

Deloitte.

| **servicenow**®

RECONNEXION DES SERVICES POUR LA CROISSANCE

Comment Deloitte et ServiceNow ont aidé une entreprise de communications à automatiser ses activités, à réduire ses coûts et à jeter les bases d'une innovation à grande échelle grâce à ses Services d'exécution.

LE DÉFI

Des années de développement de la gestion des services grâce à des acquisitions et à l'évolution des besoins commerciaux ont laissé un prestataire national de télécommunications avec une empreinte étendue et fragmentée. En conséquence, les coûts annuels liés au soutien et au maintien de cette présence ont continué d'augmenter, tandis que la capacité à stimuler l'innovation a diminué.

LA SOLUTION

Deloitte a offert plus qu'une solution, elle a offert un avenir. Les équipes ont démêlé un réseau de complexité pour élaborer une analyse de rentabilité et un modèle commercial qui renforceraient les capacités de l'organisation. Grâce à la plateforme d'IA ServiceNow qui soutient un système fondamental de gestion des services d'entreprise, elle a pu diminuer sa dépendance aux sous-traitants, redéployer ses employés et tirer parti des talents de Deloitte pour soutenir ses nouveaux systèmes agiles.

LE RÉSULTAT

Deloitte et le client collaborent afin de mettre en place un modèle de service évolutif et pérenne basé sur ServiceNow, qui permettra :

*90 millions
et plus*

de bénéfice net après
coûts sur cinq ans

14,8 millions

d'économies réelles, y compris
les réductions de coûts liés à la
plateforme et à la main-
d'œuvre

1

plateforme de services
moderne qui favorise
l'innovation à grande échelle