



Offre d'accompagnement

**BENCHMARK DE
SOLUTIONS DIGITALES**



SOMMAIRE

1

Contexte et enjeux

2

Attendus des clients

3

Proposition de valeur de l'offre benchmark

4

Rôle du cabinet de conseil

5

Notre approche méthodologique

6

Périmètre et livrables

7

L'équipe projet

8

Les cas d'usage

Notre objectif est de sécuriser vos décisions technologiques en vous permettant de comparer vos options digitales à l'une des meilleures pratiques du marché. Nous aidons nos clients à faire des choix structurants et pérennes en matière d'outils digitaux, alignés avec leur stratégie, leur maturité IT et leurs ambitions de croissance. Notre mission est de réduire l'incertitude et de vous donner les clés d'une décision technologique éclairée. Le livrable final permet d'objectiver les choix et de les porter efficacement en interne auprès des directions métier et IT.

1. CONTEXTE ET ENJEUX

Choisissez l'outil digital le plus adapté à vos besoins grâce à notre expertise. Aujourd'hui, dans toutes les entreprises quels que soient leur taille ou leur secteur les outils digitaux sont devenus des leviers incontournables de performance. Mais encore faut-il qu'ils soient bien choisis.

Avec la multiplication constante des solutions disponibles sur le marché, il devient difficile de s'y retrouver. CRM, outils de gestion documentaire, plateformes collaboratives, automatisation... chaque outil répond à des besoins spécifiques, mais tous ne s'intègrent pas forcément à votre environnement, ni à vos usages.

Ajoutez à cela un manque de temps, de ressources internes ou d'expertise technique pour mener un véritable benchmark, et le risque est grand d'opter pour une solution mal adaptée, coûteuse, ou sous-utilisée.

C'est là que nous intervenons, en vous accompagnant dans une démarche structurée pour choisir l'outil le plus adapté à vos enjeux afin de faire une analyse approfondie de vos besoins, en tenant compte de votre environnement et de vos processus.

Cette offre vous permet de faire un choix éclairé, basé sur des critères objectifs, et de vous orienter rapidement vers une solution performante, pérenne et adaptée à votre réalité opérationnelle.

2. ATTENDUS DES CLIENTS

De nombreuses entreprises rencontrent des obstacles récurrents lorsqu'elles envisagent de faire évoluer ou de remplacer leurs outils digitaux. Parmi ces problèmes, nous pouvons retrouver plusieurs irritants.

Manque de clarté sur les besoins réels

Souvent, les entreprises veulent changer d'outil sans avoir une vision précise de ce qu'il leur faut. Cela peut conduire à choisir une solution mal adaptée ou trop complexe.

Manque de temps et de ressources internes

Un changement d'outil demande du temps, de la coordination et souvent une mobilisation des équipes, ce qui est difficile à concilier avec l'activité quotidienne.

Coûts liés au changement

Entre les licences, la formation, la migration des données et l'intégration, les coûts réels peuvent vite grimper, ce qui crée une réticence au changement, surtout sans ROI clair à court terme.

Complexité d'intégration avec les systèmes existants

Un nouvel outil doit souvent s'interfacer avec des outils déjà en place (ERP, CRM, etc.). Si l'intégration est complexe ou partielle, cela peut freiner voire bloquer le projet.

Résistance au changement des équipes

Les utilisateurs ont souvent leurs habitudes. Un nouvel outil peut être perçu comme une contrainte, surtout s'il n'est pas bien expliqué ou s'il complexifie les tâches.

Expériences passées décevantes

Une précédente mauvaise expérience (mauvais outil, projet mal mené, promesse non tenue) peut rendre l'entreprise frileuse à relancer une démarche de changement.

Difficulté à comparer objectivement les solutions

Face à un marché saturé, il est difficile de trier les offres, de comprendre les différences fonctionnelles et de juger de la pérennité des éditeurs.

L'offre Benchmark de JLC Consulting répond à ces problématiques en proposant un accompagnement structuré, indépendant et opérationnel.

Nous clarifions vos besoins, identifions les solutions les plus adaptées et vous aidons à faire un choix éclairé, sans mobiliser inutilement vos équipes. Vous gagnez du temps, limitez les risques d'erreur, et avancez sereinement vers une solution performante, réellement alignée avec vos usages et vos objectifs.

3. PROPOSITION DE VALEUR DE L'OFFRE BENCHMARK

JLC Consulting a créé cette offre Benchmark pour vous offrir une prestation complète permettant le cadrage des besoins, une analyse fine de vos processus, contraintes et objectifs pour clarifier ce dont vous avez vraiment besoin.

Cette offre sera un gain de temps et d'efficacité. Vous évitez des jours de recherche, de comparaisons et d'hésitations. On vous guide vers les meilleures options, directement.

Elle vous permettra une prise de décision éclairée. Vous faites un choix basé sur des critères objectifs et des démos ciblées, avec un risque d'erreur fortement réduit.

Nos recommandations sont 100 % indépendantes. Nous n'avons aucun lien capitalistique ni partenariat commercial avec les éditeurs évalués.

4. RÔLE DU CABINET DE CONSEIL

Notre mission, vous accompagner de bout en bout, du cadrage des besoins jusqu'au choix final de la solution, pour garantir une décision éclairée, objective et durable.

Les engagements de l'équipe projet JLC Consulting sont une approche conjuguant vision stratégique et exécution opérationnelle pour faire le lien entre vos ambitions et les contraintes du terrain.

Nous mobilisons des experts dédiés, sélectionnés selon la nature du projet CRM, ERP, marketplace, outils collaboratifs, etc.

Nous réalisons des recommandations neutres, fondées sur un benchmark indépendant et une connaissance approfondie des secteurs d'activité : banque, assurance, mutuelles, industrie, retail, secteur public, etc.

5. NOTRE APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

Nous mobilisons une méthodologie propriétaire structurée en six temps : Cadrage des besoins, Ciblage des solutions du marché, Qualification des solutions, Grille de comparaison, Analyse détaillée et Synthèse & Recommandation.

Chez JLC Consulting, chaque étape de notre accompagnement est conçue pour générer rapidement de la valeur, minimiser les risques et assurer une prise de décision éclairée.

Notre démarche repose sur une structuration rigoureuse, un dialogue constant avec vos équipes et une vision projet orientée résultats.

Dès les premières phases, nous consolidons les besoins fonctionnels et techniques, identifions les écarts avec l'existant et bâtissons un cahier des charges précis.

Nous conduisons ensuite un benchmark outillé, fondé sur des critères objectifs et adaptés à votre contexte, pour comparer les solutions du marché.

Sur cette base, nous réalisons une analyse approfondie des options les plus pertinentes, intégrant la dimension fonctionnelle, technique, économique et projet.

Nos recommandations sont toujours assorties d'un macro-planning réaliste, d'un chiffrage complet et d'un plan de mise en œuvre structuré, permettant une décision rapide, sereine et documentée.

En résumé, nous vous aidons à faire les bons choix, au bon moment, avec les bonnes garanties.

1

PHASE

Cadrage des besoins

Tout commence par une reprise de l'existant et la clarification des besoins métiers. Nous identifions les écarts entre les solutions précédemment évaluées et les exigences actuelles. Nous hiérarchisons les besoins fonctionnels, techniques et budgétaires. Nous privilégions l'adéquation aux besoins réels plutôt que la course aux fonctionnalités.

2

PHASE

Ciblage des solutions du marché

Notre benchmark s'appuie sur une base de connaissances actualisée en continu sur plusieurs dizaines d'éditeurs du marché afin de constituer une base de solutions candidates via notre veille technologique, retours d'expérience, experts du secteur.

3

PHASE

Qualification des solutions

Prise de contact avec les éditeurs pour obtenir des démos, recueillir des fiches techniques, engager des entretiens. Pour une qualification selon les réponses aux critères fonctionnels, technologiques, économiques et interopérabilité.

4

PHASE

Grille de comparaison

Chaque outil est analysé selon une grille multicritère mêlant robustesse fonctionnelle, scalabilité technologique, simplicité d'adoption et coût total de possession.

5

PHASE

Analyse détaillée

Pour les solutions pré-sélectionnées, une étude fonctionnelle approfondie est réalisée.

Nous intégrons systématiquement les impacts sur vos processus, vos utilisateurs et votre système d'information existant. Nous jugeons de la capacité d'intégration des solutions dans votre SI actuel.

Nous intégrons dans notre analyse des critères de scalabilité, sécurité et hébergement.

L'analyse que nous faisons est aussi économique, setup, licence, maintenance, coûts évolutifs.

6

PHASE

Synthèse & Recommandation

Nous évaluons le taux de couverture fonctionnelle, les forces / et les faiblesses par solution, la faisabilité technique & économique.

Chaque outil recommandé est argumenté, avec un plan d'action associé. Chaque solution recommandée est accompagnée d'une feuille de route de mise en œuvre, avec estimation des efforts internes requis.

Nous comparons non seulement les outils entre eux, mais aussi leur capacité à générer de la valeur rapidement dans votre contexte spécifique.

6. PÉRIMÈTRE DE L'OFFRE ET LIVRABLES

Dans le cadre de nos missions d'aide au choix et de cadrage de solutions digitales, JLC Consulting produit un ensemble structuré de livrables allant du cahier des charges au benchmark outillé, jusqu'à la recommandation stratégique, au macro-planning de déploiement et à l'estimation budgétaire détaillée.

Le cahier des charges fonctionnel et technique est un document structuré présentant :

- Besoins métier (CRM, ticketing, base de connaissance, marketplace, etc.),
- Exigences techniques (interopérabilité, API, SSO, hébergement),
- Priorisation des fonctionnalités (must-have, nice-to-have, etc.),
- Contraintes budgétaires et planning.

Le benchmark de solutions est un tableau comparatif incluant :

- Éditeurs contactés, statut des réponses,
- Grille de couverture fonctionnelle (par pôle : CRM, ticketing, etc.),
- Notation selon adéquation aux besoins client,
- Synthèse des forces/faiblesses.

L'analyse détaillée des solutions présélectionnées se matérialise par des fiches d'analyse pour 2 ou 3 solutions shortlistées :

- Analyse fonctionnelle approfondie,
- Analyse technique (hébergement, APIs, extensibilité),
- Analyse économique (licences, setup, récurrents, options).

Recommandation stratégique sous forme d'une note de synthèse avec :

- Taux de couverture des besoins (%),
- Projection de mise en œuvre (risques, ROI, scalabilité),
- Solution recommandée, justifications.

Macro-planning de déploiement en 2 ou 3 phases :

- Maquettage et paramétrage,
- Mise en production (V0, V1, V2),
- Formation / accompagnement à la conduite du changement.

Budget estimatif sous forme d'un chiffrage consolidé incluant :

- Setup, licences, maintenance,
- Développements spécifiques éventuels,
- Efforts internes requis côté client (chefferie, AMOA)

Dossier d'implémentation (si mission se poursuit) :

- Spécifications fonctionnelles détaillées (par lot),
- Fiches de paramétrage,
- Plan de formation,
- Plan de tests / recette,
- Suivi d'avancement et backlog des évolutions.

Exemples de livrables :

ÉTAPE 3 : COMPARAISON DES FONCTIONNALITÉS STANDARD DES DIFFÉRENTES SOLUTIONS ET LEUR ADÉQUATION AVEC LES FONCTIONNALITÉS ATTENDUES PAR LE CLIENT										
PARTIE CRM										
		Caractérisation								
		Standard A développer Non inclus A porter/gérer par SILLA								
Pôle	Détails des fonctionnalités	Commentaire	Zoho One	Odoo	Dolibarr	Hubspot	SuiteCRM	Freshworks	Pipedrive	Spilog
Gestion du cycle de vie du lead	Création d'une fiche lead - nom, prénom, adresse du client dans le cadre d'un prospect, lead etc.	BlueNote								
	Création d'une fiche lead - info sur le contenu d'articles du lead (comment l'entreprise a trouvé ce lead)	BlueNote								
	Création d'une fiche lead - un espace "notes" pour la collecte des données des dernières interactions	BlueNote								
	Possibilité de pouvoir distinguer les leads SILLA ou external	BlueNote								
Gestion du cycle de vie du prospect	Possibilité de rajouter les interactions futures via des cases à cocher concernant les différents types d'interactions	BlueNote								
	Possibilité de rajouter des notes sur les interactions futures telles que l'objectif ou l'ordre du jour de l'interaction	BlueNote								
	Inségration d'un pourcentage de chance de conversion de l'affaire	BlueNote								
	Possibilité d'ajouter les interactions futures dans le calendrier partagé de la personne en charge	BlueNote								
Gestion des devis	Notifications de rappel des futures interactions avant la réalisation de celles-ci dans le calendrier partagé	BlueNote								
	Transformation de la fiche lead en fiche prospect	BlueNote								
	Possibilité de modifier la fiche lead en mettant à jour les infos	BlueNote								
	Possibilité de pouvoir distinguer les prospects SILLA ou external	BlueNote								
Gestion des commandes	Possibilité de définir la typologie du prospect (ex : grand compte) et l'objectif moyen annuel	BlueNote								
	Possibilité d'ajouter aux interactions déjà réalisées (ex : démo) et par qui elles ont été réalisées	BlueNote								
	Possibilité de rajouter les interactions futures dans la fiche prospect avec des notes sur celles-ci	BlueNote								
	Possibilité d'ajouter les interactions futures dans le calendrier de la personne en charge	BlueNote								
Gestion des factures	Notifications de rappel des futures interactions avant la réalisation de celles-ci	BlueNote								
	Possibilité d'insérer une date de relance avec un rappel concernant certaines actions sur la fiche prospect	BlueNote								
	Possibilité d'insérer dans la fiche client une liste de tâches pour la personne ayant la gestion du dossier	BlueNote								
	Création de différents modèles de devis	BlueNote								
Gestion du stock	Possibilité de gérer les lignes de commande/livraison	BlueNote								
	Possibilité de gérer les lignes d'abonnement avec la fréquence de renouvellement et de paiement	BlueNote								
	Envoi du devis par mail avec les CGV / CCV	BlueNote								
	Avec possibilité d'éditer par email	BlueNote								
Gestion des commandes	Possibilité pour le client de signer le devis électronique	BlueNote								
	Définition de statuts de devis : en attente, en attente de signature, accepté, rejeté, relancé	BlueNote								
	Gestion d'abonnement : en attente + notification de relance, accepté + notification à la personne chargée du dossier	BlueNote								
	Activation manuelle de l'abonnement avec possibilité de choix du mode de paiement par carte/fin	BlueNote								
Gestion des commandes	Event par mail de contrôle et annulation	BlueNote								
	Interconnectivité entre le CRM et SILLA pour renvoyer les informations clients	BlueNote								
	Possibilité de traiter chaque ligne de la commande séparément pour : réduire / modifier / mettre en facturation, etc.	BlueNote								
	A la commande : notification aux personnes chargées des fonctionnalités afin qu'elles puissent avoir les données	BlueNote								
Gestion des commandes	Génération automatique d'une facture associée à la commande	BlueNote								
	Envoi de celle-ci par mail avec le contrat et les CGV / CCV d'une facture pour une commande SILLA	BlueNote								
	Possibilité de gérer les stocks de commandes simples et rapides via les bons de commande et de bon	BlueNote								
	Possibilité de générer les bons de sortie en fonction des commandes pour la préparation d'envoi du matériel	BlueNote								

ORDONNANCEMENT DU PROJET

MAQUETTAGE ZOHU ISO PÉRIMÈTRE BLUE NOTE



Démarrage : 15 Janvier
Fin : 15 Février – 1er mars

MISE EN EXPLOITATION ZOHU ISO PÉRIMÈTRE BLUE NOTE



Démarrage : 15 Février – 1er mars
MEP ISO Blue Note : 1er mars – 15 mars

AMÉLIORATION I FONCTIONS PRINCIPALES



Lancement : 15 Janvier
MEP : 30 avril – 15 mai

AMÉLIORATION II FONCTIONS PÉRIPHÉRIQUES



Lancement : 15 avril
MEP : 1er au 15 juin

7. L'ÉQUIPE PROJET

Dans le cadre de votre demande, JLC Consulting mobilise une équipe de consultants spécialisés dans le benchmark et l'intégration de solutions digitales, pour vous accompagner de l'analyse des besoins jusqu'au déploiement d'une solution de Proposal Management.

Nous intervenons en étroite collaboration avec l'éditeur de votre choix, pour garantir une intégration fluide, alignée avec vos objectifs métier.

LES RÔLES ET LES RESPONSABILITÉS :

Chef de projet digital : Il pilote l'ensemble de la démarche : analyse des besoins, rédaction du cahier des charges, coordination des parties prenantes, animation des comités de suivi, respect du planning, jusqu'à l'accompagnement des utilisateurs finaux. Fort d'une solide expérience en gestion de projet et en solutions digitales, il assure la cohérence globale de la mission.

Consultant fonctionnel / benchmark digital : Il réalise le cadrage fonctionnel, conduit le benchmark des solutions, structure la grille d'analyse multicritères, organise les soutenances et formule des recommandations argumentées. Il accompagne également les phases de test et de conduite du changement.

8. CAS D'USAGE

Cas d'usage 1 :

Dans le cadre de son projet de plateforme digitale d'écosystème dédiée à la croissance durable, la société B&C Strategy a sollicité JLC Consulting pour structurer et piloter une démarche de benchmark stratégique visant à sélectionner la solution marketplace la plus adaptée à ses besoins.

L'objectif était d'identifier et de recommander une solution digitale capable d'intégrer une marketplace B2B, un espace communautaire collaboratif, et un système d'appel d'offres en ligne, avec une interopérabilité complète avec leur SI basé sur Odoo.

Objectif de la mission

Analyse des besoins & cadrage fonctionnel

Les équipes de JLC ont mené un travail de consolidation des besoins en lien avec les responsables métiers de B&C Strategy, en identifiant les écarts entre les développements Odoo existants et les fonctionnalités attendues.

Benchmark du marché

- 18 éditeurs de solutions marketplace analysés,
- 13 réponses exploitables,
- 7 solutions complètes retenues pour évaluation détaillée,
- Grille de comparaison multicritères couvrant plus de 30 fonctionnalités clés (paiement, appels d'offres, espace communautaire, multilingue, analytics...).

Analyse approfondie & scoring

JLC Consulting a évalué les solutions présélectionnées Uppler et Origami selon trois axes : les fonctionnalités, les techniques d'interopérabilité avec Odoo/API, d'hébergement, SaaS vs on-premise et coût total de possession.

Recommandation argumentée

Notre équipe a produit une note de recommandation stratégique comprenant le taux de couverture fonctionnelle de chaque solution, les développements spécifiques à prévoir, le plan de déploiement en 6 mois et une estimation budgétaire précise, incluant setup, licences, hébergement, et maintenance.



Résultat :

Joint B&C Strategy a pu valider une solution cible techniquement réalisable, économiquement soutenable, et alignée avec sa stratégie de développement à impact territorial. Le projet a été lancé selon un phasage agile et un mode collaboratif structuré.

Cas d'usage 2 :

Dans le cadre de la modernisation de son environnement CRM, la société eQualog, éditeur de solutions RH spécialisées pour l'hôtellerie-restauration, a confié à JLC Consulting une mission complète d'aide au choix de sa future solution CRM, intégrant également un système de ticketing et une base de connaissances.

Objectif de la mission

Identifier, qualifier et recommander une solution tout-en-un permettant d'optimiser la relation client, d'automatiser la gestion des tickets de support, de centraliser les savoirs internes via une base de connaissance intégrée, tout en garantissant l'interopérabilité avec les outils existants Cegid, Jira et la solution SILLA.

Analyse des besoins & cadrage fonctionnel

Notre accompagnement sur-mesure a constitué, dans un premier temps, à piloter des ateliers de co-construction afin d'identifier les besoins prioritaires et les processus à couvrir. Un cahier des charges structuré a été produit et validé par les équipes métiers d'eQualog.

Benchmark du marché

Nous avons ensuite procédé au benchmark du marché CRM / Ticketing / Knowledge Base

- 14 solutions analysées,
- 11 réponses exploitables,
- 5 solutions qualifiées,
- Comparaison sur la base de + 20 critères fonctionnels et techniques.

Analyse approfondie & recommandation

JLC Consulting a ensuite évalué de manière approfondie les solutions présélectionnées :

- Zoho One
- Odoo

Chaque solution a fait l'objet d'une étude fonctionnelle, technique et économique détaillée, incluant un macro-planning de mise en œuvre et des scénarios d'intégration.

Résultats clés pour eQualog :

- Sécurisation du choix technologique avant la fin de contrat avec l'outil historique
- Intégration de la solution dans un planning compatible avec les ressources internes
- Alignement fonctionnel fort avec les enjeux de croissance et de support client



ACCÉLÉREZ VOTRE TRANSFORMATION DIGITALE AVEC UN PARTENAIRE ENGAGÉ

Contactez-nous dès aujourd'hui pour découvrir des solutions conçues pour répondre à vos enjeux!



chloe.garito@jlcconsulting.eu
cesar.ferrario@jlcconsulting.eu



www.jlcconsulting.eu

