



(/p/performance-et-franchise)

5 raisons d'abandonner Excel pour animer votre réseau !



()

5 raisons d'abandonner Excel pour animer votre réseau !



Excel est partout dans les entreprises. Faisant partie du package informatique de base, c'est le couteau suisse que tout le monde utilise. Mais il est loin d'être votre meilleur allié pour gérer ce que votre réseau a de plus précieux : ses ressources humaines et matérielles.

Maîtrisé par la plupart d'entre nous, **Excel possède d'indéniables qualités. Mais est-il vraiment l'outil le plus adapté pour répondre aux besoins opérationnels de votre réseau ?** Reste-t-il une solution satisfaisante pour donner à vos distributeurs, adhérents ou franchisés, de manière rapide et à distance, les moyens d'animer efficacement leur point de vente ? Gérer le flux de vos commandes avec Excel sera-t-il suffisant pour suivre la croissance de votre réseau ? Bref, on défend l'idée que ce n'est certainement pas dans le rôle d'outil d'animation de réseau qu'Excel excelle !

Voici 5 raisons de renoncer à faire de cet outil la colonne vertébrale de votre organisation.

1/ Trop complexe et chronophage

Quand vous passez plus de temps à monter votre tableur qu'à profiter de ses bénéfices, c'est qu'il est temps de remiser Excel au placard. Il y a également matière à s'interroger de l'intérêt de conserver un tel outil lorsque la gestion des données dans Excel finit par représenter plusieurs heures de travail par jour. Le jeu en vaut-il encore la chandelle quand le simple fait de déplacer une colonne ou d'ajouter une ligne dans votre fichier vire au cauchemar ? Quand satisfaire les demandes de chacun de vos distributeurs/adhérents/franchisés vous prend la matinée ?

L'animation de votre réseau auprès des fournisseurs requiert de la souplesse, de la réactivité et une mise à jour constante de l'information. Or, à force d'intégration de données et de remaniements, **votre fichier Excel peut vite devenir un monstre de complexité.** Et qui dit complexité, dit risque fréquent d'erreurs, difficultés de mises à jour, problèmes de sauvegarde... Autant d'aléas qui peuvent vous coûter cher : oubli d'une commande, mauvais timing, perte de données... sans compter que l'outil mobilise un ou plusieurs collaborateurs sur une activité à faible valeur ajoutée pour votre entreprise.

2/ Pas suffisamment collaboratif

Travailler à plusieurs en temps réel sur un fichier Excel est un casse-tête sans fin. Excel reste un outil « perso », qui exige qu'une personne centralise les données et les saisisse manuellement. En un mot, il suppose une gestion



pyramidale de votre animation réseau.

En pratique, **les feuilles de calcul ne sont généralement utilisables que par leur créateur** et souvent mal construites. Les formules créées initialement subissent avec le temps des copier-coller successifs ou des changements de responsables qui conduisent à des restitutions erronées. Pas très adapté au travail en réseau, ni en termes de visibilité ni en termes d'efficacité.

L'animation réseau demande que l'information soit partagée (entre le distributeur/l'adhérent/le franchisé, la tête de réseau et les fournisseurs) et distribuée à chacun en fonction des besoins exprimés. Elle nécessite que les données soient mises à jour en temps réel, que les commandes soient personnalisées pour tous et personnalisables par tous. Tout en maîtrisant bien sûr l'image de votre marque.

3/ Pas mobile

Vous travaillez avec des distributeurs/adhérents/franchisés géographiquement éloignés ? Vous devez coordonner des équipes constamment en mobilité ? Vous savez alors que plus les données et l'information circulent en temps réel, plus ils sont efficaces.

Or, Excel ne propose pas de réponse satisfaisante à ce besoin. L'outil n'a pas été conçu pour prendre en compte la dimension de plus en plus mobile du travail et semble tout bonnement dépassé par les évolutions technologiques.

4/ Pas assez lisible

Certes, Excel permet d'enregistrer et de traiter une multitude de données. Le revers de la médaille, c'est qu'il n'apporte pas de vision globale et claire de l'information traitée. Vous avez beau avoir toutes les données dans vos feuillets, il est difficile de voir rapidement les informations importantes.

Que faire alors lorsque vous devez gérer des délais d'intervention très courts, voire des situations d'hyper-urgence ? **En matière d'animation réseau, prendre des décisions rapides est un enjeu stratégique fort.** Et, pour cela, il vous faut pouvoir accéder rapidement à une vue globale de vos statistiques.

Un bon outil de pilotage doit vous permettre de naviguer entre une vue détaillée et une vue globale de l'activité de votre réseau. C'est cette souplesse et cette organisation de l'information qui peut permettre de gérer



au mieux votre activité.

5/ Contre-performant

Statique, Excel n'est pas du tout conçu pour faciliter l'agilité de votre réseau en cas d'imprévu. Parce qu'il ne permet pas de collaborer en temps réel, les informations qui s'y trouvent sont toujours un peu dépassées.

Et faute de lisibilité, il devient un véritable frein à la prise de décision. Les choses évoluent rapidement, et prendre des décisions sur des données qui ne sont pas à jour est tout sauf optimal. Voire contre-productif.

Alors ?

Imaginez maintenant : un outil digital partagé et spécialement conçu pour les besoins de votre réseau ? Une solution sur-mesure et personnalisée à vos couleurs pour gérer et centraliser votre opérationnel ? Une interface dédiée à la traçabilité de vos actions ? Un outil décisionnel plus convivial et à la portée de tous ?



[#animation réseau \(/recherche?terms=animation%20r%C3%A9seau\)](/recherche?terms=animation%20r%C3%A9seau)

[#franchise \(/recherche?terms=franchise\)](/recherche?terms=franchise)

[#tête de réseau \(/recherche?terms=t%C3%AAte%20de%20r%C3%A9seau\)](/recherche?terms=t%C3%AAte%20de%20r%C3%A9seau)

[#digitalisation \(/recherche?terms=digitalisation\)](/recherche?terms=digitalisation)

[#responsable marketing \(/recherche?terms=responsable%20marketing\)](/recherche?terms=responsable%20marketing)

2  1 



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



[LaRedactionDuClub \(/membre/laredactionduc...](/membre/laredactionduc...)

Recommandations d'article

(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan) (membre/jeansamper)

Article

Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan

...

❤️

🗨 (/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)

(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise) (membre/jeansamper)

06 avril 2023

Article

La transmission du savoir-faire en franchise

(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

5 ❤️

🗨 (/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris) (membre/jeansamper)

28 mars 2023

Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

