



DIGITALL

CONSEIL

Cabinet Conseil en transformation numérique depuis 2013

Conçoit, organise et pilote la transformation numérique des entreprises et des organisations

Nous proposons un **conseil et un accompagnement en transformation numérique** aux entreprises et organisations souhaitant optimiser leurs performances en déployant de nouveaux modèles organisationnels.

EXPERTISE ET RETOUR D'EXPERIENCE

En nous basant sur notre retour d'expérience de pres de 10 ans, nous maîtrisons aujourd'hui, la réorganisation des entreprises autour du numérique : **parcours client, processus métiers, organisation, stratégie de communication, réseaux sociaux, formation et montée en compétences.**

UN ACCOMPAGNEMENT À HAUT NIVEAU DE PERFORMANCE

Un nouveau modèle d'accompagnement à la fois **stratégique et opérationnel, indépendant, transparent, et engagé dans la réussite des projets de nos clients.**

PARCE QUE CHAQUE ENTREPRISE EST UNIQUE

Nous adaptons notre accompagnement au contexte et aux enjeux de chaque entreprise grâce à une méthode éprouvée : **Diagnostic, Conseil, Pilotage et Formation.**



Date de création : 2013
SIRET : 798 326 989 00018



Siège social : Bordeaux



13 collaborateurs salariés +
réseau d'experts indépendants



Organisme de formation*
Certification Qualiopi



Mission ponctuelle
et accompagnement long terme

Notre offre de services



DIAGNOSTIC

En fonction de la problématique soulevée, nous posons un **diagnostic objectif et complet** de l'entreprise en tant qu'acteur économique évoluant dans un marché spécifique.

Nous identifions **ses forces et faiblesses** ainsi que les **risques et opportunités de marché** qui se présentent à l'entreprise.

Nous analysons et évaluons des processus métier, outils, organisation, dispositif de communication, parcours clients.



CONSEIL & STRATEGIE

A l'issue du diagnostic, nous élaborons une **stratégie de digitalisation** répondant aux enjeux de l'entreprise : organisation, compétences, business, développement, rentabilité.

Les **clés de succès** sont matérialisées au sein d'un plan d'action : projets, solutions, gouvernance et pilotage, formations, méthodologies et organisation selon un planning et un budget.



FORMATION

Organisme de Formation* certifié Qualiopi, nous accompagnons les dirigeants et les collaborateurs des entreprises souhaitant se doter des nouvelles compétences clés liées à la mise en oeuvre d'une transformation.

Nos formations permettent de développer les savoir-faires des équipes en matière de marketing, excellence opérationnelle, nouvelles méthodes de travail et de collaboration, gouvernance, et communication digitale.



PILOTAGE AMOA

Nous cadrons le besoin fonctionnel de l'entreprise, sélectionnons les solutions et les prestataires (appel d'offres) et prenons en charge le **pilotage du plan de digitalisation de l'entreprise**.

Véritable tiers de confiance, nous coordonnons l'ensemble des acteurs mobilisés sur le plan d'action validé par l'entreprise. Nous garantissons à nos clients le respect du budget, du planning et du périmètre fonctionnel pour l'ensemble des projets que nous pilotons.

Nos partenaires

En cours



Appui conseil RH numérique

| | |
|---|--|
|  <p>Volumétrie Début de partenariat</p> |  <p>Secteurs adressés BTP & Négoce BTP</p> |
|  <p>Durée du marché Texte</p> |  <p>Périmètre adressé Diagnostic et accompagnement</p> |

En cours



Cap sur le digital & Innov PME

| | |
|---|--|
|  <p>Volumétrie 50 entreprises</p> |  <p>Secteurs adressés Commerce</p> |
|  <p>Durée du marché 01 janvier 2022</p> |  <p>Périmètre adressé Diagnostic et accompagnement</p> |

En cours



Conseil en organisation et RH

| | |
|--|---|
|  <p>Volumétrie Début de partenariat</p> |  <p>Secteurs adressés Public et parapublic</p> |
|  <p>Durée du marché Texte</p> |  <p>Périmètre adressé Mission conseil</p> |

En cours



Usine du futur

| | |
|---|--|
|  <p>Volumétrie 800 industriels</p> |  <p>Secteurs adressés Industrie</p> |
|  <p>Durée du marché 10 octobre 2020</p> |  <p>Périmètre adressé Diagnostic</p> |

Terminé



Diagnostic de maturité numérique

| | |
|---|---|
|  <p>Volumétrie 100 PME</p> |  <p>Secteurs adressés Tous secteurs hors industrie et numérique</p> |
|  <p>Durée du marché Oct 2020 - Oct 2022</p> |  <p>Périmètre adressé Diagnostic</p> |



Visitez notre [site-web](#)

Quelques références



Notre valeur ajoutée

Notre positionnement nous permet de garantir la réussite de notre mission d'accompagnement à vos côtés et plus précisément de sécuriser votre projet à court, moyen et long terme.

UN SOLIDE RETOUR D'EXPERIENCE

Nous accompagnons les entreprises dans leurs besoins en digitalisation depuis pres de 10 ans et nos consultants ont entre 10 ans et 20 ans d'expérience.

UNE SECURISATION DE VOTRE PROJET

Nous nous engageons avec vous dès la phase de cadrage en détaillant précisément notre approche et notre méthodologie d'accompagnement.

Une fois la prestation validée, nous nous engageons à vos cotés dans la réussite de votre projet digital dans le respect du planning, du budget et du périmètre fonctionnel.

UNE VISION INDEPENDANTE & HOLISTIQUE

Votre quotidien est multi-dimensionnel : le nôtre aussi.

Nous intervenons sur vos problématiques digitales, avec une vision globale, en adaptant notre prisme de vue en continu à l'ensemble des thématiques nécessaires: fonctionnel, technique, communication, organisationnel

DES PROFILS EXPERS (10/20 ans) avec une experience en responsabilité d'activité

Nous vous garantissons un haut niveau de qualité d'accompagnement grâce à une équipe d'experts ayant tous un un retour d'experience en management de Business Unit sur plusieurs secteurs d'activités.

Nous avons d'ailleurs créé une methodology d'accompagnement spécifique qui s'appuie sur notre retour d'experience terrain : compréhension des enjeux, conduite du changement, gouvernance de projets auprès de la direction...



L'EQUIPE

Sandrine HIRIGOYEN

Présidente & Fondatrice



25 ans d'expérience en direction Marketing et Digital au sein d'entreprises leader sur des marchés très concurrentiels lui ont permis d'acquérir une forte expertise en conduite de transformation numérique.

De la PME aux grands groupes, elle s'attache en particulier à la mise en oeuvre de **leviers de croissance à haut niveau de performance** en s'appuyant sur des volets marketing, client, data, techniques, et organisationnels, avec une expertise spécifique dans le repositionnement des entreprises sur leur marché et la digitalisation de la chaîne de valeur.

Elle a fondé et dirige DIGITALL Conseil **depuis 2013** pour conseiller et accompagner les entreprises dans **la réussite de leur transformation numérique.**

MISSIONS RECENTES

- Conception de stratégies en transformation numérique (diagnostic, stratégie et plan d'actions) de plusieurs entreprises.
- Transformation numérique de PME :
 - Accompagnement des équipes au changement dans la mise en place de plateforme digitale interconnectée (sur 5 transformations)
 - Amélioration de la productivité en s'appuyant sur la numérisation des processus métiers
 - Augmentation du CA de +25% en moyenne, 18 mois après la mise en oeuvre (sur l'ensemble des transformations pilotées de bout en bout : conseil, AMOA, et formations)
- Diagnostics de maturité numérique et réalisation de benchmark marché (axe prospective)
- Repositionnement de stratégies d'entreprises avec conception de nouveau business model ou nouvelle organisation de la chaîne de valeur
- Création et animation d'ateliers et formations autour de la transformation numérique

CEPOVETT
GROUP



KEOLIS

discac
Cuisines & Salles de bains

PiLeJe
INDUSTRIE



EXPERTISES

Stratégies de transformation digitale : diagnostic, benchmark, étude de positionnement, recommandations

Définition de plateformes digitales à haut niveau de performance : parcours clients, étude du besoin, fonctionnalités clés et définition du système SI adéquat

Pilotage du changement : ingénierie de formation, et conduite du changement

Conception de **nouveaux modèles d'affaires** / économies numériques

Accompagnement de dirigeants et **formation** des équipes

Conception de parcours clients multicanal

SECTEURS & MARCHES

- Immobilier
- Grande distribution
- Téléphonie
- Pharmaceutique
- Assurance
- Agricole,
- Public
- Energie
- Transport

Nathalie DYÈVRE

Directrice Conseil



À travers ses expériences en France et au Canada, Nathalie possède **14 ans d'expérience en marketing digital, expérience utilisateurs et pilotage de projets digitaux**. Depuis 2020, elle accompagne les clients du cabinet dans leur transformation digitale.

Ses précédents postes au sein de start-up à forte croissance et de groupes internationaux lui permettent de mettre à profit son **expertise en termes de stratégies digitales, méthodologies projet et processus opérationnels** pour fournir un conseil sur-mesure aux acteurs qu'elle accompagne.

Diagnostic de maturité numérique, volet stratégique, mise en œuvre opérationnelle, formation : Nathalie est à même d'intervenir sur l'ensemble des pans de la transformation digitale d'une organisation, quelle que soit sa taille.

MISSIONS RECENTES

- Diagnostics de maturité digitale et accompagnements personnalisés de structures commerçantes pour répondre à leurs enjeux liés au digital (Marché Opcommerce)
- Mission Conseil sur la définition de la stratégie de positionnement & la stratégie digitale d'une tête de réseau du marché de l'emploi :
 - Diagnostic interne
 - Réalisation d'un benchmark concurrentiel et inspirationnel
 - Ateliers de co-construction autour de la nouvelle offre de services
 - Construction de la stratégie de développement
- Accompagnement dans la refonte du site web d'un acteur reconnu de la culture : définition du besoin, atelier de co-construction, rédaction du cahier des charges, appel d'offres et consultation marché
- Aide au pilotage des chantiers marketing relationnel d'un éditeur de logiciels métier : animation de Copil, ateliers de co-création autour des cycles relationnels et du lead nurturing.

DIPLOMES & CERTIFICATION

- 2014 : The University of British Columbia – Award of Achievement in Digital Analytics, Digital Communication and Media/Multimedia
- 2002-2007 : École Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers - ESSCA Angers – Master en Management

EXPERTISES

Stratégies de transformation digitale : diagnostic, benchmark, étude de positionnement, recommandations

Définition de plateformes digitales à haut niveau de performance : parcours clients, étude du besoin, fonctionnalités clés et définition du système SI adéquat

Cahier des charges sélection et aide au choix de prestataires

AMOA et **pilotage** de projets digitaux

Stratégie de communication digitale interne et externe, stratégie de contenu

Création et animation d'ateliers et de formations autour de la transformation numérique et de la conduite du changement

SECTEURS & MARCHES

- tourisme
- e-commerce
- BTP,
- transport
- économie sociale et solidaire
- secteur public
- santé
- services financiers
- industrie manufacturière



Dominique ROBIN

Consultant



Après plus de 15 ans d'expérience **dans l'industrie et dans l'écosystème start-up**, Dominique possède une solide expérience dans la **création, le développement et le pilotage d'activités**.

Ses différentes missions lui ont permis de développer son habilité à formuler **une vision stratégique**, ainsi que sa capacité à définir et mettre en oeuvre **des business model innovants**.

Passionné par **les nouvelles technologies et la data**, il aime accompagner les entreprises dans **la mise en oeuvre de programme de digitalisation pragmatique et opérationnel**.

MISSIONS RECENTES

- Diagnostics de maturité numérique de PME/ETI :
 - Diagnostic
 - Définition de plans d'actions
 - Coaching des dirigeants
- Mission conseil pour la définition d'un plan stratégique de système d'information :
 - Définition des enjeux stratégiques de l'entreprise
 - Définition des impacts sur les « métiers et sur le système « d'information » - évolutions souhaitées
 - Définition du système d'information et de l'organisation « Cible » de l'entreprise
- Digitalisation des processus métiers d'une centrale d'achat :
 - Diagnostic de l'existant et analyse des besoins métiers
 - Modélisation et optimisation des processus
- Définition et pilotage de la mise en oeuvre d'un projet de logiciel Saas adossé à une place de marché.
 - Définition du business model de la place de marché
 - Définition de la proposition de valeur des différentes parties prenantes (acheteur, vendeur)

DIPLOMES & CERTIFICATION

- Master en Stratégie et Marketing Industriel - EM Lyon (2007)
- Master en Ingénierie d'Affaires - EM Strasbourg (2005)
- BTS Gestion technique du bâtiment - IRUP (2003)

EXPERTISES

Stratégies de transformation digitale :
diagnostic, benchmark, conseil, plan d'actions, accompagnement & coaching

Gestion de projet agile

Pilotage de projets digitaux (Saas, marketplace, applications mobiles, projets no-code)

Diagnostic et **digitalisation de processus métiers**

Diagnostic stratégique & marketing

Définition de **business model & de proposition de valeur**

Marketing automation

SECTEURS & MARCHES

- Industrie
- Services
- Energie
- BTP
- Technologies
- Matières premières

Romain PONSAILLE

Consultant



Avant de commencer l'aventure DIGITALL Conseil en tant que Consultant Conseil en Transformation Digitale, Romain a passé 10 années au sein de CAPGEMINI en tant que manager d'activités aéronautique. Il avait la responsabilité de la performance d'un bureau d'étude de 20 ingénieurs.

Il s'agissait d'assurer la santé financière, la gestion des projets et de l'activité, la montée en compétences des collaborateurs, la gestion de carrières, la structuration de l'équipe ainsi que d'identifier les opportunités de croissance du périmètre et de pérenniser ce dernier.

Son parcours professionnel est ponctué d'une aventure académique au sein de l'IAE d'Aix en Provence afin de réaliser un Executive MBA (full English program) dans le but de monter en compétences sur les piliers stratégiques de gestion d'entreprise, de développement d'activité et d'accompagnement au changement. Grâce à ce programme, il a également pu forger son esprit intrapreneurial.

MISSIONS RECENTES

- Diagnostics de maturité digitale et accompagnements personnalisés de structures commerçantes pour répondre à leurs enjeux liés au digital (Marché Opcommerce)
- Mission Conseil sur la définition de la stratégie de positionnement & la stratégie digitale d'une tête de réseau du marché de l'emploi :
 - Diagnostic interne
 - Réalisation d'un benchmark concurrentiel et inspirationnel
 - Ateliers de co-construction autour de la nouvelle offre de services
 - Construction de la stratégie de développement
- Accompagnement dans la refonte du site web d'un acteur reconnu de la culture : définition du besoin, atelier de co-construction, rédaction du cahier des charges, appel d'offres et consultation marché
- Aide au pilotage des chantiers marketing relationnel d'un éditeur de logiciels métier : animation de Copil, ateliers de co-création autour des cycles relationnels et du lead nurturing.

DIPLOMES & CERTIFICATION

- 2023 : Certification LEAN SIX SIGMA Green BELT en cours d'obtention
- 2021 : Executive MBA, leading people and business (IAE Aix-Marseille)
- 2021 : Master 2 Management général et des entreprises (IAE Aix-Marseille)
- 2015 : Master 2 professionnel Génie Mécanique Aéronautique

EXPERTISES

Stratégies de transformation digitale : diagnostic, benchmark, étude de positionnement, recommandations

Définition de plateformes digitales à haut niveau de performance : parcours clients, étude du besoin, fonctionnalités clés et définition du système SI adéquat

Cahier des charges sélection et aide au choix de prestataires

AMOA et **pilotage** de projets digitaux

Stratégie de communication digitale interne et externe, stratégie de contenu

Création et animation d'ateliers et de formations autour de la transformation numérique et de la conduite du changement

SECTEURS & MARCHES

- Industries
- Aéronautique
- Secteur public

Christelle COLLENOT

Consultante



Christelle dispose d'une expérience solide de 25 ans dans les secteurs du digital, du marketing, de la communication et de l'édition, acquise au sein d'agence, de PME/PMI et de grands groupes.

Audit et diagnostic, conseil stratégique et opérationnel, cadrage et pilotage, **transmission et formation des équipes**, elle dispose d'un éventail élargi des compétences requises pour **accompagner les entreprises et les collectivités dans leur transformation numérique.**

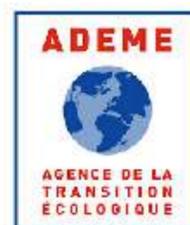
Elle a dirigé des équipes pluridisciplinaires dans des contextes de mutation sectorielle.

MISSIONS RECENTES

- Diagnostics de maturité digitale et accompagnements personnalisés de structures commerçantes pour répondre à leurs enjeux liés au digital (Marché Opcommerce)
- Mission Conseil sur la définition de la stratégie de positionnement & la stratégie digitale d'une tête de réseau du marché de l'emploi :
 - Diagnostic interne
 - Réalisation d'un benchmark concurrentiel et inspirationnel
 - Ateliers de co-construction autour de la nouvelle offre de services
 - Construction de la stratégie de développement
- Accompagnement dans la refonte du site web d'un acteur reconnu de la culture : définition du besoin, atelier de co-construction, rédaction du cahier des charges, appel d'offres et consultation marché
- Aide au pilotage des chantiers marketing relationnel d'un éditeur de logiciels métier : animation de Copil, ateliers de co-création autour des cycles relationnels et du lead nurturing.

DIPLOMES & CERTIFICATION

- 2022 Dix formations métiers dans les domaines webmarketing, data, management & entrepreneuriat
- 1995 CESS - Certificat d'Études Supérieures Spécialisées en Communication | ISCOM | Paris



EXPERTISES

Stratégies de transformation digitale : diagnostic, benchmark, étude de positionnement, recommandations

Définition de plateformes digitales à haut niveau de performance : parcours clients, étude du besoin, fonctionnalités clés et définition du système SI adéquat

Cahier des charges sélection et aide au choix de prestataires

AMOA et **pilotage** de projets digitaux

Stratégie de communication digitale interne et externe, stratégie de contenu

Création et animation d'ateliers et de formations autour de la transformation numérique et de la conduite du changement

SECTEURS & MARCHES

- BTP
- Énergie
- Média

Carole GOBION

Consultante



Après des études de commerce, Carole a **25 ans d'expérience en marketing** sur Paris, Londres et Bordeaux, dans des TPE, PME ou multinationales.

Dotée d'une **force analytique « quanti » et « quali »**, elle a le recul pour identifier les **problématiques**, établir un **diagnostic** et **conseiller des entreprises** vers la croissance.

Curieuse, elle s'intéresse **aux innovations data et analytics**, elle aime accompagner les entreprises de toutes tailles vers la digitalisation.

MISSIONS RECENTES

- Diagnostics de maturité digitale et accompagnements personnalisés de structures commerçantes pour répondre à leurs enjeux liés au digital (Marché Opcommerce)
- Mission Conseil sur la définition de la stratégie de positionnement & la stratégie digitale d'une tête de réseau du marché de l'emploi :
 - Diagnostic interne
 - Réalisation d'un benchmark concurrentiel et inspirationnel
 - Ateliers de co-construction autour de la nouvelle offre de services
 - Construction de la stratégie de développement
- Accompagnement dans la refonte du site web d'un acteur reconnu de la culture : définition du besoin, atelier de co-construction, rédaction du cahier des charges, appel d'offres et consultation marché
- Aide au pilotage des chantiers marketing relationnel d'un éditeur de logiciels métier : animation de Copil, ateliers de co-création autour des cycles relationnels et du lead nurturing.

DIPLOMES & CERTIFICATION

- EDHEC Business School of Management (1998)
- Google Academy (2020)
 - Business Transformation with the Cloud
 - Google Analytics Advanced
 - Google Data Studio

EXPERTISES

Stratégies de transformation digitale : diagnostic, benchmark, étude de positionnement, recommandations

Définition de plateformes digitales à haut niveau de performance : parcours clients, étude du besoin, fonctionnalités clés et définition du système SI adéquat

Cahier des charges sélection et aide au choix de prestataires

AMOA et **pilotage** de projets digitaux

Stratégie de communication digitale interne et externe, stratégie de contenu

Création et animation d'ateliers et de formations autour de la transformation numérique et de la conduite du changement

SECTEURS & MARCHES

- BTP
- Rénovation énergétique
- Grande distribution
- Mode
- Cosmétiques,
- Métiers d'art
- Viticulture



Fanny LHOMME

Consultante



A travers ses expériences dans des structures très variées, Fanny **possède plus de 12 ans d'expérience** en marketing digital et gestion de projets liés à la transformation digitale.

A l'aise à la fois sur le volet **définition de la stratégie** et **mise en place opérationnelle des projets**, elle aime accompagner les différents acteurs dans la conduite du changement.

Ses précédents postes en tant que Responsable digitale et chef de projet dans des structures internationales lui permettent de **relever les défis des structures plus petites et plus agiles qu'elle accompagne** désormais.

MISSIONS RECENTES

- Diagnostics de maturité digitale et accompagnements personnalisés de structures commerçantes pour répondre à leurs enjeux liés au digital (Marché Opcommerce)
- Mission Conseil sur la définition de la stratégie de positionnement & la stratégie digitale d'une tête de réseau du marché de l'emploi :
 - Diagnostic interne
 - Réalisation d'un benchmark concurrentiel et inspirationnel
 - Ateliers de co-construction autour de la nouvelle offre de services
 - Construction de la stratégie de développement
- Accompagnement dans la refonte du site web d'un acteur reconnu de la culture : définition du besoin, atelier de co-construction, rédaction du cahier des charges, appel d'offres et consultation marché
- Aide au pilotage des chantiers marketing relationnel d'un éditeur de logiciels métier : animation de Copil, ateliers de co-création autour des cycles relationnels et du lead nurturing.

DIPLOMES & CERTIFICATION

- Grenoble Ecole de Management (2009)

EXPERTISES

Stratégies de transformation digitale : diagnostic, benchmark, étude de positionnement, recommandations

Définition de plateformes digitales à haut niveau de performance : parcours clients, étude du besoin, fonctionnalités clés et définition du système SI adéquat

Cahier des charges sélection et aide au choix de prestataires

AMOA et **pilotage** de projets digitaux

Stratégie de communication digitale interne et externe, stratégie de contenu

Création et animation d'ateliers et de formations autour de la transformation numérique et de la conduite du changement

SECTEURS & MARCHES

- Retail
- Dermocosmétiques
- E-commerce
- Milieu artistique & associatif
- Mobilier & décoration.





RÉFÉRENCES CLIENTS



CLIENT

Discac

PROJET

Transformation digitale
au service de l'efficacité interne,
dont mise en place d'une solution GED

EXPERTISE(S) RECHERCHÉE(S)

Analyse de marché (benchmark)
Stratégie digitale
Formation gouvernance
AMOA

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Société industrielle de construction de
meubles de cuisines et salles de bain

TAILLE DE LA STRUCTURE

250 collaborateurs

DATE DU PROJET

2017 à aujourd'hui

Contexte

Dans le cadre de son **ambitieux projet de développement d'entreprise** (nouveau site de production, amélioration de la productivité, baisse de l'utilisation du papier, etc.), la société DISCAC (société industrielle de construction de meubles) nous a mandaté afin de l'accompagner dans la **transformation digitale de ses processus métiers** et de sa **communication interne**.

Notre réponse

Notre accompagnement s'est appuyé sur la méthodologie suivante :

► Élaboration d'un diagnostic

Afin de pouvoir accompagner DISCAC dans son projet de « digitalisation », nous avons organisé et mis en oeuvre un 1er volet dédié à un diagnostic de maturité numérique suivi d'un plan de transformation numérique.

► Identification des processus clés de l'entreprise

La création de ce plan d'actions nécessitant une forte compréhension du métier de l'entreprise et de son organisation réelle, nous avons réalisé un travail de fond sur l'identification et la formalisation des principaux processus clés de l'entreprise aussi bien au sein de l'atelier de production qu'au niveau des services supports.

► Conception d'une cartographie de l'existant

Après avoir analysé la maturité de chacun des processus, nous avons établi une cartographie précise de l'existant et des possibilités d'évolutions pour chaque métier, en adéquation avec la vision de la Direction Générale de l'entreprise.

► Rédaction du plan d'action et déploiement

Cette 1ère phase s'est conclue par la création d'un livrable formulant un plan d'actions de digitalisation à 18 mois, dans l'objectif de faire évoluer chaque processus critique, vers plus de maturité grâce au digital.

La phase 2 de la mission, actuellement en déploiement, consiste en la mise en place concrète des premiers projets de digitalisation.



« La démarche structurée de DIGITALL Conseil nous a permis d'avancer concrètement dans notre volonté de digitalisation. Le diagnostic de nos processus métiers, loin d'être une vision théorique d'experts, a été construit avec les équipes et nous en avons obtenu une vision précise et pertinente de notre situation à date. L'accompagnement de l'agence est collaboratif et sait s'adapter à nos priorités et à notre rythme, tout en sachant maintenir le cap d'une transformation nécessaire pour notre société. »

Cédric GAUCHET - Président



Résultats



1

Roadmap projets
(Recensant 15 projets)

2

Solutions
déployées

(GED & Intranet)



4

Projets de
digitalisation

7

Entretien
physiques

(>> 33 processus métiers)



CLIENT

Keolis - Bordeaux Métropole

PROJET

Diagnostic et accompagnement de la montée en compétence numérique

EXPERTISE(S) RECHERCHÉE(S)

Formation
Pilotage de projet

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Secteur public

TAILLE DE LA STRUCTURE

68 000 collaborateurs

DATE DU PROJET

2018 - 2019

Contexte

Keolis Bordeaux Métropole, opérateur de transports de la ville, offre aux habitants et aux visiteurs de passage une intermodalité importante permettant de faciliter l'ensemble des déplacements au sein de la métropole (Tramway, Bus, Vélo en libre-service, Navettes fluviales, covoiture & parts-relais).

Engagée dans une démarche de digitalisation des usages, la Direction marketing a fait appel à DIGITALL Conseil afin de les accompagner dans **la montée en compétence des équipes internes dans la conduite de leurs projets numériques.**

Notre réponse

Notre accompagnement s'est appuyé sur la méthodologie suivante :

► Élaboration d'un diagnostic

La 1ère phase de diagnostic numérique a permis de réaliser un état des lieux des projets digitaux inscrits à la roadmap, via une qualification multi-dimensionnelle : niveau d'avancement de chaque projet, degré de complexité, gouvernance en place, maturité de l'équipe projet, méthodologie projet déployée, etc. Un volet particulier a été mis en place afin de diagnostiquer la maturité, les besoins et les attentes des chefs de produits en charge des projets numériques.

► Méthodologie de suivi de projet

La conception d'une méthodologie de suivi projet simple et efficace a été mise en place afin de garantir le triptyque délai / qualité / budget. Ce mécanisme a également permis d'identifier et de lever les points de blocage existants sur chaque projet.

► Accompagnement sur la montée en compétence numérique

Un accompagnement spécifique a été mis en oeuvre auprès de chacun des chefs de produits, afin de pouvoir d'une part, assurer leur montée en compétences numériques sur la conduite de projets digitaux, et d'autre part leur transmettre des bonnes pratiques d'organisation au quotidien.

► Proposition d'outils de suivi projets et aide à la décision

Enfin, un accompagnement spécifique continu (acculturation au pilotage de projets numériques) a été réalisé avec le responsable du pôle projets & innovation, afin de **soutenir la Direction projet** en place, en lui fournissant notamment des outils de suivi projet et d'aide à la décision.

“

« Nous avons fait appel à DIGITALL Conseil afin de nous accompagner dans la montée en compétence des équipes, à piloter des projets d'envergure pour l'entreprise mais aussi à nous guider dans la définition de notre nouvelle stratégie. Face à ce défi majeur, l'accompagnement proposé aussi bien sur le fond que sur la forme a parfaitement répondu aux nos attentes. La qualité des échanges, de la démarche, du travail fourni mais aussi des formations dispensées ont été autant de qualités qui ont permis à tous les collaborateurs du service, y compris les plus aguerris, d'évoluer et de structurer leur activité. Et on peut clairement dire qu'il y a eu un avant et un après DIGITALL... »

Thierry ARROUVEL - Responsable Service Etudes, Data & Innovation

”

Résultats



1

diagnostic
numérique

Méthodologies
et outils de
gestion de
projets



Concrétisation
des projets
digitaux
(Refonte du site...)

Ecole du Louvre

Palais du Louvre

CLIENT

Ecole du Louvre

PROJET

Assistance à maîtrise d'ouvrage pour la stratégie de communication numérique

EXPERTISE(S)

RECHERCHÉE(S)

Stratégie digitale

AMOA

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Enseignement supérieur

TAILLE DE LA STRUCTURE

+/- 100 collaborateurs

DATE DU PROJET

Sep 2021 -Jan 2022

Contexte

Dans la perspective de la **refonte de son site Internet**, l'École du Louvre a souhaité définir une **stratégie d'ensemble de sa communication numérique**.

Cette nouvelle **stratégie de communication numérique** a été pensée en fonction des **enjeux & besoins de l'établissement**, et en tenant compte de **l'environnement concurrentiel** en place.

Notre réponse

Notre accompagnement s'est appuyé sur la méthodologie suivante :

► Elaboration d'un diagnostic

8 entretiens : formalisation des parcours clients et de leurs points de frictions, état des lieux du système d'information existant & audit du site web existant, organisation actuelle & souhaits d'évolutions, bonnes pratiques et faiblesses identifiées.

► Elaboration d'un benchmark

Le diagnostic a été complété par un benchmark concurrentiel externe (7 acteurs étudiés), centré sur le positionnement et les bonnes pratiques des acteurs du secteur.

► Définition d'un plan de digitalisation stratégique

4 ateliers : définition de la stratégie de communication externe (besoins en terme de visibilité, points de contact, indicateurs clés); identification des parcours utilisateurs cibles, et définition des offres cibles à proposer par utilisateur cible. Définition des fonctionnalités du site internet cible (front office et back office).

► Rédaction des documents d'Appel d'Offre pour la sélection d'un prestataire

1 atelier d'approfondissement des fonctionnalités futures du site web, puis formalisation du cahier des charges fonctionnel et technique permettant de lancer une consultation efficiente vers les prestataires MOE concernés.

L'École du Louvre a fait appel à DC comme assistant à maîtrise d'ouvrage pour la définition de sa stratégie de communication numérique, la rédaction d'un cahier des charges pour la refonte de son site internet et l'accompagnement de la procédure d'appel d'offre jusqu'à la désignation du prestataire.

DC a su très rapidement comprendre et analyser les principaux enjeux de la mission alors même que l'établissement abordait une période de grands changements. La pertinence et la rigueur des livrables tant en termes de diagnostic, de benchmark que de plan d'action opérationnel ont largement facilité l'adhésion au projet en interne. La collaboration a été basée sur une très bonne capacité d'écoute, de sérieux et de finesse d'analyse pour déboucher sur la proposition d'une nouvelle politique de communication digitale adaptée et évolutive.

Sandrine ARRECGROS - Secrétaire générale

Résultats



1

Appel d'Offre

1

Stratégie de communication



1

Cahier des charges



CLIENT

Groupe RG

PROJET

Structuration de la stratégie E-business

EXPERTISE(S)

RECHERCHÉE(S)

Stratégie marketing

Stratégie E-commerce

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Distribution spécialisée d'Equipements de Protection Individuelle (EPI)

TAILLE DE LA STRUCTURE

+ de 500 collaborateurs

DATE DU PROJET

Mars 2017

Contexte

Dans le cadre de son **projet de transformation d'entreprise** (création d'une Direction de la transformation recensant 34 projets), **le Groupe RG - leader de la distribution spécialisée d'Equipements de Protection Individuelle (EPI)** - a souhaité transformer sa présence en ligne et la performance de son canal digital via la mise en place d'un site marchand E-commerce. Le Groupe RG a mandaté DIGITALL Conseil afin de l'accompagner dans la **création de sa stratégie E-business**.

Notre réponse

Notre accompagnement s'est appuyé sur la méthodologie suivante :

► Élaboration d'un diagnostic

Afin de pouvoir accompagner le Groupe RG dans son projet E-business, DIGITALL Conseil a tout d'abord réalisé un diagnostic complet de l'existant.

► Benchmark concurrentiel

Cet état des lieux a ensuite été complété par un benchmark concurrentiel externe, centré sur le positionnement et les bonnes pratiques des acteurs du secteur (traditionnels et pure-players).

► Formalisation des parcours client cibles

Suite à ce diagnostic, DIGITALL Conseil a formalisé les parcours clients cibles qui ont permis d'imaginer 2 typologies de scénarios menant à l'élaboration d'une stratégie E-business en phase avec le développement commercial souhaité par l'entreprise.

► Formalisation d'un cahier des charges

Une fois la stratégie E-business formalisée et validée par le Groupe RG, la dernière étape de cette mission a été la formalisation d'un cahier des charges comme 1ère brique opérationnelle de la stratégie à mettre en oeuvre, et détaillant le site marchand à construire.

“

« DIGITALL Conseil nous a efficacement accompagné dans la structuration de nos ambitions et la formulation de notre stratégie. Au-delà de la méthodologie qu'ont su nous apporter ses experts, j'ai particulièrement apprécié l'approche humaine et pragmatique de DIGITALL Conseil, rendant concrets des sujets conceptuels. Nous avons véritablement collaboré ces derniers mois et fait émerger ensemble une roadmap digitale, mettant l'accent sur les facteurs clés de succès, techniques comme organisationnels.

Les livrables élaborés - parcours clients, stratégie de déploiement, cahier des charges technico-fonctionnel - sont d'une grande richesse et constituent le mode d'emploi de notre projet de transformation digitale, maintenant en cours de déploiement. »

Olivier PETIT - Directeur Transformation

”

Résultats



7
Concurrents étudiés
(Marché des EPI)

1

Stratégie

(À déployer sur 3 ans)



1
Cahier des charges

CLIENT

Agence de Mutualisation des Universités et Établissements (AMUE)

PROJET

Mission d'AMOA dans le cadre de la refonte du site internet

EXPERTISE(S) RECHERCHÉE(S)

AMOA
Formation

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Enseignement supérieur

TAILLE DE LA STRUCTURE

+/- 170 collaborateurs

DATE DU PROJET

2020-2022

Contexte

Dans le cadre de son projet transverse de modernisation, l'AMUE souhaitait repenser son dispositif digital, clé de voûte de sa relation avec ses membres adhérents, en refondant son site internet et en faisant naître un espace adhérent.



Nous souhaitons être accompagnés pour rédiger l'appel d'offre de notre futur site web et structurer notre stratégie de communication. Nous sentions confusément que la réflexion d'ensemble nécessitait un point de vue extérieur, critique et constructif.

La proposition de DIGITALL Conseil a su faire la différence suite à notre appel d'offres, par la clarté de l'analyse de nos besoins et le sérieux de la méthode proposée.

Ecoute, pertinence, échanges et professionnalisme ont constitué les jalons d'une mission menée efficacement, avec pragmatisme et discernement.

L'équipe DIGITALL Conseil nous a accompagnés vers notre objectif d'amélioration de nos relations adhérents et leur expertise a joué un rôle déterminant d'accélérateur de projet.

Nous commençons aujourd'hui une véritable transformation digitale et savons pouvoir compter sur les avis éclairés de l'équipe DIGITALL Conseil que nous remercions pour sa valeur plus qu'ajoutée !»

Cécile Ras El Djebel, Directrice Relations Établissements et marketing



Notre réponse

Notre mission s'est organisée progressivement autour des étapes suivantes :

- ▶ **Diagnostic de l'existant**, en cartographiant notamment les dispositifs numériques en place, la stratégie de communication existante, et les parcours des adhérents
- ▶ **Proposition d'une stratégie de communication**, comprenant une nouvelle ligne éditoriale, les fonctionnalités stratégiques des nouveaux espaces numériques, ainsi que la répartition des informations au sein de ces espaces
- ▶ Proposition & formalisation des **parcours utilisateurs cibles**
- ▶ Recommandations de **fonctionnalités dynamiques** & mise en place de **logiques de marketing automation**
- ▶ **Rédaction d'un cahier des charges cible** (CCTP)
- ▶ Accompagnement à l'élaboration d'un **dossier de candidature** pour l'obtention d'un financement dans le cadre du **Plan de Relance**
- ▶ **Formation** des équipes Relations Établissements et marketing à l'**Inbound marketing et au Marketing automation**.

Résultats

1

Stratégie de communication



1

Cahier des charges



1

Dossier de Financement





CLIENT

Aéroport de Bordeaux

PROJET

Stratégie digitale & mission AMOA pour définir son nouveau dispositif web

EXPERTISE(S) RECHERCHÉE(S)

Diagnostic interne et externe
Stratégie globale
Accompagnement dans la conception d'appel d'offres

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Secteur public

TAILLE DE LA STRUCTURE

230 collaborateurs

DATE DU PROJET

Juin 2016

Contexte

L'aéroport de Bordeaux Mérignac (5ème aéroport Français, près de 7 millions de passagers en 2019) a fait appel à DIGITALL Conseil pour l'accompagner dans la refonte de son dispositif digital (web et mobile) en réponse à ses enjeux marketing et organisationnels.

Notre réponse

Notre accompagnement s'est appuyé sur la méthodologie suivante :

- **Benchmark & diagnostic** du mix-marketing
- Elaboration d'une **vision cible** et de ses impacts organisationnels et financiers,
- **Aide à la décision du Comité de Direction** : plusieurs scénarii ont été envisagés ainsi que leurs impacts financiers et organisationnels
- **Formalisation des besoins** : rédaction du cahier des charges de l'ensemble du dispositif cible
- **Réalisation de l'appel d'offres public** avec assistance à l'analyse des offres des candidats retenus.

“

« DIGITALL Conseil nous a accompagné dans notre stratégie de positionnement marketing. L'équipe a su apporter un regard neuf sur nos activités et comprendre la complexité de notre rôle. Toujours à l'écoute et capables de challenger nos idées, DIGITALL a su produire des livrables de qualité à toutes les étapes du projet. Un vrai plaisir de travailler avec eux. »

Sophie VERGNERES - Responsable commerciale & communication

”

Résultats



20

Ateliers
thématiques

10

Aéroports
étudiés
(Benchmark)



1

Cahier des
charges



1

Nouveau
dispositif digital

Découvrez l'intégralité de nos études de cas & de nos témoignages clients sur notre site

Les témoignages de nos clients

<https://www.digital-conseil.fr/temoignages/>

Nos études de cas clients

<https://www.digital-conseil.fr/projets-clients/>

“
Nous avons fait appel à DIGITALL Conseil car nous avons besoin d'un diagnostic quant à notre stratégie numérique au sein d'ALOÏS.
J'ai aimé tant la méthode que le résultat !

La méthode :

- Interroger mon équipe, individuellement puis par ateliers. Et ce afin de comprendre nos activités spécifiques pour ensuite identifier précisément nos besoins.
- Faire un benchmark complet et détaillé du secteur, par le biais d'un échantillon représentatif et étudié.
- Réaliser un SWOT de l'entreprise afin de mettre en évidence la stratégie à adopter.
- Etablir un plan de préconisations clair, visuel et chiffré des besoins de l'équipe et de l'entreprise pour optimiser nos résultats.

Le résultat :

- Nous avons un document formalisant la stratégie à mettre en œuvre et intégrant les points d'étapes nécessaires de notre transformation numérique.
- Nous savons ce que nous devons améliorer et quels sont les outils possibles à mobiliser.
- Nous avons une enveloppe financière chiffrée

”

Arnaud Barde
Dirigeant & Fondateur d'Aloïs

“
DIGITALL nous a accompagné à construire un plan de digitalisation. Leur méthode qui consiste à s'imprégner des métiers que nous exerçons, de nos usages de travail, de communication et de collaboration est fédératrice pour les équipes et produit un résultat en adéquation avec les besoins. Le plan de digitalisation proposé permet de disposer d'une vision très claire du champ de possible, des temporalités et des coûts. L'écoute active de Sandrine et de son équipe en est un des vecteurs de réussite.

”

Anne Élissalde
Directrice Opérationnelle - Cap Emploi Gironde

“
Il y a tout au long du processus une fluidité et un guidage dans le cheminement des idées sans jamais se sentir « à côté » de ses propres idées. C'est un long travail très agréable avec beaucoup de cadre et de souplesse à la fois. Le professionnalisme et la rigueur des équipes de DIGITALL permettent de redoubler d'efficacité et surtout de rester pertinent et logique ce qui n'est pas évident tout seul. Faire naître une idée adaptée au marché : voilà comment je définirais l'aide apportée par DIGITALL Conseil.

”

Arnaud Groussac
Fondateur PatrimoineStore


Cbo territoria
Mise en place d'une plateforme marketing digital
[En savoir plus >](#)


Bordeaux Fintech
Organisation de l'évènement Bordeaux Fintech et réalisation de sa vitrine digitale
[En savoir plus >](#)


Fin Tech Mag
Elaboration d'une stratégie de brand content
[En savoir plus >](#)


Caisse des Dépôts - Bordeaux
Définition d'une stratégie marketing client digitale
[En savoir plus >](#)


CCI Gironde
Elaboration d'une stratégie social media et formation aux réseaux sociaux
[En savoir plus >](#)


Neftys
Structuration de la stratégie marketing et communication digitale
[En savoir plus >](#)

DIGITALL

CONSEIL

Siège social

Darwin Eco-système

87 quai de Queyries

33 100 Bordeaux

www.digitall-conseil.fr

Tel : 05 47 50 05 95

mail : sh@digitall-conseil.fr