

TRANSFORMATION DIGITALE

6 domaines essentiels pour digitaliser votre PME

yeeply



Index:

1. Introduction à la transformation digitale	4
Principaux objectifs de la digitalisation.....	5
Freins à la transformation digitale dans les PME.....	5
2. Les technologies permettant de digitaliser votre entreprise	8
3. Domaines clés pour la transformation de votre PME	11
Relation avec les clients.....	12
Réseau de vente et de distribution.....	13
Gestion des fournisseurs.....	15
Relations internes.....	16
Gestion des processus.....	17
Direction et gestion.....	19
4. Mettre en œuvre votre transformation digitale	20
Premiers pas	20
Avoir le soutien d'un partenaire technologique expérimenté.....	21
Chez Yeeply, nous voulons vous aider !.....	22

Transformation digitale: 6 domaines essentiels pour digitaliser votre PME

La **transformation digitale** est un sujet en suspens pour de nombreuses PME. C'est un terme dont on parle souvent, mais qui n'est pas souvent utilisé correctement ou compris dans toute son étendue.

Lorsque nous parlons de transformation digitale, nous ne parlons pas seulement de **l'acquisition d'un logiciel particulier**. Nous allons beaucoup plus loin. Il ne s'agit pas non plus de copier d'anciens procédés, en y incorporant la technologie.

La transformation digitale est la **réinvention d'une entreprise et de ses processus grâce aux nouvelles technologies**. Elle implique un changement de la culture d'entreprise, des processus internes et de la manière de faire des affaires.

Ce processus vous donne les outils nécessaires pour prendre des décisions intelligentes afin de **maximiser les bénéfices d'une entreprise** : accès plus facile aux données, agilité et efficacité accrues, alignement des différents secteurs de l'entreprise ...

Pour vous transformer, commencez par repenser votre façon de faire des affaires.

1. Introduction à la transformation digitale

La technologie progresse et se démocratise également. C'est pourquoi les PME peuvent profiter de la voie déjà ouverte par les grandes entreprises pour conduire leur transformation, en utilisant des solutions qui n'impliquent pas nécessairement un développement sur mesure.

Il s'agit d'un processus **transversal au sein des entreprises** qui peut toucher tous les départements.

Les chiffres des **prévisions d'investissement pour la transformation digitale** dans les entreprises du monde entier montrent l'importance de ce processus. Selon les dernières prévisions du cabinet de conseil IDC, les dépenses mondiales en matière de technologies et de communications s'élèveront à **4,3 milliards de dollars** en 2020, ce qui, si les attentes sont satisfaites, représenterait une croissance de 3,6 % par rapport à 2019.

Chez [Yeeply](#), nous voulons que vous soyez conscients de [l'importance de prendre la voie de la transformation digitale](#). Nous allons examiner des exemples de différentes industries, vous montrer comment vous pouvez démarrer, comment fixer des objectifs, quels sont les domaines de votre entreprise qui peuvent en bénéficier, et surtout, vous aider à **établir une feuille de route** pour que vous puissiez démarrer le plus rapidement possible.



Principaux objectifs de la digitalisation

Les objectifs de votre processus de transformation digitale doivent être alignés sur les **objectifs de votre entreprise**, en allant dans la même direction. Voici quelques exemples.

- ▶ Augmenter le volume des ventes et améliorer la relation avec vos clients.
- ▶ Développer et améliorer les canaux permettant d'attirer de nouveaux clients.
- ▶ Améliorer la productivité en révisant et en adaptant les processus internes.
- ▶ Mieux contrôler vos infrastructures.
- ▶ Faire un meilleur usage des données et des informations commerciales.
- ▶ Promouvoir la formation et le recyclage des connaissances des travailleurs dans les nouvelles technologies.
- ▶ Créer (ou améliorer) les canaux de communication internes et externes.

Ces objectifs **peuvent être différents pour chaque entreprise**. L'important est de les définir avant de commencer à mettre en œuvre une stratégie de transformation digitale.

Freins à la transformation digitale dans les PME

Il n'est pas toujours facile d'entamer ce processus. Les entreprises sont également confrontées à des défis pour faire face à cette conversion.

Vous avez besoin de quelqu'un pour vous montrer le chemin ?

Chez Yeeply, nous avons aidé de nombreuses PME dans leurs projets de digitalisation. Dites-nous ce dont vous avez besoin et nous mettrons notre expérience à votre service.

COMMENCEZ MAINTENANT

◆ Résistance au changement

La peur des travailleurs de **perdre leur emploi** ou la perception que quelqu'un de nouveau essaie d'**imposer une nouvelle façon de travailler** peuvent être des raisons de cette résistance.

La transformation digitale implique un profond changement de mentalité et, dans l'idéal, elle est encouragée par la direction. Face à cette résistance, **la transparence est la meilleure arme.**

Il est très important que tous les travailleurs comprennent les raisons de la transformation de l'entreprise, les mesures à prendre et les bénéfices attendus. De même, il est nécessaire que l'entreprise offre la **formation** et le soutien nécessaires pour que tous les employés s'adaptent aux changements et internalisent les nouveaux processus de travail.

◆ Manque de vision claire des canaux digitaux

Certaines entreprises n'ont pas une vision claire de leurs canaux digitaux. Cela peut être parce qu'elles sont novices dans le monde numérique, ou bien qu'elles **ont pris des mesures qui n'ont pas fonctionné** parce qu'elles ne savent pas quels objectifs elles veulent atteindre en se développant par le biais du digital.

Le canal digital a ses propres règles, et c'est pourquoi vous devriez repenser de nombreux aspects de votre façon de faire des affaires : faites le point sur votre situation, **étudiez votre marché** et les tendances technologiques qui lui sont imposées, et créez un buyer journey (parcours client), c'est-à-dire le chemin que suivra tout utilisateur jusqu'à ce qu'il devienne votre client.

◆ Business model hérité

Les changements requis par la digitalisation devront **peut-être être étendus au modèle commercial.** Une fois la situation du marché, du client et de la concurrence analysée, certaines entreprises découvrent que **proposer un service gratuit** est un bon moyen de capter des pistes ; ou que proposer de **nouveaux canaux de vente digitaux** peut les aider à se différencier et à augmenter leur chiffre d'affaires.

Les entreprises les plus flexibles sont celles qui trouvent que l'innovation leur apporte des marges plus élevées, même en échange de l'expérimentation et de la prise de risques.

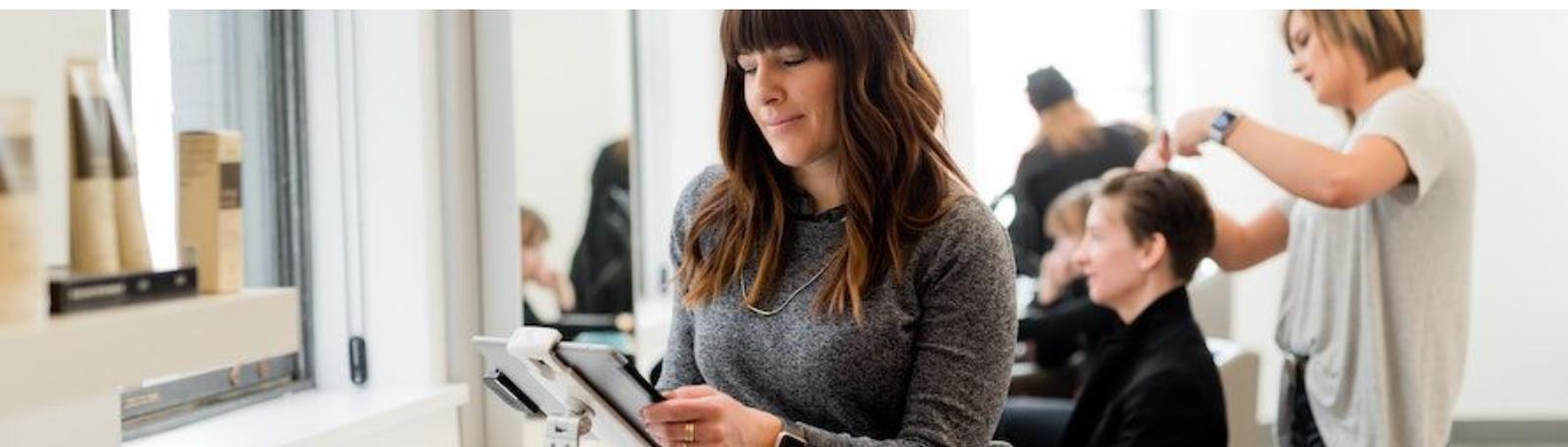
◆ Résistance à l'investissement

La transformation digitale exige un **investissement non seulement économique**, mais aussi en temps et en efforts. Selon les domaines à digitaliser, le processus peut être long et les résultats pas nécessairement immédiats.

Heureusement, l'irrésistible digitalisation a rendu accessible aux PME le **coût de nombreux outils**, qui n'ont plus besoin d'être faits sur mesure.

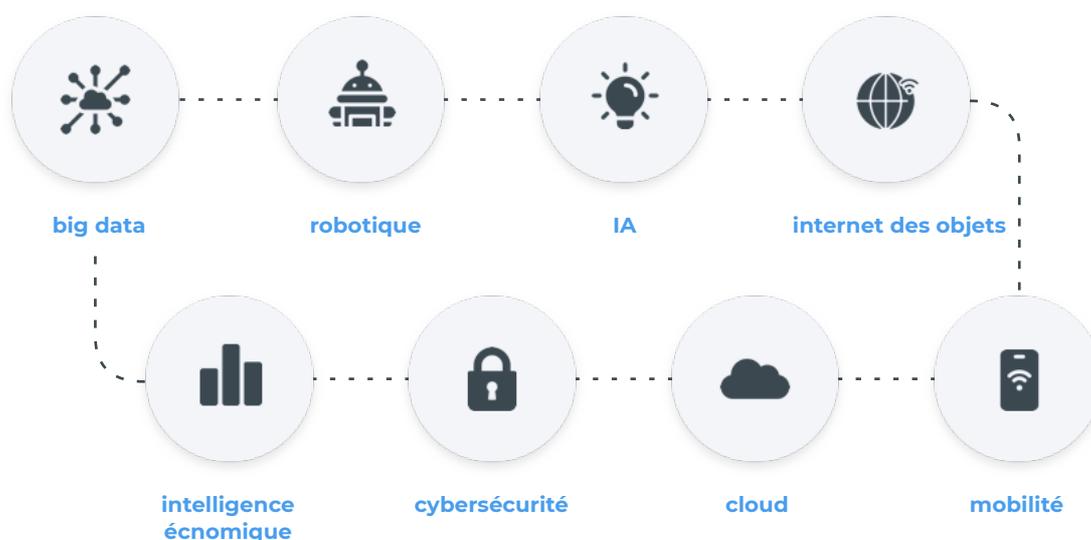
En outre, il est toujours possible d'établir une feuille de route pour la **mise en œuvre progressive** des mesures, en donnant la priorité à celles qui ont l'impact le plus positif pour l'entreprise.

Cela peut vous intéresser : [Les 5 défis de la Transformation Digitale \(et comment les surmonter\)](#)



2. Les technologies permettant de digitaliser votre entreprise

Vous utilisez peut-être déjà certaines de ces technologies. Appliqués à certains outils, ils sont de véritables **moteurs pour la digitalisation de votre entreprise**.



Big Data

Les données sont et seront fondamentales. Plus vous êtes en mesure de collecter des données, plus vous êtes capable d'analyser, de prévoir et de projeter. Ne vous laissez pas intimider par le mot "Big" : dans le cas des PME, on pourrait même parler de "**Small Data**".

La réalité est que vous n'avez pas besoin d'accéder à des millions de données, mais vous devez en avoir suffisamment pour **comprendre ce qu'il se passe dans votre entreprise** et comment apporter des solutions.

Robotique

Particulièrement pertinent pour les PME ayant des chaînes de production. La robotique permet d'avoir des **appareils et des machines connectés** en son sein. Elle peut être utilisée pour éliminer les tâches répétitives et améliorer la productivité.

Intelligence artificielle

Elle peut vous aider à réduire les coûts et à **améliorer l'expérience de l'utilisateur**. Un exemple clair est l'utilisation des chatbots, qui peuvent être utilisés pour automatiser le service à la clientèle.

Vous serez peut-être intéressé par la lecture de cet article : [Intelligence Artificielle \(IA\) vs. Machine Learning vs. Deep Learning](#)

Internet des Objets

La connectivité des appareils est très largement démocratisée : du secteur de la vente au détail à l'agriculture, en passant, par exemple, par la **maintenance prédictive** des machines dans les usines.

Mobilité

Les dispositifs mobiles au sein de l'entreprise vous permettent de **délocaliser les travailleurs** et d'assouplir leurs conditions. Dans le cas des travailleurs qui sont contraints de travailler hors site, les bons dispositifs leur permettront d'être plus efficaces.

Ces dispositifs sont également un canal fondamental pour **communiquer avec votre public**. Par conséquent, assurez-vous de disposer d'un site web réactif et [responsive adapté aux téléphones mobiles](#) ou même d'**applications** si vous le jugez nécessaire.

Cloud

Ce point est très lié au précédent. Si vos documents, vos informations et même vos outils sont hébergés dans le cloud, vos employés pourront **y accéder sans aucun obstacle**, depuis n'importe quel appareil et en tout lieu.

Cybersécurité

Toutes ces technologies doivent être regroupées dans une **sphère de protection**. La cybersécurité doit protéger les données qui sont partagées entre les appareils et les utilisateurs afin de garantir que votre entreprise ne soit pas attaquée.

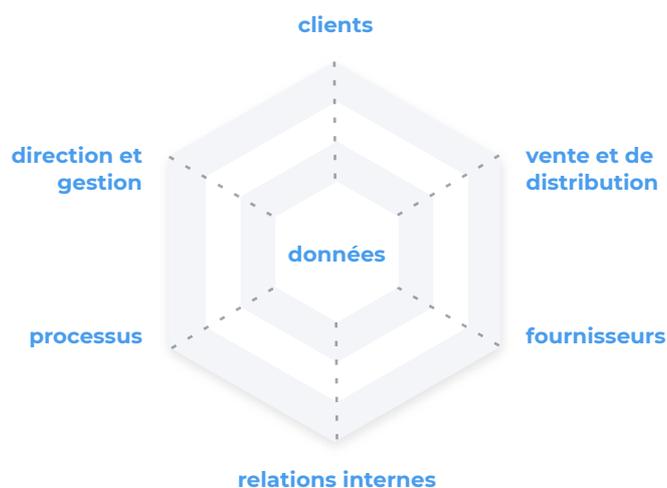
Intelligence économique

Ou encore, du même registre, l'utilisation d'informations et de données pour prendre des **décisions commerciales et faire des prévisions**. Combinée à l'intelligence artificielle, cela peut créer un modèle prédictif très puissant.



3. Domaines clés pour la transformation de votre PME

La transformation digitale est transversale dans l'entreprise, même si cela **ne signifie pas qu'il faille aborder tous les domaines en même temps**. Chez YeePLY, nous avons identifié 6 domaines que vous devriez prendre en compte pour votre transformation digitale.



Tout service de votre entreprise doit s'inscrire dans l'un de ces **six piliers principaux**. Votre niveau de digitalisation peut ne pas être le même dans chacune de ces branches, chose que vous identifieriez si vous faites un diagnostic préalable.

Il est également possible que lorsque vous aurez terminé la lecture de cet e-book, vous déterminiez quelles sont les zones que vous devez commencer à passer en revue ou celles que vous devez éliminer.

Avez-vous remarqué que les données se trouvent au milieu ? C'est parce qu'elles sont essentielles.

La transformation digitale est centrée sur les données, basée et pilotée par celles-ci.

Passons en revue chacun de ces 6 domaines, en expliquant les avantages de la digitalisation et en donnant des exemples de technologies que vous pouvez adopter pour ce faire.

Relation avec les clients

Vous n'êtes peut-être pas encore passé au digital, mais vos clients l'ont fait. **Comment sont vos relations avec eux ces temps-ci ?** Ce domaine de transformation est particulièrement pertinent pour les PME B2C, c'est-à-dire celles qui vendent directement au consommateur final.

◆ Pourquoi digitaliser la relation client ?

- ▶ **Pour améliorer l'expérience d'achat** du client et l'interaction avec l'entreprise, ce qui génère une plus grande satisfaction. Il peut en résulter des recommandations à d'autres utilisateurs ou des ventes récurrentes.
- ▶ **Pour augmenter le chiffre d'affaires** en activant de nouveaux canaux de vente et en optimisant les canaux existants.

◆ Outils de digitalisation de la relation client

La première étape consiste à **consolider votre présence digitale** : avoir un site web (adapté aux appareils mobiles), des profils sur les réseaux sociaux, des canaux de communication en ligne...



qu'un client envoie un message, le système lui donne une référence et, à partir du service, vous pouvez désigner une personne spécifique comme responsable de la réponse.

Ces systèmes de tickets sont intégrés à des outils de **CRM**, de sorte que toutes ces interactions soient enregistrées dans le dossier du client pour mieux suivre et garantir que tous les messages reçoivent une réponse.

Les clients sont habitués à l'instantanéité, alors pourquoi ne pas les servir 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 ? Les **chatbots**, alimentés par la technologie de l'**Intelligence Artificielle**, vous aident à le faire. Que ce soit par le biais de votre site web ou e-commerce, des réseaux sociaux ou des applications de messagerie, un chatbot peut être programmé pour répondre naturellement aux questions les plus fréquemment posées.

Dans le cas des entreprises B2C disposant d'un **point de vente physique**, votre magasin n'échappe pas non plus à la transformation digitale. Le client doit être au centre de vos actions, afin que vous puissiez mettre en œuvre des mesures qui amélioreront son expérience d'achat :

- ▶ **Des écrans tactiles** qui facilitent la recherche de produits dans le magasin ou qui fournissent des informations au client pour l'aider dans son achat.
- ▶ **Des écrans d'information** qui attirent l'attention des utilisateurs grâce à des promotions spécifiques.
- ▶ **Des caisses en libre-service**, pour minimiser les pertes de ventes dues aux files d'attente à la caisse, par exemple.
- ▶ La **réalité augmentée** permet également de tester virtuellement des produits ou de superposer des produits plus volumineux dans le monde réel pour que les clients puissent résoudre d'éventuels doutes.

Il est temps de construire votre présence numérique

Trouvez via YeePLY tous les profils dont vous avez besoin : développeurs web et d'applications, experts en marketing digital, concepteurs UX...

[COMMENCER À EMBAUCHER](#)

Réseau de vente et de distribution

Pour les entreprises B2B, les ventes dépendent en grande partie de leur équipe et de leur réseau de vente. Elles doivent également disposer d'outils digitaux pour **atteindre le client de la bonne manière**.

◆ Pourquoi digitaliser le réseau de vente et de distribution ?

- ▶ Améliorer l'approche vers le client final.
- ▶ Enregistrer et centraliser vos activités.
- ▶ Augmenter la probabilité de conclure des ventes et, par conséquent, augmenter le chiffre d'affaires.

◆ Outils pour digitaliser le réseau de vente et de distribution

Les outils de **CRM** permettent de gérer efficacement les contacts avec les clients, de suivre les propositions ou de segmenter la clientèle.

Si vos commerciaux travaillent en dehors du bureau, il est possible d'opter pour une **application CRM mobile**, à partir de laquelle toutes les informations sur les clients, le calendrier, les budgets ou l'analyse des risques peuvent être consultés de n'importe où.

Il n'est pas nécessaire de construire un CRM personnalisé : il existe des outils à prix très abordable pour lesquels vous payez une licence pour chaque utilisateur.

Les outils d'**automatisation marketing** tels que HubSpot ou Salesforce vous permettent de visualiser les informations provenant de campagnes d'emailing ou de publicités sur les moteurs de recherche ou les réseaux sociaux avec lesquelles un prospect a interagi. Cela vous permet de contacter le client de manière personnalisée au moment où il est le plus réceptif à la vente.

Si votre réseau de distribution est constitué d'une chaîne de magasins, en plus des outils mentionnés au point précédent, un système **ERP (Enterprise Resource Planning)** peut être très utile, avec lequel vous pouvez également contrôler la distribution de vos produits.

Gestion des fournisseurs

Si vous travaillez avec plusieurs fournisseurs, soit de **matières premières** pour une chaîne de production, soit de **produits** que vous distribuez ensuite, vous pouvez peut-être améliorer leur gestion.

◆ Pourquoi digitaliser la gestion des fournisseurs ?

- ▶ Améliorer le processus d'entrée, la planification et le contrôle des coûts.
- ▶ Centraliser les commandes pour pouvoir négocier de meilleurs prix et conditions avec les fournisseurs et réduire les coûts.
- ▶ Réduire les risques dans l'approvisionnement des fournisseurs.
- ▶ Avoir un accès fiable et actualisé aux informations relatives aux fournisseurs.

◆ Outils pour digitaliser la gestion des fournisseurs

Pour les fournisseurs de produits, l'utilisation d'un outil **ERP** vous permet de contrôler les achats de matériel, de coordonner la livraison des produits ou de gérer l'approvisionnement des fournisseurs à partir d'un seul site.

Cela permet d'éviter que plusieurs services d'une entreprise effectuent le même achat ou que les documents des factures ou des bons de livraison soient égarés.

Il est essentiel de former les employés à l'utilisation de ces outils: il ne sert pas à grand-chose d'avoir un ERP s'ils continuent à tenir le registre des commandes manuellement.



En ce qui concerne les prestataires de services, les [logiciels de gestion de projet](#) aident également à la planification et au suivi adéquat des tâches et des projets. Selon le type et la taille du projet, vous trouverez des outils pour vous aider à coordonner des équipes qui ne sont souvent pas physiquement situées dans le même espace.

Grâce à eux, il est plus facile de définir les étapes d'un projet, les tâches qui composent chaque phase, les personnes chargées de les mener à bien et l'état d'avancement du projet en temps réel.

Relations internes

Contrôle du temps, gestion des vacances des employés, évaluations... Votre entreprise utilise-t-elle encore des tableaux pour toutes ces tâches liées aux ressources humaines ? Nous allons vous expliquer **pourquoi le changement doit aussi commencer de l'intérieur**.

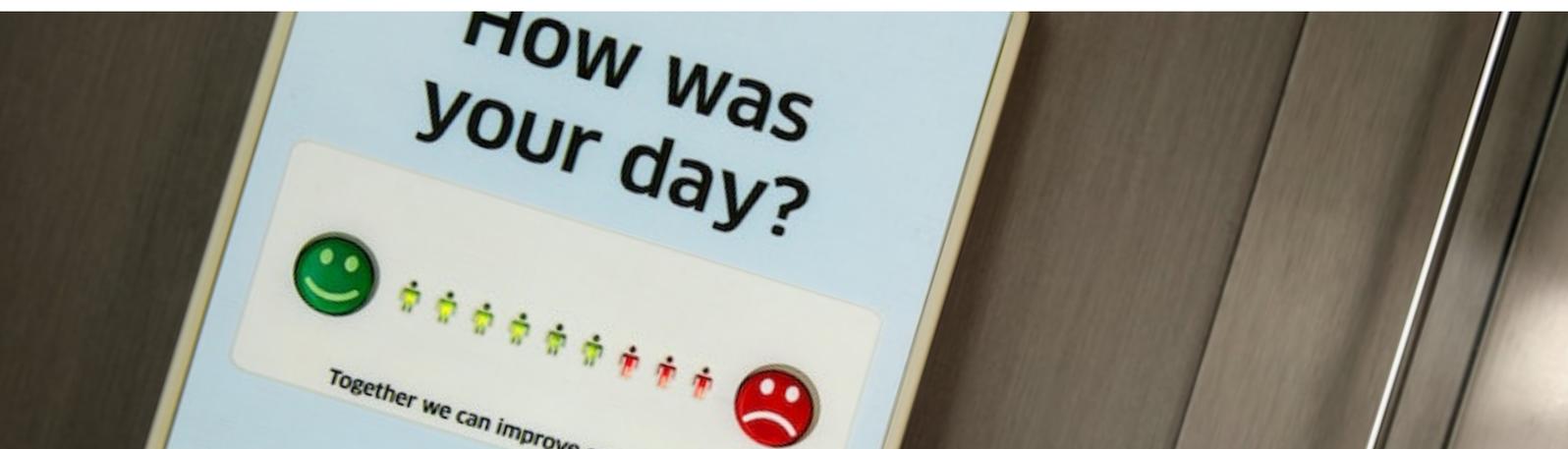
◆ Pourquoi digitaliser les relations internes ?

- ▶ Maintenir l'implication, la motivation et la performance des employés.
- ▶ Embaucher plus en accord avec la culture de l'entreprise.
- ▶ Améliorer la communication interne.

◆ Des outils pour digitaliser les relations internes

Il existe de nombreux **outils digitaux de gestion des ressources humaines** qui vous aideront à atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus. Grâce à eux, vous pouvez éliminer les tâches répétitives et centraliser les informations les plus importantes sur les employés.

Les **plateformes de gestion des salaires**, qui offrent généralement aussi un suivi des congés et des canaux de communication avec l'administration publique, en sont un exemple. Les **outils de signature électronique** permettent de traiter très facilement des documents signés et, au passage, d'économiser du temps et du papier.



Pour contrôler les entrées et les sorties des employés de manière centralisée, vous pouvez choisir un **logiciel de contrôle des horaires** ou, si vous êtes prêt à investir davantage dans la technologie, installer un **système d'empreintes digitales** ou **biométrique** pour effectuer ces enregistrements.

Vous pouvez également envisager d'intégrer des **outils de communication interne**, tels qu'un intranet. Ainsi, tous les employés peuvent se tenir au courant des communications de l'entreprise, contacter des collègues ou consulter l'organigramme, entre autres.

Certains outils, tels que **Yammer**, **Socialcast** ou **Slack** fonctionnent comme un réseau social et ne nécessitent pas de développement personnalisé.

La formation de vos employés ne doit pas être négligée. Vous pouvez développer votre propre portail de formation avec les outils **LMS (Learning Management System)** ou choisir de proposer des **cours en ligne** ou des **MOOC** (Massive Open Online Courses) à vos employés.

Des plates-formes telles que **Tutellus**, **Udemy** ou **LinkedIn Learning** peuvent être très utiles pour que les employés de votre entreprise bénéficient d'une formation continue.

Gestion des processus

La gestion des processus touche tous les domaines que nous avons décrits ci-dessus et certains des outils proposés abordent déjà ce point. Dans cette section, nous nous concentrerons donc sur les processus dans [l'industrie 4.0](#).

L'industrie 4.0, ou la quatrième révolution industrielle, combine des techniques de production avancées avec une technologie intelligente. Elle ne touche pas que l'industrie manufacturière, mais toutes les industries et tous les secteurs.

◆ Pourquoi digitaliser la gestion des processus ?

- ▶ Pour éviter les défaillances des machines susceptibles de paralyser la chaîne de production.
- ▶ Accès centralisé et direct à l'état des machines.
- ▶ Gain de temps sur les tâches répétitives.
- ▶ Augmenter la capacité de production et réduire les coûts.

◆ Outils pour digitaliser la gestion des processus

Une défaillance de machine peut obliger à arrêter la production, avec le coût économique et temporel que cela implique. Désormais, une machine peut intégrer des capteurs qui donnent des informations en temps réel sur son état.

Grâce à la technologie de l'**Internet des objets** (IdO), il est plus simple d'identifier quand il y a un problème, quand une pièce doit être remplacée ou quelle est la panne en cas de défaillance. Il est ainsi possible de faire de la **maintenance prédictive** pour améliorer l'efficacité et réduire les coûts pour l'entreprise.

Les machines peuvent également utiliser les progrès de la **robotique** pour optimiser les tâches répétitives. Dans une chaîne de production... chaque seconde compte ! De plus, grâce à des technologies telles que le **Machine Learning**, il est possible de continuer à améliorer constamment les processus.

Le **logiciel de pilotage de la production** (MES) vous permet de suivre en temps réel et de documenter l'utilisation des matières premières dans les produits finis. Ces programmes sont axés sur les produits et constituent un outil fondamental pour la prise de décisions sur le terrain.

L'arrivée de cette nouvelle technologie doit s'accompagner de systèmes industriels de **cyber-sécurité** qui empêchent les interventions extérieures dans les usines.

[Cet article peut vous intéresser : Les 5 Entreprises qui dirigent l'industrie 4.0](#)

Direction et gestion

La digitalisation des cinq domaines cités précédemment donne à la direction d'une PME beaucoup d'informations. Avec les bons outils, **elle saura utiliser ces informations de manière intelligente.**

◆ Pourquoi digitaliser la direction et la gestion ?

- ▶ Améliorer le processus de prise de décision grâce à l'accès à l'analyse commerciale en temps réel.
- ▶ Réduire le risque de blocage.
- ▶ Faciliter l'identification des pertes dans le système.
- ▶ Augmenter la connaissance de l'entreprise.

◆ Outils pour digitaliser la direction et la gestion

L'un des outils qui devient indispensable est l'**ERP**. Ce logiciel, dont nous avons déjà parlé, permet d'intégrer dans un seul outil les opérations des différents secteurs de l'entreprise : production, logistique, stocks, comptabilité, expédition...

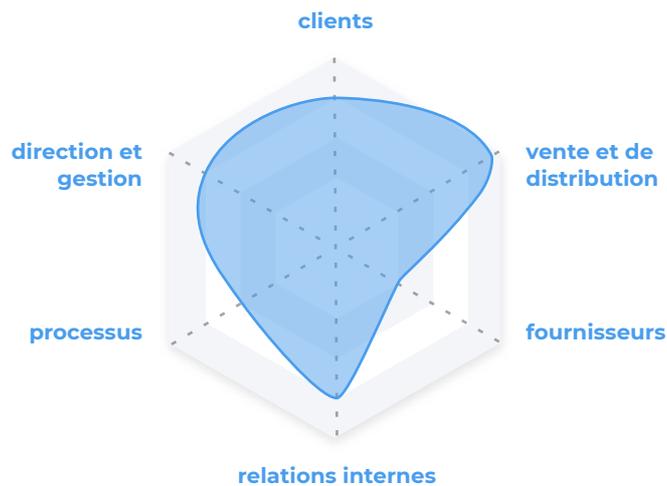
L'utilisation d'outils ERP facilite la prise de décision basée sur des données, car nombre de ces outils intègrent des tableaux de bord qui rendent l'utilisation des **Data et de la Business Intelligence** accessible aux PME de toutes tailles.

Consultez les tableaux de facturation et comparez-les par périodes, établissez des prévisions et comparez-les avec les résultats, les coûts de fabrication et les marges... Ces données sont automatiquement stockées en temps réel pour vous aider à prendre les bonnes décisions au bon moment.

Cependant, le fait que nombre de ces outils numériques soient utilisés dans le cloud rend encore plus nécessaire le fait de souligner la nécessité d'investir également dans la **cybersécurité**.

4. Mettre en œuvre votre transformation digitale

En analysant en interne chacun des six domaines que nous avons examinés, vous obtiendrez un auto-diagnostic de l'état de votre entreprise. **Cela vous aidera à décider par où commencer.**



Premiers pas

Il est tout aussi important de prendre la décision d'aborder la transformation digitale de l'organisation que de gérer le processus correctement.

L'une des clés du succès est la **participation de tous vos employés**. Le changement des processus affectera toutes ses composantes, il est donc important de les impliquer et de compter sur eux, en leur demandant des idées et des suggestions. Vous favoriserez ainsi une plus grande chance d'adaptation et obtiendrez de meilleurs résultats.

L'**intégration de nouveaux outils numériques** est inévitable dans un processus de transformation digitale. L'une des erreurs courantes est d'investir dans différents outils qui ne se complètent pas ou ne s'intègrent pas les uns aux autres. C'est quelque chose de facilement évitable si vous avez le bon partenaire digital.

Pour les PME, il est particulièrement important de trouver les solutions technologiques qui conviennent le mieux à leur type d'activité et à la taille de leur entreprise, mais qui, en même temps, peuvent être développées au fur et à mesure de la croissance de leurs activités. **Choisir les bons outils**, facilement modulables, est un autre point sur lequel un consultant expérimenté vous aidera.

Avoir le soutien d'un partenaire technologique expérimenté

Le processus de transformation digitale **peut être écrasant** si vous n'avez aucune expérience préalable.

Ce qui est sûr, c'est que **travailler avec des consultants ou prestataires technologiques** est l'option parfaite pour les PME. Ils bénéficient déjà d'une expérience de collaboration avec des entreprises similaires à la vôtre, ils apportent une réelle valeur ajoutée et sont à la pointe des outils digitaux.

Un bon partenaire technologique est une valeur sûre pour affronter la transformation digitale avec une garantie de succès et, de manière plus directe, en évitant les erreurs de débutants.

Si vous êtes préoccupé par l'investissement économique, sachez que vous pouvez trouver des **conseils gratuits**, promus par les administrations et les organismes publics, ou encore des formations gratuites, proposées pour des outils digitaux tels que Hubspot ou Salesforce, par exemple.

Au-delà de ces options, il existe des **partenaires qui se spécialisent dans les petites et moyennes entreprises**. Ils connaissent les besoins spécifiques des PME et s'efforcent de rendre votre business plus rentable.



Chez Yeeply, nous voulons vous aider !

[Yeeply](#) est une plateforme qui rassemble **des professionnels de tous les domaines** que vous devez digitaliser dans votre entreprise, afin que vous puissiez vous engager dans cette voie avec le soutien d'un seul partenaire technologique.

En fonction du secteur de votre entreprise et de ses besoins, **nous choisissons l'équipe la plus appropriée** pour mener à bien votre projet de transformation digitale, en tenant toujours compte de votre budget.

De plus, nous ne nous limitons pas à une consultation initiale et à vous donner la solution : **vous serez accompagnés dans chaque étape du processus.**

Pour chaque projet, nous mettons tout en œuvre pour assurer une **transition en douceur**, avec un minimum de risques tout en évitant le ralentissement votre activité. Chez Yeeply, [nous gérons l'ensemble du processus](#) afin que vous puissiez faire face à la transformation de votre entreprise en toute sécurité.

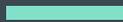
Vous souhaitez parler à l'un de nos experts ?

Aucune obligation ! Laissez-nous quelques informations dans notre formulaire et nous vous contacterons pour voir comment nous pouvons vous aider.

DITES-NOUS CE DONT VOUS AVEZ BESOIN

yeeply

Suivez-nous sur :



fr.yeeply.com