



Écosystème intégré de partenariats et d'alliances

Connected Enterprise de KPMG

L'identification, l'intégration et la gestion efficaces des tiers dans le but d'accélérer la mise en marché, de réduire les coûts, d'atténuer les risques et de tenir la promesse faite au client en s'adjoignant les capacités nécessaires sont les grands objectifs de la solution Connected Enterprise.

Les partenariats et les alliances peuvent aider votre entreprise à gagner une longueur d'avance sur la concurrence. Les bons partenaires, la communication et le partage efficace des données aideront votre entreprise à accroître sa présence sur le marché. La réussite de ces partenariats exige toutefois un modèle d'affaire plus fluide et plus souple, pour votre entreprise, ses employés et ses systèmes.

Il est désormais possible de créer cet environnement en établissant des réseaux de partenaires et des alliances, en vous assurant que les systèmes communiquent entre eux grâce à des interfaces de programmation (API) et en gérant soigneusement toutes les facettes du travail accompli en commun.

Points à considérer

- Comment trouve-t-on des partenaires, des alliances et des fournisseurs qui sauront combler les lacunes en matière de capacités?
- Votre vision des services partagés est-elle rentable et cohérente?
- Avez-vous établi un processus d'accueil efficace où les risques sont réduits?
- Comment faites-vous pour certifier et surveiller le rendement des partenaires et vous assurer qu'ils comprennent toujours votre mission?

KPMG peut vous aider

Nous élaborons une stratégie afin de bâtir et de gérer un réseau de partenariats et d'alliances stratégiques.

Nous identifions les partenaires idéaux qui sauront stimuler vos objectifs d'affaires – et faire le lien entre plusieurs systèmes.

Nous naviguons dans le monde complexe de la protection des données, de la cybersécurité et des obligations entourant vos transactions avec les partenaires et les clients.

Nous procédons à l'évaluation objective de l'efficacité des fournisseurs actuels à mettre à profit les solutions de travail numérique et à vous remettre des renseignements utiles sur les futures options.

Un chef de file de la restauration rapide coupe dans le gras

Un client avait le dos au mur : une concurrence toujours plus forte, des pressions pour une restructuration de la direction, une approche fragmentée et inefficace des services administratifs, des investisseurs exigeant un meilleur rendement.

La direction savait ce qu'il lui fallait faire. Elle savait également qu'elle devait s'adjoindre les services d'une équipe de spécialistes ayant l'expérience, les connaissances et le savoir-faire requis pour que la transformation devienne réalité. Elle a donc fait appel à un cabinet membre de KPMG. L'équipe a su proposer une stratégie et des idées et apporter l'aide nécessaire à la mise en œuvre d'une transformation des Services d'entreprise mondiaux reposant sur la centralisation, l'impartition et l'automatisation des services. Grâce au travail accompli, le client est désormais en voie de devenir un acteur plus fort, plus léger et beaucoup plus agile dans un marché hautement concurrentiel.

Nous sommes toujours à vos côtés.

À quoi ressemble une entreprise connectée?

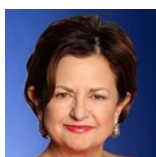
Les organisations qui réussissent le mieux affichent huit caractéristiques qui touchent à tous les aspects de l'entreprise. Les capacités des services frontaux, intermédiaires et administratifs s'intègrent en toute transparence pour appuyer les marques, les produits et services, les interactions et la main-d'œuvre.



Établissez la connexion

- Générez de la valeur pour votre entreprise à chaque étape du processus de transformation.
- Grâce au numérique, bâtissez une entreprise centrée sur le client et fondée sur les données.
- Mobilisez votre personnel et faites-en votre allié pour accroître l'agilité et le rendement de l'entreprise.
- Créez une architecture sécurisée pour favoriser l'agilité et la rapidité de l'innovation.

Avertissement : Certains ou la totalité des services décrits aux présentes pourraient ne pas être offerts aux clients d'audit de KPMG et à leurs sociétés affiliées.



Miriam Hernandez-Kakol

Chef, Services-conseils –
Management, KPMG International
+1 973-912-6227
mhernandezkakol@kpmg.com



Stephanie Terrill

Leader nationale, Services-
conseils – Management
+1 416-777-8994
jsterrill@kpmg.ca



Daniel T. Ornstein

Responsable de la solution Connected
Enterprise pour le Canada, Expérience client
numérique
+1 416-777-8294
danornstein@kpmg.ca

kpmg.com/connected

L'information publiée dans le présent document est de nature générale. Elle ne vise pas à tenir compte des circonstances de quelque personne ou entité particulière. Bien que nous fassions tous les efforts nécessaires pour assurer l'exactitude de cette information et pour vous la communiquer rapidement, rien ne garantit qu'elle sera exacte à la date à laquelle vous la recevrez ni qu'elle continuera d'être exacte à l'avenir. Vous ne devriez pas y donner suite à moins d'avoir d'abord obtenu un avis professionnel se fondant sur un examen approfondi des faits et de leur contexte.

© 2019 KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., société canadienne à responsabilité limitée et cabinet membre du réseau KPMG de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Cooperative (« KPMG International »), entité suisse. Tous droits réservés.

KPMG et le logo de KPMG sont des marques déposées ou des marques de commerce de KPMG International.

Conçu par CREATE | CRT112363

Dans le présent document, les termes « nous », « KPMG », et « notre » font référence au réseau de cabinets membres indépendants exploités sous le nom KPMG et affiliés à KPMG International ou à l'un ou plusieurs de ces cabinets ou à KPMG International. KPMG International ne fournit aucun service aux clients. Aucun cabinet membre ne peut obliger KPMG International ou un autre cabinet membre envers une tierce partie. KPMG International ne peut non plus obliger aucun cabinet membre.