

Convaincre un groupe multi-pays.

Un opérateur télécom panafricain, une major pétrolière ou un groupe industriel n'achète pas un logiciel : il achète un projet maîtrisé. Cette page rassemble ce qu'un grand compte attend, les réponses à préparer et le plan de pilote qui sécurise la décision.

CE QUE LE GRAND COMPTE ATTEND



COMMENT FLOWTECK ÉPOUSE L'ORGANISATION D'UN GROUPE

Chaque filiale ou pays dispose de son propre espace FlowTeck, isolé des autres au niveau de la base de données. À l'intérieur, l'organisation reprend la structure du client.



LES RÉPONSES SÉCURITÉ À PRÉPARER (QUESTIONNAIRE DSI / APPEL D'OFFRES)



✓ Les actions sont-elles tracées ?

Oui : historique des tickets, des opérations et des formulaires, auteur et date des évaluations, journalisation des actions.

✓ Peut-on récupérer nos données ?

Oui : export des données et webhooks sortants signés (HMAC) vers vos systèmes. Les données restent la propriété du client.

✓ Où sont hébergées les données ?

Sur une infrastructure cloud sécurisée. Le cadre d'hébergement (région, exigences de localisation) est défini avec la DSI pendant le cadrage.

✓ Quid des données personnelles ?

Paramètres de conformité dédiés dans le Manager ; la géolocalisation des techniciens n'est partagée que lorsque l'application mobile est ouverte.

INTÉGRATION AU SYSTÈME D'INFORMATION



API REST

Toutes les fonctions de la plateforme passent par une API documentée.



Webhooks signés

Les événements (ticket créé, opération clôturée...) sont poussés vers vos systèmes, signés HMAC.



Automatisations

Règles déclenchant notifications, webhooks ou création de tickets — par exemple depuis une alarme de supervision.



Export facturation

Les opérations et états de besoin validés alimentent votre outil de facturation ou votre ERP.

LE PLAN DE PILOTE EN 90 JOURS

Le pilote est l'outil de conviction n° 1 d'un grand compte : il réduit le risque perçu et produit les chiffres qui justifient l'extension.

1

SEMAINES 1-2

Cadrage

- ✓ Choisir un périmètre : une région, un cluster de sites, un contrat
- ✓ Fixer 3 à 5 indicateurs de succès avec chiffres de départ
- ✓ Désigner un sponsor et un chef de projet côté client

2

SEMAINES 3-4

Paramétrage

- ✓ Import des sites, équipements et équipes
- ✓ Modèles de formulaires repris des procédures du client
- ✓ Rôles, entités, zones, plannings préventifs

3

SEMAINES 5-10

Exécution terrain

- ✓ Formation des superviseurs et techniciens (quelques heures)
- ✓ Suivi hebdomadaire des indicateurs
- ✓ Ajustements des formulaires au fil de l'eau

4

SEMAINES 11-12

Bilan & décision

- ✓ Comparaison avant / après sur les indicateurs
- ✓ Retours des équipes terrain et des managers
- ✓ Plan d'extension par vagues et proposition commerciale

Indicateurs de succès typiques du pilote

- ✓ Part des interventions documentées avec preuve (photo, position, signature)
- ✓ Taux de réalisation du préventif planifié
- ✓ Nombre d'opérations hors SLA
- ✓ Délai moyen entre la demande et l'intervention
- ✓ Temps administratif par intervention (saisie, rapport)
- ✓ Adoption : part des techniciens actifs chaque semaine

01

Cartographier le compte

Siège groupe (direction technique, achats, DSI), filiales pays, towercos et sous-traitants partenaires. Identifier qui décide, qui prescrit, qui utilise.

02

Entrer par une douleur pays

Un directeur technique de filiale avec un problème concret (carburant, sous-traitants, SLA) est un meilleur point d'entrée qu'un appel d'offres groupe.

03

Trouver un champion

Une personne qui porte le projet en interne. Lui donner les supports : fiche secteur PDF, présentation, calculateur ROI.

04

Multiplier les contacts

Ne jamais dépendre d'un seul interlocuteur. Rencontrer opérations, QHSE, DSI et achats.

05

Caler le calendrier budgétaire

Les budgets se décident souvent en fin d'année : proposer le pilote pour qu'il produise ses résultats avant l'arbitrage.

06

Transformer le pilote en référence

Un pilote réussi dans une filiale devient l'argument pour les autres pays du groupe.

DOSSIER À PRÉPARER POUR UN APPEL D'OFFRES

- | | |
|---|---|
| 1 Présentation de la société editrice et de l'équipe projet | 2 Présentation fonctionnelle (ce kit : présentation + fiches secteur) |
| 3 Réponses au questionnaire sécurité (section ci-dessus) | 4 Architecture et intégration : API, webhooks, export |
| 5 Plan de déploiement et planning du pilote | 6 Plan de formation et de conduite du changement |
| 7 Niveaux de service et organisation du support | 8 Proposition financière (à demander à la direction commerciale FlowTeck) |