



tesa scribos®



LIVRE BLANC

Réussir la digitalisation des produits en 5 étapes

PRODUITS CONNECTÉS

Comment les entreprises peuvent en tirer parti

Les nouveaux avantages de la digitalisation

La transformation digitale est actuellement à l'ordre du jour de presque toutes les entreprises. Ce n'est pas étonnant ! En effet, qu'il s'agisse d'économies, d'échanges simplifiés avec les clients, de renforcement de la fidélité à la marque, d'informations intéressantes sur le marché, d'optimisation interne des processus ou d'amélioration de la protection anti-contrefaçon : la digitalisation offre de nombreuses possibilités d'optimisation. Mais c'est bien toute la difficulté : **par où commencer ? Comment choisir les bonnes mesures de digitalisation pour mon entreprise ? Sur quoi porter mon attention dans la planification de projet ? Comment réussir un rapide retour sur investissement ?**

Nous vous expliquons ci-après, en cinq étapes, comment connecter vos produits et ainsi tirer parti des avantages de la digitalisation. Grâce à nos connaissances et à notre expérience acquise sur plus de 15 ans auprès de plus de 500 clients internationaux, nous vous aidons à établir les bonnes priorités.



Étape 1

IDENTIFIER LES BESOINS DE VOTRE ENTREPRISE

Implication de tous les acteurs

D'une manière générale, on peut affirmer que **la digitalisation n'est pas un one-man-show**. Souvent, le « Projet Digitalisation des produits » est confié à un collaborateur, chargé de le coordonner et de le faire avancer sous sa seule responsabilité. Dans certaines entreprises, ce choix peut tout à fait se justifier. Néanmoins, il est important de veiller à ce que tous les départements ou acteurs concernés dans l'entreprise participent dès la phase de planification.

Il y a plusieurs motifs : les acteurs au sein de votre entreprise savent exactement où se situe le besoin d'optimisation dans leurs domaines respectifs. On n'obtient **un aperçu complet des besoins de votre entreprise qu'en ajoutant les points de vue individuels**. Ce savoir est indispensable et doit être mis à profit. **Un projet de digitalisation réussi se caractérise de toute façon par le fait que plusieurs secteurs de l'entreprise en tirent parti** – que ce soit le marketing, la chaîne logistique, les ventes ou la protection anti-contrefaçon. Une planification précise permet par ailleurs d'éviter les adaptations chronophages ou même les erreurs de décisions coûteuses.

Et pour finir : la digitalisation, quelle qu'elle soit, implique toujours du changement. En entendant les souhaits et les estimations de tous les acteurs concernés, on établit la confiance et on prévient les frustrations. La motivation des parties prenantes, qui au final procéderont réellement à la mise en oeuvre, joue un rôle crucial dans la réussite de l'ensemble du projet.

UN PROJET DE DIGITALISATION RÉUSSI PROFITE À PLUSIEURS SECTEURS DE L'ENTREPRISE



LE MARKETING



LA CHAÎNE LOGISTIQUE



LES VENTES



LA PROTECTION ANTI-CONTREFAÇON

Notre équipe de conseillers vous assiste dès cette étape, et vous gagnez ainsi un temps précieux. Nous recueillons les exigences et les besoins de toutes les parties prenantes, grâce à des entretiens personnels. Ensuite, nous mettons les résultats à votre disposition sous forme d'un rapport structuré. Vous avez alors en main une base solide pour passer aux étapes suivantes.

Étape 2

DÉFINIR DES OBJECTIFS ET DES PRIORITÉS

En tenant compte de l'importance, des ressources et du budget

Une fois que tous les acteurs impliqués ont été entendus et qu'une « Liste de souhaits » a été établie, commence la partie difficile du processus. On aimerait si possible répondre à toutes les attentes, faire peu de compromis et sélectionner les bonnes options parmi les nombreuses disponibles.

À cette étape, il est recommandé d'effectuer une analyse ciblée et lors de la sélection, d'appliquer des paramètres bien définis.

Pour ce faire, il pourra être utile de se poser de simples questions telles que :

- Quels objectifs doivent être atteints ? Et parmi les besoins recueillis, lesquels sont capitaux pour y parvenir ?
- Quels départements sont touchés ? Qui est responsable ?
- Combien de temps de travail est nécessaire ? Quelles ressources sont requises ?
- Quel budget est nécessaire et possible ?

Cette analyse permet généralement déjà de réduire la liste de souhaits. Parmi les besoins restants, des priorités claires doivent ensuite être établies. Cela donne déjà naissance à des mesures concrètes. L'important est que le résultat soit communiqué de manière compréhensible et ferme à tous les participants. Des améliorations ultérieures seront certes possibles, mais impliqueront, en cas de doute, des frais supplémentaires inutiles et des pertes de temps.



POUR
OBTENIR DES
MESURES
CONCRÈTES

L'expérience montre qu'établir des priorités parmi les besoins recueillis constitue l'une des phases les plus difficiles du projet. Après tout, il est bien naturel que chacun des acteurs du projet défende d'abord ses propres intérêts. Au cours de cette phase, nous endossons un rôle de médiateur neutre et vous aidons à établir objectivement les bonnes priorités.

Étape 3

CONNECTER VOS PRODUITS À L'UNIVERS DIGITAL

Le marquage produit sert de contact digital

Le marquage produit constitue la pièce maîtresse : véritable trait d'union entre le produit physique et l'univers digital, il joue un rôle essentiel pour les objectifs que vous avez préalablement définis – et ses performances sont d'une ampleur jamais vue.

En effet, dès que vous souhaitez prendre des décisions à l'aide des connaissances acquises du marché, impliquer les clients, mettre fin aux contrefaçons et aux activités du marché gris, ou encore améliorer les processus Track & Trace, une identification spéciale du produit sera toujours requise pour servir de **contact interactif**, et connecter vos produits à l'univers digital.

Les paramètres sont nombreux :

- groupe-cible
- nombre de produits
- surface
- conditions météorologiques
- exigences de sécurité
- coûts

Vos exigences individuelles doivent être satisfaites. Au plus tard à cette étape, il est recommandé de faire appel à un prestataire expérimenté, qui vous fera profiter de la valeur de ses connaissances.



LE
**MARQUAGE
PRODUIT**
ÉTABLIT LE LIEN ENTRE LE
PRODUIT PHYSIQUE ET
**L'UNIVERS
DIGITAL**

Nous développons depuis plus de 20 ans le marquage idéal des produits fabriqués par nos clients internationaux, issus de secteurs variés. Pour ce faire, nous nous appuyons sur l'expertise de notre société-mère tesa SE dans le domaine des adhésifs. Forts de ce savoir-faire, nous sommes aussi en mesure de trouver le marquage produit sous forme de point de contact numérique, qui conviendra parfaitement à vos produits.

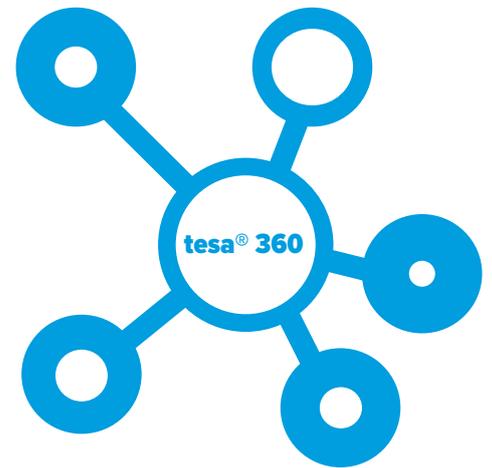
Étape 4

ASSOCIER LES MARQUAGES PRODUITS À DES OUTILS ET PLATE-FORMES DIGITALES

L'avancée technique à travers des données de marché décisives

Vos produits sont maintenant équipés d'un contact digital et doivent à présent être reliés à des applications digitales. **Leur sélection se fera naturellement en fonction des objectifs établis précédemment.** Si vous souhaitez par exemple réaliser des mesures marketing mondiales, comme des jeux-concours, via vos produits, il vous faut un outil de planification digitale. Si votre objectif est de détecter les contrefaçons de produits et le commerce illégal dans le monde entier, vous aurez recours à un module de protection anti-contrefaçon – et ainsi de suite. Généralement, plusieurs outils et plate-formes sont associés les uns aux autres pour satisfaire les objectifs de plusieurs départements.

Par conséquent, il est important d'agir avec souplesse : des plate-formes digitales comme notre plate-forme tesa® 360 combinent des applications intelligentes, des modules et des solutions web et sont faciles à intégrer à presque tous les systèmes existants. Vous **activez les modules et applications entièrement en fonction de vos besoins.** Le principe d'une **plate-forme digitale centrale composée de différents modules** présente un avantage décisif : le système collecte, combine et interprète des données issues de toutes les applications activées. Vous obtenez ainsi une image complète et pouvez prendre des décisions fondées.



**OBTENEZ DES
INFORMATIONS SUR
LE MARCHÉ**
UNE PLATE-FORME
DIGITALE CENTRALE AUX
MODULES FLEXIBLES
VOUS FOURNIT DES DONNÉES
COMPLÈTES POUR PRENDRE

Grâce à une approche modulaire, nous vous garantissons d'atteindre directement vos objectifs, avec une très grande souplesse.

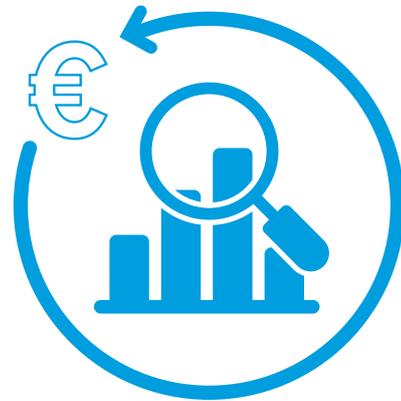
Étape 5

UTILISER LES EFFETS DE SYNERGIE DE LA SOLUTION SUR-MESURE

Pour un rapide retour sur investissement

Une fois que votre solution individuelle prend effet, vous en profitez dans tous les départements, et obtenez ainsi un retour sur investissement nettement plus rapide. Voici un scénario possible : votre équipe marketing reçoit des retours des clients pour optimiser les produits. Les processus de la chaîne logistique sont améliorés et des mesures de Track & Trace sont facilement mises en place. Le marché est débarrassé des contrefaçons et le marché gris est décelé. Sans oublier que des données issues de tous ces domaines sont collectées, pour construire une image complète. À travers l'analyse de ces données du marché, vous tirez des connaissances qui vous permettront de dépasser la concurrence.

Grâce à nos connaissances et à notre expérience acquise sur plus de 15 ans auprès de plus de 500 clients internationaux, nous vous accompagnons de la première idée à la mise en oeuvre, en passant par le développement de la solution – et nous vous soutenons en tant que partenaire à long terme dans l'analyse continue des données de marché acquises. Lorsque nous sommes à vos côtés, vous dirigez votre entreprise en toute sécurité vers l'avenir digital et tirez parti des nouveaux avantages de la digitalisation.



OBTENIR DES
**CONNAISSANCES
AVANCÉES**
GRÂCE À
L'ANALYSE DE
DONNÉES DU MARCHÉ

Cela vous intéresse ? Contactez-nous !
Nous serons ravis de répondre à toutes vos questions.

Envoyez-nous un e-mail à consulting@tesa.com ou
appelez-nous au +49 (0)6221-33507-17.

NOUS DONNONS LA PAROLE À VOS PRODUITS

Les nouveaux avantages de la Digitalisation

Depuis sa fondation en 2001, notre entreprise s'est élevée au rang de fournisseur de premier plan de solutions face à la transition digitale qui s'opère au niveau des produits : du premier stockage de données dans des produits tesa® aux technologies de marquage exclusives et outils digitaux.

Pour les marques qui souhaitent façonner la transition digitale, nous connectons vos produits au monde digital. Grâce à un marquage unique et aux outils digitaux, nous assurons la communication et l'échange de données entre vos produits et les consommateurs, ainsi que l'interaction avec les systèmes Track & Trace. Ensemble, nous analysons les besoins de votre entreprise et développons une solution à votre mesure. De l'idée à la mise en œuvre, nous assurons la gestion complète du projet et sommes votre partenaire sur le long terme.

En un mot, NOUS DONNONS LA PAROLE À VOS PRODUITS pour que vous bénéficiiez des avantages de la digitalisation.

En tant que filiale à part entière de tesa®, nous faisons partie de tesa SE, une société du groupe Beiersdorf, dont la vaste expérience en gestion internationale de ses propres marques, telles que Nivea et Eucerin, s'ajoute à l'expertise de tesa® en solutions adhésives en tête du marché, pour fusionner avec les compétences numériques d'avant-garde de tesa scribos®. Forts de cette combinaison remarquable, nous façonnons la digitalisation des produits pour nos clients internationaux issus de tous les secteurs. Sur la base de nos conseils avisés, nous développons, personnalisons et mettons en œuvre des solutions sur mesure - livrées par un seul et même fournisseur. Parmi nos clients figurent des entreprises de premier rang mondial à l'instar de Peugeot, Bosch, Castel, Danone et Chloé.

Auteur : Elena Bose, International Communications Manager
chez tesa scribos

tesa s.a.s.
ZAC Carré Sénart | 2 allée de la Mixité | 77127 Lieusaint, France
Téléphone : +33 9 80 09 04 37 | Fax : +33 1 78 48 20 01
customer-service@tesa-scribos.com
tesa-scribos.com