



RAPPORT DE MISSION

2023 - 2024

Table des matières

| | |
|--|----|
| Des fondations solides et une expansion efficace | 3 |
| Les cinq piliers de Diptick | 7 |
| Une solution au service des usagers | 9 |
| Témoignage musée d'art et d'histoire de Conflans | 10 |
| Des découvertes et des améliorations constantes | 12 |
| Portées par notre raison d'être | 12 |
| Témoignage Le potager des princes | 12 |
| Nos engagements en 2023 et la mise en place de nouveaux objectifs..... | 14 |
| Être accessibles au plus grand nombre | 14 |
| Viser un accompagnement parfaitement adapté | 14 |
| Témoignage musée d'art et d'histoire de Conflans | 15 |
| Co-construire nos fonctionnalités | 16 |
| Moins de gestion pour plus de culture | 18 |
| Accompagner la diffusion de l'offre culturelle | 18 |
| Les évolutions 2025 - 2026 | 19 |

Des fondations solides et une expansion efficace

Diptick a été fondée par Patrick le 6 septembre 2022. Dès le départ, l'entreprise s'est construite autour d'une valeur essentielle : le bien-être des personnes. L'humain est placé au cœur de notre vision, et la bienveillance est omniprésente, que ce soit au sein de l'équipe ou dans nos relations avec nos collaborateurs. La volonté de Patrick de créer un espace où chacun peut s'épanouir est aujourd'hui une réalité.

Diptick est une solution de gestion dédiée aux lieux culturels de visite, principalement conçue pour les musées. Chaque jour, la solution évolue pour répondre au mieux aux besoins actuels des établissements que nous accompagnons, en restant toujours à l'écoute des défis et attentes de nos utilisateurs.

De 2023 à 2024, Diptick a bénéficié de l'accompagnement de **Paris&Co ICC**, un programme d'incubation dédié aux industries culturelles et créatives. Depuis 2024, l'entreprise est hébergée au **Village by C&A**, l'accélérateur du tourisme. Ces étapes marquent des moments clés dans le développement et la reconnaissance de Diptick.

DIPTICK
Le Système de Billetterie Simple

Le logiciel de billetterie patrimoniale
pour les musées, les châteaux et les lieux de visite

Paramétrez
votre billetterie sur des interfaces
simples et conviviales

Vendez
vos billets et vos produits en caisse
ou sur votre billetterie en ligne

Pilotez
votre établissement en ligne
depuis tous vos appareils

PRÉSIDENT

COOLEN Patrick
Fondateur de Diptick en 2022



DEVELOPPEUR

VILLA Alessandro
En alternance depuis Octobre 2023

DEVELOPPEUR

DOUMI Sofiane
En alternance depuis Octobre 2023





**CHARGÉE
D'ACCOMPAGNEMENT
CLIENTS**

AZZOLA Ines
En CDI depuis Novembre 2023

**CHARGÉE
D'ACCOMPAGNEMENT
CLIENTS**

DUBOIS Julie
En CDI depuis Mars 2024



DEVELOPPEUR

LAINE Tymothe
En CDI depuis Avril 2024

CHARGÉ DE QUALITÉS

SFIRI Réda
En alternance depuis Décembre 2024



DEVELOPPEUR

GUEFFIER Benjamin
En CDI depuis Janvier 2025



Patrick, 37 ans, est un père de famille passionné de musique. Il se distingue par son envie constante de satisfaire son entourage et par sa volonté de s'épanouir tout en contribuant au bonheur de ceux qui l'entourent.

L'idée de Diptick a germé dans son esprit il y a plusieurs années, après avoir côtoyé le monde de la billetterie. Durant cette période, Patrick a identifié les besoins spécifiques des musées et a consacré plusieurs années à concevoir et développer une solution adaptée à leurs attentes.

Patrick est une personne passionnée et déterminée, toujours prête à aller au bout des choses. Ayant grandi dans un environnement où l'accès aux musées était limité, il a développé une profonde volonté de démocratiser l'accès à la culture pour tous. Cette mission personnelle imprègne chaque aspect de son travail et constitue le moteur de son engagement au sein de Diptick.

L'idée derrière Diptick est de simplifier la vie des agents culturels. De nombreux professionnels ressentent encore du stress face à des logiciels complexes ou mal adaptés. Diptick a été conçu comme une solution complète, simple et intuitive, permettant aux utilisateurs de se sentir à l'aise et d'améliorer leur expérience au quotidien. L'objectif de Patrick est clair : offrir un outil qui redonne du plaisir au travail tout en favorisant le bien-être au sein des équipes, qu'il s'agisse des collaborateurs internes ou des utilisateurs.

Par ailleurs, Diptick vise à rendre la culture accessible à tous. La plateforme permet aux établissements, petits ou grands, d'utiliser les mêmes outils performants à un coût abordable. Grâce à Diptick, ils peuvent :

- Fidéliser leur public et mieux comprendre ses attentes.
- Proposer une billetterie en ligne sans commission, offrant ainsi une expérience d'achat numérique accessible à un public plus jeune et varié.



Les cinq piliers de Diptick

1. **Innover avec nos utilisateurs** : *Diptick évolue en fonction des besoins réels des utilisateurs, afin de proposer des solutions toujours plus adaptées.*
2. **Faciliter l'accès à la culture** : *rendre les outils culturels accessibles à un large public et à des établissements de toutes tailles.*
3. **Améliorer la visibilité des établissements culturels** : *offrir des solutions qui permettent aux établissements de mieux se faire connaître et de mieux communiquer avec leur public.*
4. **Privilégier la qualité dans nos processus d'innovation** : *veiller à ce que chaque nouvelle fonctionnalité ou service réponde aux meilleurs standards de qualité.*
5. **Concevoir des solutions éco-responsables** : *adopter des pratiques durables et responsables dans la conception et le fonctionnement de nos outils.*



Le choix d'être une entreprise à mission s'inscrit dans notre volonté de maintenir une vision cohérente et partagée à long terme, même en cas d'éventuelle entrée d'investisseurs. Si un investisseur devait intervenir dans le développement de Diptick, le fait d'être une entreprise à mission garantirait que celui-ci partage nos valeurs et notre vision.

Ce statut assure que notre vision de Diptick reste intacte, quel que soit l'accompagnement externe que nous pourrions recevoir.

Cette décision est également importante pour l'équipe. Au fur et à mesure que l'entreprise se développe, il devient essentiel que chaque membre partage les mêmes valeurs et objectifs. En tant qu'entreprise à mission, nous avons des engagements clairs, ce qui permet à chaque collaborateur de mieux comprendre sa place et ses responsabilités au sein de l'organisation. Cette transparence dans nos objectifs renforce l'autonomie des membres de l'équipe, qui peuvent ainsi prendre des décisions éclairées en restant alignés avec notre mission commune.

Une solution au service des usagers

Nous avons à cœur de réduire notre impact environnemental en appliquant les recommandations de **GREEN IT**, un référentiel qui propose **115** règles pour un numérique plus responsable. À ce jour, nous avons déjà mis en œuvre **52** de ces recommandations afin de faire de notre solution un outil respectueux de l'environnement.

Par exemple, nous avons choisi **IONOS** comme hébergeur de notre solution, un acteur certifié **ISO 50001**, gage de son efficacité énergétique.

Notre solution a également été conçue pour être simple d'utilisation, ce qui permet à nos utilisateurs de passer moins de temps sur l'interface, réduisant ainsi la consommation énergétique associée.

Les utilisateurs de Diptick ont souvent besoin d'un large éventail d'équipements (imprimantes à reçus, imprimantes à billets, terminaux de paiement, douchettes, PDA, tiroirs-caisses, ordinateurs, écrans, etc.). Nous avons développé notre solution de manière à être compatible avec l'ensemble de ces appareils existants, évitant ainsi à nos utilisateurs d'avoir à renouveler leur matériel.

De plus, notre solution est en mode **SaaS**, entièrement sur le web. Cela garantit une compatibilité avec tout appareil équipé d'une connexion internet, sans nécessiter de changement d'appareil, contribuant ainsi à limiter l'obsolescence prématurée du matériel.

Cet engagement envers un numérique plus durable est au cœur de notre vision, et nous continuons d'évoluer pour adopter des pratiques encore plus respectueuses de l'environnement.

En caisse, les utilisateurs de Diptick ont également la possibilité de réduire leur impact écologique en choisissant la manière dont les visiteurs reçoivent leurs billets ou leurs reçus. Au moment de finaliser une vente, ils peuvent facilement gérer l'impression des documents grâce à des boutons d'activation simples.



Scannez le code-barres pour
obtenir vos billets



Si les visiteurs optent pour des billets dématérialisés, ceux-ci leur sont transmis sous forme de **QR codes** qu'ils peuvent récupérer directement sur leur téléphone. Il est également possible de désactiver totalement l'impression des documents et de les envoyer par email, éliminant ainsi l'utilisation de bisphénol A.

Le Musée d'Art et d'Histoire DE Conflans

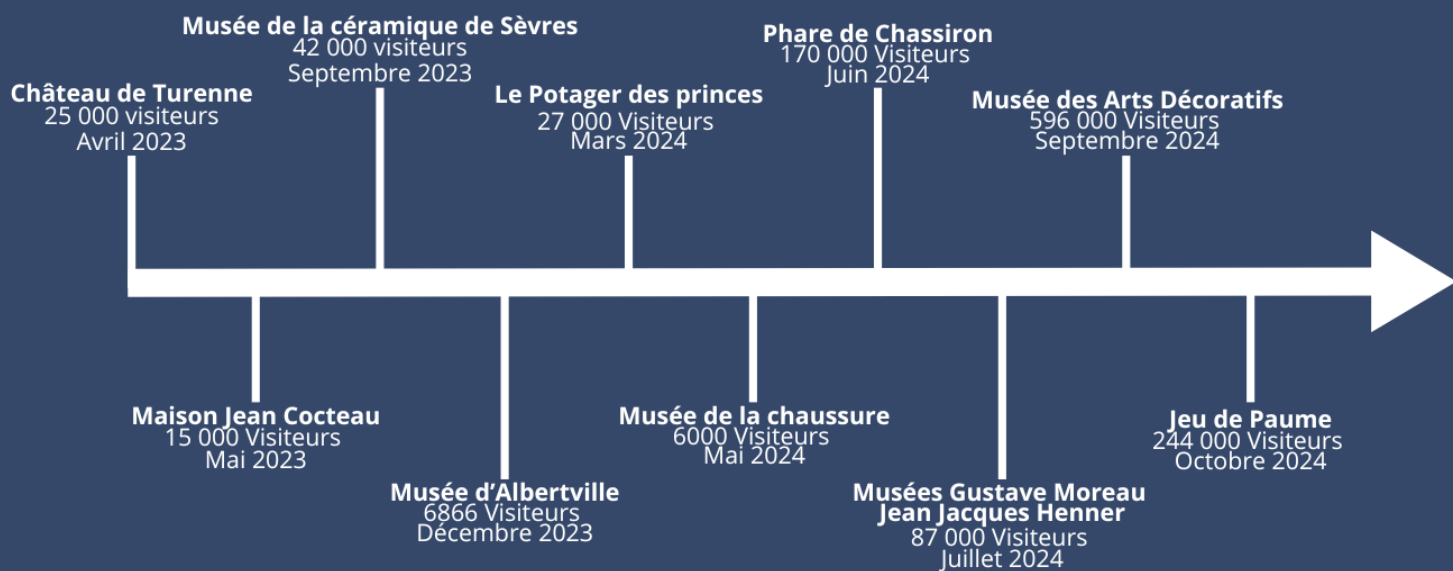
HILPER LAURE

Directrice du musée d'art et d'histoire d'Albertville

En 2023, nous avons décidé de changer de solution de billetterie. Notre matériel était en effet devenu obsolète : nous travaillions encore avec une caisse enregistreuse ! Aussi, le passage à la solution Diptick a représenté un véritable bon technologique pour le musée. Les agents d'accueil, habitués depuis longtemps à l'ancien système, craignaient que l'apprentissage soit complexe. Il n'en fut rien. La prise en main de Diptick s'est fait très facilement, autant pour les agents d'accueil (permanents comme saisonniers) que pour le personnel en charge du paramétrage.

Conçu spécifiquement pour les établissements patrimoniaux, Diptick propose une réponse parfaitement adaptée à l'ensemble de nos champs d'action. Par ses multiples fonctionnalités, la solution nous évite de multiplier les outils de gestion pour la billetterie, la boutique, les réservations, les statistiques...

Déjà pleinement conquis par la solution, nous souhaitons le faire évoluer prochainement en intégrant un service de billetterie en ligne. Nous sommes convaincus que cette nouvelle fonctionnalité, au-delà de nous offrir une visibilité supplémentaire, nous permettra de gagner en efficacité dans le traitement de répondre encore davantage à notre principale mission : la valorisation du patrimoine.



Cette fresque met en lumière certains des établissements que nous équipons, en indiquant leur nombre approximatif de visiteurs sur une année, ainsi que leur date de mise en production de Diptick.

Elle illustre de manière chronologique les différences significatives de fréquentation entre les établissements, avec des écarts allant de 6 000 visiteurs à 596 000 visiteurs. Cette diversité témoigne de la capacité de Diptick à répondre aux besoins variés de structures de toutes tailles, qu'il s'agisse de petits musées régionaux ou de grands sites culturels majeurs.

Depuis 2022 Diptick a accompagné 38 établissements culturels.

Afin de contribuer à démocratiser l'accès à la culture, nous prévoyons en 2025 d'équiper 40 nouveaux établissements.



Des découvertes et des améliorations constantes

Portées par notre raison d'être

DIPTICK s'est dotée d'une raison d'être statutaire qui porte les valeurs de notre projet :

“ Convaincus que l'enrichissement culturel est un facteur d'épanouissement et de développement personnel, nous avons à cœur de concevoir avec nos utilisateurs des solutions innovantes et intuitives, pour contribuer de manière durable à dynamiser la culture, développer le tourisme et valoriser notre patrimoine. ”

Dans notre domaine, il est essentiel d'offrir un accompagnement de qualité, tant lors des formations initiales à la solution que tout au long de la durée du projet. Chez Diptick, nous avons à cœur de garantir à nos utilisateurs un soutien efficace et adapté à leurs besoins.

Concernant la formation, nous sommes certifiés Qualiopi depuis 2022, ce qui atteste de la qualité de nos prestations dans ce domaine. Cependant, lors de l'audit de surveillance du 18 octobre 2024, une non-conformité mineure a été relevée. Bien que nous ayons maintenu notre certification, cette observation a mis en lumière une lacune dans nos processus. Quelques jours après l'audit, nous avons mis en place une procédure corrective afin de pallier cette non-conformité et renforcer nos pratiques.

En ce qui concerne l'accompagnement continu, nous mettons tout en œuvre pour répondre aux besoins de nos collaborateurs et des utilisateurs de la solution. Cependant, par manque de temps et d'organisation, il nous est arrivé de répondre tardivement à certains emails reçus. Pour résoudre ce problème et améliorer notre réactivité, nous avons adopté une solution de ticketing. Ce système nous permet de centraliser les demandes des utilisateurs et d'attribuer chaque ticket au service concerné, garantissant ainsi un suivi plus rapide et efficace.

Cet engagement pour un accompagnement de qualité reflète notre volonté de placer nos utilisateurs et nos partenaires au cœur de notre démarche.

Nous sommes conscients que pour de nombreux établissements, changer de solution peut être une source d'appréhension. Après avoir utilisé la même solution pendant des années, l'idée de devoir réapprendre à gérer leur établissement avec un nouvel outil peut sembler compliquée. Nous accompagnons pleinement nos clients dans leur conduite au changement, et nous mettons tout en œuvre pour accompagner et rassurer nos utilisateurs tout au long de ce processus.

Notre solution a été conçue pour être simple d'utilisation, ce qui permet aux utilisateurs de se l'approprier rapidement. Nous constatons que les utilisateurs sont vite rassurés par l'intuitivité de notre interface et la qualité de notre accompagnement.

Pour certains établissements, la transition est encore plus significative : ils passent directement de l'utilisation d'une simple caisse enregistreuse à une solution numérique complète. Cette transition vers le numérique peut être particulièrement effrayante, mais nous sommes là pour les accompagner étape après étape et leur offrir tout le soutien nécessaire afin qu'ils puissent tirer pleinement parti des avantages de notre solution.

Google My Business



VIRGINIE

Le Potager de Princes

Listez les fonctionnalités qui vous ont permis de gagner en autonomie

- Créer une billetterie en ligne qui est associée à la billetterie physique ce qui évite les problème de quotas.
- Créer nos devis pour les groupes ce qui génère une réservation (planning intégré) et une facture - gains de temps sur les écritures.
- La boutique est facile à gérer (création de tarif, gestion du stock, etc...)
- Les activités, grilles tarifaires sont faciles à créer et à gérer.
- De même les exports de comptabilité sont très rapides.

Nos engagements en 2023 et la mise en place de nouveaux objectifs

Être accessibles au plus grand nombre

L'un des objectifs premiers de Diptick, moteur également dans notre choix de devenir une entreprise à mission, est de pouvoir être accessible aux plus petits établissements culturels. De nombreuses structures, disposant de budgets limités, n'étaient pas en mesure de déployer un logiciel pour leur gestion. Afin de répondre à ce besoin, nous avons fait le choix d'avoir une grille tarifaire évolutive, qui s'adapte à la dimension des établissements en fonction du nombre de visiteurs annuels et du nombre de points de vente

En janvier 2025, Diptick accompagne :

- 13 établissements de moins de 30 000 visiteurs par an
- 18 établissements ayant entre 30 000 et 100 000 visiteurs par an
- 7 établissements de plus de 100 000 visiteurs par an

Pour autant, l'ensemble de nos établissements bénéficient du même logiciel, avec l'ensemble des fonctionnalités, évolutions et service d'accompagnement client. Nous traitons chaque question et chaque demande d'évolution avec le plus grand soin, indépendamment de la taille de l'établissement demandeur.

Viser un accompagnement parfaitement adapté

Toute l'équipe de Diptick est engagée dans un même mouvement d'amélioration continu. Cela concerne les fonctionnalités du logiciel bien entendu, mais également l'accompagnement de nos clients, la qualité de nos documentations et notre image publique.

DIPTICK n'a pas de commercial au sein de son équipe et ne réalise aucune campagne de prospection commerciale ou de communication. Notre premier levier d'acquisition est la recommandation des établissements que nous équipons, avec qui nous avons construit des liens de confiance.

Témoignages de notre équipe

Julie

Chargée d'accompagnement clients

Afin de renforcer la lisibilité du suivi des correctifs, nous avons quitté Jira fin 2024 pour déployer notre outil de ticketing sur ZenDesk. Il est beaucoup plus simple d'utilisation pour les personnes moins à l'aise avec le numérique car il permet de nous contacter pour une demande directement par email tout en assurant une centralisation de l'information en interne. Son interface ergonomique propose également un espace d'accueil de tutoriels, ce qui va nous permettre en 2025 de fournir davantage d'autonomie à nos utilisateurs souhaitant chercher / se former par eux-mêmes en toute simplicité !

Ines

Chargée d'accompagnement clients

Nous avons mis en place une série de documents conçus pour accompagner nos utilisateurs dans diverses tâches. Parmi ces outils, nous proposons par exemple, des manuels de formation. Ces documents détaillent chaque module de la solution et guident les utilisateurs dans le paramétrage de leur système. Nous proposons également des procédures d'installation, ces guides pratiques permettent d'accompagner les utilisateurs, et nos équipes, lors de l'installation du matériel nécessaire.

La rédaction de ces documents est essentielle à notre démarche. Elle nous permet de gagner un temps précieux dans l'accompagnement quotidien, en offrant des ressources claires et accessibles. Cela nous donne ainsi l'opportunité de concentrer nos efforts sur d'autres aspects du soutien apporté à nos utilisateurs.

Tymothé

Développeur

Dans le cadre de l'amélioration du suivi produit et de la gestion des évolutions ainsi que des nouvelles fonctionnalités, nous avons adopté Airfocus, un outil de gestion de produit innovant et performant.

Airfocus est directement intégré avec ZenDesk, notre outil de suivi client, ce qui permet une synchronisation optimale entre les deux plateformes. Grâce à cette interconnexion, nous bénéficions d'un suivi centralisé et fluide des demandes clients, des corrections apportées, et des priorités associées. Cette adoption nous permet désormais de structurer nos évolutions de manière claire et organisée. Les fonctionnalités et versions à venir sont planifiées dans le temps avec des échéances précises et des compositions définies. Cette méthodologie renforce notre capacité à communiquer efficacement sur les développements à venir et à offrir une visibilité complète sur notre roadmap produit, tant pour les équipes internes que pour nos parties prenantes externes.

Afin de bien comprendre les problématiques métiers de nos clients et assurer la qualité de notre logiciel, nous travaillons particulièrement en interne pour assurer la passation des informations et la montée en compétences des agents. Ce fonctionnement transverse permet à l'équipe d'accompagnement client de fournir des informations fiables aux établissements culturels, et à l'équipe de développement de bien saisir les enjeux des fonctionnalités. Au sein de Diptick, nous sommes toutes et tous pleinement impliqués dans les projets des clients que nous accompagnons.

Co-construire nos fonctionnalités

Toujours dans cette optique d'amélioration continue, nous avons conscience qu'il y a une différence entre les fonctionnalités que l'on conçoit et la réalité des métiers au quotidien. C'est pourquoi nous avons fait le choix de co-construire avec nos clients les évolutions de notre solution afin de privilégier la qualité de nos fonctionnalités.

En amont du lancement des projets, nous organisons plusieurs ateliers et temps d'échanges afin d'écouter les pratiques quotidiennes, les besoins et les envies. Une fois la solution installée, ces temps d'échanges se poursuivent :

- Chaque demande d'ajustement / d'évolution du logiciel est discutée. Si cette fonctionnalité peut être utile à l'ensemble des établissements que l'on accompagne, alors elle est planifiée
- une fois tous les trois mois, notre équipe d'accompagnement client prend contact avec les utilisateurs pour faire un point et s'assurer d'avoir leurs derniers retours

En 2024, ce sont plus de 100 utilisateurs, de services différents, qui ont participé à plus de 50 ateliers de co-construction.

Ces ateliers ont abouti à la mise en place d'environ 120 nouvelles fonctionnalités ou évolutions co-construites avec nos clients, pour faciliter le travail des agents.

Le démarrage de projet avec des clients de plus de 100 000 visiteurs annuels nous a demandé de nombreuses évolutions afin de pouvoir répondre à d'autres besoins métier : notre marge d'amélioration est encore importante. Notre objectif est de pouvoir répondre avec souplesse aux besoins des institutions complexes tout en conservant cette expérience utilisateur et cette prise en main rapide fortement appréciée par les établissements de toutes tailles.

Cet équilibre va être un enjeu majeur au cours des années à venir pour Diptick.

Céline FOURNIER

Paris le 28 janvier 2025

111 rue de Rivoli

75001 PARIS

Celine.fournier@madparis.fr

Tél : 06 58 40 40 87

Objet : Témoignage sur la qualité de la collaboration entre les Arts Décoratifs et la société Diptick

Madame, Monsieur,

En tant que responsable du service informatique de l'institution Les Arts Décoratifs et client de la société Diptick, je tiens à souligner l'impact positif et la qualité de la collaboration que nous avons avec la société Diptick dans le cadre de son engagement en tant qu'entreprise à mission. Dès le début, cette collaboration s'est inscrite dans une démarche de co-construction, où Diptick a su écouter nos besoins spécifiques lors des ateliers qu'ils ont organisé et y répondre avec des solutions adaptées.

Par exemple, leur système de billetterie a non seulement simplifié l'expérience des visiteurs, le paramétrage de la solution mais a également permis d'optimiser nos process internes.

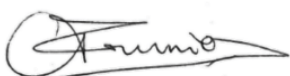
Au-delà des résultats tangibles, ce partenariat a également été marqué par une véritable implication humaine. L'équipe de Diptick a travaillé avec nos équipes tout au long de notre projet de mise en place de notre nouvelle billetterie, faisant preuve d'une grande réactivité et d'adaptation. Leur capacité à intégrer nos retours dans une logique d'amélioration continue témoigne de leur engagement sincère envers leur mission.

Enfin, la société Diptick fait preuve régulièrement de transparence en nous informant de l'évolution de ses équipes (nouveaux recrutements), de leur organisation ainsi que des nouveaux outils qu'ils mettent en place dans le cadre de l'amélioration de leurs processus (Zendesk, Airfocus par exemple).

Nous remercions la société Diptick pour ce travail de co-construction et nous les encourageons à poursuivre cette voie.

Bien cordialement,

Céline FOURNIER, Responsable SI



LES ARTS DECORATIFS
107, rue de Rivoli
75001 PARIS

Moins de gestion pour plus de culture

Nous sommes convaincus qu'un paramétrage et une gestion facilitée permettent aux établissements culturels de se concentrer sur la valorisation de leur activité et l'accueil de leur public. C'est pourquoi depuis l'été 2024, nous avons commencé à développer des interconnexions avec d'autres logiciels.

Parmi ces développements, Diptick devient notamment le premier logiciel de billetterie muséal interfacé avec le logiciel Pass Culture pour la gestion des réservations de groupes.



En 2025, nous souhaitons continuer dans cette direction. Nous avons déjà identifiés les interfaçages suivants :



Accompagner la diffusion de l'offre culturelle

En 2025, l'information et la réservation d'une activité culturelle passent de plus en plus par le web. Si certains utilisateurs ne réservent pas systématiquement en ligne, la visibilité des séances de visites et la présentation d'un catalogue d'offres est de plus en plus indispensable pour encourager les publics à passer les portes d'un établissement.

Le logiciel Diptick propose de centraliser le paramétrage de la programmation afin qu'elle remonte à la fois en caisse ainsi que sur l'interface de billetterie web. Grâce à une interface intuitive et un prix abordable, nous avons accompagné 16 établissements pour la première mise en place de leur billetterie web.

Afin de continuer dans cette lancée, nous mettons en place les moyens techniques nécessaires pour rendre accessibles nos billetteries web à l'ensemble des utilisateurs, y compris les publics du handicap. Bien que nous ayons encore du travail de ce côté-ci, nous souhaitons viser la mise en conformité totale RGAA pour la fin de l'année 2025.

Par ailleurs, nous souhaitons nous améliorer pour accompagner nos clients dans l'optimisation du référencement de leurs sites web, à la fois via des améliorations techniques ainsi que des conseils en SEO. Pour ce faire, nos agents vont réaliser des formations début 2025 afin de monter en compétences sur ces sujets. Via des conseils pertinents et des champs adaptés, Diptick pourra ainsi valoriser davantage les activités du territoire français.

Les évolutions 2025 - 2026

En 2025, nous souhaitons renforcer notre communication auprès des petits établissements en mettant en place plusieurs actions clés :

1. Nous prévoyons d'embaucher une personne à plein temps dédiée à la gestion et au développement de notre communication. Son rôle sera de structurer notre stratégie, d'accroître notre visibilité et de promouvoir nos solutions efficacement auprès des petits établissements
2. Nous comptons élargir notre présence dans des événements adaptés à notre secteur d'activité. Par exemple, nous prévoyons de participer au Salon de la Billetterie, qui se tiendra les 13 et 14 mai 2025. Ces salons sont une excellente opportunité pour rencontrer des partenaires, des prospects et renforcer notre notoriété.
3. Nous souhaitons être plus présents et actifs sur nos réseaux sociaux, notamment LinkedIn, afin de mieux communiquer avec notre audience professionnelle, partager nos actualités, et valoriser nos solutions auprès de nos clients et prospects.

En 2025, nous mettons en place plusieurs formations au sein de l'équipe de Diptick que ce soit des formations internes ou bien avec un centre de formation.

- Exécuter et piloter la réalisation d'un projet Génie logiciel
- Conception Web et Accessibilité : principes et pratiques (RGAA)
- Droit de l'internet (RGPD)
- Mieux gérer les émotions, le stress et les conflits
- Le matériel et leurs branchements
- L'éco-conception avec le GREEN IT

En 2025 et 2026, nous prévoyons de passer ou de repasser diverses certifications afin de garantir la conformité et la qualité de nos services.

1. En 2023, nous avons tenté d'obtenir la certification NF525. Cependant, notre équipe ne comptait à ce moment-là que trois personnes, dont deux alternants et nous ne sommes malheureusement pas parvenus à répondre à toutes les exigences du cahier des charges dans les délais impartis.
Aujourd'hui, nous avons la volonté de repasser cette certification. Nous sommes mieux préparés et avons tiré de précieux enseignements de cette première expérience. Ce recul nous a permis de renforcer nos compétences et de mettre en place des bases solides pour réussir cette démarche.
2. Depuis 2022, nous sommes certifiés Qualiopi. Un nouvel audit de vérification est prévu afin de déterminer si nous remplissons toujours les critères nécessaires pour conserver cette certification.
3. Nous allons passer cette année le Label Numérique Responsable Niveau 1 auprès de l'agence Lucie.



DIPTICK

Systeme de billetterie