# **Modèle d’argumentaire Fonds Bleu :**

# Afin de vous accompagner dans la réalisation de vos Projets numériques, nous vous proposons une structure méthodique qui, accompagnée de votre partenaire Professionnels du Numérique, vous permettra de baliser de manière claire et précise leurs mises en œuvre.

En suivant cette approche structurée, vous serez en mesure d’élaborer une stratégie robuste, de définir les objectifs de vos Projets, d’identifier les besoins et de déterminer les étapes clés de votre démarche de votre plan numérique. Cette approche, si applicable, facilitera la structuration de votre Projet en amont de la requête de votre demande de cofinancement Fonds Bleu et la rédaction d'une demande claire et argumentée, ce qui favorisera l'instruction du dossier.

Ces modèles de canevas sont fournis pour vous aider à structurer votre Projet numérique de manière efficace.

Il est important de préciser que ces modèles sont communiqués à titre d'exemple et qu'ils peuvent nécessiter des ajustements pour répondre pleinement aux exigences de votre projet. N'hésitez pas à les modifier et à les personnaliser selon vos besoins et vos objectifs spécifiques.

Nous vous encourageons à élaborer et personnaliser ce document en vous appuyant sur vos partenaires Professionnels du Numérique.

## A – Plan d’argumentation pour demande de cofinancement Fonds Bleu :

* Introduction : Présentation du Projet et de ses objectifs.
* Contexte : Description du contexte dans lequel s'inscrit le Projet.
* Enjeux : Identification des enjeux et des problématiques auxquels le Projet répond.
* Solutions proposées : Présentation des solutions technologiques envisagées et de leur adéquation avec les besoins.
* Avantages et bénéfices : Mise en avant des avantages et bénéfices attendus pour le Porteur de Projet grâce à la mise en œuvre du Projet.
* Plan d'action : Description des étapes clés de mise en œuvre du Projet et plan de maintenance.
* Etude de l'impact économique du Projet (dont indicateurs et cibles qui permettront de mesurer la valeur ajoutée) ;
* Conclusion : Récapitulation des principaux points et appel à l'action.

## B- Structure d’aide à la construction d’un plan numérique :

**Présentation succincte de la société/ entité :**

*Description succincte de l'entreprise, CA, activité, produits ou services, de sa mission et de sa vision. Positionnement sur le marché, clientèle ciblée, identification des principaux concurrents, ses points forts et ses domaines d'expertise.*

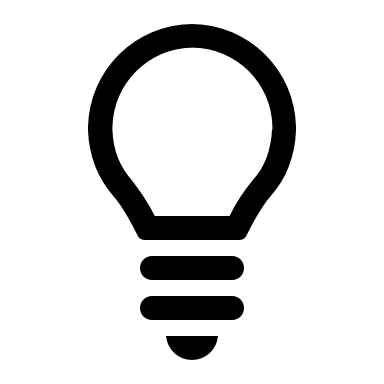
Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

* + Justification/ présentation du Projet numérique :

*Fournissez une analyse de la situation actuelle de l'entreprise en termes de technologies utilisées, de processus métier, et des défis rencontrés. Identifiez les lacunes et les besoins en matière de numérisation. Vous pouvez vous appuyer sur les résultats de l’autodiagnostic de maturité numérique disponible* [*ICI*](https://eme.gouv.mc/evaluer-sa-maturite-numerique/) *et qu’il faudra joindre à votre demande.*

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

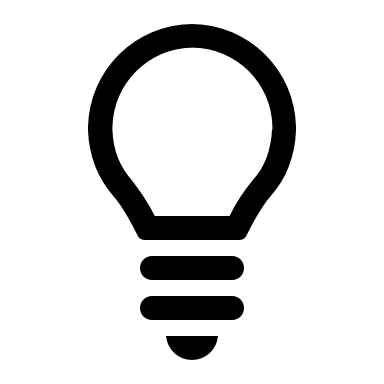
* + Présentation de l’alignement stratégique :

*Mettre en évidence comment le Projet proposé s'aligne avec les objectifs du programme gouvernemental*.

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

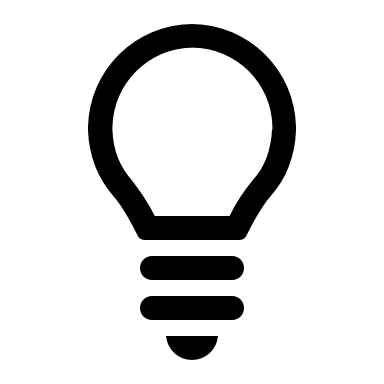
**Description du Projet et de l’impact attendu :**

* Expliquez les objectifs du Projet numérique.

*Définissez clairement les objectifs spécifiques que vous souhaitez atteindre grâce à cette intégration technologique. Ces objectifs doivent être mesurables et en lien direct avec les besoins (gouvernance, opérationnels et/ ou commerciaux) de votre entreprise. Expliquer en quoi il contribue au développement économique de la société/ entité, justifiez la nécessité du Projet. Mettez en évidence les avantages potentiels tels que l'amélioration de l'efficacité opérationnelle, la réduction des coûts, l'optimisation des processus, ou encore l'augmentation de la compétitivité sur le marché.*

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

* Quantifiez les bénéfices/ impacts attendus, en précisant les indicateurs de performance

*Quantification : ci-dessous, les bénéfices/impacts attendus avec leurs indicateurs de performance associés, tels qu'exemplifiés. Ces indicateurs permettent d'évaluer de manière exhaustive les bénéfices et impacts attendus d'un Projet de transition numérique, couvrant divers aspects tels que la croissance financière, l'expansion du marché, la création d'emplois, l'expérience client, l'efficacité opérationnelle, l'innovation et l'adaptabilité, ainsi que d'autres bénéfices potentiels.* ***Il est important de sélectionner les indicateurs les plus pertinents pour votre projet et de les adapter en fonction de vos objectifs spécifiques.*** *Ces indicateurs sont proposés afin de vous accompagner dans votre analyse d'impact et dans la mesure de la réussite de votre transition numérique.*

| **Bénéfices/Impacts Attendus** | **Indicateurs de Performance « ESTIMES/ PREVISIONNELS »** | |
| --- | --- | --- |
| Croissance du Chiffre d'Affaires | - Taux de croissance annuel du chiffre d'affaires (en %) > estimé |  |
|  | - Taux de croissance annuel acquisition clients (en %) > estimé |  |
|  | - Taux de fidélisation des clients (en %) > estimé |  |
| Expansion des Marchés grâce au Numérique | - Nombre de nouveaux marchés ou canaux de vente numériques ouverts > estimé |  |
|  | - Pourcentage du chiffre d'affaires provenant des ventes en ligne ou liés au plan numérique > estimé |  |
|  | - Projection du chiffre d'affaires sur 3 ans > estimé |  |
| Création d'Emplois | - Nombre d'emplois créés > estimé |  |
| Amélioration de l'Expérience Client | - Augmentation de la satisfaction clientèle > estimé |  |
|  | - Nombre de nouveaux clients acquis via des canaux numériques > estimé |  |
|  | - Taux de rétention client (mesuré sur les clients numériques) > estimé |  |
| Optimisation des Dépenses | - Réduction des coûts opérationnels > estimé |  |
|  | - Taux d'optimisation des dépenses (en %) > estimé |  |
| Amélioration de l'Efficacité Opérationnelle | - Réduction des délais de production > estimé |  |
|  | - Augmentation de la productivité (mesurée par exemple en output par employé) > estimé |  |
| Innovation et Adaptabilité | - Nombre de nouveaux produits ou services numériques lancés > estimé. |  |
|  | - Réduction du délai de mise sur le marché pour de nouveaux produits numériques > estimé |  |
|  | - Niveau d'adoption de nouvelles technologies au sein de l'entreprise (mesuré par exemple par l'utilisation de logiciels de gestion, outils de collaboration, etc.) > estimé |  |
| Autres Bénéfices/Impacts | - Réduction des tâches/ automatisation > estimé |  |
|  | - Amélioration de la qualité des produits ou services > estimé |  |
|  | -Renforcement du réseau > estimé |  |
|  | -Accroître la notoriété de la marque > estimé |  |
|  | Autres/ ETC. |  |

**Description des solutions numériques :**

* + Définissez, la ou les technologies utilisées, identifiez, le ou les partenaire(s) Professionnel(s) du Numérique et justifiez les dépenses :

Ampoule avec un remplissage uni*Voici en exemple un tableau récapitulatif pour présenter les technologies intégrées, les partenaires ESN (Entreprises de Services du Numérique) et les coûts associés à chaque action :*

| **Technologie / Plateforme** | **Professionnel du Numérique** | **Solution** | **Coûts (en € HT)** |
| --- | --- | --- | --- |
| Plateforme de Gestion ERP | Nom du Partenaire 1 | XXXX | XXXXX € |
| Solution de CRM | Nom du Partenaire 2 | XXXX | XXXXX € |
| Outil de Business Intelligence | Nom du Partenaire 3 | XXXX | XXXXX € |
| Solution de Gestion de Projet | Nom du Partenaire 4 | XXXX | XXXXX € |
| ECT. | ETC. | ETC. | ETC. |
|  |  | **TOTAL** | **XXXXX €** |

**Stratégie, faisabilité et plan de mise en œuvre :**

* + Divisez le Projet en phases avec des échéanciers estimés en précisant la date de début et la date estimée de mise en production/ industrialisation ainsi que les ressources internes et externes dédiés aux projets (humaines, matérielles et financières).

Ampoule avec un remplissage uni*Voici à titre d’exemple un tableau récapitulatif, qu’il vous conviendra d’adapter à la nature de votre projet****.***

| **Phase** | **Description** | **Date de Début** | **Date de Mise en Production Estimée** | **Ressources Internes Dédiées au Projet** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Phase 0 : Structuration du projet | - Aide à la définition des objectifs et des actions  - Clarification des attentes entre le porteur et l'ESN | [Date Estimée] | [Date Estimée] | - Équipe dédiée avec chef de projet et ESN partenaire |
| Phase 1 : Analyse des Besoins | - Évaluation et identification des besoins/ solutions du projet. | [Date Estimée] | [Date Estimée] | - Équipe dédiée avec chef de projet et analystes et ESN partenaire |
| Phase 2 : Conception et Planification | -Conception détaillée de l'architecture et planification des activités. | [Date Estimée] | [Date Estimée] | - Équipe de développement et budget pour outils nécessaires et ESN partenaire |
| Phase 3 : Développement et Intégration | -Développement des solutions et intégration des composantes. | [Date Estimée] | [Date Estimée] | - Ressources humaines et matérielles allouées et ESN partenaire |
| Phase 4 : Tests et Validation | -Tests fonctionnels, d'intégration et de performance, validation par les utilisateurs. | [Date Estimée] | [Date Estimée] | - Équipe de tests dédiée et accès aux environnements de test et ESN partenaire |
| Phase 5 : Déploiement et Formation | -Déploiement des solutions en production et formation des utilisateurs. | [Date Estimée] | [Date Estimée] | - Équipe de déploiement et support utilisateur, ressources pour la formation et ESN partenaire |
| Phase 6 : Suivi et Maintenance | -Identifications des KPIs/ Surveillance des performances, corrections des anomalies et support technique. | [Date Estimée] | [Date Estimée] | - Équipe de maintenance |

**Durabilité et pérennité :**

* Discuter de la durabilité à long terme du Projet :

Ampoule avec un remplissage uni*Expliquer comment le projet peut être pérennisé et continué même après la fin du financement gouvernemental.*

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Ampoule avec un remplissage uni*Définissez les indicateurs de performance de suivi de projet post cofinancement Fonds Bleu pour évaluer le succès du projet.*

*Le tableau d’indicateurs de performance ci-dessous – donné à titre d’exemple – vous permettra de suivre la performance de votre Projet post mise en production d'évaluer divers aspects clés du plan d'intégration numérique, tels que l'efficacité opérationnelle, la présence en ligne, la croissance financière, l'expérience client, l'expansion des marchés et l'innovation. La fréquence de mesure varie en fonction de la nature de chaque indicateur et des besoins de l'entreprise, allant de mensuelle à annuelle. Il convient d’adapter les variables à la nature du projet. Ces indicateurs pourront vous être demandés dans le cadre du suivi post-cofinancement de votre projet.*

| **Objectif du Plan d'Intégration Numérique** | **Indicateur de Performance** | **Méthode de Mesure** | **Fréquence de Mesure** |
| --- | --- | --- | --- |
| Amélioration de l'Efficacité Opérationnelle | Taux de réduction des délais de production | Suivi des processus internes | Mensuelle |
|  | Taux de réduction des erreurs dans les processus opérationnels | Suivi des incidents et des erreurs | Mensuelle |
|  | Taux d'automatisation des tâches administratives | Suivi des systèmes informatiques | Mensuelle |
| Renforcement de la Présence en Ligne | Taux de croissance des abonnés sur les réseaux sociaux | Analyse des réseaux sociaux | Mensuelle |
|  | Taux de conversion sur le site web (en %) | Analyse des données de trafic web | Mensuelle |
| Croissance du Chiffre d'Affaires | Taux de croissance annuel du chiffre d'affaires (en %) | Analyse des états financiers | Annuelle |
|  | Pourcentage du chiffre d'affaires provenant des ventes en ligne | Analyse des données de vente | Mensuelle |
| Amélioration de l'Expérience Client | Taux de satisfaction client (mesuré par enquêtes ou sondages) | Enquêtes de satisfaction | Trimestrielle |
|  | Taux de rétention client (mesuré sur les clients numériques) | Analyse des données de clientèle | Mensuelle |
| Expansion des Marchés grâce au Numérique | Nombre de nouveaux marchés ou canaux de vente numériques ouverts | Rapports d'activité | Trimestrielle |
|  | Taux de croissance annuel de la part de marché (en %) | Analyse des données de marché | Annuelle |
| Innovation et Adaptabilité | Nombre de nouveaux produits ou services grâce au projet nuémrique lancés | Rapports d'activité | Trimestrielle |
|  | Niveau d'adoption des nouvelles technologies au sein de l'entreprise | Analyse des logiciels et des outils utilisés | Mensuelle |
| AUTRES : |  |  |  |

**Résumé :**

* Résumez brièvement les principaux points du Projet et de la demande de cofinancement.

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

**NOTA BENE :**

**Preuves de viabilité financière :** dans le cadre de la demande de subvention, les sociétés ou entités candidates doivent démontrer leur capacité financière à soutenir le projet à hauteur de 70% de sa valeur totale. Cette condition vise à garantir la solidité financière des demandeurs et à assurer la réalisation efficace du projet.

Pour attester de leur viabilité financière, les candidats doivent fournir les états financiers les plus récents de leur entreprise. Dans certains cas, d'autres documents pertinents détaillant les sources de financement potentielles peuvent également être requis : attestation bancaire, relevé de compte ou engagements financiers des partenaires, etc.