécoms et de la vidéo



## UNE OFFRE COMPLETE DE SERVICES & PRODUITS METIER

### Stratégie technologies et Innovations

Conseil en stratégie, marketing  
Conseil technologique  
Pôle digital & innovations



### L'Expert métier Activateur de talents

Accompagnement en organisation  
Chasse de talents  
Changements d'organisation

### Produits et Solutions Media

Monitoring vidéo,  
Synchronisation Multiscreen  
Habillage dynamique,  
Mise en œuvre POC



### Activateur de Startups Innovantes

Accompagnement Pilotage d'activité  
Recherche de fonds, subventions  
Accompagnement Ressources Humaines  
Accompagnement financier et administratif



Présentation C2m | Le sondage | Evolutions techniques et Usages | Transformation digitale : quelques focus | Thèmes des Ateliers

## Industriels



## Contenus



## Télécom



## Institutionnels



map navigation

world data

statistics

Finance Business Culture  
Weather Sport News Video  
Audio Technics Films  
Electronics Shopping Design  
Mail Internet Maps Radio  
TV Work Travel Tech  
Entertainment Security  
Global Music Companies  
Songs Graphics Vacancy  
Job Data Games People

# DIGITAL TRANSFORMATION

## SIMPLY EXPLAINED

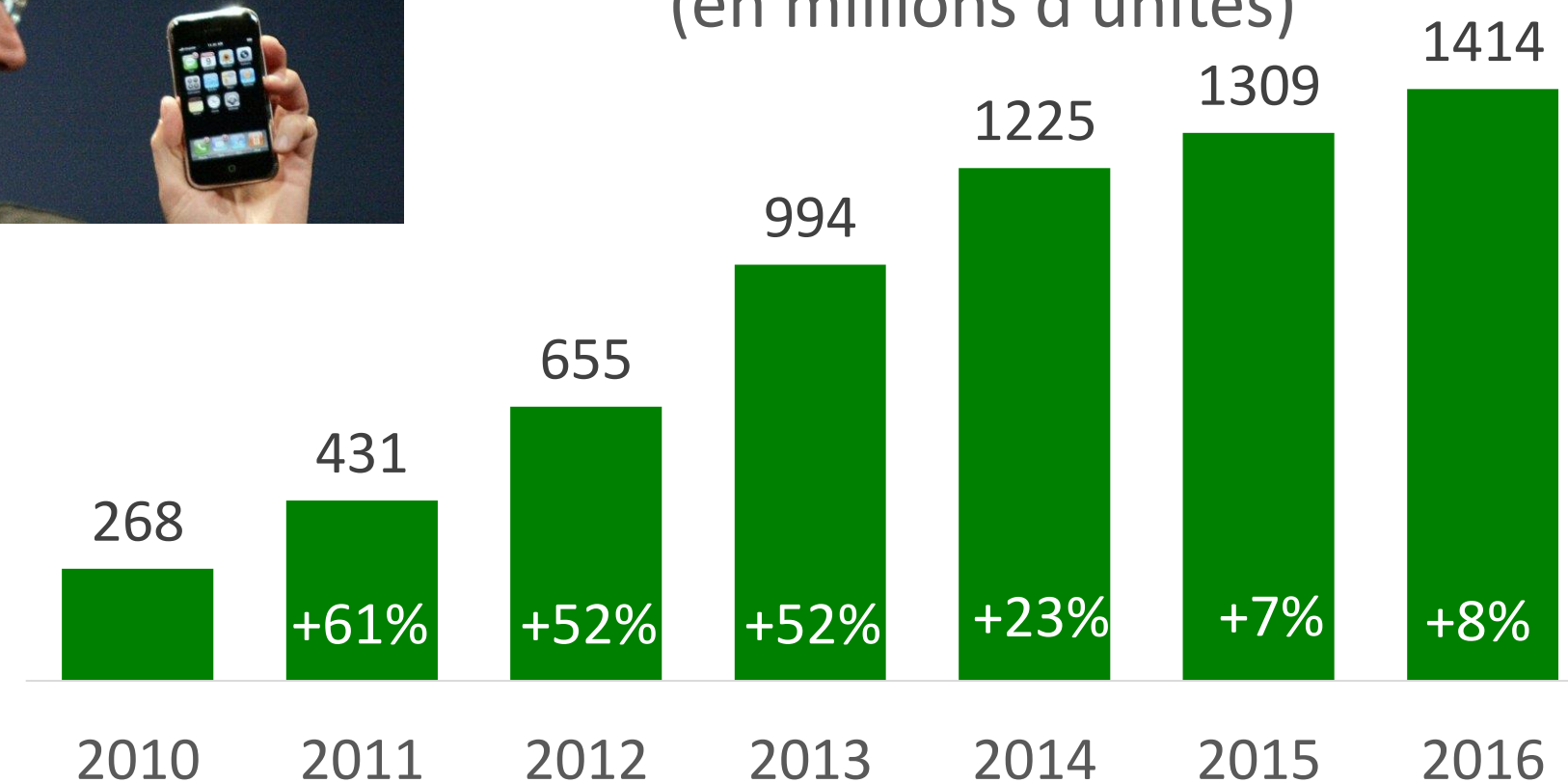
## LE SONDAGE EXPRESS (SUR UNE ANALYSE AU 5/12 )

- **77%** entreprises en BtoB
- **67%** entreprises ont une démarche digitale en cours
  
- **74%** ont une vision très claires des termes de Transformation digitale
- **81%** souhaitent mieux comprendre le sujet
  - Sur la stratégie et le commerce
  - Sur le marketing / communication
  - Sur l'environnement
  
- **84%** entreprises impactées
- Les impacts vus par le panel
  - **90%** Marketing/Communication
  - **70%** Stratégie / Commerce
  - **49%** Organisation interne

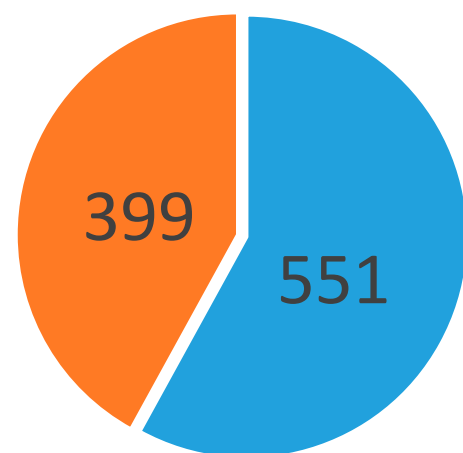
## ACCELERATIONS TECHNOLOGIQUES & USAGES



Ventes de Smartphones  
(en millions d'unités)



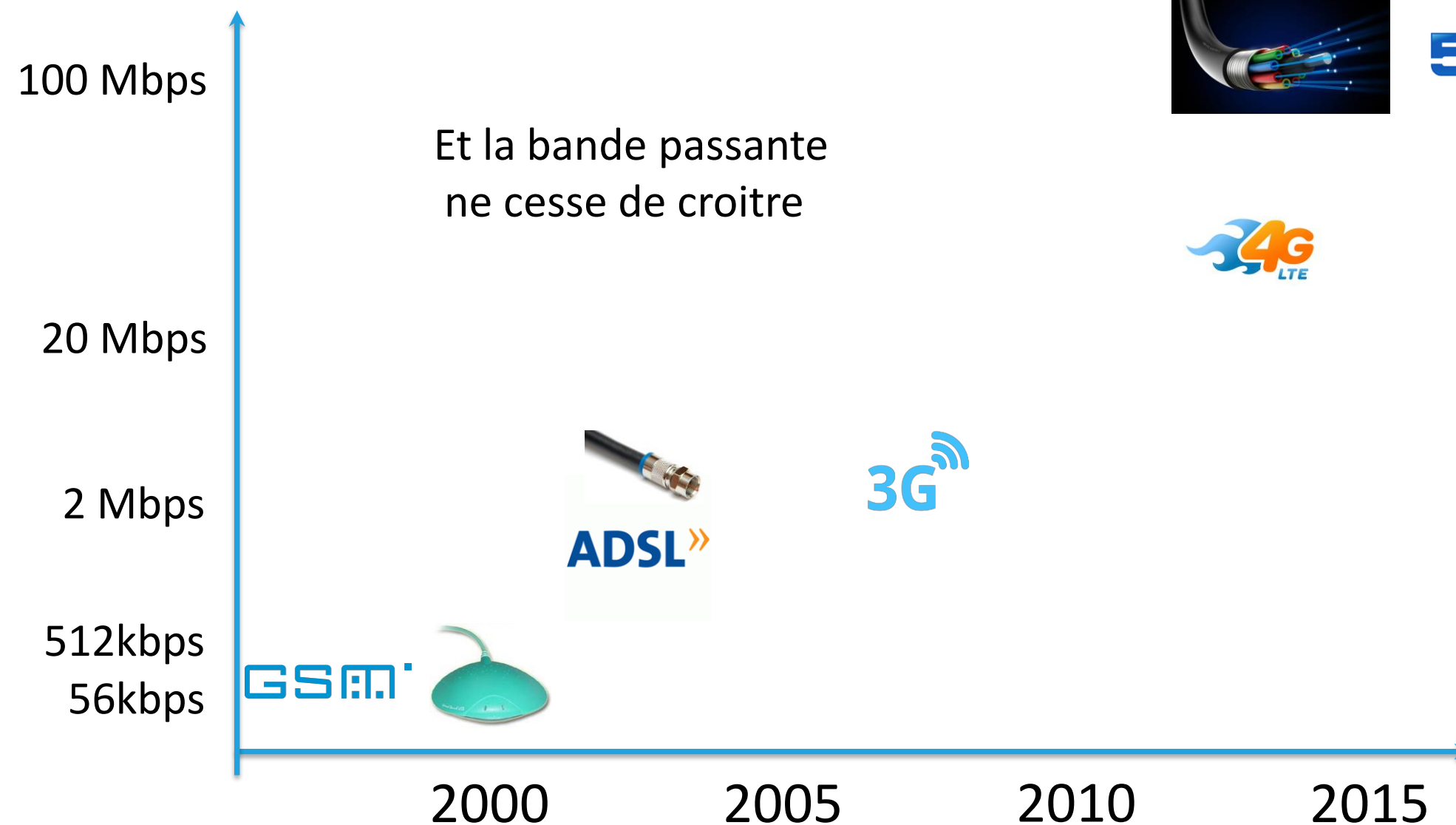
## LES EQUIPEMENTS MOBILES / CONNECTÉS DOMINENT LES VENTES



En Milliards de \$

- Smartphones - Tablettes - PCs portables
- Autres devices

Source : CTA / GfK



## QUELQUES CHIFFRES

**68%**

Font un usage  
quotidien  
d'Internet

**52%**

des mobinautes  
Utilisent leur  
smartphone pour  
surfer sur le net

**55%**

De la population  
commande en  
ligne  
(65% des  
internautes)

**1h40**

Temps moyen sur  
internet en 2015  
(27mn en 2008)

**62%**

des internautes  
fréquentent les  
réseaux sociaux

**36%**

des mobinautes  
Font des recherches  
géolocalisées

**72%**

Se renseignent sur  
Internet avant  
d'acheter

*Etude CREDOC 2016*

## PRISE EN COMPTE DES TRANSFORMATIONS DANS LE PARCOURS CLIENT

### ■ *Quelques uses cases*

#### ▪ *Du vendeur de piscine au médecin*

**Commerce**  
**Parcours client /**  
**Relation Clients**

**Le client accède aux informations  
sur la société (en BtoB et BtoC)**

- Impact Image
- Commentaires et avis
- Connaissance offre

**Le commercial (en BtoB) accède aux  
informations relatives à son client**

- Enjeux client
- Contacts sur réseaux sociaux professionnels
- L'apport du web-analytics
- Génération de lead

Gestion de la relation client grâce à des  
outils, souvent connectés aux réseaux  
sociaux

## PRISE EN COMPTE DES TRANSFORMATIONS SUR LA STRATÉGIE, LE COMMERCE

### ■ *Quelques uses cases*

- *Du vendeur de meubles au développement international*

#### Stratégie / Innovation

#### Réseau de vente :

- S'affranchir des distributeurs devient possible
- **L'export** est désormais à portée

#### Accès au financement

Même l'investissement dans de nouvelles offres subit des changements liés au digital (crowdfunding)

## PRISE EN COMPTE DES TRANSFORMATIONS SUR L'ORGANISATION INTERNE

### Entreprise et Organisation

#### Recrutement

Les réseaux sociaux et les recherches Internet donnent énormément d'informations (pour les entreprises & pour les candidats)

#### Organisation

##### Télétravail et connectivité

Les nouvelles technologies permettent de travailler à distance

##### Flux de données et process

Facturation, livrables

#### Impact Droit social

Le droit à la déconnexion !

#### Activités externes des employés

Blogs, Réseaux sociaux

## TRANSFORMATION : EN PRATIQUE

---

### ■ Révision du business modèle

- Pourquoi les startup n'ont pas cette problématique ?
- L'analyse d'impacts
- La conduite du changement

### ■ Les impacts sur le parcours, l'expérience client

- L'ajustement nécessaire
- Le marketing digital
- La prospection et la relation client

### ■ Les impacts sur l'organisation interne

- Le niveau de maturité
- La typologie d'entreprise

### ■ Les accélérateurs

- La concurrence
- Les évolutions clients

### ■ Les freins

- Le patron / la direction générale
- Le secteur d'activité
- la conduite du changement en interne

## DES IMPACTS POUR TOUTES LES ENTREPRISES, PETITES OU GROSSES

Stratégie /  
Innovation

Commerce  
Parcours client /  
Relation Clients

Marketing et  
Communication

Aspects  
techniques

Entreprise et  
Organisation

Aspects  
humains

# Merci pour votre attention



Jean-François Jézéquel &  
Michel Boukhobza

[jezequel@challenge2media.com](mailto:jezequel@challenge2media.com)  
[boukhobza@challenge2media.com](mailto:boukhobza@challenge2media.com)

06 84 97 06 59  
06 23 30 55 75

Présidents & fondateurs  
Groupe C2m