



# Vous faites quoi déjà chez Zulu?

Groupe Zulu est une firme créative de consultants sympathiques qui collabore avec les entreprises pour les aider à relever leurs défis technologiques et à réaliser leur transformation numérique.

## Notre objectif?

Que vous embarquiez avec nous pour obtenir un **impact durable**, même après la fin de notre mandat.

Mais tout d'abord, arrêtons le pelletage de nuages!

Voici concrètement un cas que nous aimerions partager avec vous pour donner une meilleure idée de ce nous faisons réellement.

# Étude de Cas

Entreprise manufacturière Haute Technologie

Vente par grossiste et vente directe

Support du client final, des détaillants et clients majeurs



## **Situation initiale :**

L'entreprise est en forte croissance. La capacité de faire avancer les nombreux projets est considérablement réduite.

## **La demande initiale :**

L'entreprise voulait contrôler plus efficacement le coût d'acquisition (TCO) des équipements connectés.

## **Notre compréhension :**

L'organisation voulait optimiser leurs processus afin d'augmenter leur productivité et appliquer les premiers principes de scalabilité d'entreprise (évolution adaptative extensible).

## Nos premières actions :

Nous avons déterminé des objectifs mesurables. Nous avons défini le travail à accomplir avec une séquence d'analyse, d'orientation et de recommandations. Nous avons identifié les maillons faibles du processus de mise en route.

Différentes pistes de solution ont été soulevées afin d'éclairer certaines décisions stratégiques. Nous avons dressé une liste complète des requis afin de préparer l'appel d'offre pour leurs services mobiles (IOT).

Un très grand nombre de suggestions de réflexion ont été réalisés par la suite.

## La résolution:

- La charge de travail s'alourdissait à chaque commande ⇒ Un diagramme des processus a été présenté afin de les sensibiliser sur leurs processus actuels.
- Les suggestions d'amélioration sont alors devenues évidentes.
- Aucune gestion des actifs ⇒ Le calcul du retour sur l'investissement a été présenté, ce qui a financé les ressources et le projet. La priorisation des nombreux projets en cours a été modifiée. La portée du projet a dépassé le cadre du contrôle du coût d'acquisition (TCO) et a influencé plusieurs projets porteurs.
- Vigie technologique centralisée ⇒ L'évangélisation des objets connectés (IOT) à tous les départements a créé une logique conceptuelle et une perception des impacts réels sur leur département respectif. Ainsi, une compréhension étendue de cette technologie a suscité l'engagement vers l'atteinte d'un objectif commun. Le tout s'est articulée dans les rencontres et les différentes formations.
- Changement technologique imminent ⇒ La planification et la description des risques d'échec a permis d'éviter des coupures de services et d'être contraint dans l'urgence. La mise en place d'une infrastructure plus flexible et plus robuste a pu être opérée en respectant le budget établi.
- Présence faible des fournisseurs ⇒ La gestion de l'appel d'offre a permis d'ouvrir plusieurs canaux de communications entre l'entreprise et leurs

fournisseurs. Des ententes plus dynamiques ont été conclus qui est clairement profitable pour l'entreprise.

- Documentation procédurale ⇒ Alignés pour une éventuelle certification ISO-9001, les gabarits de l'entreprise ont été respecté afin d'accélérer l'adoption des nouveaux processus. Alignés sur les normes de l'industrie, les documents furent exhaustifs avec des schémas sur les processus, des étapes claires par produit et un premier lexique technique.

## **Les résultats :**

- Économie totale pour la durée du contrat de plus de 50%
- Revenu supplémentaire mensuel équivalent au triple du coût du mandat complet
- Gain opérationnel de plus de 15%
- Bond technologique équivalent à 1 mois de travail par l'équipe R&D, équivalent à plus de 1,500 heures

Votre entreprise a elle aussi des défis technologiques à relever mais vous ne savez pas par où commencer pour y parvenir?

[Contactez-nous](#), on va pouvoir faire un bout de chemin ensemble.