



Make IT easy
Salesforce.com



Deloitte Global Consulting Salesforce.com Global Strategic Partner

Deloitte et Salesforce.com

Fort d'un partenariat global, Deloitte et Salesforce.com s'associent pour accompagner les entreprises dans la réussite de leur plan de transformation.

Destiné à la performance commerciale et à l'accompagnement des forces de vente, Salesforce.com offre une interface intuitive, facile à utiliser, et une expérience utilisateur qui fait référence dans le monde du CRM sur le « Cloud ».

Une stratégie « Cloud » ?

Avez-vous une stratégie « Cloud » ?

Quels sont vos objectifs ?

À quoi ressemblera la cartographie de votre système dans trois ans ?

En effet, il est important de s'interroger sur ces thématiques, et d'améliorer les processus métiers qui régiront l'entreprise dans un futur proche, afin de maximiser les avantages et l'impact d'une transformation vers une solution Salesforce.com.

Deloitte partenaire stratégique Salesforce.com

Comment pouvons-nous vous aider ?

Pour bon nombre d'entreprises, l'adoption du « Cloud Computing » pour la gestion de la relation client est une évidence.

La réussite d'un projet d'intégration de la solution Salesforce.com ne dépend pas seulement de l'expertise technique, mais aussi d'une expertise métier. C'est notamment sur ce dernier point que se distingue Deloitte.

Nous veillons à ce que votre stratégie de migration vers la solution Salesforce.com prenne en compte votre organisation et vos spécificités métier.

Vous pourrez ainsi évaluer la réussite de votre projet sur le long terme et assurer à votre entreprise une meilleure valorisation de votre investissement. Nous savons trouver des solutions aux problèmes techniques les plus complexes, du système existant à la solution cible. De plus, Deloitte a développé des méthodes d'implémentation propres aux projets Salesforce.com, ainsi que des applications spécifiques via la plateforme Force.com.

Enfin, Deloitte vous accompagne sur l'ensemble des phases de votre projet, de la planification, à la mise en œuvre.

Agilité et Rapidité !

Le « Timing » est également un facteur clé à prendre en compte dans la réussite d'une transition vers une solution CRM sur la plateforme Salesforce.com. Il est important de collaborer avec les futurs utilisateurs concernés par le nouveau système, à chaque étape clé, pendant toute la durée du projet.

Il s'agit là d'éviter les effets tunnel, et les inerties, qui accompagnent parfois les nouvelles implémentations. Une compréhension approfondie de l'environnement existant est également essentielle pour une transition rapide et efficace

Cinq façons de maximiser la valeur de votre projet

Chaque année, Deloitte accompagne des dizaines de sociétés dans leur démarche d'intégration Salesforce.com. Que ce soit sur des grands comptes ou sur des entreprises Mid-Market.

Voici quelques conseils pratiques tirés de nos expériences :

1 - Tester à partir d'un Pilote

Il est généralement préférable de limiter la portée du déploiement avec une approche pilote qui permet à votre équipe de maîtriser les capacités développées et de tester les premiers résultats avant d'étendre la solution à toute l'entreprise.

2 - Mesurer la valeur

Planifier, mesurer, évaluer les coûts et avantages à chaque étape du projet.
Vous pourriez être surpris par ce que révèle l'analyse et comment elle permet de faciliter votre prise de décision.

3 - Mesurer les risques

Vos méthodes actuelles de gestion des risques et de contrôle suffisent-elles pour répondre aux défis de votre marché ?

Assurez-vous que vous n'êtes pas en train d'examiner la question après les faits. .

4 - Suivre les « Best Practices »

Des outils tels que Salesforce.com ont évolué pour refléter les meilleures pratiques de l'industrie. Considérez la possibilité d'adapter les processus de votre organisation à ceux déjà intégrés dans Salesforce.com, plutôt que de transformer l'application pour qu'elle s'aligne à votre modèle actuel, qui est peut-être obsolète.

5 - S'intégrer au réseau Salesforce.com

Il existe un réseau très développé d'applications connexes conçues spécialement pour étendre les fonctionnalités de base de Salesforce.com. Certaines de ces applications sont extrêmement performantes et offrent une option « prête à l'emploi » pour des fonctionnalités qui prennent du temps à être développées spécifiquement en interne. Assurez-vous d'en profiter.

Pour valoriser les plans de transformation de votre système d'information, le réseau Deloitte a développé des méthodes et des outils spécifiques à la gestion des projets Salesforce.com.



Contacts

Eric Delgove

Associé
Technology
edelgove@deloitte.fr
Tél. : +33 1 55 61 54 99

Stéphane Barembaum

Manager
Cloud Computing Technology
sbarembaum@deloitte.fr
Tél. : +33 1 58 37 02 43

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. Pour en savoir plus sur la structure légale de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses cabinets membres, consulter www.deloitte.com/about. En France, Deloitte SA est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte fournit des services professionnels dans les domaines de l'audit, de la fiscalité, du consulting et du financial advisory à ses clients des secteurs public et privé, quel que soit leur domaine d'activité. Fort d'un réseau de firmes membres dans plus de 150 pays, Deloitte allie des compétences de niveau international à un service de grande qualité afin d'aider ses clients à répondre à leurs enjeux les plus complexes. Nos 182 000 professionnels sont animés par un même objectif, faire de Deloitte la référence en matière d'excellence de service.

En France, Deloitte mobilise un ensemble de compétences diversifiées pour répondre aux enjeux de ses clients, de toutes tailles et de tous secteurs – des grandes entreprises multinationales aux microentreprises locales, en passant par les entreprises moyennes. Fort de l'expertise de ses 6 500 collaborateurs et associés, Deloitte en France est un acteur de référence en audit et risk services, consulting, financial advisory, juridique & fiscal et expertise comptable, dans le cadre d'une offre pluridisciplinaire et de principes d'action en phase avec les exigences de notre environnement. Pour en savoir plus, www.deloitte.fr

Deloitte
185, avenue Charles-de-Gaulle
92524 Neuilly-sur-Seine Cedex
Tél. : 33 (0)1 40 88 28 00 - Fax : 33 (0)1 40 88 28 28

© Avril 2012 Deloitte Conseil - Tous droits réservés - Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited
Studio graphique Neuilly

Document imprimé sur papier certifié PEFC  