

# STRATÉGIES PME 2016

90 conférences & 200 experts pour contribuer aux succès de l'année à venir des dirigeants de PME

4<sup>e</sup> édition | 25 & 26 NOVEMBRE 2015 | PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL

**REFAIRE SON SITE WEB :  
COMMENT EN AVOIR LE PLUS POSSIBLE POUR SON ARGENT?**

Conférence présentée par  
**mbiance**



# POURQUOI REFAIRE SON SITE WEB?

- Parce que notre site ne reflète plus adéquatement notre image ou notre offre
- Parce que la compétition ou le marché nous pousse à le faire
- Parce que notre site n'a pas de version « responsive » ou mobile, et on ne veut pas être pénalisé dans les recherches de Google sur mobiles

# PROBLÉMATIQUE

- On sait qu'il faut voir les coûts d'un site web comme étant un investissement, au même titre que tout autre effort marketing...

MAIS

- COMMENT EN AVOIR LE PLUS POSSIBLE POUR SON ARGENT?

# QUEL TYPE DE CLIENT ÊTES-VOUS?

Je sais ce que je  
veux – j'ai fait mes  
devoirs!

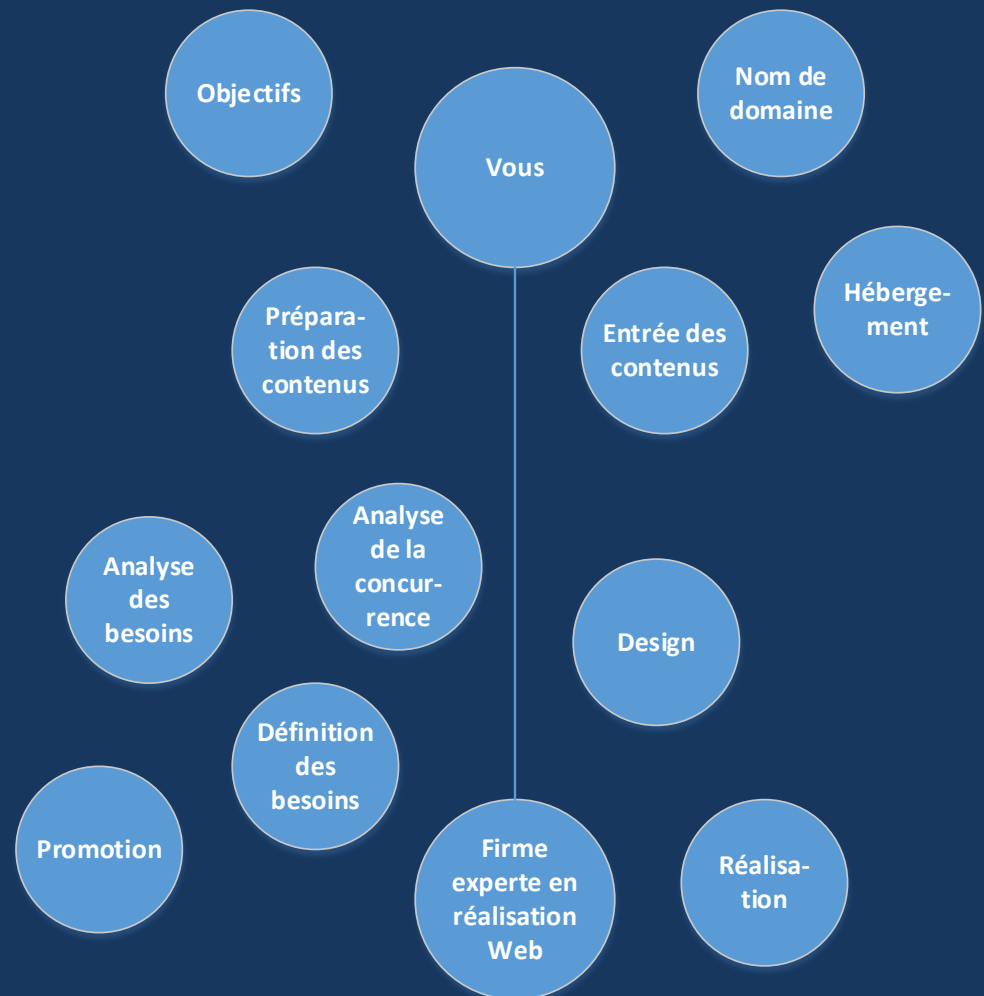
(et la technologie ne me fait  
pas peur)



# QUEL TYPE DE CLIENT ÊTES-VOUS?

Ce n'est pas ma spécialité – vous êtes les spécialistes – je veux du clé en main!

(et je ne suis pas à jour par rapport à la technologie)



# PREMIÈRE RÈGLE

- Plus vous vous impliquez, plus vous économiserez
- Dans tous les cas, VOUS êtes les spécialistes dans votre domaine
- Vous cherchez un spécialiste en conception et/ou réalisation de site web

# COMMENT BIEN SE PRÉPARER?

- Faites vos devoirs!
  - Objectifs, compétition, besoins, priorités, souhaits, craintes, processus à informatiser, échéancier désiré, moyens financiers à votre portée, design que vous aimez, design que vous n'aimez pas, évolution future...
  - DOCUMENTEZ LE TOUT!

# COMMENT BIEN CHOISIR SON FOURNISSEUR DE SERVICES?

- Facteur critique de succès : la gestion de projet
- Objectifs du processus de sélection :
  - Déterminer qui en offre le plus, à moindre coût
  - Déterminer en qui vous pouvez avoir confiance pour :
    - Apporter une plus-value à votre projet
    - Livrer ce dont vous avez besoin
    - Respecter les échéanciers
    - Respecter le budget, et même sauver des coûts!



# COMMENT BIEN CHOISIR SON FOURNISSEUR DE SERVICES?

- Expérience
- Références
- Organisation / méthodes / transparence
- Soumission
- Rencontrez-les!
- Posez des questions!
  - Déroulement du projet, aspects de design, garanties, après le projet...

# LES ENJEUX TECHNOLOGIQUES

- ATTENTION!
  - La bonne technologie pour les bonnes raisons
  - Priorité : ne pas être enchaîné au fournisseur de services!
- Posez des questions!

# LES MODES DE PAIEMENT

- À forfait?
- À l'heure?
- Autre approche?
- Objectifs :
  - Bien comprendre tous les coûts avant, pendant, après
  - Avoir une limite absolue
  - Lier le plus possible à des livrables mesurables

# SIGNER UN CONTRAT

- Détaillé!
- Quoi, comment, quand, à combien, mes responsabilités, leurs responsabilités...
  - Pénalités? Pourquoi pas?
- Attention à toutes les clauses qui pourraient vous lier au fournisseur de services! AUTONOMIE!
- Qu'est-ce qui vous reste à la fin? (vos informations, accès, formation, support, garanties, correction des bogues...)

# DÉROULEMENT DU PROJET – AVANT

- Bien planifier!
- Cahier de charges/plan de projet en amont; qui doit faire quoi quand?
- Calendrier clair, livrables concrets
- Contenus : clarifier!
- Détail des tests
- Moyens pour ne pas perdre vos acquis en termes de référencement
- Possibilité d'améliorations à la fin?

# DÉROULEMENT DU PROJET – PENDANT

- Suivez le déroulement!
- Statuts réguliers
- Respect systématique du calendrier (le vôtre, le leur)

# DÉROULEMENT DU PROJET – APRÈS

- Comparez le produit aux clauses du contrat et au cahier de charges
- Évaluation gratuite du site – outil disponible sur le site de la BDC (Google : « évaluation site web bdc »)
  - Permet de poser des questions
- Êtes-vous autonome? (accès, formation, documentation...)
- Êtes-vous à l'aise?
- Post-mortem!

CE QU'IL FAUT

# RETENIR

1

Faites vos devoirs!

Préparez-vous au maximum!

Si possible, impliquez-vous au maximum!



# RETENIR

## 2

Identifiez un fournisseur de services pour les bonnes raisons!

Posez des questions!

Priorité : ne pas être lié au fournisseur de service après le projet.

CE QU'IL FAUT

**RETENIR**

---

**3**

---

Ayez en main un contrat  
qui vous protège et qui  
détaille tous les éléments  
clés du projet!

# RETENIR

4

Ne laissez pas le projet démarrer sans avoir approuvé au préalable un cahier de charges qui détaille tout de ce qui sera livré!

CE QU'IL FAUT

**RETENIR**

**5**

Restez vigilant tout au long du projet!

Réagissez dès qu'il se passe quelque chose d'anormal.

CE QU'IL FAUT

# RETENIR

---

# 6

---

Prenez le temps de bien tester et de bien évaluer le produit fini avant de déclarer le projet terminé.

Vérifier que vous avez bien en main tout ce que vous êtes supposé avoir.

QUI SOMMES NOUS?

# À PROPOS DE MBIANCE

- En affaires depuis **2003** à Montréal
- Spécialistes dans les domaines suivant :
  - **Sites web – Applications – eCommerce**
- Clients : de la petite à la grande entreprise
  - **Conseil du patronat, Prix Gémeaux, Marie Laberge...**
- Notre vision : **Qualité – Efficacité – Rentabilité de nos clients**
- Jean-Philippe MARIN, président
  - **30 ans d'expérience en gestion de projets numériques, formateur**

EN

**SAVOIR +**

Venez nous poser vos questions et nous parler de vos besoins!

[www.mbiance.com](http://www.mbiance.com)

Kiosque

---

**312**

---