



ÉTUDE DE CAS

YELLOW
PROJET Y360

TALSOM
PROCÉDÉS + TECHNOLOGIES D'AFFAIRES

MANDAT ET DÉFI



La concurrence grandissante et les nouvelles réalités d'affaires du groupe Yellow, la plus grande des entreprises familiales dans le domaine de la vente au détail de chaussures et également la plus ancienne entreprise au Québec, ont amené l'entreprise à mettre en place un progiciel de gestion intégré en mode SaaS (Software as a Service). Cette solution s'appelle Epicor® Retail. En effet, Les retailers et leurs enseignes doivent constamment s'adapter aux évolutions des consommateurs dans cette industrie aux caractéristiques spécifiques. Garantir la disponibilité des produits en linéaires, assurer la réactivité et le savoir-faire pour accompagner efficacement les stratégies marketing et commerciales est un défi journalier. C'est ainsi que notre équipe Talsom composée d'un directeur de projet et de quatre consultants, a été mandatée pour gérer l'implantation et le déploiement de l'ensemble de la solution.

Plus de 1000 employés touchés

106 magasins répartis à travers le Canada

146 caisses enregistreuses impactées par le nouveau système

Implantation de type « big bang » en une phase

Nouvelle solution technologique qui remplacera un système datant plus de 20 ans

Durée du projet de 12 mois

BESOINS ET OBJECTIFS

- Leader et déployer la solution
- Mettre en place un progiciel de gestion intégré (ERP: Enterprise Resource Planning) de vente au détail adapté à la nouvelle réalité d'affaires et au contexte économique changeant
- Diminuer la lourdeur administrative associée au suivi papier
- Définir plus de 40 processus d'affaires
- Rendre l'information et l'application des politiques cohérentes et uniformes
- Mettre en place une gestion du changement adéquate pour le projet
- Stabiliser le système après déploiement



Un marché extrêmement compétitif, une stratégie « cloud first », une implantation « big bang ». Voici le contexte dans lequel s'est déroulé ce projet chez Yellow. La stratégie du CIO de l'entreprise était de « leverager » au maximum les avantages du Cloud et des applications Saas afin de doter l'entreprise d'un maximum de flexibilité. Afin d'exécuter et opérationnaliser cette stratégie, nous avons dû composer avec une multitude de fournisseurs ayant tous des méthodes et des approches d'implantation différentes. Nous avons su mettre à profit l'ensemble de nos compétences en gouvernance de projet, en architecture d'entreprise, en analyse d'affaires et en gestion du changement pour créer une synergie des différentes parties prenantes et ainsi permettre l'atteinte des objectifs.

- **ERIC DUPONT**, Vice-président, Talsom



SOLUTION

Yellow a implanté un progiciel de gestion intégré en mode "logiciel en tant que service"(Software as a Service/ SaaS). Le développement, l'implantation et le maintien de la solution sont assurés par Epicor. En opération au siège social et dans 106 magasins via un réseau, cette solution au détail inclut les modules de "Merchandising" (allocation et réapprovisionnement), contrôle des ventes, gestion de la relation client, intelligence d'affaire, en plus d'un logiciel de gestion des emplacements magasins, et un système de points de vente déployé sur 146 caisses enregistreuses.

TÉMOIGNAGE

« Talsom's project team has been instrumental in implementing our new systems within a very tight timeline. They helped integrate multiple SAAS solutions and manage multiple suppliers as well as define our future capabilities and processes. They also put in place appropriate testing of the new solutions which minimized post go-live issues. Finally they ensured that all our people were trained and ready for our big-bang Go-Live. »

LEO RABINOVITCH, CIO Groupe Yellow

GÉRER LES POSSIBLES.
RÉALISER **L'IMPOSSIBLE.**

402, rue Notre-Dame Est, Bureau 200
Montréal Qc H2Y 1C8

T +1.514.303.0272

F +1.514.227.5465

TALSOM.COM