

Annexes

Annexe 1: Recherche opérationnelle

Pour analyser l'offre de nos concurrents directs, nous avons eu recours à l'outil du canevas stratégique. Afin d'exploiter au mieux cet outil, nous avons décidé de réaliser une recherche opérationnelle sur les critères de comparaison.

Nous avons débuté notre démarche par la définition d'un ensemble de critères jugés pertinents. En vue d'éviter l'oubli de critères potentiels, nous avons orientés notre sélection au travers du marketing opérationnel (les 6P), du marketing stratégique ainsi que des 10 niveaux de service. Nous avons donc constitué une liste brute de 29 critères.

Dans le but de n'en retenir que les meilleurs, nous avons affiné notre sélection via un tableau de recherche opérationnelle pondéré combinant 4 rubriques et une échelle de pertinence de 0 à 3 points. La signification de la pondération et des critères de sélection est expliquée dans le tableau suivant:

	Échelle	Définitions	Positionnement	Offre	Informations
Non pertinent	0	Ne correspond pas du tout aux définitions ou fait partie du strict minimum à atteindre.	Ne permet pas de se démarquer des substituts et concurrents	Ne fera jamais partie de notre offre	Aucune donnée secondaire ou primaire sur ce critère dans un délai raisonnable.
Pertinence faible	1	N'est pas indiqué clairement dans les définitions mais par bon sens peut être admise.	Permet de se démarquer des substituts	Pourrait faire partie de notre offre	Possibilité de trouver des infos dans un délai raisonnable.
Pertinence modérée	2	Est clairement indiqué dans une des deux définitions	Permet de se démarquer des concurrents	Pourrait être amélioré dans notre offre	Données possibles via une interprétation croisée de nos sondages
Pertinence forte	3	Correspond parfaitement aux définitions	Permet de se démarquer des concurrents et substituts	Fait partie de notre offre	Données disponibles dans nos sondages déjà réalisés

Ce tableau offrait 256 combinaisons possibles. La somme des points cumulés par rubrique nous a permis de définir les critères avec le niveau de pertinence le plus élevé. Ainsi, la somme pondérée de ces rubriques offrait une note allant de 0 à 12 points. Nous avons décidé de ne retenir que les critères avec un solde minimum de 10 points. Cette démarche nous a permis de réduire la liste à 18 critères.

Exemple d'une partie du tableau de sélection:

	Définitions	Positionnement	Offre	Informations	Somme
Produit					
Potentialité	3	3	3	1	10
Organisation d'une remédiation scolaire	3	1	3	1	8
Création de synergie	3	3	3	1	10
Outil de gestion pour les directions	3	3	3	3	12
Autonomie de l'apprentissage	3	1	3	1	8
Pertinence de l'offre	3	1	3	3	10
Offre de cours	3	1	3	3	10
Stabilité	0	1	3	0	4
Rapidité	0	1	3	0	4

Après l'analyse des résultats et la suppression des doublons, nous avons sélectionné nos 13 critères d'analyse. Parmi ceux-ci, nous avons décidé d'exploiter deux modes opératoires distincts.

Le premier est une analyse comparative par tableau ou texte. Dans celui-ci, on retrouve le tableau de comparaison de l'offre, le type de tarification et de financement, la compatibilité de la plateforme sur les Smartphones et tablettes ainsi que l'ouverture du site web (privé ou public) et la gestion des accès des utilisateurs.

Le deuxième est le canevas stratégique. Pour chaque critère nous avons associé une note qualitative allant de 1 à 4. Cette note croît en fonction du niveau de qualité offert par nos concurrents.

Voici l'explicatif de l'attribution des notes par critère:

Le prix	
Cher	1
Modéré	2
Bon marché	3
Gratuit	4

Pour définir la perception des prix nous avons exploité l'étude de marché réalisé auprès des directeurs et nous en avons retiré la moyenne des prix de réserve maximum et minimum en excluant les répondants souhaitant la gratuité. Ainsi, les prix offerts par nos concurrents dépassant le prix de réserve maximum seront considérés comme chers. Ceux situés entre le prix de réserve maximum (1.852,94€) et minimum (645,83€) seront modérés et ceux situés en dessous du prix de réserve minimum seront bon marché. En ce qui concerne l'offre gratuite, il faut que le produit soit totalement gratuit.

Continuité de l'information	
Disparition de l'information après consultation	1
Disponibilité pendant moins d'un an	2
Disponibilité de l'information pendant un an	3
Disponibilité de l'information sans limite de temps	4

Essai gratuit	
Aucun essai gratuit	1
Moins de 30 jours d'essai gratuit	2
30 jours d'essai gratuit	3
Plus de 30 jours d'essai gratuit	4

Création de synergie entre les acteurs	
Synergie entre 2 acteurs	1
Synergie entre 3 acteurs	2
Synergie entre 4 acteurs	3
Synergie entre tous les acteurs	4

Mise en place	
Aucune aide	1
Aide à la mise en place	2
Aide à la mise en place et formation	3
Aide à la mise en place, formation et Helpdesk	4

Service après-vente	
Pas de service après-vente	1
Assistance uniquement écrite (FAQ, E-mail ...)	2
Assistance écrite et orale (téléphone, vidéo, télévisuel ...)	3
Assistance écrite, orale et physique	4

Type de contenu partagé	
Impossible de publier du contenu	1
Possibilité de publier des fichiers textes et URL	2
Possibilité de publier des vidéos	3
Possibilité de publier tout type de contenu	4

Vu l'hétérogénéité de l'offre nous avons ajoutés des nuances à notre analyse. Voilà pourquoi nous allons utiliser des demis pour orienter le canevas dans le cas où l'offre ne rentre pas intégralement dans une des cases. Nous augmenterons ou diminuerons la note effective de 0,5 en fonction du niveau d'intérêt pour l'utilisateur.

Annexe 2: retour de notre participation au premier appel à projets de 2011

Objet : votre projet n° 124 « Ecole numérique »
Comment remettre à niveau une classe hétérogène grâce à l'utilisation d'une plateforme personnalisable de formation par vidéo?

Madame, Monsieur,

Lors de l'envoi du courrier réf. DPT/JMME/CSR/SDN/2012/00068, nous avons omis de joindre les commentaires formulés par le jury suite à l'analyse de votre proposition.

Les voici :

- Les acteurs impliqués sont évoqués. Leurs rôles au sein du projet sont clairement mentionnés.
- La description du contexte et de la problématique est présente.
- Le public-cible est identifié et éligible.
- Les compétences à travailler ne sont pas listées (une référence aux programmes est juste évoquée).
- Les activités sont listées.
- La plus-value pédagogique par rapport au matériel sollicité est présente.

Je vous prie de croire, Madame, Monsieur, à l'assurance de ma considération distinguée.


Catherine STASSER
Attachée – Chef de projet

 DIRECTION GÉNÉRALE OPÉRATIONNELLE
DE L'ÉCONOMIE, DE L'EMPLOI ET DE LA RECHERCHE

N° d'entreprise SPW : 0316.381.138

<http://spw.wallonie.be>
N° Vert : 0800 1 1901 (informations générales)

Annexe 3: retour de notre participation au deuxième appel à projets de 2013

Nos réf. : DPT/CSR/ADBE/2014/00027

Votre contact : **Catherine STASSER**, Attachée – Chef de projet - ☎ 081/33.44.57

Objet : PROJET 276 « Ecole numérique »

Des tablettes numériques au centre d'un dispositif de stratégies de remédiation individualisée via des tutoriels pédagogiques réalisés en interne

Monsieur,

Tout d'abord permettez-moi de vous remercier pour votre participation, et celle de vos enseignants, à l'appel à projets « Ecole numérique ».

Beaucoup de projets nous sont parvenus, la plupart, d'un grand intérêt. Faire des choix permettant d'expérimenter l'usage des TIC sur base d'approches pédagogiques diversifiées, dans des niveaux d'enseignement différents, avec des profils d'élèves, d'enseignants, d'écoles, représentatifs de toutes les composantes et de toute la richesse de notre système éducatif n'a pas été chose aisée.

Votre projet a été classé parmi les bons projets, toutefois, il n'a malheureusement pu être retenu dans cette première phase d'expérience pilote.

Votre investissement n'est évidemment pas perdu. Nous en sommes à la phase expérimentale, mais les Gouvernements, tant au niveau wallon qu'au niveau de la Fédération Wallonie-Bruxelles, ont pris l'engagement de mettre en œuvre un nouveau Plan TIC global pour l'éducation s'adressant à tous les niveaux d'enseignement.

Vous trouverez ci-joint quelques commentaires formulés par le jury suite à l'analyse de votre proposition.

Je vous prie de croire, Monsieur, à l'assurance de ma considération distinguée.



Ariane BOGAERTS
Inspectrice générale

PROJET 276

Des tablettes numériques au centre d'un dispositif de stratégies de remédiation individualisée via des tutoriels pédagogiques réalisés en interne

- Les acteurs impliqués sont évoqués.
- Leurs rôles respectifs sont clairement mentionnés.
- La description du contexte et de la problématique est présente.
- Le public cible est identifié et éligible.
- Les objectifs et compétences à développer sont développés.
- Les activités sont listées.
- Une évaluation du projet est prévue.
- Une diffusion est prévue en interne et en externe.
- Un planning est présent.
- Le matériel déjà disponible est listé.
- Le matériel sollicité est listé, précis et budgétisé.
- La plus-value pédagogique par rapport à l'équipement sollicité est citée mais générale.

Annexe 4: listing des fichiers disponibles sur le CD-ROM joint au mémoire.

Un CD a été joint à ce mémoire. Il contient les fichiers suivants:

1. Analyse_Segmentation.xlsx
2. Analyse_Sondage_Directeurs.xlsx
3. Analyse_Sondage_Parents_Eleves.xlsx
4. Analyse_Stratégique.xlsx
5. BMC.xlsx
6. Canevas_Stratégiques.xlsx
7. Equipe.xlsx
8. Guide_The_Web_Teams_2015.pdf
9. Plan_Fiancier_Final.xlsx
10. Plan_Financier_Bundle_Mixte.xlsx
11. Plan_Financier_Bundle_Pur.xlsx
12. Plan_Financier_Vente_Mesurage.xlsx
13. Technique_du_Persona.xlsx