## Mobilisation pour l'open data

L’ouverture des données peut être une activité de grande valeur pour toutes les organisations. Que ce soit pour générer de l'innovation dans une entreprise, développer une image plus claire des opérations ou améliorer les produits et services, un nombre important d'organisations du secteur privé et public bénéficie maintenant de la publication et de l'utilisation de données ouvertes.

Cependant l’ouverture des données peut exiger un changement dans la culture d'une organisation. La plupart des organisations est configurée pour protéger leurs ressources de données, même si les avantages de l'ouverture l'emportent sur les frais associés. La solution pour surmonter cette résistance est évidente, une communication efficace des avantages que les données ouvertes peuvent apporter et apportent.

Ce module vous préparera à effectuer un pitch sur mesure pour les données ouvertes qui met l’accent sur la valeur et répond aux risques.

Dans ce module, nous allons explorer comment:

* Structurer le pitch parfait
* Identifier différents publics pour votre pitch
* Adapter votre pitch selon différents publics

## Les cinq éléments pour un pitch parfait sur l'open data

La creation d’un pitch parfait sur l’open data demande cinq composants. Une fois réunis, ces derniers créent un appel à l'action clair et convaincant qui peut être utilisé lors de la recherche de l'approbation de la direction, du soutien budgétaire et de ressources, ainsi que de l'utilisation et de la réutilisation en aval. Le pitch doit être livré en 90 secondes ou moins.

Les cinq éléments pour un pitch parfait sont:

1. Ce que c'est - le problème que vous résolvez pour vos utilisateurs
2. Ce qu'il peut faire - une description sur mesure des avantages
3. Sa contribution - un point de preuve pertinent et quantifié
4. Sa valeur - justification du pourquoi il est supérieur à d'autres options
5. Ce qu'il en suit - une décision réaliste qui peut être prise sur place

Ci-dessous, nous explorons chacun de ces composants plus en détail.

## Quel problème résolvez-vous?

Vous devriez commencer votre "elevator pitch" (argumentaire éclair) en décrivant le problème que vous résolvez pour vos utilisateurs. Ceci est ce qu'on appelle la proposition de valeur.

La proposition de valeur d'une entreprise est le noyau de son modèle d'entreprise. Ceci est également adéquat dans les secteurs privés et publics. Sans une proposition de valeur solide, l'organisation - qu'il s'agisse d'une grande entreprise, d'une start-up, d'une autorité locale ou d'une charité, n'a pas de motif pour continuer à fournir ses services.

Top conseil: pensez à votre proposition de valeur comme un abrégé ou résumé de votre solution. Gardez-le court, restez rapide et utilisez une liste de trois.

Par exemple: les données ouvertes peuvent améliorer la réputation de votre entreprise, améliorer l'expérience de vos clients et diversifier votre gamme de produits.

## Ce que l'open data peut faire

Il existe de nombreux arguments généraux pour l'utilisation des données ouvertes, mais un argument solide doit être ajusté aux priorités et aux préoccupations du public du pitch et du décideur.

Dans la plupart des cas, cela peut être déterminé à partir de leur contexte professionnel. Ci-dessous, nous examinons quatre rôles principaux, associés aux avantages les plus adéquats d'une meilleure utilisation des données.

### Leadership

Les dirigeants d'une organisation sont susceptibles d'être convaincus par les arguments selon lesquels les données ouvertes peuvent contribuer à **stimuler l'innovation et la croissance** au sein de l'organisation et à **améliorer les services** aux utilisateurs.

### Operations

Pour les personnes qui occupent les fonctions opérationnelles, **la réduction des coûts** et l'efficacité sont leurs priorités. Les données ouvertes jouent un rôle crucial dans l'économie de ressources en permettant un échange plus rapide d'informations.

La possibilité d'accéder, d'utiliser et de partager des données sur plusieurs plates-formes et entre de nombreuses organisations éradique le temps et le coût normalement associés à l'acquisition de jeux de données de grande valeur, un par un.

### Produit ou marketing

Ceux qui ont des rôles de gestion de produits ou de marketing répondront le mieux au potentiel des données ouvertes pour **améliorer les produits et les services**. De plus en plus de consommateurs s'attendent à une expérience personnalisée, ce qui peut être satisfait grâce à une plus grande provision de données ouvertes pour compléter la fonction du produit.

### Communications

Pour ceux qui tiennent un rôle dans la communication, les données ouvertes peuvent sembler futile à leur travail. Le message clé qui résonne avec les professionnels de la communication est que l'ouverture des données peut aider à **améliorer la réputation** d'une organisation. Les données ouvertes peuvent aider à maximiser les opportunités d'exposition des médias à l'appui de la promotion des priorités organisationnelles et compléter les canaux média existants.

Comme les données ouvertes sont faciles à vérifier, elles ont également renforcé la confiance que l'article ne soit pas «filé».

## Là où l'open data a contribué

La prochaine étape dans le pitch est de présenter des exemples concrets où les données ouvertes ont déjà contribué. Dans cette section, nous explorons quelques études de cas existantes, regroupées par les avantages identifiés dans la valeur de libération des données ouvertes.

### Stimuler l'innovation et la croissance

Les données ouvertes stimulent l'innovation et la croissance dans les entreprises en révélant des possibilités d'enrichir des produits ou des services et de prendre de meilleures décisions commerciales.

La société finlandaise Vainu [maximise la génération et les ventes de prospects](http://blog.vainu.io/open-data-helps-you-target-right-companies-at-right-time/) en utilisant des données ouvertes, alors qu'en Espagne, BBVA offre [l'avantage concurrentiel à l'aide de services d'analyse de données](http://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2016/06/DEO_Jun16_Cap3.pdf).

Les données ouvertes stimulent l'innovation et la croissance en supprimant les obstacles à l'accès, à l'utilisation et au partage des données.

### Améliorer la prestation des services

Les données ouvertes peuvent aider les organisations à améliorer leurs services pour les utilisateurs. Les organisations permettent à leurs utilisateurs de prendre des décisions en fonction de données et d'informations facilement comparables.

Disponible dans plus de 400 villes à travers le monde, [Bike Citizens](http://www.bikecitizens.net/), basé en Autriche, combinent les données ouvertes des schémas cycliques et des cartes pour améliorer l'expérience des cyclistes urbains.

Les données ouvertes sont utilisées aux Pays-Bas par le gouvernement du Haut-Commissariat afin de [réduire les obstacles auxquels sont confrontées les personnes handicapées](http://www.go-ov.nl/) en leur permettant de réserver les transports et de naviguer dans leur région plus facilement.

La société tchèque DATLOWE a créé une encyclopédie pharmaceutique ([Drug Encyclopaedia](http://lekovaencyklopedie.cz/EncyclopediaApp/#home;lang=cs)) complète servant comme guide pour les patients et les professionnels de la santé afin de comparer facilement les ingrédients trouvés dans les médicaments.

### Réduire les coûts

Les données ouvertes peuvent aider les entreprises à réduire leurs coûts et à être plus efficaces dans leurs opérations.

Le géant suédois de la musique en streaming Spotify et BBC du Royaume-Uni utilisent tous les deux [le service de données ouvert MusicBrainz](http://musicbrainz.org/) pour compléter leurs services de musique et améliorer l'expérience de leurs utilisateurs sans avoir à investir dans le maintien du catalogue eux-mêmes.

En Slovénie, les viticulteurs utilisent des données ouvertes pour les aider à [prendre des décisions plus intelligentes](http://www.evineyardapp.com/) avec eVineyard, alors qu'en Hongrie, [une révolution pour arrêter les déchets alimentaires](http://filab.hu/2016/05/saving-food-2-0-2/) est en cours, construite autour des données ouvertes et de la collaboration.

### Améliorer la réputation

Les données ouvertes peuvent aider à améliorer la réputation d'une organisation. Comme les données sont ouvertement disponibles, cela aide à accroître la neutralité et la confiance perçues parmi le public que les résultats ne sont pas «filés».

Au Royaume-Uni, les données ouvertes permettent d'[informer les consommateurs sur les origines et le parcours de leurs achats](http://www.provenance.org/) grâce à Provenance, tandis qu'en Bulgarie, les citoyens peuvent analyser l'[analyse des données des élections ouvertes](http://opendata.yurukov.net/elections/).

### Sauver la planète

Les données ouvertes nous aident à relever l'un des plus grands défis environnementaux: la qualité de l'air. En utilisant les conditions météorologiques, la qualité de l'air et les données routières, les «CityTrees» en Allemagne peuvent [réduire de 30% la pollution de l'air à moins de 50 mètres](http://www.perspectiveglobal.com/lifestyle/citytree-by-green-city-solutions/). En Grèce, [Envi4All](http://envi4all.eu/#/) permet aux locaux de s'informer sur les niveaux de pollution de l'air dans leur région.

Pour plus d'exemples de mise en pratique des données ouvertes, consultez le [rapport du European Data Portal sur la réutilisation des données ouvertes](http://www.europeandataportal.eu/sites/default/files/re-using_open_data.pdf), ou parcourez la [liste croissante des cas d'utilisation](http://www.europeandataportal.eu/en/using-data/use-cases).

## Pourquoi l'open data est la meilleure option

C'est la partie de votre pitch où vous pouvez expliquer plus en détail votre proposition de valeur. Ne vous souciez pas de vous répéter. La répétition est clé.

La première fois que vous avez exprimé votre proposition de valeur, vous voulez attirer l'attention de votre public. Maintenant que vous avez leur attention, et que vous leur avez expliqué les avantages, vous pouvez expliquer votre solution plus en détail.

C'est aussi votre opportunité de justifier pourquoi votre solution est meilleure que les solutions alternatives. Vous pouvez donner des exemples compétitifs le cas échéant, ou bien des exemples où le partage des données a reçu des conséquences positives afin souligner votre point.

Utilisez une liste de trois pour un impact maximal, et n'oubliez pas: la répétition est clé.

## Quelle est la prochaine étape?

L'élément final du pitch est de laisser votre auditeur avec une action claire.

Les auditeurs veulent pouvoir agir en réponse à un pitch. Votre tâche est de créer une action qui leur permet de dire immédiatement oui (ou non) sans avoir besoin de trop réfléchir à ce sujet.

### Sur place

Assurez-vous que votre auditeur puisse répondre à votre action sur place. S'ils ont besoin de consulter d'autres personnes ou de considérer votre action pendant un certain temps, c'est trop grand. L'idéal est une petite action, claire et qui fait avancer l'agenda.

### Attentes précises

Assurez-vous que vous définissez des attentes précises pour ce que vous demandez. Les aspects tels que l'échéancier, les ressources et l'impact potentiel devraient être au cœur de la gestion des attentes.

Si l'auditeur estime que les contraintes de délai ou de ressourcement limitent l'opportunité, ils peuvent même être en mesure d'aider. Étant ouvert et raisonnable aidera l'auditeur à devenir engagé dans votre argument.

### Demandes raisonnables

Demandez seulement un budget ou un temps raisonnable, tenant compte du niveau de rendement attendu. Si vos demandes sont déraisonnables, il est peu probable que vous obteniez une réponse positive.

### Exemples de bonnes actions

Les bonnes actions ne doivent pas être révolutionnaires.

Des exemples de bonnes actions incluent:

* Obtenir une date dans le journal pour une réunion de suivi avec plus de personnes
* Engagement à lire et à répondre à une étude de cas pertinente à leurs intérêts
* Engagement à vous envoyer une évaluation de faisabilité pour votre solution

## Êtes-vous prêt à vous mobiliser pour l'open data?

## Quels sont les cinq éléments pour un data pitch parfait?

**Les cinq éléments pour un data pitch parfait incluent...**

* Le problème que vous résolvez
* Une description adaptée de l'avantage
* un exemple pertinent
* Une décision réaliste qui peut être prise sur place
* Une description compliquée conçue pour impressionner
* Une grande décision pour réussir

**Vous avez raison**

Le pitch parfait devrait être structuré autour des cinq composants suivant:

1. Ce que c'est - le problème que vous résolvez pour vos utilisateurs
2. Ce qu'il peut faire - une description sur mesure des avantages
3. Sa contribution - un point de preuve pertinent et quantifié
4. Sa valeur - justification du pourquoi il est supérieur à d'autres options
5. Ce qu'il en suit - une décision réaliste qui peut être prise sur place

**Êtes-vous sûr?**

Le pitch parfait devrait être structuré autour des cinq composants suivant:

1. Ce que c'est - le problème que vous résolvez pour vos utilisateurs
2. Ce qu'il peut faire - une description sur mesure des avantages
3. Sa contribution - un point de preuve pertinent et quantifié
4. Sa valeur - justification du pourquoi il est supérieur à d'autres options
5. Ce qu'il en suit - une décision réaliste qui peut être prise sur place

## Qu'est ce qu'une proposition de valeur?

**Une proposition de valeur est...**

* Le problème que vous résolvez pour vos utilisateurs
* Une estimation de la valeur d'une solution
* La somme d'argent que vous recevrez

**Vous avez raison!**

La proposition de valeur est le problème que vous résolvez pour vos utilisateurs. La proposition de valeur d'une entreprise est le noyau de son modèle d'entreprise. Ceci est également adéquat dans le secteur public.

**Êtes-vous sûr?**

La proposition de valeur est le problème que vous résolvez pour vos utilisateurs. La proposition de valeur d'une entreprise est le noyau de son modèle d'entreprise. Ceci est également adéquat dans le secteur public.

## Que peut faire l'open data?

**Quel argument pour l'open data est le plus approprié dans un pitch pour le responsable des opérations?**

* Les données ouvertes peuvent améliorer la réputation d'une organisation
* Les données ouvertes peuvent réduire les coûts
* L'open data peut stimuler l'innovation

**That's right!**

La réduction des coûts et l'efficacité sont les priorités pour les personnes qui travaillent dans les fonctions opérationnelles. La possibilité d'accéder, d'utiliser et de partager des données sur plusieurs plates-formes et entre de nombreuses organisations minimise le temps et le coût normalement associés à l'acquisition de données de grande valeur.

**Êtes-vous sûr?**

La réduction des coûts et l'efficacité sont les priorités pour les personnes qui travaillent dans les fonctions opérationnelles. La possibilité d'accéder, d'utiliser et de partager des données sur plusieurs plates-formes et entre de nombreuses organisations minimise le temps et le coût normalement associés à l'acquisition de données de grande valeur.

## Quelle est la prochaine étape?

**Vous devriez finir votre pitch avec...**

* Une action qui permet une prise de décision sur place
* Une action pour votre auditeur à partager avec son manager
* Une action pour votre auditeur à réfléchir pendant quelques jours

**Vous avez raison!**

À la fin de votre argument, il est essentiel de créer une action qui permet à votre auditeur de donner une réponse immédiatement. S'ils ont besoin de consulter d'autres personnes ou de considérer votre action pendant un certain temps, l'action est trop grande.

**Êtes-vous sûr?**

À la fin de votre argument, il est essentiel de créer une action qui permet à votre auditeur de donner une réponse immédiatement. S'ils ont besoin de consulter d'autres personnes ou de considérer votre action pendant un certain temps, l'action est trop grande.

## Mobilisation pour l'open data

L’ouverture des données peuvent être une activité de grande valeur pour toutes organisations afin d'utiliser ses ressources plus efficacement. Cependant, la plupart des organisations sont configurées pour protéger leurs ressources de données, même si les avantages de l'ouverture l'emportent sur les frais associés.

Une communication claire et efficace des avantages est essentielle pour capturer l'imagination et gagner en confiance et en compréhension. Dans ce module, nous avons appris à fournir un pitch sur mesure pour les données ouvertes.