

# Analyse SWOT

## Qu'est-ce qu'un SWOT ?

Il s'agit d'un cadre pour augmenter la sensibilisation à ce que votre programme d'adoption numérique fait de bien, ce qu'il peut améliorer et sa position au sein de l'entreprise plus grande. L'évaluation de ces savoirs permet de développer de nouvelles façons de progresser et de croître tout en évitant les pièges.

**Un SWOT se fait sur une grille 2x2 :**

<b>Forces</b> Avantages clés et points forts du programme	<b>Faiblesses</b> Inconvénients clés et points faibles du programme
<b>Opportunités</b> Facteurs liés à l'entreprise et à l'environnement susceptibles de créer des conditions favorables	<b>Menaces</b> Facteurs liés à l'entreprise et à l'environnement susceptibles de créer des conditions défavorables

## Étape 1 : Identifier les parties prenantes et planifier les discussions

**Nommez un facilitateur.** Le gestionnaire de programme [WalkMe](#) par intérim exécute le brainstorm interne et prend des notes.

**Planifier de manière stratégique.** Envisagez de scinder le SWOT en 2-3 réunions distinctes auxquelles participeront différents types de parties prenantes. Complétez les quadrants séparément et combinez-les à la fin.

1. Sponsors exécutifs (Stratégie de transformation numérique, budgétisation, programme d'entreprise)
2. Membres du programme WalkMe (affaires courantes actuelles : degré d'adaptation de WalkMe aux flux de l'entreprises)
3. Membres du département Champion (perspective de devenir un « client » de votre organe de gouvernance central)

## Étape 2 : Réfléchissez !

Documentez les points de discussion dans les quadrants 2×2 pour chaque réunion et combinez-les en une grille à la fin.

Perplexe ? [Reportez-vous à l'aide-mémoire de SWOT ci-dessous afin de générer plus de discussion !](#)

Voici un exemple de SWOT en tant que référence :

<b>Forces</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vitesse de mise en service</li><li>• Parrainage exécutif fort et vision de l'adoption numérique</li><li>• 2 Les générateurs/chefs de projet sont autonomes dans le département L&amp;D</li><li>• Cadre de priorisation et processus d'entrée forts pour le projet initial</li></ul>	<b>Faiblesses</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Absence de prise de décision axée sur les données</li><li>• Structure limitée pour la propriété du contenu après la mise en service</li><li>• Difficulté de la délimitation des structures et de la prévision de la bande passante</li><li>• Connaissances cloisonnées sur la façon d'utiliser la plateforme et les données WalkMe Insights</li></ul>
<b>Opportunités</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Transformation numérique et gestion du changement annoncées dans le récent All Hands en tant que priorité stratégique</li><li>• Planification du budget dans les 2 prochains mois (le dernier projet WalkMe avait une visibilité élevée et un impact élevé, pourrait être utile pour l'analyse de rentabilité)</li></ul>	<b>Menaces</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Réorganisation qui se passe actuellement avec les équipes IS/IT/Ops</li><li>• Fusion prévue au prochain trimestre + nouveau leadership prévu à la suite de la fusion</li></ul>

## Étape 3 : Opérationnaliser

Faites appel à votre équipe WalkMe Success pour poursuivre la discussion. Rendez cet outil opérationnel en le réexaminant sur une base permanente.

- **[Immédiat]** Décidez des puces dont vous avez besoin pour prioriser et intégrer les tâches/objectifs dans votre plan de réussite client.
  - Que faites-vous en ce moment pour célébrer les forces ? Comment pouvez-vous en tirer parti et créer un effet multiplicateur ?
  - Quels sont vos plans pour remédier aux faiblesses prioritaires ? Existe-t-il un moyen de tirer parti de vos forces pour surmonter vos faiblesses ?

- Sur quelles menaces avez-vous une certaine influence ? Quelles sont certaines tactiques d'atténuation ?
- Quelles opportunités sont-elles disponibles en ce moment ? Comment pouvez-vous en tirer parti ?
- **[En cours]** Rapports d'avancement et gestion du changement
  - Mettez en évidence les domaines clés dans lesquels vous avez amélioré une faiblesse, exploité une force pour croître, etc. dans les rapports de leadership sur la façon dont votre programme se déroule.
  - Revisitez les menaces et les opportunités, car elles sont très importants et doivent être prises en compte lorsque vous déployez une nouvelle gouvernance.

## Commencer

Utilisez ces questions rapides comme points de discussion pour parler de vos forces, vos faiblesses, vos opportunités et vos menaces.

Questions rapides à discuter

### Stratégie de l'entreprise

- Votre entreprise est-elle en phase de croissance ou de stabilisation ? Avez-vous procédé à des acquisitions, des fusions ou d'autres événements stratégiques au cours de la dernière année ou prévoyez-vous de le faire cette année ?

### Stratégie numérique historique

- Quelles initiatives de stratégie numérique avez-vous notamment mis en place au cours de la dernière année (peut-on inclure WalkMe ?)
  - Quels objectifs financiers ont été établis dans le cadre de cette initiative d'entreprise ?
  - Avez-vous eu des difficultés à trouver des lignes de référence et à présenter un retour sur investissement clairement défini ?

### Infrastructure de l'entreprise

- Avez-vous des exemples de promotion et d'implémentation de la responsabilisation/du respect des obligations au sein de votre organisation (politiques de l'entreprise, participation des employés, participation aux événements, etc.) ?

### Allocation de ressource historique

- Quel processus votre entreprise a-t-elle actuellement mis en place pour sécuriser les ressources internes que vous avez intégralement ou partiellement dédiées à WalkMe ? (*Si vous*

*ne disposez pas actuellement de ressources dédiées, pensez à une initiative interfonctionnelle récente qui devrait sécuriser les effectifs)*

- Le processus a-t-il été rationalisé ou difficile ?
- Quelle documentation formelle avez-vous dû suivre ?
- Qui a approuvé les effectifs supplémentaires ?
- D'où vient la budgétisation ?

## Stratégie WalkMe actuelle

- Qui prend en charge WalkMe (coûts de licence et d'implémentation) ? Les départements se partagent-ils les coûts ?
  - Votre programme WalkMe dispose-t-il d'un comité de pilotage ? Qui en fait partie ?
    - *En cas de partage des coûts*, toutes les parties impliquées sont-elles toutes représentées ?
- *Dans le cas où vous n'avez pas de comité de pilotage* - Y a-t-il eu une autre initiative interfonctionnelle récente dans le cadre de laquelle vous disposiez d'un comité de pilotage ? Comment cela s'est-il passé ?
- Actuellement, de quelle manière priorisez-vous les projets WalkMe ? (*Si vous ne disposez actuellement d'aucun CdE ou d'un cadre de priorisation, pensez à la façon dont votre équipe de développement/produit priorise les éléments de la feuille de route, à la façon dont le L&D priorise les demandes de garantie, etc.*)
  - Quels critères prenez-vous en compte au moment d'établir les priorités ?
  - Votre priorisation est-elle subjective ou objective ? Est-elle quantifiée ?
- Quelle structure de rapports sur la valeur utilisez-vous actuellement pour WalkMe ?
  - S'ils ne sont pas standardisés, certains départements sont-ils particulièrement performants dans ce domaine ?
- Quels départements sont les plus grands champions de WalkMe ? Quels départements (le cas échéant) sont les plus grands détracteurs ? Pourquoi pensez-vous qu'il en soit ainsi ?

## Additional Resources & Peer Connections

Visiter [la communauté WalkMe](#) pour mettre ce savoir en pratique aux côtés de vos pairs -

- Téléchargez les présentations de diapositives, les ressources et les outils à partir du [kit d'outils Champion](#)
- [Rejoignez Strategy & DAPTics](#) - un groupe dirigé par les pairs qui se réunit mensuellement pour partager les ressources et discuter de la stratégie d'adoption numérique