



# *«Business Case » des WEBconférences*



## La problématique

---

### Les problèmes rencontrés

Souffrez-vous de réunionite ? Comme bien des gens, vos journées de travail sont probablement amputées par tout genre de réunion. Qui plus est, certaines d'entre elles s'avèrent inutiles alors que d'autres ne peuvent être tenues à cause de la dispersion des participants.

- ❑ Avez-vous l'impression que vous consacrez trop de temps à des réunions, ne serait-ce que pour vous y rendre et en revenir sans compter les bouchons de circulation ?
- ❑ L'efficacité de vos collaborateurs, de vos réunions et de vos communications laisse-t-elle à désirer ?
- ❑ Vos frais de déplacement croissent-ils, proportionnellement, plus rapidement que vos profits ?

### Les résultats recherchés

L'envers de la médaille consiste à préciser les objectifs visés advenant qu'on trouve une solution aux problèmes rencontrés.

- ❑ Gagner du temps, en réduisant vos déplacements grâce à des réunions à distance en tout temps et juste à temps comme si une salle de réunion était adjacente à votre bureau, en fait à l'écran de votre PC.
- ❑ Améliorer la synergie de vos collègues, la collaboration lors de vos réunions par le partage d'écran et de documents ainsi que l'efficacité de vos communications en concentrant l'attention à l'écran et non sur les murs.
- ❑ Réduire vos frais de déplacement ; essence, auto, stationnement, avion, taxis, hôtel, etc. et bien sûr l'administration qui en découle, ne serait-ce que pour préparer un rapport de dépenses, se le faire vérifier puis acquitter.

### La solution pour le faire

La solution pour le faire passe par l'intégration de la WEBconférence dans vos pratiques de réunion. Innovation technologique il y a encore quelques années, la WEBconférence est devenue une commodité dont l'accoutumance croît avec l'usage. En d'autres mots, l'essayer, c'est l'adopter. Relativement simple d'utilisation suivant une courbe d'apprentissage normal, elle intègre la communication avec vos applications courantes comme *Outlook*, *PowerPoint* et *Excel*. Habituellement facturable à la minute par participant, le mode de tarification a évolué avec la pression de la concurrence vers un tarif fixe mensuel ou annuel. Désormais, la WEBconférence est devenue abordable soit environ 50.\$ par mois pour un nombre illimité de réunions avec un maximum par exemple de 25 participants. Vue de plus près, la WEBconférence n'est pas plus chère qu'un cellulaire.

## Les applications

---

Pour atteindre des résultats que vous n'avez jamais eus, vous devrez faire des choses que vous n'avez jamais faites, comme de la WEBconférence. En voici des applications recouvrant toutes les fonctions d'entreprise. Faites vos choix.

### Direction

- Réunions de tout genre et en tout temps
- Comité exécutif, conseil d'administration, assemblée d'actionnaires
- Comité de direction, comité de travail, cellule de crise

### Marketing

- Focus-group et session de remue-méninges (Brainstorming)
- Prospection lors de présentations publiques ou WEBinar avec inscription préalable
- Lancement de produits
- Conférence de presse
- Promotion en différé sur le WEB, sur CD ou sur DVD

### Ventes

- Rencontre virtuelle avec des prospects, des clients, des distributeurs, des partenaires
- Présentation *PowerPoint* et démonstration de logiciel en ligne
- Révision de proposition avec un client
- Coordination de réponse à un appel d'offre
- Alerte à la concurrence

### Production

- Développement de produits
- Gestion de projets et coordination d'équipes
- Rapport d'étape auprès d'un client

### Service

- Démonstration technique en ligne
- Support en ligne et redirection vers une page WEB
- Clips d'aide préenregistrés pour diffusion en libre-service

### Personnel

- Classe virtuelle de formation en ligne
- Coaching d'employés
- Base de connaissances avec archives audio-visuelles
- Consultation ou référendum auprès d'employés

### Finance

- Relations avec des investisseurs
- Présentation à des courtiers (Roadshow)
- Dévoilement des résultats
- Négociation de contrats

## La rentabilité

---

### Des questions à se poser

- À combien de temps estimez-vous vos déplacements pour aller et revenir de réunions par mois ? Une, 2, 3, 4 heures ?
- À combien évaluez-vous votre rendement, en termes de profit brut, à l'heure ? À 25, 50, 75, 100 dollars l'heure ou plus encore ?

### Le seuil de rentabilité

Considérant votre rendement à l'heure, vous devez réduire votre temps de déplacement de X heures afin de couvrir une mensualité de 50\$. À sa face même, le seuil de rentabilité de la WEBconférence est bas. Voyons-le autrement. Considérant toujours votre rendement à l'heure, vous devez améliorer l'efficacité de vos réunions de X minutes. Malgré ces calculs pas vraiment savants, il suffit de réduire vos déplacements en kilomètres pour épargner l'essence et les autres frais. Il s'agit d'un transfert de coût d'une fatalité vers une banalité.

### Est-ce que cela vous semble vraisemblable, soutenable et même impératif ?

En fait, le problème n'est pas financier. C'est plutôt une question de volonté pour sortir de sa zone de confort et curieusement de désagrément, pour changer, adopter de nouvelles pratiques et entrer de plein-pied dans le 21<sup>ième</sup> siècle.

### Les perspectives

Les perspectives qu'offre la WEBconférence sont à même de provoquer un saut qualitatif vers une entreprise nouvelle à même de concrétiser les visions les plus avant-gardistes.

- ❑ **Entreprise en temps réel**  
En direct, juste à temps, par opposition au différé par exemple avec le courriel
- ❑ **Mémoire corporative**  
Enregistrement de réunions pour les absents, pour référence, pour l'intégration de nouveaux employés
- ❑ **Entreprise intelligente**  
Présentation, collaboration, consultation, synergie
- ❑ **Entreprise apprenante**  
Partage, échange, concentration sur l'écran de son PC pas sur les murs, mémorisation élevée en audio-visuel
- ❑ **Entreprise agile**  
Réaction rapide, concertation, accélération du processus de prise de décision