

Audit Digitalisation

Objectif

Cet audit s'adresse aux entreprises qui souhaitent obtenir un état des lieux de leur maturité digitale, c'est-à-dire d'une part du niveau d'exploitation qu'elles font des outils informatiques, matériels et logiciels, déjà acquis et d'autre part de l'utilité éventuelle d'outils présents sur le marché.

Contenu

Phase 1 : Réflexion sur l'existant

- Présentation par le chef d'entreprise et/ou les chefs de service du fonctionnement général des services du point de vue de la circulation et du stockage des informations. Seuls les éléments « métier » sont évoqués ;
- Brainstorming sur les besoins et les souhaits du chef d'entreprise et/ou des chefs de service au sujet de l'efficacité des usages des outils actuels, avec expression des points positifs et des zones non couvertes de l'activité ;
- Rédaction de la synthèse du brainstorming.

Phase 2 : Analyse de l'existant

Partant de la synthèse du brainstorming, l'auditeur analyse les flux d'informations et en déduit les points forts et les marges de progrès liées aux outils informatiques.

Phase 3 : Rapprochement des besoins et du marché

Nota : le niveau de recherche de cette phase dépend du temps qu'il aura été convenu d'y consacrer et est mené conjointement par l'auditeur et un interlocuteur « métier » pour en garantir la pertinence pour l'entreprise.

Réalisation d'un tour de marché à l'aune des conclusions du brainstorming avec pour objectif d'identifier les outils et logiciels existants pouvant être utiles aux priorités de l'entreprise.

Phase 4 (optionnelle) : Choix et suivi des projets de digitalisation

Dans l'hypothèse où la phase 3 aurait mis en évidence des outils intéressants pour l'entreprise, DBC peut prendre en charge la conduite du ou des projets de mise en place qui en résultent :

- Rédaction d'une synthèse des atouts, freins et coût prévisibles de chaque projet ;
- Accompagnement sur la priorisation des projets ;
- Pour chaque projet, accompagnement sur :
 - la rédaction du cahier des besoins ;
 - le suivi des appels d'offres ;
 - l'interprétation des offres commerciales ;
 - le choix final.

Livrables

1. Une synthèse des idées exprimées lors du brainstorming de la phase 1.
2. Un compte-rendu d'audit mettant en avant :
 - a. Les points forts et les marges de progrès des outils déjà utilisés par l'entreprise ;
 - b. Les outils supplémentaires qui pourraient faire gagner de la productivité en cohérence avec les sujets issus du brainstorming.
3. Pour la phase 4, un cahier des charges par projet suivi et les comptes-rendus des réunions liées à ces projets.