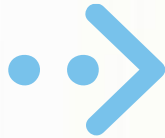


# 3<sup>ème</sup> SEMAINE DE LA VALEUR

cdi 

Gérer la croissance et en saisir les opportunités



# Agenda

- Qui sommes-nous ?
- Nos forces
- Situation de départ
- Intervention Fri Up (M. Pierre-Alain Gapany)
- Valeur ajoutée



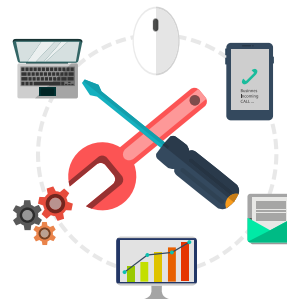
# Qui sommes-nous

- Société de services en informatique
- 40 personnes
  - › Développeurs d'applications logicielles
  - › Spécialistes sécurité Internet, réseaux et gestion serveurs
  - › Graphistes



## Nos forces

- Développement centré utilisateur de logiciels sur mesure
- Services IT (hébergement, sécurité, réseau, système)
- Innovation
  - Digital Cancer Screening
    - e-SIS : Solution unique sur le marché Européen
  - Solution Web de gestion de librairies
    - Bookshop : Solution unique sur le marché francophone
  - Solutions Web pour des laboratoires médicaux
    - Plateformes Web pour la prise de commande et la visualisation des résultats

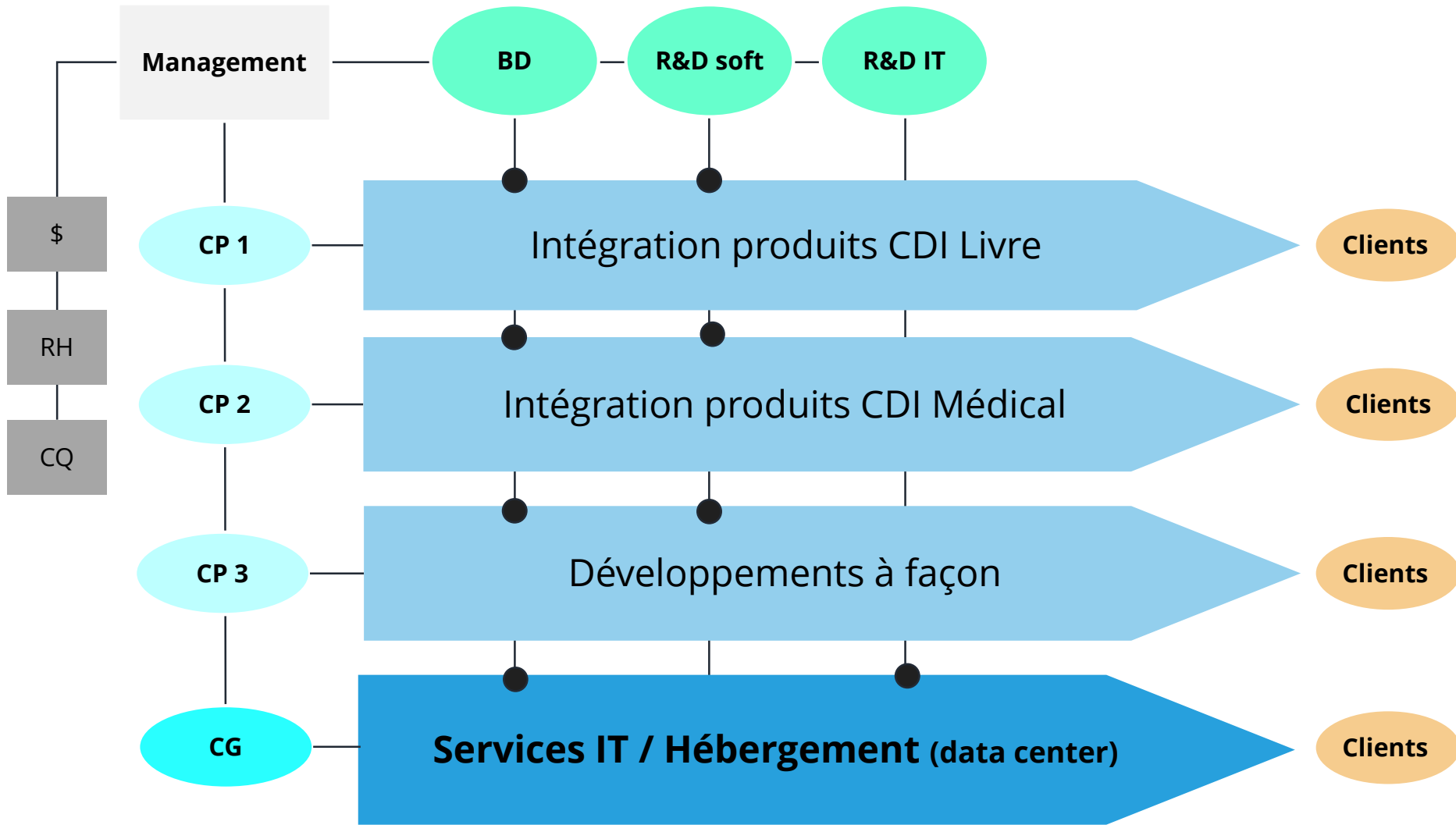


## Situation de départ - fin 2013

- Solutions logicielles développées sur mesure pour nos clients
- Identification de potentiels 'Produits' pour plusieurs de ces développements
- Nécessité de transformer le potentiel en opportunités commerciales
- Nécessité d'adapter la structure de l'entreprise à sa croissance

# Intervention de M. Pierre-Alain Gapany de Fri Up

- Durée
  - 1 année
- Méthodologie
  - Segmentation de l'entreprise en secteurs d'activité stratégiques
  - Identification des besoins en ressources
  - Définition d'un business modèle pour chacun des secteurs d'activité - analyse SWOT



# Intervention de M. Pierre-Alain Gapany de Fri Up

- Méthodologie
  - Prendre le temps de la réflexion
  - Se poser les bonnes questions
  - Synthétiser et documenter le résultat





# Résultat : transformation organisationnelle



- Mise en place de pôles d'expertise métier
- Mise en place de responsables transversaux
  - › Business development
  - › Développement applicatif
  - › Architecture applicative
  - › Architecture technique

# Résultat : transformation business model

Pour chacun des domaines d'activité déterminer:

- › Activités clés
- › Propositions de valeur
- › Ressources clés
- › Partenaires clés
- › Relations avec les clients
- › Canaux
- › Segments de clientèle
- › Structure des coûts
- › Flux des revenus

## Résultat : business model medical



- Exportation de notre système de dépistage numérique en France (6 départements)
- Développement d'une plateforme Web B2B pour un des premiers groupes Européens de laboratoires médicaux

## Résultat : business model books



- Installation du système de gestion dans la plus grande librairie indépendante de France
- Création d'une succursale en France

## Résultat : business model IT services



- Développement des services d'hébergement globaux
- Développement d'un produit cloud 'Made in Switzerland'

# Valeur ajoutée

- M. Gapany:
  - Nous aide à structurer l'approche
  - Fait preuve de pragmatisme
- Nous restons maître de la réflexion
- Nous avançons en parallèle avec nos activités courantes
- Orientation résultat



# Conclusion

- L'intervention de Fri Up
  - Déclencheur de processus de transformation
  - Boîte à outil pour maîtriser le processus de transformation
- Le processus de transformation continue



# Questions

