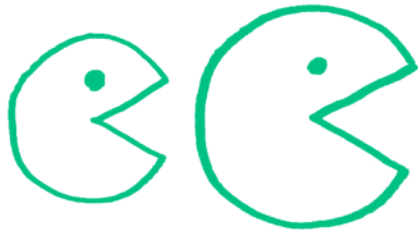


Etes-vous prêt pour l'ère

numérique?

 *En savoir plus sur [swisscom.ch/transformation-numerique](https://www.swisscom.ch/transformation-numerique)*

Quatre bonnes raisons de vous lancer dans la transformation numérique dès maintenant



La concurrence ne dort pas.



Le moment est venu.

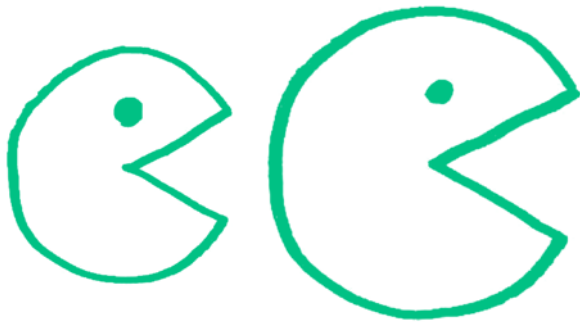


Les connaissances appropriées procurent un avantage.



Les clients valent de l'or.

La concurrency ne dort pas



Raison 1: Si vous ne vous intéressez pas dès maintenant aux nouvelles technologies et réagissez trop tard, vous courez le risque d'être évincé du marché.

Il n'y a encore pas si longtemps, le marché était encore clair. Vous connaissiez vos concurrents dans le secteur d'activité, la devise était «Les gros mangent les petits». Avec la numérisation, les concurrents sont devenus internationaux et imprévisibles. Ils se trouvent désormais à un clic de distance, et non plus à de nombreux kilomètres. ***La nouvelle devise s'intitule «Les rapides contre les lents.»*** La plateforme Internet Uber en est un exemple. L'entreprise elle-même ne possède aucune voiture mais elle est quand même la plus grande société de taxi au monde.

Les succès d'entreprises, comme Zalando, Amazon, Spotify, Netflix et WhatsApp, illustrent la violence avec laquelle les produits et services basés sur les nouvelles technologies numériques balaient les fournisseurs classiques. Il est frappant que toutes utilisent de nouveaux modèles commerciaux numériques. La révolution s'étend ainsi à des secteurs entiers. Une seule chose est certaine, votre grand concurrent de demain n'existe pas encore aujourd'hui.

Le **moment** *est venu*



Raison 2: Si vous agissez maintenant, vous vous assurez un avantage concurrentiel décisif.

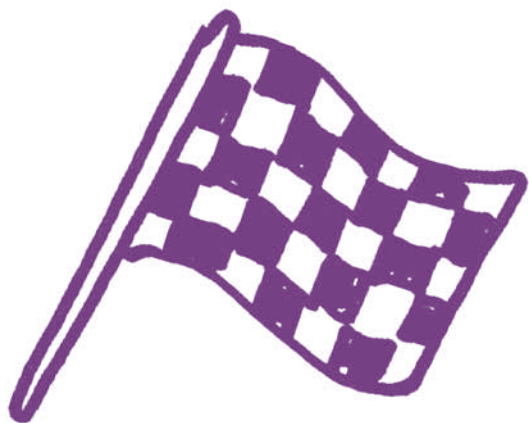
Par le passé, les nouvelles technologies étaient d'abord utilisées dans le domaine professionnel. A l'ère de la révolution numérique, la logique a été inversée: ce sont les particuliers qui ont utilisé les smartphones en premier.

Les entreprises ont mis un certain temps à réagir et les particuliers possèdent donc une longueur d'avance sur elles. Ces derniers veulent pouvoir faire des achats de manière simple, où qu'ils se trouvent et quand ils le souhaitent. Ils attendent également des services supplémentaires, comme des offres personnalisées et des suggestions de nouveaux produits qu'ils pourraient aimer.

Les entreprises comme Apple, Amazon, Zalando et Nike en ont rapidement tiré les leçons.

L'évolution n'en est qu'à ses débuts. La tendance est renforcée par le fait que les clients de demain sont des «natifs numériques», c'est-à-dire des personnes qui ont grandi avec Internet et les nouvelles technologies numériques.

Les connaissances **appropriées** *procurent un avantage*



Raison 3: Si vous préparez votre entreprise et vos collaborateurs à la transformation numérique, vous partez en pole position.

Les entreprises ont besoin de collaborateurs qui disposent des connaissances appropriées afin d'exploiter les opportunités et d'intégrer avec succès les nouvelles technologies aux modèles commerciaux actuels. Il existe un grand déficit dans ce domaine: selon une étude* de Deloitte réalisée en 2014, **seules 4% des entreprises suisses interrogées disposent de collaborateurs qui possèdent les connaissances appropriées.**

A cela s'ajoute le fait que le marché du travail ne produit assez de personnes qualifiées afin de couvrir les besoins. En d'autres termes, il faut encourager les compétences internes et les développer afin d'exploiter les possibilités des modèles commerciaux numériques. Le management et le secteur opérationnel doivent prendre les mesures appropriées.

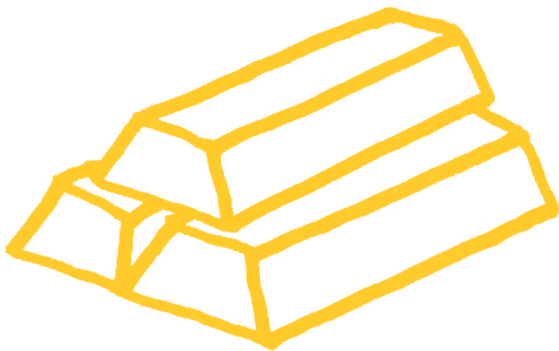
** Etude de Deloitte:*

Industry 4.0, Challenges and solutions for the digital transformation and use of exponential technologies, Deloitte 2014:

<http://www2.deloitte.com/ch/fr/pages/manufacturing/articles/manufacturing-study-industry-4.html>

Les clients

valent de l'or



Raison 4: Si vous connaissez vos clients, vous pouvez optimiser vos processus de vente et augmenter votre chiffre d'affaires au bout du compte.

Toute entreprise dispose d'un volume énorme de données. La plupart du temps, ces précieuses informations se trouvent toutefois inutilisées sur un serveur, quel dommage! En effet, il est aujourd'hui possible d'analyser systématiquement de gros volumes de données (big data) afin d'en tirer profit.

La saisie et l'analyse systématiques des données des clients vous permettent par exemple de personnaliser vos produits et services, **d'améliorer l'expérience client numérique de manière ciblée** et donc d'augmenter votre chiffre d'affaires.

Agissez *dès maintenant!*

Il est donc grand temps de vous lancer dans la transformation numérique. Vous devez vous demander dans quel domaine et de quelle manière vous allez utiliser les nouvelles technologies. C'est la première étape du processus qui vous permettra d'enthousiasmer vos clients actuels et futurs ainsi que d'avoir une longueur d'avance sur vos concurrents.

 ***Vous êtes intéressé? Dans ce cas, adressez-vous à nos experts sur: swisscom.ch/transformation-numerique***
