



# Quels outils choisir pour digitaliser l'entreprise ?

Comprendre le positionnement de Microsoft 365

Livre blanc [digital-inside.fr](https://www.digital-inside.fr), Christophe Coupez, 6 juin 2022

The logo for Digital Inside, featuring the word "digital" in a large, white, sans-serif font with a small grey square above the 'i'. Below it, the word "Inside" is written in a smaller, white, sans-serif font. To the right of the text is a white coffee cup filled with black coffee.

digital  
Inside

<https://www.digital-inside.fr>



# Le mot de l'auteur

Lorsqu'une entreprise, petite ou grande, souhaite adopter de nouveaux outils digitaux pour améliorer l'efficacité interne de l'entreprise, les décideurs se posent forcément cette question : que choisir ?

Il existe des dizaines de solutions à tous les prix et pour tous les usages : pour faire un Réseau Social d'Entreprise (RSE), pour réaliser un intranet, pour communiquer, collaborer, pour stocker et partager des documents, pour faire des enquêtes, partager des vidéos, faire des visioconférences, etc.

Certaines de ces solutions s'imposent dans un grand nombre d'entreprises (Microsoft 365 par exemple). D'autres solutions toutes aussi intéressantes sont aussi disponibles au travers d'éditeurs spécialisés.

Mais comment choisir les solutions qui sont les plus adaptées à votre attente et surtout, les plus adaptées à votre stratégie d'entreprise ?

Mon objectif ici n'est pas de dire quels outils choisir, ni même de vous pousser dans les bras de Microsoft 365 dont je suis spécialiste, mais de vous donner quelques clés de compréhension sur les questions qu'il faut se poser pour faire un choix éclairé.

De mon côté, parce que Microsoft 365 est ma spécialité, j'évoquerai dans ce livre blanc le positionnement de cette solution pour les entreprises de toutes tailles et particulièrement pour les PME qui peuvent accéder à ces solutions réservées jadis uniquement à de grandes sociétés disposant de gros moyens.



A handwritten signature in black ink, which appears to be 'C. Coupez'.

## L'auteur

Christophe Coupez est consultant en transformation digitale interne des entreprises avec Microsoft 365 au sein de la société ABALON.

Il a passé 20 ans au sein du Groupe Bouygues, tout d'abord comme auditeur interne Groupe en informatique, puis chez Bouygues Telecom pendant 15 ans comme responsable des solutions collaboratives et maître d'œuvre intranet.

Il est l'auteur du site <https://www.digital-inside.fr> et du livre « le digital interne d'entreprise » paru aux éditions Mardaga.

# Préambule

## « Ne faisons pas du choix d'un outil ou d'un éditeur une guerre de religion »

C'est un fait, le monde de la technologie est divisé en clans.

Il y a par exemple les fans inconditionnels d'Apple qui sont équipés du dernier iMac, iPad, Iphone et Watch, et en face ceux qui sont allergiques à la pomme et qui ne jurent que par Android, un système qu'ils jugent plus ouvert.

Dans le domaine que nous évoquons aujourd'hui, il y a ceux qui ont adopté l'écosystème Microsoft 365 et ceux qui détestent cette solution lui préférant des outils « plus libres ». Ou tout simplement, il y a ceux qui détestent l'éditeur lui-même pour mille raisons ou juste par principe.

Régulièrement, je vois les clans s'opposer sur les réseaux sociaux, parfois violemment et le plus souvent sur des sujets qui ne sont pas comparables. On voit régulièrement fleurir des avis tranchés sur des outils, sans nuance.

Parce qu'aujourd'hui les discussions les plus anodines peuvent se transformer en bataille rangée, il est important de le rappeler : ne faisons pas du choix d'un outil une guerre de religion. Sur ce sujet comme sur d'autres, restons courtois et bienveillant car n'oubliez jamais qu'en ces temps troublés, il y a des sujets bien plus graves.

## Doit-on dire Digital ou numérique ?

Dans tout ce livre blanc, je parlerai de *digitalisation*, de solutions digitales, de *digital* interne d'entreprise.

Pourtant, le 9 mars 2021 le Journal Officiel de la République a émis un [avis](#), stipulant que dans les publications françaises il faut utiliser le mot *numérique* et non le mot anglais *digital*.

Pour ma part, je continue à utiliser le mot *digital* pour évoquer toutes les solutions collaboratives, mais j'utilise volontiers *numérique* pour parler des données.

Si ce sujet vous intéresse, j'explique ma position dans [ce billet](#) publié dans mon site.



# Sommaire

## **Comprendre de quoi on parle**

**p. 5**

Tout le monde n'a pas la même compréhension de ce qu'est le digital interne d'entreprise. Pour certains, ce sont juste des outils. Pour ma part, c'est un levier majeur de transformation d'entreprise.

## **Définir votre ambition, vos priorités et vos contraintes**

**p. 11**

Parce que toutes les entreprises sont différentes, nous ne partageons pas les mêmes grilles de décision, ni les mêmes préférences et contraintes. Faire le choix d'un outil, c'est savoir identifier les critères qui vous correspondent.

## **Choisir votre stratégie d'intégration**

**p. 19**

Le digital interne, ce n'est pas juste un outil, mais un écosystème de solutions qui vous permettront de créer vos nouveaux scénarios de travail. Pour construire cet écosystème, deux possibilités : choisir un environnement « clé en main » ou le construire outil par outil « sur étagère ».

## **Faire le choix des outils**

**p. 24**

C'est le moment de choisir vos outils. Mais sur quels critères, avec quelle méthodologie ? A quoi faut-il penser ?

## **Comprendre ce qu'est Microsoft 365**

**p. 31**

Souvent, les entreprises n'ont qu'une vision très parcellaire de Microsoft 365, sous le prisme de quelques outils, sans en avoir une vision globale.

## **Conclusion**

**p. 36**

Une fois le choix fait, il faut s'y tenir !



## Comprendre de quoi on parle

Tout le monde n'a pas la même compréhension de ce qu'est le digital interne dans l'entreprise : quels enjeux, quels scénarios, quelles opportunités ?

Parfois cette vision se résume à une seule fonctionnalité : faire des visioconférences (Teams ou Zoom) ou partager des documents, sans avoir idée des autres opportunités.

Dans ce premier chapitre, pour que nous puissions parler de la même chose, nous allons découvrir ce qu'est le « digital interne » et quels sont les réels enjeux.

# Pas facile de se comprendre si on ne parle pas de la même chose

Quelques semaines après le premier confinement, des journalistes titraient : **“avec le COVID toutes les entreprises se sont digitalisées en quelques semaines”**.



Interrogé par ZDNet sur ce sujet, j'expliquais dans cet article paru dans le site ZDNet le 3 juin 2020 ([lire](#)) qu'une transformation digitale, ça ne se limite pas à adopter Zoom ou Teams pour faire de la visioconférence.

C'est bien plus profond que cela : c'est réécrire tous les scénarios de travail en exploitant toutes les opportunités fournies par les outils dont on dispose aujourd'hui. Et cette réécriture de scénario peut aboutir à changer les processus et même la culture d'entreprise.

Dans tout ce livre blanc, nous allons justement parler des outils digitaux comme Zoom, Teams et autres Slack (pour ne citer que ceux-là). Mais il est important de bien comprendre de quoi on parle.

Il ne faut pas voir ces outils individuellement, un par un, usage par usage, mais plutôt les aborder dans leur globalité, au sein d'un écosystème, quels que soient d'ailleurs les éditeurs de ces solutions.

Chaque nouvel outil apporte de nouveaux usages mais c'est l'ensemble de ces usages qui vont se marier entre eux pour permettre de construire de nouveaux scénarios de travail, pour animer une équipe ou un projet par exemple.

Quand deux personnes échangent sur le sujet de Microsoft 365, si l'une n'en parle que sous l'angle réductrice de la fonctionnalité visioconférence de Teams, et que l'autre voit Microsoft 365 pour ce qu'il est vraiment, c'est à dire une “digital Workplace globale” elles ne pourront jamais se comprendre. C'est un dialogue de sourd garanti.

Tandis que l'une insistera sur la petite fonctionnalité qui manque à Teams par rapport à Zoom et qui met selon lui Microsoft 365 hors-jeu, l'autre lui parlera de la puissance de tous les outils conjugués de Microsoft 365 pour transformer en profondeur l'entreprise et pour digitaliser les processus.

Ces personnes ne pourront jamais se comprendre tout simplement parce qu'elles naviguent à des altitudes différentes.

Par exemple, si pour vous, Microsoft 365 = Teams = visioconférence, vous ne pourrez pas saisir l'intérêt de ce document si je ne vous donne pas plus d'explication.

Et c'est bien pour cela que je fais ce premier chapitre.

# Les scénarios de travail avant l'ère informatique

Dans mes publications, dans mes conférences et dans mes interventions en entreprise, je parle énormément de **scénarios**. Je n'ai même que ce mot-là à la bouche.

Un scénario, c'est une manière particulière de travailler ou de collaborer, avec les outils disponibles du moment.

Par exemple, le déploiement progressif de la machine à écrire au début du 20<sup>ème</sup> siècle a été un premier grand bouleversement des scénarios de travail dans les bureaux.

La machine à écrire ne s'est pourtant pas imposée d'elle-même : les fabricants envoyaient des évangélistes démontrer les gains des machines à écrire par rapport à l'écriture à la plume. Et tous les salariés n'ont pas réussi à basculer sur la machine à écrire : maîtriser l'art de taper au clavier était même devenu un vrai métier.

Plus proche de nous, on a du mal à se rappeler les scénarios de travail des salariés dans les bureaux des entreprises jusqu'à la fin des années 1970.



Rappelez-vous (pour ceux qui ont connu) :

- Taper les courriers, comptes rendus et notes techniques à la machine à écrire : un travail généralement confié à la secrétaire sténodactylo car savoir taper au clavier était un métier qui s'apprenait.
- Communiquer auprès de tous les collaborateurs par notes d'information déposées sur les bureaux par une personne en charge de la distribution du courrier interne.
- Utiliser le téléphone comme principal moyen de communication rapide, avec les premiers Telex.
- Utiliser l'enveloppe et le timbre postal pour partager des documents avec des personnes géographiquement distantes.
- Stocker tous les documents papier dans des classeurs rangés dans de grandes armoires qui tapissaient tous les murs des bureaux.
- ...

## Et il y a plus de trente ans, la première révolution digitale...

Si le début de l'ère informatique dans les années 1960 est restée confinée dans les salles machines des très grandes entreprises, c'est la généralisation progressive des premiers ordinateurs personnels (PC) qui a marqué le début d'un premier bouleversement des scénarios de travail.

C'était la première vraie grande révolution digitale dans les entreprises.

Dans les entreprises, tout a réellement commencé au milieu des années 1980 avec des ordinateurs complexes à utiliser fonctionnant sous MS DOS.



Puis au début des années 1990 l'usage de l'ordinateur est devenu plus simple, grâce au système d'exploitation Windows et à la souris. Le [Macintosh](#) d'Apple étant le précurseur.

Mais c'est le déploiement des messageries d'entreprise et des serveurs de fichiers, vers la fin des années 1990 qui a vraiment apporté une première révolution digitale dans les entreprises.

**Les scénarios de travail en ont été complètement bouleversés :**

- Chaque collaborateur disposait d'un ordinateur pour créer lui-même ses documents, sans avoir recours à une secrétaire. Ses documents étaient stockés sur son disque dur et réutilisables à l'envie.
- La messagerie électronique simplifiait et raccourcissait considérablement les délais pour communiquer des documents, pour collaborer avec des interlocuteurs qu'ils soient dans les locaux de l'entreprise ou ailleurs (fournisseurs, prestataires).
- Les documents ont commencé à remplir les premiers serveurs de fichiers, ce qui a rendu possible un partage plus simple et instantané des documents au sein des équipes.

N'en doutez pas, cette première révolution digitale ne s'est pas faite sans peine. Il a fallu l'énergie des premiers visionnaires de l'époque pour prouver qu'un ordinateur était plus pratique qu'une machine à écrire, pour démontrer que la messagerie électronique était plus efficace et tout aussi sûre que l'envoi d'un courrier postal.

A cette époque, il a fallu se battre contre des idées reçues et les craintes des collaborateurs. Il a fallu du temps pour former les personnels qui pour la plupart n'avaient jamais vu un ordinateur de leur vie ni utilisé de messagerie (il y en a encore aujourd'hui dans votre entreprise, n'en doutez pas).

La transition a été difficile car, disait-on déjà à cette époque, *"tous mes collègues n'utilisent pas leur messagerie électronique alors je continue à leur imprimer les notes que je fais déposer sur leur bureau par courrier interne. C'est plus sûr."* Ca ne vous rappelle rien ?

## Vingt ans plus tard, la **seconde** révolution digitale

Après le temps des pionniers, de nombreuses autres innovations sont apparues, comme les intranets et les outils de gestion documentaire début 2000.

SharePoint, par exemple a été commercialisé en 2001, il y a plus de vingt ans.

Vers 2010, première grande innovation avec les premiers Réseaux Sociaux d'Entreprise qui ont apporté de nouvelles opportunités pour collaborer, partager et communiquer au sein de l'entreprise en s'inspirant des « murs de discussion » popularisés par Facebook quelques années auparavant.



Mais c'est réellement depuis quelques années, avec l'avènement du Cloud, que nous assistons à une seconde révolution digitale au travers de solutions qui offrent de nouvelles opportunités inédites.



Et pour la première fois, grâce au Cloud, ces solutions ne sont plus réservées aux grandes entreprises : les PME et les TPE peuvent utiliser les mêmes outils que ceux des grands groupes.

### Ces solutions apportent de nouvelles opportunités à tous les étages :

- Communiquer autrement dans les entreprises, avec des solutions plus collaboratives comme les Réseaux Sociaux d'Entreprise, couplés à des intranets qui peuvent être réalisés facilement et rapidement.
- Collaborer avec des solutions de chat de groupe de type Slack ou Teams plutôt qu'avec le mail, pour gagner en fluidité, en rapidité, en cohérence et surtout pour décloisonner concrètement l'entreprise.

*Note : pour comprendre l'avantage par rapport aux mails, voyez [cette vidéo](#).*

- Permettre à tous les collaborateurs de l'entreprise de devenir "acteur" plutôt que "spectateur" : être capable de "mettre en mouvement" les collaborateurs au travers de démarches d'entreprise via des solutions collaboratives comme les Réseaux Sociaux d'Entreprise.
- Digitaliser des processus en quelques jours avec des solutions "low code" qui permettent de réaliser des applications métier en quelques jours plutôt que plusieurs mois.
- Proposer des usages mobiles, avec smartphones, tablettes ou depuis n'importe quel ordinateur, professionnel ou personnel.
- ... La liste est loin d'être exhaustive...

## Vers plus d'outils, mais des outils spécialisés

Depuis les années 1990 on essaie de tout faire avec seulement deux outils principaux, la messagerie et les serveurs de fichiers : communiquer, collaborer, partager des documents, faire des enquêtes, faire vivre des processus, etc.

En matière de communication et de collaboration, la messagerie présente des limites infranchissables.

Par exemple, dans une grande entreprise, impossible de **sonder les collaborateurs** avec le mail ni de leur demander d'interagir entre eux sur un sujet commun en utilisant la messagerie. On connaît tous ce syndrome du "répondre à tous" qui peut mettre à terre une messagerie d'entreprise en quelques minutes. C'est ce que les 33 000 salariés du groupe Thomson Reuters ont connu en 2015 ([lire](#)).

Aujourd'hui, la tendance est donc de proposer plus d'outils, une tendance qui effraie et qui inquiète.

Plus d'outils, certes, mais des outils spécialisés aux usages bien définis pour faire les choses plus vite et mieux, comme je l'évoque à la fin de ce document. C'est le mariage de ces outils qui permettent de construire des scénarios de travail efficaces, en positionnant le bon outil pour le bon usage.

Mais comme dans les années 1990, adopter ces nouveaux scénarios représente un gros effort d'accompagnement. Si beaucoup voient immédiatement dans ces outils des opportunités à ne pas louper, d'autres n'y trouvent aucun intérêt à première vue.

En tout cas, pas sans accompagnement.

# Le socle pour une transformation et une modernisation des entreprises

En 2022, il y a encore des entreprises dans lesquelles les prises d'initiative riment avec prises de risque de carrière.

Certains collaborateurs tremblent à l'idée d'être responsables d'une décision que le chef n'aurait pas validé et ainsi de suite jusqu'aux plus hautes strates de l'entreprise. De sorte que chaque décision et chaque action prennent des siècles et mobilisent une énergie folle.

Ces sociétés ne font pas rêver.

Celles qui ont cette culture d'entreprise prennent de plus en plus conscience du décalage avec le monde moderne où tout doit se décider vite, collectivement, avec agilité et transversalité. Elles ont alors la volonté d'améliorer la situation.

Mais on ne transforme pas une entreprise avec des incantations. Il faut du concret.

Des changements si importants ne s'animent pas à grands coups de mails. Pour provoquer de nouvelles postures, rendre le travail réellement collectif et transversal, il faut de nouveaux usages qui les rendent possibles.

Vous ne rendez pas l'entreprise plus agile en demandant aux collaborateurs de répondre plus vite à leurs mails. Vous ne le la rendez pas plus collective en leur demandant de s'en envoyer d'avantage encore. Il faut passer à autre chose, faire autrement, changer de paradigme.

C'est ici qu'entrent en jeu les solutions digitales que nous allons évoquer. Reste à savoir les choisir.





## Définir votre ambition, vos priorités et vos contraintes

Toutes les entreprises sont différentes. Chacune a ses particularités, ses besoins, ses contraintes, ses objectifs, ses moyens humains, financiers, techniques (réduits ou pas), ...

Parler de choix d'outil sans tenir compte de ce paramètre, c'est prendre le risque de faire un hors sujet au moment du choix final.

C'est pour cette raison également que les discussions autour des solutions entre plusieurs protagonistes différents se transforment en dialogue de sourd, tout simplement parce qu'ils parlent de ces solutions en ayant chacun une ambition ou des contraintes opposées.

C'est ce que nous allons aborder dans ce chapitre.

# Définir clairement l'ambition de votre démarche

C'est à mon sens le point essentiel qui va orienter d'emblée votre choix : quelle est votre ambition lorsque vous partez à la recherche de nouvelles solutions digitales ?

Sur ce sujet, chaque entreprise a une ambition qui lui est propre et qui peut être aux antipodes de celle de son concurrent.

Cette ambition va principalement dépendre des postures des dirigeants (innovants ou très conservateurs, modernes ou "à l'ancienne"), mais aussi des connaissances que l'entreprise aura (ou pas) des nouvelles opportunités offertes par les solutions digitales.



Sur ce sujet, la curiosité et l'effort de veille de l'entreprise feront toute la différence.

Que ce soient les solutions de Microsoft 365 ou d'autres éditeurs, qu'on l'accepte ou pas, ces nouvelles solutions digitales révolutionnent la manière de collaborer, de communiquer, de partager au sein des entreprises tout simplement parce qu'elles apportent des usages inédits.

Et si vous ne voulez rien changer dans votre entreprise, fermez tout de suite ce livre blanc et oubliez les solutions digitales.

Bref, ces solutions constituent une révolution presque de la même ampleur que la dernière vécue par les entreprises lors du déploiement des premières messageries électroniques dans les années 1990.

Les changements se font à tous les étapes : au niveau de la com' interne, au niveau des directions opérationnelles, des DSI, etc.

Ces changements peuvent être profonds, au point de bousculer des cultures d'entreprises, de moderniser le style managérial, de révolutionner les circuits de décision et de décloisonner concrètement l'entreprise.

Ne voyez pas ici un discours de consultant ou du blabla commercial : ce sont des faits et des constats. Voyez par exemple ma conférence sur le sujet : [cliquez ici](#).

## J'en reviens donc à votre ambition : quelle est-elle ?

- Avez-vous l'ambition d'engager votre entreprise dans une transformation profonde, avec l'objectif d'améliorer l'efficacité individuelle et collective, de digitaliser les processus qui sclérosent l'entreprise, de fluidifier les échanges à tous les niveaux, de moderniser la culture d'entreprise (nouveaux modes managériaux, transversalité...), etc ?
- Ou avez-vous simplement l'ambition de déployer une solution de visioconférence pour permettre à vos collaborateurs de faire des réunions lorsqu'ils sont en télétravail ?
- Ou plus simple encore, souhaitez-vous simplement disposer d'une messagerie dans le cloud pour décommissionner vos vieux serveurs exchange qui vous coûtent trop cher à entretenir ?

Ces ambitions sont très différentes l'une de l'autre mais je les vois couramment dans mes missions.

Cette réflexion est importante car selon l'ambition que l'entreprise se fixe, on choisira des solutions bien différentes.

- Pour une ambition forte de transformation digitale, il faut un écosystème à la hauteur, comprenant certains outils indispensables comme par exemple un réseau social d'entreprise, une solution collaborative pour dialoguer plus efficacement que le mail, une solution pour faire un intranet rapidement, des solutions pour digitaliser les processus de l'entreprise, etc.
- Par contre, si l'ambition se limite juste à basculer la messagerie dans le cloud, des licences de messagerie suffisent à des prix très réduits : vous avez l'embaras du choix.

Sachez cependant que les ambitions les plus fortes ne sont pas l'apanage des grands groupes, loin de là.

J'ai accompagné des PME de moins de 300 personnes qui se sont lancées, avec Microsoft 365, dans d'ambitieux programmes de transformation que bien des grands groupes pourraient leur envier.

A l'inverse, de grands groupes qui ont pourtant acheté tous les outils nécessaires à grand frais n'en font strictement rien et n'en tirent donc aucun bénéfice.

La différence entre la réussite et l'échec d'un déploiement tient souvent à quelques personnes visionnaires qui comprennent les enjeux et qui ont la capacité humaine à engager une véritable dynamique dans l'entreprise.

Le drame est que ces personnes qui vont réussir à changer les choses sont des empêcheurs de tourner en rond, comme moi. Elles sont tenaces, insistantes, convaincues : elles n'hésitent pas à « secouer la ruche ». Les dirigeants leur préfèrent souvent des personnes moins engagées, plus conservatrices.

Sur ces sujets comme pour d'autres, tout est toujours question de personne.

## Définir vos besoins (pas simple)

Souvent, quand j'arrive avec Microsoft 365, on me dit sur un ton un peu professoral :

*“Avant de choisir chaque outil, il faut définir parfaitement les besoins et décrire précisément toutes les fonctionnalités qu'on attend, puis choisir le meilleur outil qui existe sur le marché, point barre.”.*

Dans l'absolu, ça sonne bien. Mais en réalité, ce n'est pas si simple.

Henri Ford évoquait un jour ses débuts dans l'aventure automobile. Il disait : *“si j'avais demandé à mes clients ce dont ils avaient besoin, ils m'auraient répondu : des chevaux plus rapides”.* Tout simplement parce que les gens n'arrivaient pas à imaginer comment il était possible de se passer des chevaux.

Quand je rencontre des équipes, dans 90% des cas, elles ne pensent pas qu'il soit possible de collaborer autrement dans l'entreprise qu'avec le mail. Si je leur demande leurs besoins pour être plus efficace, ils me répondent « recevoir moins de mails ».

Difficile d'imaginer des scénarios complètement différents de ceux qu'on connaît depuis 30 ans.

Un jour, dans un séminaire d'entreprise, un des collaborateurs m'a accusé d'affabuler quand j'expliquais que dans notre société Abalon, depuis 2016, aucun salarié n'envoyait de mail à un collègue. Effectivement, toute notre collaboration passe par des équipes Teams, ce qui nous a ouvert de nouvelles perspectives dans les domaines du travail transversal, de la veille et de l'entraide.

Alors, dans ces conditions quels besoins pourraient-ils bien exprimer ? Quelles fonctionnalités précises ces personnes seraient-elles capables de décrire dans un cahier des charges ?

Et **qui**, dans une entreprise qui découvre à peine le sujet, sera capable de penser ce besoin dans sa globalité : ne pas parler uniquement d'une fonctionnalité précise (la visioconférence par exemple que tout le monde comprend bien), mais de tout ce qui gravite autour : la sécurité, la gestion des comptes utilisateurs, la prise en compte de la conformité RGPD, l'interaction avec d'autres outils, la gestion documentaire, etc. Car tout est lié.

Si une entreprise se lançait dans un cahier des charges de cette nature, il aurait la taille du bottin téléphonique et nécessiterait des semaines, voire des mois de rédaction. Sans même jamais être vraiment complet.

Puis ensuite, des semaines et des mois pour comparer tous les outils au cahier des charges, point par point, via les fameuses matrices de choix dont nous parlerons à la fin de ce document.

En 2022, sur ces sujets en particulier, les entreprises ne peuvent plus avoir cette approche.

Mon métier est d'aider les entreprises à comprendre tous les usages apportés par ces outils et à leur faire découvrir des scénarios de travail et de collaboration que ces usages rendent désormais possibles (voir des exemples [en cliquant ici](#)).

Et ce n'est qu'au travers de ces scénarios qu'ils pourront trouver la solution qui leur convient le mieux, comme j'en parle dans la suite de livre blanc.

## Identifier vos **priorités**

Chacun met les priorités où il veut. C'est vrai dans la vie privée comme dans le monde professionnel. Le choix des outils ou des processus à mettre en place dépendent ce qui est jugé prioritaire, incontournable, rédhibitoire, essentiel.

J'ai connu une entreprise qui a fait le choix de ne pas utiliser Yammer comme solution de Réseau Social d'Entreprise parce qu'il était impossible de personnaliser le nom de l'outil.

Dans ce cas présent, leur priorité était de pouvoir donner un nom au RSE et de l'afficher en grand dans l'outil. Yammer ne permettant pas cela, une autre solution avait été choisie. C'est un exemple de choix conduit par une priorité.

Dans d'autres entreprises, la priorité est budgétaire : la société a acheté des licences Microsoft 365 pour tous les salariés et il n'est pas question d'ajouter des coûts de licences complémentaires. Leur choix, porté par cette priorité, a donc été d'exploiter au maximum les outils dont ils disposaient déjà dans leurs licences.

L'important est que chaque choix soit fait en toutes connaissances de cause : savoir ce qu'on gagne mais aussi savoir ce qu'on perd dans un cas comme dans l'autre, en termes financiers mais aussi en opportunités fonctionnelles. Le pire serait de découvrir les conséquences quand il est trop tard, ce qui est malheureusement bien souvent le cas.

Bref, on le comprend, les choix des uns et des autres dépendent des priorités qu'on se donne.

De sorte que lorsque s'engagent des discussions enflammées sur le choix de Zoom ou Teams pour la visioconférence (pour ne parler que de ce sujet) sans connaître les priorités de chacun qui ont conduit à ce choix, c'est un dialogue de sourd qui s'engage à coup sûr.

# Identifier vos contraintes

Parce que ces solutions sont technologiques, elles sont soumises à des contraintes imposées par la direction des systèmes d'information de votre entreprise et/ou du responsable de la sécurité (RSSI).

Avant de faire votre choix, mieux vaut les connaître car elles vont directement orienter votre choix. En voici quelques exemples (liste non exhaustive).

## Connexion et sécurité

Le scénario de connexion de l'utilisateur aux outils que vous allez choisir est un point important dans votre recherche.

Jadis, il était courant que chaque outil dispose d'un login / mot de passe propre qu'il fallait sans cesse saisir pour pouvoir y accéder.

De plus en plus, ce mode d'authentification d'un autre âge est prohibé dans les entreprises. Non seulement c'est une contrainte pénible à l'usage, mais ces mots de passe étaient souvent simplistes (parce qu'il faut le retaper souvent) et/ou griffonnés sur des post-its collés sur les postes de travail.

On lui préfère le SSO (Single Sign On) : autrement dit, l'utilisateur est reconnu une fois seulement lorsqu'il se connecte sur l'environnement de travail de l'entreprise. Une fois connecté, l'utilisateur peut passer d'un outil à un autre sans avoir besoin de s'authentifier de nouveau.

Il faudra donc veiller à ce que les outils que vous sélectionnez répondent bien aux critères de connexion et de sécurité de l'entreprise.

## VPN ou pas ?

Le VPN ou Virtual Private Network est un "tunnel" que vous ouvrez depuis votre PC vers le Système d'Information de votre entreprise. Il est par exemple souvent utilisé pour vous permettre de vous connecter à distance sur le réseau d'entreprise physique et y être reconnu.

Dans certaines entreprises, avant le premier confinement, ces VPN permettaient aux collaborateurs en mobilité ou aux rares salariés bénéficiant de télétravail exceptionnel, de se connecter au réseau d'entreprise pour accéder aux serveurs de fichiers et à leur messagerie, comme s'ils étaient dans les locaux de la société.

Mais ces VPN ne sont pas forcément extensibles : ces solutions sont dimensionnées pour un nombre restreint de personnels. De sorte qu'au premier confinement, un grand nombre d'entreprises se sont retrouvées coincées : le VPN n'était pas dimensionné pour accueillir tous les collaborateurs de l'entreprise. Certains sont restés à la porte.

Pour cette raison, de nombreuses entreprises recherchent des solutions utilisables en dehors de tout VPN.

C'est le cas par exemple de Microsoft 365 qui permet d'accéder à tous les outils, intranets, données et documents uniquement par une connexion sur le portail <https://www.office.com>.

## Accepter ou refuser le cloud

Le cloud a été l'une des plus grosses révolutions de l'informatique de ces dernières années.

Pour résumer, avec le cloud vos outils et données ne sont plus hébergées sur des serveurs installés dans les salles machines de votre entreprise : c'est l'éditeur des solutions qui gère l'intégralité de l'hébergement des applications et des données associées, ce qui inclue la supervision, la maintenance, la sauvegarde, la continuité de service, etc.

Et cela change tout. Lorsque j'étais en charge des solutions collaboratives de Bouygues Telecom, nous disposions d'une vingtaine de serveurs physiques pour héberger les sites Web et les données de l'intranet mais aussi de SharePoint et des nombreuses applications que nous avons développées.

La maîtrise de ces serveurs nécessitait différentes expertises techniques : systèmes d'exploitation, serveurs IIS, SQL server, systèmes de sauvegarde / restauration, etc. Des moyens humains et matériels conséquents et coûteux dont toutes les entreprises ne disposent pas.

Pour cette raison, le cloud a permis de démocratiser l'accès de toutes les entreprises à des solutions qui leur étaient inaccessibles.

Désormais, par un simple abonnement, une PME peut utiliser les mêmes outils qu'un grand groupe international.

**Le cloud présente aussi un avantage que beaucoup présentent pourtant comme un défaut : c'est l'évolution continue.**

J'ai connu l'époque où SharePoint évoluait tous les quatre ans environ. Pendant toutes ces années, nous devions nous contenter de ce que nous avions et espérer des évolutions quatre ou huit ans plus tard.

Chaque changement de version était un "big bang" énorme qui mobilisait toutes les équipes : il fallait monter un projet technique d'installation de la nouvelle version, avec toutes les précautions d'usage (sauvegarde pour restaurer en urgence en cas de problème pendant l'opération), migrer l'existant sur la nouvelle version, puis accompagner les collaborateurs pour maîtriser une version parfois très différente fonctionnellement.

C'était tellement complexe qu'encore aujourd'hui, des entreprises nous missionnent pour travailler sur leur plateforme SharePoint version 2007 installée il y a 15 ans !!

Aujourd'hui, parce que l'éditeur maîtrise les applications proposées à ses clients, les outils peuvent évoluer régulièrement, par petites touches : les entreprises n'ont rien à faire. C'est typiquement le cas de SharePoint qui propose régulièrement de nouvelles possibilités ce qui enrichit les usages.

**Autre reproche que font beaucoup d'entreprises au cloud, ce sont les risques supposés de sécurité.**

Parce le cloud implique que vos applications sont accessibles via internet, de nombreuses entreprises estiment que cette stratégie présente un risque en termes de cybersécurité.

En fait, aujourd'hui, ce serait plutôt l'inverse comme l'explique Xuan Ahehinnou, dans son interview sur mon site ([lire](#)). Encore faut-il en avoir conscience.

Toujours est-il qu'aujourd'hui encore, il nous arrive de croiser dans nos missions des DSI farouchement opposés à l'utilisation de solutions cloud. Et paradoxalement, sur cette question, les PME se montrent souvent plus frileuses que les grands groupes qui disposent pourtant de moyens plus importants pour sécuriser leur infrastructure.

Cette posture sera déterminante dans votre recherche car les solutions fonctionnant uniquement sur des serveurs installés au sein de l'entreprise (on dit "on premises") sont de plus en plus rares.

En tout cas, la stratégie par exemple de Microsoft est claire : les quelques solutions On Premises historiques (SharePoint, exchange) restent disponibles, mais ne vont plus évoluer. Quant à toutes les autres solutions (Teams, Planner, To Do, etc), elles ne sont disponibles que dans le Cloud.

Accepter ou refuser le cloud sera donc décisif dans le choix des solutions.



## Territorialité et souveraineté des données

Accepter le cloud est une chose. Accepter que les données soient hébergées en dehors du territoire français et/ou par une entreprise étrangère en est une autre.

Pour répondre au RGPD (Règlement Général de Protection des Données), des éditeurs ont apporté la possibilité de pouvoir forcer l'hébergement des données sur le territoire français ou européen.

C'est ce que propose par exemple Microsoft depuis 2018. D'autres éditeurs ont dû se plier à cette contrainte, comme Slack par exemple depuis janvier 2020. Toutes ne l'ont pas fait.

Même si les données sont stockées sur le sol français ou européen, les confier aveuglément à un géant étranger, américain de surcroît, peut inquiéter les grandes sociétés qui sont en concurrence directe avec des sociétés américaines.

Les USA ont beau être des alliés, l'histoire américaine récente a montré que les choses peuvent très vite mal tourner.

Par exemple, en pleine crise diplomatique Australo-franco-américaine en Septembre 2021, tandis que les australiens déchiraient le contrat passé avec la France pour des sous-marins en faveur des Etats Unis, quasiment le même jour, les journalistes titraient "**Microsoft 365 banni des administrations françaises**" ([lire](#)).

Coïncidence ou pas, le gouvernement français venait d'annoncer que les administrations ne devaient plus utiliser la solution Cloud de l'éditeur américain, pour raison de souveraineté.

Les journalistes ont alors expliqué que les administrations devaient se tourner vers des solutions "cloud" françaises, comme OVH par exemple, confondant les solutions cloud d'infrastructure et de stockage et les services apportés par une solution comme Microsoft 365.

En réalité, il n'existe aucune alternative directe française, comparable à Microsoft 365 dans son intégralité et dans tout son périmètre fonctionnel, sous forme d'une solution unique, unifiée, clé en main.

Si confier vos données à une entreprise 100% française est une priorité pour votre entreprise, la seule solution serait de choisir sur étagère des solutions 100% françaises.

Mais bien sûr, assurez-vous qu'elles n'utilisent aucun cloud américain pour stocker les données ;-).

## Identifier votre capacité budgétaire

"L'argent est le nerf de la guerre" a dit Catherine de Médicis en 1570. Plus de 450 ans plus tard, c'est plus que jamais d'actualité.

A une époque où toutes les entreprises, petites et grandes sont soumises à une forte tension de rentabilité économique, il est impossible de ne pas intégrer ce sujet dans vos réflexions.

Pourtant quand on parle outils digitaux, les entreprises ont tendance à se focaliser sur certaines outils stars, comme Zoom, Slack ou Teams par exemple, pour ne parler que de ceux-là.

Le réflexe sera donc de comparer les prix des licences (par mois/par utilisateur) pour faire un choix économique.

Au risque de comparer des outils dont le périmètre n'est absolument pas comparable. Et c'est bien là que se trouve la difficulté dans cet exercice.

Ainsi pour ne parler que de ces trois produits :

- La licence de Slack donne accès à l'outil collaboratif bien connu, ainsi qu'à une solution de visioconférence.
- La licence de Zoom se limite à une solution de visioconférence uniquement.
- Quant à Teams, **il n'a pas de licence propre** : sa licence est intégrée dans une licence Microsoft 365 plus large qui propose un écosystème complet, une "digital Workplace" globale décrit dans le chapitre en page 31.

Du coup, il est très difficile de comparer le prix des licences Slack, Zoom et... Teams !

C'est ici qu'il faut penser "**coût total de possession**" (TCO en bon anglais), c'est à dire l'addition de tous les coûts de toutes les licences dont vous avez besoin pour travailler.

Ça sera par exemple les coûts additionnés des solutions suivantes :

- *Messagerie électronique*
- *Solution de visio conférence (Zoom, Teams,...)*
- *Outil collaboratif chat (Slack, Teams, ...)*
- *Réseau Social d'Entreprise (Whaller, Yammer, ...)*
- *Stockage et partage de document (Dropbox, OneDrive, ...)*
- *Gestion électronique de Document (ZenDoc, SharePoint, ...)*
- *Sans oublier l'indispensable suite bureautique (Word, Excel, PowerPoint, ...) sauf si vous optez pour la suite "libre office" communautaire,*
- ...

Selon le choix retenu, chaque solution peut avoir un coût mensuel de 3 à 5 euros par mois/utilisateur.

Souvent, bien plus : le coût d'une licence Zoom par exemple, pour la moins chère, est de 11,65 euros/mois/utilisateur (139,90 € par an, prix relevé au

11/5/22 – [lire](#)).

La facture peut donc vite grimper selon l'étendu de l'écosystème dont vous avez besoin pour atteindre votre ambition, une ambition qui peut aller crescendo avec le temps, ce qui impliquera d'ajouter progressivement de nouveaux outils dans votre écosystème : un intranet, un Réseau Social d'Entreprise, une solution d'enquête, etc.

Encore une fois, soyons clair : si votre ambition se résume à une messagerie dans le cloud, le choix est vite fait et la facture n'en sera que plus légère.

Mais si votre ambition est plus forte, il y a une vraie réflexion à mener. La stratégie du "tout intégré" (avec Microsoft 365 par exemple) *versus* "sur étagère" (Slack + zoom + dropbox, ...) sera sérieusement à étudier (on en parle juste après) pour différentes raisons, dont la raison économique.

Sur ce sujet, une personne me disait avec autorité qu'il n'y a pas de discussion à avoir : il faut étudier tous les outils et prendre uniquement le meilleur dans chaque catégorie. En me précisant : "*il ne faut pas faire d'économie de bout de chandelle sur ce sujet*".

**Moi je dis : tout dépend de la taille de la chandelle.**

Tout dépend de l'entreprise, de son chiffre d'affaires et de ses objectifs de rentabilité et de sa santé financière.

Non, on ne peut pas dire que le prix n'a aucune importance, surtout pour des entreprises dont les effectifs peuvent dépasser plusieurs milliers de collaborateurs, avec des factures du digital interne qui peuvent atteindre rapidement plusieurs millions d'euros chaque année.

Une chose est sûre, PME ou grand groupe, l'entreprise doit se fixer un objectif financier en termes d'achat de licences, car certaines stratégies peuvent être plus ruineuses que d'autres. Nous allons en parler dans le point suivant.



## Choisir votre stratégie d'intégration

La transformation digitale interne de votre entreprise va forcément s'appuyer sur des solutions et des outils.

Selon votre ambition ce seront des outils pour collaborer, partager, faire un intranet, déployer un Réseau Social d'Entreprise, etc.

Sur le marché, il y a un grand nombre de solutions qui s'offrent à vous pour construire tout l'écosystème. Mais lesquelles choisir ?

En simplifiant la situation, il y a trois stratégies possibles que nous allons étudier dans ce chapitre : une stratégie "sur étagère", une stratégie du "tout intégré" ou une stratégie "mixte".

Chaque stratégie a ses avantages et ses inconvénients par rapport à vos contraintes, priorités et ambitions.

# Stratégie du choix

## « sur étagère »

J'ai choisi cette expression pour désigner la stratégie qui consiste à sélectionner (parmi toutes les offres proposées par les éditeurs existant) les solutions individuellement les unes des autres, qui vous conviendront le mieux pour chaque usage que vous aurez identifié et qui répondront le mieux à vos priorités.

Si on fait l'analogie avec la construction de votre nouvelle maison, cela revient à choisir vous-même parmi tous les fournisseurs disponibles la meilleure chaudière du marché, la meilleure marque de fenêtre, la meilleure tuile, brique, etc. De cette manière, chaque élément de votre maison correspond exactement à votre choix. Mais c'est long, ça demande une certaine expertise et ça coûte plus cher.

Pour revenir à notre sujet, avec la stratégie « sur étagère », selon vos critères de choix, vous allez chercher la meilleure solution de messagerie, le meilleur outil de visioconférence (*exemple, Zoom*), de stockage de document (*exemple, Dropbox*), d'outil collaboratif (*exemple, Slack*), de gestion des tâches d'équipe (*exemple, Trello*), de Réseau Social d'Entreprise (*exemple, Whaller*), d'intranet (*exemple, Lumaps*), etc.

### AVANTAGES :

- Vous choisissez très précisément l'outil qui vous plaît le plus en fonction de vos critères très précis et de vos priorités (esthétisme, fonctionnalités, etc).
- Vous avez pleinement le choix sans autres contraintes que celles que vous aurez imposées vous-mêmes.

### INCONVENIENTS :

- Cette approche nécessite d'avoir une idée très précise de ce que vous recherchez, ce qui est rarement le cas. Elle n'a d'intérêt que si vous définissez des critères fonctionnels précis que vous pourrez comparer entre les solutions, ce qui prend du temps.
- Chaque éditeur est différent : vous avez donc face à vous plusieurs fournisseurs différents qu'il faudra gérer et qui auront chacun une évolution différente (certains éditeurs ayant plus ou moins de pérennité que d'autres, attention).
- Les possibilités d'interconnexion entre les solutions ne sont pas garanties selon les solutions retenues : par exemple, intégrer le flux du réseau social dans l'intranet n'est pas toujours possible selon les solutions que vous choisirez (recommandation : toujours tester, malgré les affirmations de l'éditeur).
- Attention également à bien vérifier les conditions de connexion : l'utilisateur doit être reconnu à la connexion sans avoir à saisir de login/mot de passe (Single Sign On).
- Si les outils proposent aux utilisateurs de décrire leur « profil » (photo, description de poste, compétences), selon les choix retenus, ces profils seront propres à chaque outil et non communs à tout l'écosystème. Vous n'aurez donc pas un « profil utilisateur » commun et unique à tout votre écosystème digital, mais N profils, un par outil.
- Cette stratégie a un TCO (Coût Total d'acquisition) qui peut s'avérer très élevé si vous ajoutez plusieurs solutions dans votre écosystème, car chaque solution a coût de licence propre.

Concernant ce dernier point, à titre d'illustration, voici quelques exemples de prix de licences (prix catalogue – hors négociation, consultables sur les sites des éditeurs), par utilisateur et par mois, pour un écosystème composé de seulement 6 outils permettant de couvrir quelques besoins essentiels :

- [Slack](#) (collaboration et visio) : 6,25 € (Pro), 11,75 € (Business++)
- [Zoom](#) (visioconférence) : 11,65 € (Pro), 15,82 € (petites entreprises), 18,6 € (Entreprise)
- [DropBox](#) Business (documents) : 10 € (standard), 15 € (Advanced)
- [Whaller](#) (RSE) : 3 €
- [Messagerie OVH pro](#) : 0,99€ (email pro), 2,99 € (hosted exchange), 3,29 € (Private Exchange)
- [Trello](#) (tâches d'équipe) : 4,41 € (standard), 8,83 € (premium), 15,45 € (entreprise)

Cette liste est incomplète : il faudrait ajouter le prix des licences de la suite Bureautique Office (Word, Excel, Powerpoint) et une solution pour faire éventuellement un intranet.

Même incomplet, cet écosystème de seulement six outils (sans la célèbre suite bureautique) revient déjà au minimum à **36 euros par mois / par utilisateur** jusqu'à **67 euros par mois / par utilisateur** si on retient les licences les plus premium.

## Stratégie du « tout intégré »

Reprenons l'analogie de la construction de votre nouvelle maison. Si vous n'y connaissez rien en bâtiment, en chauffage, en toiture, en robinetterie, vous allez plutôt opter pour un constructeur unique.

Vous lui ferez confiance pour faire les meilleurs choix en termes de fournitures en fonction de vos priorités. Vous allez simplement récupérer les clés de la maison une fois qu'elle sera terminée.

Bref, il ne s'agit plus ici d'acheter des outils individuellement mais d'acheter tout un écosystème complet clé en main. On parle plutôt ici d'un **Digital Workplace complet**. C'est ce que propose Microsoft 365.

Par exemple, dès la première licence achetée, vous disposez d'une plateforme complète avec une console d'administration des utilisateurs et les stratégies associées, la gestion des groupes, des solutions de cybersécurité (connexion avec le MFA), la maîtrise de la conformité (RGPD), des rapports d'utilisation, etc.

Et bien entendu, la licence vous donne accès à une vingtaine d'outils qui couvrent tous les besoins du digital interne d'entreprise (liste des outils à découvrir en détail [en cliquant ici](#)).

### AVANTAGES :

- Une licence Microsoft 365 ne donne pas accès seulement à des outils mais à tout un écosystème clé en main, avec une gestion centralisée des comptes utilisateurs, des stratégies, de la cybersécurité associée. Tous les outils de la solution reposent sur cette sécurité d'entreprise.

- Il n'y a qu'un seul éditeur à gérer, une seule facture.
- Le profil de l'utilisateur (photo, description, ...) est commun pour tout l'écosystème, pour tous les outils.
- Les solutions proposées sont intégrées dans cet écosystème et sont liées entre elles. Les différentes applications de Microsoft 365 par exemple s'intègrent pour la plupart dans Teams pour fournir des scénarios d'usage inédits (voir des exemples [en cliquant ici](#)).
- Le moteur de recherche global recherche dans tous les solutions de stockage.
- Cette stratégie a un TCO (Coût Total d'acquisition) bien plus intéressant.

Concernant ce dernier point, pour reprendre l'exemple de Microsoft 365, Il y a des licences à tous les prix (*exemples pour les TPE/PME en [cliquant ici](#), ou pour les plus grandes entreprises en [cliquant ici](#)*), donnant accès à différentes possibilités.

Mais globalement, toutes les licences fournissent approximativement la même liste d'outils, plus d'une vingtaine au total que vous pouvez découvrir dans le site Digital Inside [en cliquant ici](#).

Ces outils couvrent tous les besoins : collaboration, partage, intranet, réseau social d'entreprise, digitalisation des processus, etc.

Certaines licences plus onéreuses proposent simplement des opportunités plus étendues qui intéresseront d'avantage les grandes entreprises. Je pense par exemple aux usages de la Power Platform ([cliquer ici](#)).

Ainsi, pour les TPE et PME de moins de 300 personnes, une licence Business standard à **10,5 euros/mois/utilisateur** ([cliquer ici](#)) intègre tous les outils du digital interne, sans oublier toute la suite bureautique (Word, Excel, PowerPoint, ...) installée sur les PC des collaborateurs et sur leurs smartphones : on en reparle dans la suite de ce document.

En tout cas, l'entreprise dispose de quoi largement construire tous les scénarios de travail décrits dans [cette page](#).

#### INCONVENIENTS :

- Vous n'avez pas le choix des outils : la solution « tout intégrée » vous imposera ses outils par défaut, sans possibilité d'en choisir d'autres, sauf à acheter des licences complémentaires proposées par d'autres éditeurs (voir la stratégie « mixte »).
- Vous êtes liés à un seul éditeur pour toutes les solutions de votre entreprise. Mais concernant Microsoft qui est une société pérenne et solide, c'est plutôt un avantage par rapport à des sociétés plus petites, plus récentes et/ou plus fragiles.

## Stratégie du « mixte »

Il s'agit ici d'un mélange des deux stratégies.

Dans cette stratégie, l'entreprise achète des licences Microsoft 365 mais choisit en complément d'autres solutions pour compléter des usages ou carrément pour remplacer certains produits de la Microsoft par ceux d'autres éditeurs.

Encore faut-il que cela ait du sens : si vous achetez des licences Microsoft 365 mais que vous voulez remplacer OneDrive par Dropbox, Planner par Trello, Yammer par Whaller, finalement, pourquoi acheter des licences Microsoft 365 ?

Cette stratégie mérite tout de même une réelle réflexion sur les raisons qui poussent à remplacer certains outils de Microsoft 365 par d'autres. Il faut en tout cas s'assurer que ce choix n'est pas la conséquence d'une mauvaise connaissance des outils de Microsoft 365 ou de l'impression que « parce que ce n'est pas cher, ce n'est pas les meilleurs outils » (argument déjà entendu).

## AVANTAGES :

- Bénéficier de toutes les opportunités d'une solution "tout intégrée" notamment en termes de gestion des utilisateurs et de toutes les applications fournies dans le prix de la licence, tout en proposant pour un domaine particulier un outil correspondant plus aux besoins de l'entreprise (un réseau social d'entreprise différent de Yammer par exemple, un cas classique).

## INCONVENIENTS :

Microsoft a une vraie stratégie d'ouverture aux solutions tierces avec des connecteurs. Mais malgré tout, la solution choisie en dehors de Microsoft 365 peut se retrouver isolée de l'écosystème. Les interactions de cette solution complémentaire avec tout l'écosystème de Microsoft 365 ne sont pas garanties ou pourraient être limitées.

Cela pourrait vous fermer certains scénarios d'usage qui s'appuient sur l'intégration des solutions entre elles, comme ce scénario d'animation de projet décrit dans [cette page](#), reposant sur le « mariage » de plusieurs outils comme [Teams](#), [SharePoint](#), [Planner](#), [Power BI](#), [OneNote](#)...

Sur le plan de la sécurité, cette solution tierce ne pourra probablement pas se reposer sur les groupes Microsoft 365.

Surtout, ces solutions complémentaires choisies en dehors de Microsoft pour remplacer certains outils ont un coût supplémentaire en termes de licences, ce qui va alourdir votre coût total d'acquisition (TCO). Ce qui n'est pas anodin.

Ainsi, dans une grande entreprise de 10 000 utilisateurs, si le choix de l'outil du Réseau Social d'Entreprise se porte sur une autre solution que Yammer pour des raisons d'ordre esthétique par exemple, il faut en accepter le coût financier, de l'ordre de 360 000 euros à 600 000 euros par an, qui s'ajouteront aux coûts des licences Microsoft 365. Sur de tels montants, il faut que cette décision soit justifiée.



## Faire le choix des outils

Vous avez maintenant une idée claire de votre situation. Vous avez pu identifier votre ambition, vos besoins, vos priorités, vos contraintes, votre capacité budgétaire et votre stratégie d'intégration (outils "sur étagère" ou "tout intégré"). Ce sont tous ces éléments qui vont guider votre choix.

Si la stratégie retenue est le "tout intégré" le choix des éditeurs est plus restreint : Microsoft 365, Google Workplace ou autre Salesforce par exemple. Ensuite, les outils que vous utiliserez seront ceux de la solution sauf si vous décidez de « mixer » avec d'autres solutions, avec les réserves que j'ai indiquées précédemment.

Si la stratégie d'intégration retenue est "sur étagère" il vous faudra comparer chaque solution proposée par les éditeurs selon les outils que vous voulez intégrer dans votre écosystème, pour choisir celles qui répondent à vos besoins / priorités / contraintes / capacité budgétaires.



# Comparer ce qui est **comparable**

Un jour, un internaute m'a dit qu'il jugeait que Microsoft 365 n'était pas une bonne solution, parce que Slack était un bien meilleur outil que Teams.

Il faut comparer ce qui est comparable.

On peut comparer Slack et Teams qui ont un périmètre assez similaire, mais on ne peut pas comparer Slack et Microsoft 365 qui est une solution qui *contient* Teams, parmi d'autres solutions.

Comme j'ai pu l'expliquer, un licence Microsoft 365 donne accès à une digital Workplace complète, intégrant toute une infrastructure (gestion des comptes, cybersécurité, groupes, etc), ainsi que plus d'une vingtaine d'outils couvrant l'essentiel des besoins des entreprises en matière de collaboration, communication, partage, digitalisation des processus, avec des applications mobiles associées etc.

Autrement dit, au sein de Microsoft 365, Teams n'est qu'une solution parmi toutes les autres même si elle est centrale dans l'offre 365.

Vous pouvez donc comparer Slack et Teams, mais vous ne pouvez pas comparer Slack et Microsoft 365. Cela reviendrait à préférer une voiture à une autre, parce que son autoradio vous plaît d'avantage.



# Identifier ce qui est **réellement important** pour vous

Aucune solution n'est parfaite à 100% qu'il s'agisse de Microsoft 365 ou d'un autre produit.

Tous les produits ont chacun leur lot d'avantages et d'inconvénients **par rapport à votre propre grille de critères** qui est différente pour chacun d'entre nous selon nos attentes, nos priorités, notre propre expérience d'utilisateur, nos exigences, etc.

De sorte que sur un même produit, nous n'aurons pas tous le même jugement. Et c'est normal car nous sommes tous différents.

Mais il n'est pas rare que le choix d'une solution se fasse sur des détails qui peuvent sembler triviaux par rapport à d'autres bien plus impactants pour la stratégie d'entreprise.

La capacité d'une solution à être customisée sur le plan esthétique est très souvent un critère majeur dans le choix des entreprises, tout simplement parce que tout le monde comprend le sujet et parce que c'est très visuel. Et puis, ce critère est très facile à mettre en avant dans une démarche commerciale avec de belles images. Mais c'est l'arbre qui cache une forêt de points bien plus importants.

## Quelques exemples de sujets importants :

- Quelle est l'ergonomie de l'outil ?
- Dispose-t-il d'un accès en mobilité via un smartphone ou tablette ?
- Comment s'intègre-t-il à l'écosystème de l'entreprise (exemple : intégration d'un flux de RSE dans l'intranet, Intégration d'une solution de gestion documentaire, etc) ?
- Comment les utilisateurs s'y connectent ?
- Comment peut-on gérer la sécurité d'accès ?
- Comment l'outil se positionne-t-il par rapport à la conformité RGPD ?
- Comment la solution va-t-elle évoluer ?
- Quelle est la pérennité de l'éditeur ?
- Etc...

Choisir un outil c'est réussir à faire le bon compromis entre les points qui vous semblent rédhibitoires et ceux sur lesquels on peut accepter de faire des compromis.

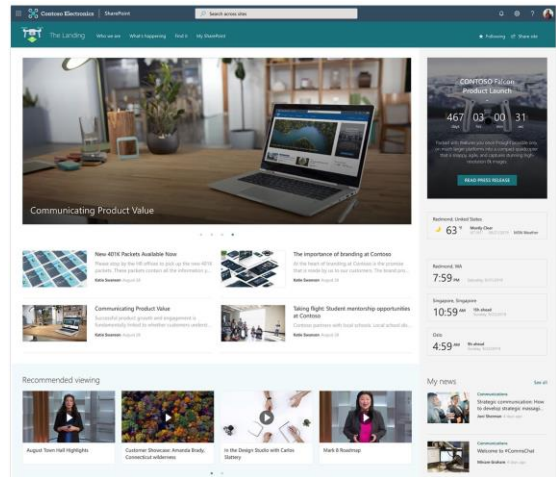
Et sur ces points, nous porterons tous un jugement différent selon notre propre grille de jugement.

# Bien connaître les outils dont vous disposez déjà

Une entreprise avait acheté des licences Microsoft 365 mais aussi des licences complémentaires d'un outil pour réaliser l'intranet de l'entreprise, sans utiliser SharePoint dont le coût de licence est pourtant intégré dans leurs licences Microsoft 365.

Lorsque j'en avais demandé la raison, on m'avait répondu qu'avec SharePoint, il n'était pas possible de faire un intranet esthétique et efficace.

En quelques minutes, je leur avais montré les capacités de SharePoint online dans ce domaine ([cliquez ici](#) pour des exemples).



Ils découvraient qu'en fait, le nouveau SharePoint online aurait été pleinement suffisant pour faire un intranet complet, parfaitement intégré dans l'écosystème digital de leur entreprise et à moindre coût, puisqu'ils payaient déjà les licences SharePoint, au travers de leur abonnement Microsoft 365.

Bien entendu, il est difficile de tout connaître et de tout savoir sur les outils. Mais il est important de bien connaître les capacités des solutions dont vous disposez déjà et dont vous payez déjà les licences pour pouvoir en tirer parti au maximum.

# Définir des scénarios d'usage et comparer

Si vous vous orientez sur un scénario d'intégration "sur étagère", vous allez devoir comparer plusieurs produits entre eux pour faire votre choix. Comment procéder ?

## La matrice des besoins

Une méthode qui existe depuis fort longtemps et qu'on m'a enseignée en MIAAGE en 1992, c'est la matrice des besoins. Pour chaque outil, vous allez décrire les fonctionnalités attendues puis cocher les fonctionnalités couvertes par le produit en question.

Cela nécessite de créer cette fameuse matrice (et donc d'avoir une connaissance fine de ce que vous en attendez, ce qui n'est pas évident) puis d'étudier un par un tous les produits sous cet angle pour avoir une base de comparaison.

Vous ferez l'exercice pour chaque produit de l'écosystème que vous voulez créer : réseau social d'entreprise, visioconférence, intranet, gestion documentaire, etc.

C'est donc une démarche fastidieuse et très longue qui peut prendre plusieurs mois dans certaines sociétés.

A mon sens, ce n'est pas la bonne démarche : trop long, trop complexe et surtout pas efficace car vous n'avez qu'une vision réduite du sujet, sous le prisme seulement de quelques fonctionnalités unitaires, sans avoir une vision globale des usages.

## Comparer les scénarios d'usage

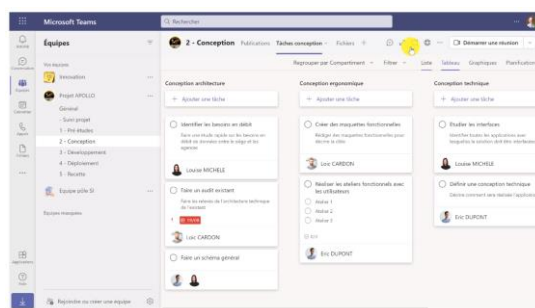
Le bon angle d'approche, ce sont les scénarios que vous voulez couvrir avec ces solutions. Par exemple : animer un projet.

Pour animer un projet, vous allez collaborer, partager des documents, gérer des tâches d'équipe, partager des comptes rendus, etc.

Ce qu'il faut tester, c'est la manière dont les solutions que vous allez retenir vont se "marier" entre elles pour apporter un scénario d'usage intégré, fluide et facile d'usage.

Les meilleurs outils seront ceux qui offriront (à vos yeux) le scénario le plus fluide possible pour couvrir ce cas d'usage.

Par exemple, dans [cette page](#) du site Digital Inside, vous pouvez découvrir comment on peut animer un projet avec les solutions de Microsoft 365 en "mariant" [Teams](#), [Planner](#), [OneNote](#), [SharePoint](#) pour donner au final l'impression aux collaborateurs ne n'utiliser qu'un outil unique : Teams.



*Exemple d'intégration de Planner (gestion des tâches d'équipes) dans une équipe Teams )*

# Savoir être rapide dans le choix

Pendant plus de trente ans, mises à part quelques améliorations mineures, le principe de la messagerie n'a pas évolué.

Le constat est encore plus flagrant avec les serveurs de fichiers : aucune évolution fonctionnelle notable depuis les années 1990.

Même SharePoint, apparu pour la première fois en 2001 n'avait pas fondamentalement changé jusqu'à l'apparition de la nouvelle expérience en 2018, dix-sept années après sa première version.

Nous nous sommes donc habitués à un environnement technologique très stable sur ces sujets. Mais ce n'est plus le cas aujourd'hui. Le cloud a libéré les capacités des éditeurs à faire évoluer leurs produits. Tout change, et tout change très vite.

Comme je l'explique dans [ce billet](#), il n'est plus possible aujourd'hui de lancer une étude pendant un ou deux ans pour choisir des outils car entre temps, tout continue d'évoluer et votre étude sera caduque.

Ce n'est pas la faute des éditeurs, c'est juste le reflet de notre époque. Tout va très vite, dans la société civile, tout comme dans nos entreprises: rapidité de la diffusion de l'information, évolution ultra rapide des clients et de leurs besoins, hyper réactivité de la concurrence, etc.

Microsoft 365 est souvent décrié pour ses rapides évolutions, alors qu'on lui reprochait l'inverse il y a encore dix ans. Ça concerne aussi tous les autres éditeurs qui apportent à leurs utilisateurs la dernière technologie disponible, ce qui est maintenant possible de faire avec le cloud.

Sur ce sujet, on constate une course à la modernité chez les éditeurs, avec des outils ou des fonctionnalités toujours plus avant-gardistes, alors que dans le même temps, beaucoup d'entreprises (petites et grandes) sont encore bloquées dans la fin du 20<sup>ème</sup> siècle, avec les mails et les serveurs de fichiers.

Dans ce billet « [Microsoft 365, attention à la marche](#) », j'explique le risque pour ces entreprises en retard, qui auront du mal à rattraper le train qui est en marche.

Le choix de votre méthode de sélection va avoir un impact évident sur le délai de votre étude. Face au choix pléthorique de solutions, entre celles de Microsoft 365 et toutes les autres, il est important trouver la bonne approche pour aboutir à un choix rapide.

Stratégie du "tout intégré" ou "sur étagère" : cela aura un impact évident sur une prise de décision dans un délai cohérent et dans des coûts d'étude maîtrisés.

## Quels sont les meilleurs outils du marché ?

C'est la question récurrente qui m'est souvent posée : de tous les outils disponibles, lesquels sont les meilleurs ? Et plus particulièrement : est-ce que les outils proposés par Microsoft 365 sont les meilleurs du marché ?

Les meilleurs... par rapport à quels critères ?? Par rapport au prix, à l'intégration globale dans l'écosystème, à la facilité de mise en œuvre, à la simplicité d'usage ou par rapport à la richesse des fonctionnalités, par rapport à l'esthétisme ?

Chaque entreprise a sa propre grille de critères et de choix, et chaque outil apporte son lot d'avantages et d'inconvénients.

Comme n'importe quel outil, ceux de Microsoft 365 ne pourront jamais être parfaits aux yeux de tous, car nous en avons des attentes et des usages différents. Les utilisateurs de Microsoft 365 peuvent cependant soumettre à l'éditeur leurs demandes d'amélioration qui sont prises en compte si le nombre de votes montre une réelle attente des utilisateurs.

Par exemple, on m'a demandé récemment quelle était la meilleure solution de gestion des tâches d'équipe entre Trello et Planner, qui sont des outils similaires. Trello permet une customisation des fiches de tâches que ne propose pas Planner ; mais planner est intégré dans les licences, dans l'écosystème complet avec tous les avantages associés en termes de scénario et est très simple d'usage.

Il faut donc plutôt se demander si l'entreprise a besoin de customiser les fiches de tâches et si ce besoin justifie l'achat de licences complémentaires à celles de Microsoft 365.

# Savoir accompagner ces nouveaux outils

Depuis le début de ce document, nous parlons d'outils. Mais les outils en eux-mêmes ne sont pas la finalité.

## Chercher à changer les choses

Le dirigeant d'une entreprise m'a dit un jour « *je compte sur vous pour ne pas bousculer les collaborateurs et faire en sorte que ces outils ne changent rien dans leurs habitudes* ».

C'est impossible : l'objectif de ces outils est au contraire d'apporter un changement dans l'entreprise pour la rendre plus agile, plus efficace, plus performante. Et forcément, on ne fait pas autrement tout en faisant pareil.

Acheter les licences, c'est une chose, mais amorcer une dynamique de transformation en est une autre.

Vous pourrez acheter toutes les licences du monde, les plus chères, les plus premium : vous n'en tirerez rien si vous ne déployez pas des efforts pour expliquer les nouveaux usages, sans changer les habitudes de travail ni sans changer les postures internes au sein de l'entreprise.

## Le choix des outils ne change rien à l'affaire

Que vous choisissiez Microsoft 365 ou n'importe quel autre outil concurrent, vous ne pourrez pas échapper aux efforts d'accompagnement.

Si le premier réflexe des entreprises est d'envoyer tout le monde en formation, on oublie hélas l'essentiel : expliquer en quoi ces outils seront utiles et comment ils vont s'intégrer dans le quotidien des gens.

En conséquence, les collaborateurs vont rechigner à changer leurs habitudes s'ils n'ont pas conscience des gains qu'ils vont personnellement en tirer.

## Impliquer les managers

Des solutions comme SLACK ou TEAMS sont de nature à modifier la nature des relations entre les équipes et les personnes.

Tout à coup, il est possible de créer des espaces d'échange transverses très visibles et concrets. Dans les entreprises qui souffrent d'une culture d'entreprise basée sur les baronnies internes et les cloisonnements, c'est un choc. Les managers peuvent être à la manœuvre pour bloquer les effets de ces outils s'ils n'ont pas été impliqués et responsabilisés.

Pour cette raison en particulier, l'implication des managers est essentielle dans la réussite de ces démarches.

## Ce n'est pas un projet informatique mais une démarche d'entreprise

Sauf si votre ambition est juste de déployer une messagerie dans le Cloud, le déploiement des outils digitaux (quels qu'ils soient) n'est pas uniquement un projet informatique : c'est une démarche de transformation d'entreprise.

Si généralement la DSI (Direction des Systèmes d'Information) pilote seule ce type de projet, elle ne pourra pas, seule, enclencher toute la dynamique nécessaire dans toutes les strates de l'entreprise pour une réelle transformation. Les Ressources Humaines, la Communication interne, les directions opérationnelles et les dirigeants sont indispensables.

## Aider les équipes à créer de nouveaux scénarios

Comme cela a été abordé dans ce livre blanc, les collaborateurs auront le plus grand mal à imaginer de nouveaux scénarios de travail sans être accompagnés.

Tout l'effort de l'accompagnement, quel que soit votre choix d'outils, doit porter sur ce point.

*Pour en savoir plus, voir la vidéo « [Pourquoi et comment accompagner Microsoft 365](#) », qui reste valable quelques soit votre choix d'outil.*

# Prendre en compte l'empreinte carbone des solutions

Ce n'est pas encore une question stratégique dans les entreprises, mais croyez-moi, ça va vite le devenir.

Si les responsables politiques de tous les pays, au cours des trente dernières années n'ont pas été capables de prendre en considération la question des risques du changement climatique, l'aggravation des symptômes avec des catastrophes climatiques à répétition vont les inciter à prendre des mesures. Même si, on le sait bien, il est trop tard.

Si ce n'est pas déjà fait pour certaines entreprises avec le marché du carbone, l'empreinte carbone de l'activité va certainement se traduire en coûts financiers bien concrets avec des taxes à la hauteur des tonnes de CO2 produits par l'activité de l'entreprise.

Toutes les activités de l'entreprise sont concernées : les bâtiments (chauffage, climatisation), les véhicules (voitures, camions, ...), les matériels informatiques (PC, écrans, mobiles, ...), mais aussi bien entendu les infrastructures informatiques et les usages numériques de l'entreprise dans le cloud de leurs fournisseurs.

Autrement dit, plus votre usage du cloud produira du CO2 indirectement, plus l'empreinte carbone de l'entreprise sera importante, et plus l'entreprise va payer.

L'empreinte carbone de vos usages du cloud dépendra des stockages que vous utilisez et des services activés. Plus votre fournisseur fera d'effort pour décarboner son activité avec des énergies vertes et des technologies moins gourmandes en énergie, plus votre empreinte carbone sera réduite.

D'où l'intérêt de s'intéresser aux efforts des éditeurs de vos solutions cloud dans ce domaine.

Déjà, des outils apparaissent pour mesurer l'empreinte carbone de l'usage de leurs services dans le cloud, comme c'est le cas par exemple de Microsoft avec son tout nouveau "[Emissions Impact Dashboard](#)".

Cette solution permet de mesurer l'empreinte carbone de vos usages des solutions digitales de Microsoft 365 dans sa globalité.



Tous les éditeurs n'affichent pas les mêmes ambitions en termes de diminution de l'empreinte carbone de leurs services : n'hésitez pas à vous renseigner.

*Si le sujet de l'empreinte carbone de Microsoft 365 vous intéresse, je vous invite à lire mon livre blanc consacré à ce sujet : [Cliquez ici](#)*



Pourquoi et comment Microsoft 365 permet de réduire l'empreinte carbone de l'entreprise ?

Livre blanc digital-inside.fr Christophe Coupez, Mars 2021





## Comprendre ce qu'est Microsoft 365

Il est surprenant de constater à quel point Microsoft 365 qui est pourtant un produit très vendu dans les entreprises, est si mal connu et si mal compris.

Même les entreprises qui ont acheté des licences depuis plusieurs années n'en ont souvent qu'une vision partielle.

Très souvent, la vision que les entreprises ont de Microsoft 365 se limite aux produits phares, comme Outlook, Teams et (parfois) SharePoint. Guère plus.

Difficile, dans ces conditions, de pouvoir juger correctement du positionnement de Microsoft 365 par rapport à d'autres solutions.

Dans ce chapitre, nous allons terminer par un petit rappel sur ce qu'est Microsoft 365, son positionnement et son contenu.

# Un même nom pour deux types de produits

Microsoft 365 : un même nom pour évoquer deux familles de produits différents, ce qui n'est pas sans causer parfois des confusions dans l'esprit des collaborateurs, et plus grave, dans l'esprit des dirigeants et décideurs au sein des entreprises.

Pour le grand public, **Microsoft 365 personnel** ou **Microsoft 365 famille**, c'est la suite bureautique composée des outils phare Word, Excel, PowerPoint et d'une messagerie Outlook. Associés à ces outils, les utilisateurs disposent d'un stockage dans le cloud, avec la solution OneDrive.



**Mais pour les entreprises, Microsoft 365 c'est bien plus que cela.**

Ce sont plusieurs types de licence destinées aux TPE, PME et grandes entreprises.

Dès la première licence achetée, vous disposez en quelques secondes d'un environnement complet avec une console d'administration pour créer les comptes utilisateurs, gérer les groupes d'utilisateurs, activer les mesures de cyber sécurité, faire un suivi de la conformité RGPD...

Et bien entendu, vous disposez d'un large éventail d'outils incluant Teams, SharePoint, et plus d'une vingtaine d'autres outils comme vous pouvez le découvrir dans [cette rubrique](#) du site Digital inside.

Même si tout le monde peut acheter une licence Entreprise pour lui-même avec tout cet environnement, ce n'est évidemment pas forcément adapté pour un particulier qui n'aurait besoin que de Word, Excel, PowerPoint et OneDrive.

## Un large éventail d'outils

Microsoft 365 est surtout connu sous le prisme de ses outils et principalement au travers de ses outils "stars" comme la messagerie Exchange / Outlook, SharePoint et bien sûr Teams.

Vous l'aurez donc compris, il n'existe pas de licence "Teams", comme il existe des licences "Slack" ou "Zoom".

Une licence Microsoft 365 donne en fait accès à tout un écosystème digital interne avec Teams de plus en plus en son centre.

Avec lui, plus d'une vingtaine d'outils qui permettent de couvrir l'essentiel des besoins de l'entreprise.

Citons par exemple les produits suivants :

- Solution collaborative ([Teams](#))
  - Messagerie d'entreprise ([Outlook](#))
  - Intranet et gestion documentaire ([SharePoint](#))
  - Gestion des documents individuels ([OneDrive](#))
  - Gestion de tâches ([Planner](#) et [To Do](#))
  - Réseau Social d'Entreprise ([Yammer](#))
  - Gestion des notes ([OneNote](#))
  - Gestion des données structurées ([Lists](#))
- .. / ...



- Enquête ([Forms](#))
- Publication de page Web simple ([Sway](#))
- Stockage et de diffusion de vidéos ([Stream](#))
- Tableau blanc numérique ([Whiteboard](#))
- Digitalisation des processus ([Power Apps](#) et [Power Automate](#))
- Visualisation des données ([Power BI](#))
- Suite bureautique ([Word](#), [Excel](#), [PowerPoint](#), etc) en mode online, PC ou mobile sur smartphone
- Outils [Microsoft VIVA](#) (Topics, Insights, Connexion, Learning)

Paradoxalement, cette richesse applicative effraie plus qu'elle ne séduit les entreprises qui ne comprennent pas pourquoi il y a tant d'outils. A tel point que certaines entreprises préfèrent payer des outils « sur étagère » plus chers, de peur de « noyer » leurs collaborateurs dans tous les outils Microsoft 365,

Mais en fait, tous ces outils sont spécialisés sur des usages précis qui permettent d'être plus efficace individuellement et collectivement.

C'est un peu si vous deviez faire des travaux chez vous uniquement avec deux outils: un marteau et un tournevis plat. Certes, vous pouvez vous servir du tournevis pour visser, dévisser mais aussi comme d'un burin avec l'aide du marteau, lequel vous permet d'enfoncer des clous.

N'empêche que vous n'aurez aucune difficulté à comprendre que vous ferez un bien meilleur travail avec des outils spécialisés comme une perceuse électrique, une ponceuse, des burins de différentes tailles, une mallette de différents tournevis, un niveau à bulle, un escabeau, etc.

Certes, ces outils complémentaires nécessitent une formation complémentaire, pour savoir les utiliser et savoir choisir le bon outil pour le bon usage, mais au final le résultat sera sans appel. C'est la même chose avec Microsoft 365,

## Une démocratisation de l'accès au digital interne

Il y a encore quelques années, l'outil SharePoint était réservé aux (très) grandes entreprises parce qu'il nécessitait de vrais moyens informatiques.

Il fallait des serveurs, des compétences systèmes et applicatives pour installer SharePoint mais aussi toutes les « couches » applicatives connexes comme la base de données SQL Server. Il fallait superviser le bon fonctionnement du service, sauvegarder les données et savoir les restaurer, installer les nouvelles versions, superviser les plateformes, etc.

Aujourd'hui, avec un simple abonnement mensuel par utilisateur, une entreprise peut utiliser ces solutions. Cela conduit à une réelle démocratisation du digital interne d'entreprise dans tous les entreprises, des plus grandes aux très petites.

Par exemple, une simple licence MICROSOFT 365 BUSINESS BASIC (pour les entreprises de moins de 300 personnes) à 5,10 euros HT par mois et par personne, donne accès à tout l'écosystème complet, comprenant tous les outils évoqués dans le point précédent (dont SharePoint, Teams, etc) mais aussi la console d'administration de toute l'entreprise (gestion des comptes, cybersécurité, groupes de sécurité, conformité RGPD, etc).

Et pour 10,50 euros HT / par mois et par personne (MICROSOFT 365 BUSINESS STANDARD), vous disposez également de toute la Suite bureautique Word, Excel, PowerPoint à installer sur votre PC.

En tout cas, 10,5 euros par mois et par utilisateur, c'est moins qu'un abonnement mensuel à certains outils qui ne proposent que la solution de visioconférence sans aucun autre outil du digital interne associé.

Une PME et même une TPE peut aujourd'hui prétendre utiliser exactement les mêmes outils qu'un grand groupe international.

On me rétorque souvent que les besoins d'un grand groupe international sont différents de ceux d'une PME : oui et non.

C'est vrai quand il s'agit de stratégie de déploiement et de besoins en termes de communication. Mais quand, dans une grande entreprise, j'accompagne une équipe dans leur transformation digitale, j'ai en face de moi, finalement, une sorte de PME d'une centaine de personnes. Leurs besoins sont souvent très similaires et les usages sont les mêmes pour animer une équipe ou un projet.

Mon record : j'ai pu accompagner une TPE de trois personnes pour les aider à mettre en place un cas d'usage avec SharePoint: [lire leur témoignage](#).

Mon fils de 12 ans par exemple, a utilisé SharePoint pour faire un intranet de classe: pour cela, il a utilisé exactement le même outil que celui que j'ai utilisé pour faire l'intranet de France Télévisions, [SharePoint](#) online (lire [le témoignage](#) de France TV). Une chose impensable il y a encore deux ou trois ans.

De plus en plus, les PME et TPE prennent conscience de ces nouvelles opportunités qui s'offrent à elles. En témoignent les sollicitations toujours plus nombreuses que m'adressent des petites entreprises sur ces sujets.

## Outboxing d'une licence Microsoft 365 Business Standard

Pour voir concrètement ce qu'est une licence Microsoft 365, je vous recommande de visualiser [cette vidéo](#), associée à ce livre blanc, qui vous propose un «outboxing» d'une licence Microsoft 365.

Vous pourrez découvrir comment créer une licence Microsoft 365 Business Standard (pour les PME de moins de 300 personnes) et immédiatement après la création, découvrir tout ce qu'elle contient : outils et console d'administration.

Flashez ce QRCode pour la visionner sur votre téléphone ou [cliquer ici](#) pour y accéder



Outboxing  
d'une licence  
Microsoft 365  
Business standard



## Un esprit communautaire très développé et très riche

Au niveau international, il existe un nombre très important d'experts de tous horizons sur ces sujets, certains spécialisés sur des outils en particulier (Teams, SharePoint, ...), sur la cybersécurité, la gouvernance, la digitalisation avec la [Power Platform](#), etc.

D'autres ont une expertise plus généraliste sur l'ensemble des solutions et plus particulièrement sur la stratégie de transformation digitale de l'entreprise avec ces solutions. Ces personnes sont les « évangélistes » : elles cherchent constamment les meilleures solution pour expliquer et convaincre. C'est typiquement mon profil.



### Most Valuable Professional

Microsoft reconnaît l'expertise sur ses produits en attribuant le titre de [MVP \(Most Valuable Professional\)](#) aux experts reconnus sur la place pour leur expertise et leur capacité à la partager leurs connaissances par des publications (livres, blogs, vidéos) et des conférences.

Par contre, cette distinction concerne plus particulièrement les experts sur des produits précis ou des experts techniques.

Autrement dit, les experts «généralistes» spécialisés dans les stratégies d'adoption et de déploiement, ceux-là même capables d'ouvrir les portes des entreprises à Microsoft 365 ont paradoxalement moins de chance d'obtenir cette reconnaissance.

Ces « évangélistes » ont pourtant nécessairement une expertise globale sur tous les outils mais sans afficher de façon ostensible une expertise technique pointue sur un outil en particulier car leur priorité reste les usages.

C'est finalement assez en ligne avec la réalité dans les entreprises, qui ont encore du mal à reconnaître l'importance de l'accompagnement et de la définition d'une stratégie d'adoption, ce qui explique d'ailleurs leurs difficultés à tirer pleinement partie de ces nouveaux outils.

## Communauté aMS

Cofondée par **Patrick Guimonet**, fondateur de la société [ABALON](#), la communauté aMS (azure Microsoft 365 SharePoint) compte plusieurs centaines de membres tous experts internationaux sur leurs domaines.

Des conférences sont régulièrement organisées dans les différents pays mais aussi en ligne, via Teams. A découvrir [en cliquant ici](#).

### Modern Workplace Conference Paris

Également cofondée par Patrick Guimonet, chaque année, la MWCP, [Modern Workplace Conference Paris](#) est l'évènement qui rassemble pendant trois jours plus d'une centaine de conférenciers internationaux sur des sujets divers liés à Microsoft 365: sécurité, usages, déploiement, intranet, Power Platform, etc.

Elle a eu lieu en janvier 2022 mais il est toujours possible d'accéder aux replays de la centaine de conférences en [cliquant ici](#).

Toutes ces publications et toutes ces conférences gratuites sont le fruit d'une réelle passion d'experts convaincus par un environnement technique qui offre un grand nombre d'opportunités pour les entreprises.

Cet esprit communauté assez unique sur le marché. C'est une belle opportunité pour trouver de l'aide et des conseils sur l'usage de Microsoft 365.



#### LE MOT DE PATRICK GUIMONET, FONDATEUR D'ABALON

« Parce que les technologies Microsoft 365 sont toujours plus riches et toujours en constante évolution, les communautés d'experts sont essentielles.

Partager son expertise et contribuer aux échanges communautaires font partie de l'ADN d'Abalon. Cela se concrétise par l'organisation d'évènements français et internationaux depuis 2013 et par des contributions régulières des consultants Abalon à des conférences et à des publications sur Internet.

C'est une force pour le développement professionnel des consultants Abalon et une chance pour nos clients qui profitent de ces compétences constamment mises à jour au travers de cette intense activité communautaire. »



## Conclusion : faire un choix et s'y tenir

L'objectif de ce livre blanc était de vous expliquer comment choisir les solutions pour digitaliser votre entreprise.

J'ai essayé de vous donner la liste des réflexions que vous devez mener pour choisir la bonne stratégie.

Certes, je suis partial, car selon ma propre grille de choix, la solution qui me correspond est Microsoft 365. Mais ma grille de choix n'est pas la votre : à vous de vous faire une opinion.

Qu'il s'agisse de Microsoft 365 ou d'autres solutions, l'important est d'avoir une vision claire de votre ambition et de réussir à vous décider sans que ce choix ne prenne plusieurs années.

Gardez à l'esprit qu'il ne s'agit pas que d'outils, mais de transformation de l'entreprise, comme je l'évoque régulièrement. La finalité n'est donc pas d'acheter les licences, mais de lancer une dynamique pour en tirer parti.

Une chose est certaine en revanche : une fois votre décision prise, vous devrez vous y tenir pendant un certain temps. Chaque choix d'outil implique un accompagnement des collaborateurs que vous pourrez difficilement refaire si vous changez d'outil quelques mois plus tard.

De la même manière, sachez que les migrations d'un outil à un autre sont le plus souvent impossibles. Vous ne pourrez généralement pas, par exemple, migrer les contenus d'un Réseau Social d'Entreprise vers un autre.

Bon choix et bienvenue dans l'entreprise du 21<sup>ème</sup> siècle.



Pour en savoir plus  
sur Microsoft 365

# Pour en savoir plus sur **Microsoft 365**

## Suivez les réseaux sociaux !

Les réseaux sociaux sont de formidables outils pour suivre l'actualité des outils et de leurs usages. Vous pourrez ainsi profiter des publications des différents experts sur différents domaines : stratégie, adoption, sécurité, outils, Power Platform, etc.

N'hésitez pas à suivre les comptes des personnes mais aussi les comptes Twitter des outils :



## Découvrez la **communauté aMS** et suivez ses conférences en ligne

La communauté aMS (pour **azure Microsoft 365 SharePoint**) est une communauté internationale spécialisée sur les technologies Microsoft autour de Microsoft 365, créée le 1<sup>er</sup> janvier 2016 par plusieurs conférenciers internationaux Français, Belge et Canadien, dont [Patrick Guimonet](#) fondateur de la société Abalon.

L'objectif est de rassembler tous les experts internationaux autour de ces technologies et d'organiser des conférences dans les différents pays, en présentiel quand c'est possible et/ou en ligne.

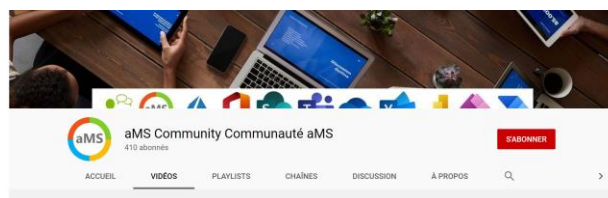
### Découvrez la **communauté aMS**

Pour tout savoir sur la communauté, découvrez ce Sway : [cliquer ici](#)



### Découvrez les **conférences aMS en ligne**

Retrouvez toutes les conférences aMS en ligne traitant d'une multitude de sujets, toujours en lien avec Microsoft 365 : [cliquer ici](#)



## Suivez la **communauté**

Abonnez-vous aux comptes aMS sur les principaux réseaux sociaux pour être informé des actualités :



<https://www.linkedin.com/company/communauté-aos/>



<https://twitter.com/aOSComm>

# Comprendre le digital interne en entreprise

Le livre « le digital interne en entreprise » vous livre les clés de compréhension du déploiement d'une solution digitale comme Microsoft 365 dans votre entreprise.

Il vous explique en détail les impacts et les gains attendus, les solutions pour réussir le déploiement. Il vous livre des exemples et des témoignages pour bien comprendre la solution.

Pour en savoir plus sur le livre :

<https://www.digital-inside.fr/lelivre>



# Abalon vous accompagne dans votre transformation

Fondée il y a plus de dix ans par [Patrick Guimonet](#), spécialiste des technologies Microsoft 365 et conférencier international, Abalon est une société spécialisée dans les technologies Microsoft 365.



<https://www.abalon.fr> est une société à taille humaine composée d'une [trentaine de consultants](#) reconnus pour leur expertise sur leur domaine de compétence et pour leur savoir être.

Fort de toutes ces compétences, Abalon peut vous accompagner sur tous les aspects de votre réflexion et déploiement.

[Contacter Abalon](#)

## Réflexion amont

- Réaliser un audit sur la collaboration de votre entreprise pour identifier les leviers à activer pour atteindre vos objectifs avec Microsoft 365.
- Animer des séminaires au sein de votre entreprise (CODIR, etc) pour présenter la digitalisation interne avec Microsoft 365, les enjeux et opportunités.

## Définition d'une stratégie

- Définir une stratégie de digitalisation interne de l'entreprise complète et définir un plan d'actions (communication, mobilisation des forces vives, etc).
- Définir une gouvernance des outils

## Améliorer la cyber sécurité

- Auditer votre protection actuelle en matière de cyber sécurité
- Identifier les leviers à actionner avec Microsoft 365 pour améliorer votre niveau de protection (lire [cet interview](#) de l'expert Abalon)

## Transformation des métiers

- Accompagner DRH, DIR COM et DSI dans leur mutation digitale avec Microsoft 365
- Faire comprendre les postures, les enjeux, les opportunités

## Adoption des outils

- Accompagner l'entreprise dans la transformation intelligente des scénarios
- Enclencher une dynamique d'adoption des solutions Microsoft 365

## Intranet, Gestion documentaire

- Réinventer l'intranet de l'entreprise avec la direction de la communication interne
- Accompagner l'entreprise dans la gestion documentaire et de la connaissance

## Montée en compétence / formations

- Monter en compétence des ressources internes pour rendre l'entreprise autonome sur Microsoft 365
- Proposer des formations aux outils, mais aussi à la maîtrise de la console Microsoft 365

## Migration des environnements

- Migrer les messageries vers Microsoft 365
- Migrer d'anciens sites SharePoint
- Migrer les serveurs de fichiers vers le cloud

## Accompagnement des métiers

- Réaliser des applications métiers avec la Power Platform (voir [cet exemple](#))
- Accompagner l'entreprise dans leur projet CRM / ERP avec Dynamics 365
- Accompagner les DSI à l'adoption de la Power Platform

Découvrez nos domaines d'expertise sur notre site [en cliquant ici](#) :



**Maîtrisez Microsoft 365 dans son ensemble et exploitez toute la puissance de la solution**

Microsoft 365 est une solution incroyablement riche, qui recèle des fonctionnalités puissantes mais trop souvent méconnues. Ce sont pourtant de belles opportunités, déjà comprises dans vos licences !

Abalon détient l'expertise sur tous les aspects de la solution. Nous pouvons vous présenter toutes ces possibilités et vous accompagner pour les mettre en œuvre, rapidement et efficacement.



# Le mot de la fin

J'espère que ce livre blanc vous aura aidé à faire votre choix en matière d'outils pour digitaliser votre entreprise.

On l'aura compris, ce choix n'est pas binaire. Aucun outil, quelque soit l'éditeur, s'il a survécu aux dures lois du marché pendant plusieurs années n'est « nul » ou « moins bien ». Chacun apporte des avantages et des inconvénients qui correspondent plus ou moins aux besoins et aux grilles de choix de chacun. Les seuls qui peuvent juger du meilleur choix en fonction de vos critères, de vos priorités et de vos contraintes, c'est vous-mêmes, sur la base d'une bonne compréhension du sujet.

J'espère en tout cas que ce livre blanc vous aura fait découvrir ce que contient Microsoft 365 et l'étendu de ses possibilités, notamment au travers de la vidéo d'outboxing qui vous montre la création d'une licence et ce qu'elle contient.

Ce livre vous permettra de comparer ce qui est comparable et de faire un choix éclairé. Et si vous avez besoin d'aide pour transformer votre entreprise pour la faire entrer dans le 21<sup>ème</sup> siècle, [contactez-moi](#) pour que nous en parlions.



Pour me contacter, [cliquez ici](#)

Pour me suivre



<https://www.linkedin.com/in/ccoupez/>



<https://twitter.com/ccoupez>



<https://www.facebook.com/christophe.coupez.rambouillet>



[Chaîne Youtube Digital Inside](#)



Mon site <https://www.digital-inside.fr>

- Les images d'illustration utilisées dans ce livre blanc proviennent de <https://fr.freepik.com/>
- Tous les textes du document sont protégés dans les droits du Copyrights. Pour utiliser certains de ces contenus, merci de contacter Christophe Coupez pour avoir son autorisation : [cliquer ici](#)
- Les avis, commentaires, explications exposés dans ce document n'engagent que son auteur, Christophe Coupez, et en aucune manière l'entreprise Abalon, ses dirigeants et collaborateurs