

## HIVER 2022



### STRATÉGIE DE RENTABILITÉ ET DÉVELOPPEMENTS D'AFFAIRES

#### COMPAGNIE

Ayant pour mission de combattre le gaspillage alimentaire, LOOP Mission est une compagnie d'économie circulaire produisant des jus pressés à froid, des smoothies, des bières, du gin et du savon à partir de fruits et légumes recyclés et rejetés de l'industrie alimentaire. Les procédés de leur entreprise leur permettent même de créer des sous-produits qui sont ensuite revendus. De plus, leur programme LOOP SYNERGIES a comme objectif de permettre à toutes les entreprises alimentaires manufacturières de s'approvisionner en matières premières issues de l'économie circulaire.

#### MANDAT

Dans une optique de développement d'affaires, l'entreprise LOOP Mission s'est munie d'un nouveau centre de production qui leur permettra d'éviter de sous-traiter certains de leurs processus de production grâce à l'acquisition de nouveaux équipements. Ainsi, afin de rester compétitif et rentable tout en ayant à cœur leur mission première de combattre le gaspillage, le mandat sera d'évaluer la meilleure stratégie d'optimisation et de rentabilité de ces nouveaux équipements, tout en évaluant les nouvelles opportunités d'affaires à travers une étude de marché pour l'entreprise.

#### PHASE 1 - Analyse de l'état actuel (semaines 1 à 3)

- Collecter les données nécessaires et cartographier les processus de production en lien avec le nouvel équipement
- Identifier les différentes sources de coûts des opérations et dresser un modèle de coûts
- Définir des indicateurs de performance propres aux processus de production selon le modèle de coût établi

#### PHASE 2 - Recommandations des stratégies d'optimisation opérationnelle (semaines 3 à 7)

- En fonction de l'analyse de la phase 1, déterminer différents scénarios de production possibles pour les processus de production (sous-traitance, nouveaux produits, etc.)
- Réaliser une étude de faisabilité et analyser les retombées pour LOOP Mission afin d'identifier les meilleurs scénarios

#### PHASE 3 - Recommandation des stratégies de développement d'affaires (semaine 7 à 10)

- Consolider les résultats obtenus dans la phase 2 et réaliser une étude comparative des meilleures pratiques observées dans l'industrie pour le même équipement
- Déterminer les opportunités de développements d'affaires possibles pour LOOP Mission (marchés, clients, produits, sous-produits, partenaires, etc.)
- Établir une stratégie à court, moyen et long terme visant le déploiement des différentes stratégies proposées

HIVER 2022



## STRATÉGIE DE TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

### COMPAGNIE

Communauto est une entreprise québécoise basée à Montréal et offrant un service d'autopartage dans plusieurs villes au Canada et même dans une dizaine de villes en région parisienne. L'entreprise est d'ailleurs la plus ancienne organisation d'autopartage en Amérique du Nord et une des plus grandes entreprises du genre dans le monde. Dans le domaine du transport, il est indéniable que l'autopartage contribue grandement à la réduction du nombre de voiture sur les routes, sur la diminution de l'utilisation de la voiture et sur la réduction des gaz à effet de serre et autres émissions polluantes. Ainsi, l'entreprise considère qu'elle a une vocation sociale et environnementale.

### MANDAT

Répondant à une demande grandissante et ayant connu un immense succès dans les dernières années, l'entreprise désire continuer de combler les besoins de sa clientèle en étant encore plus réactive et performante dans leurs processus de service à la clientèle. Ainsi, le cœur du mandat sera d'analyser l'ensemble des facteurs ayant un impact sur ces processus et d'en ressortir des recommandations adaptées. Plusieurs éléments seront à prendre en compte, tel que la catégorisation des appels et les types d'informations recherchées, les délais de réponse, le traitement automatique de l'information, et bien plus.

### PHASE 1 - Analyse de la situation actuelle (semaines 1 à 4)

- Audit numérique:
  - Comprendre les processus actuels et les besoins d'affaires
  - Cartographier les processus actuels
- Répertorier l'ensemble des problématiques et inefficacités vécues dans les processus internes du service à la clientèle

### PHASE 2 - Catégoriser les enjeux (semaines 4 à 7)

- Analyser et prioriser les enjeux selon les capacités internes et les ressources disponibles
- Effectuer une analyse de faisabilité pour les enjeux sélectionnés
  - Estimation de la rentabilité espérée et des risques
  - Revue des outils et des données disponibles/à développer

### PHASE 3 - Veille technologique et proposition de solutions (semaine 7 à 10)

- Recherche des meilleures pratiques et outils technologiques actuellement utilisés sur le marché
- Proposition de solutions adaptées pour Communauto et rédaction d'un plan d'implantation

## HIVER 2022

**BLAIS**  
INDUSTRIES

### RÉINGÉNIERIE DES PROCESSUS D'AFFAIRES ET DÉVELOPPEMENT D'UN OUTIL D'AIDE À LA DÉCISION

#### COMPAGNIE

Depuis 1952, Blais Industries Inc. est une entreprise qui se démarque dans la construction et l'entretien d'infrastructures industrielles. Leurs secteurs d'expertise et de services comportent l'industriel, le commercial et le résidentiel. Depuis 2002, elle réalise des contrats à l'international et est reconnue comme l'un des joueurs les plus importants au monde dans le domaine de la construction et de l'installation d'équipements miniers en Amérique du Nord.

L'entreprise se démarque par sa mission et ses valeurs, notamment le respect de l'environnement. Contribuer à un avenir propre passe par des infrastructures durables.

#### MANDAT

Blais Industries Inc. souhaite se démarquer davantage dans leurs activités, notamment en effectuant une réingénierie de ses processus d'affaires actuels de sorte à être plus efficace. Au sein du département de soumissions et en collaboration avec les autres départements, le mandat sera d'optimiser les processus internes et de développer des recommandations sur des outils d'aide à la décision dans un contexte d'environnement performant et évoluant rapidement. Une veille technologique visant l'incorporation d'un outil plus développé et une stratégie de transformation numérique sera également de mise pour effectuer ce mandat.

#### PHASE 1 - Analyse de l'état actuel (semaines 1 à 3)

- Audit numérique:
  - Comprendre les processus actuels et les besoins d'affaires (estimations et soumissions)
  - Cartographier les processus actuels
- Répertorier l'ensemble des problématiques et inefficacités vécues dans les processus internes et cibler les potentiels d'amélioration

#### PHASE 2 - Benchmark des meilleures pratiques et veille technologique (semaines 4 à 7)

- Répertorier les meilleures pratiques, méthodologies et cadres de travail qui existent ailleurs dans l'industrie pour le développement d'un outil d'aide à la décision
- Recensement des outils et des technologies disponibles en liens avec les besoins de l'entreprise
  - Estimation de la rentabilité espérée et des risques

#### PHASE 3 - Recommandations de solutions technologiques (semaine 8 à 10)

- Rédaction d'une feuille de route propre au projet
- OPT 1 - Réalisation d'un prototype, validation des contraintes et de l'atteinte des objectifs
- OPT 2 - Préparation et démarchage en vue de l'intégration d'un logiciel/d'une technologie

**HIVER 2022**

VIA Rail Canada

**STRATÉGIE D'OPTIMISATION DE LA TEMPÉRATURE INTERNE  
DES CENTRES DE MAINTENANCE****COMPAGNIE**

VIA Rail Canada est une société d'État indépendante, établie depuis 1997, qui a pour mission d'exploiter le service ferroviaire national au nom du gouvernement du Canada. C'est 12 500 kilomètres de réseau ferroviaire et plus de 3 000 employés qui constituent VIA Rail Canada. L'objectif de cette entreprise est d'assurer la sécurité de ses passagers tout en offrant un service ferroviaire accessible, efficace, fiable, et écologique. Afin de répondre à la demande croissante, VIA Rail Canada cherche à moderniser ses services et infrastructures et continue ainsi à façonner le transport durable au Canada.

**MANDAT**

Afin de développer des opérations durables, VIA Rail Canada souhaite réduire la consommation énergétique de ses centres de maintenance à Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver. Pour ce faire, l'entreprise désire atteindre une température de 16 degrés dans ces derniers. La mission du CCGP est d'analyser la consommation énergétique du centre de Montréal afin de cibler les pistes d'amélioration. Il faudra aussi développer des solutions pour assurer le changement de la température et standardiser les processus qui en découlent. Le mandat débouchera sur un plan d'action et d'implantation.

**PHASE 1 - Étude de la situation actuelle des centres de maintenance (Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver) pour une réduction de la température à 16 degrés (semaines 1 à 3)**

- Collecter les données nécessaires pour l'analyse de la consommation d'énergie reliée à la température actuelle
- Analyser les données récoltées en effectuant les cartographies des processus nécessaires
- Identifier les enjeux majeurs et les cibles d'amélioration possibles pour réduire la consommation d'énergie

**PHASE 2 - Développement de solutions (semaines 4 à 7)**

- Selon les enjeux majeurs ciblés, effectuer les analyses nécessaires pour prioriser ceux ayant le plus d'impact pour une réduction de la température à 16 degrés
- Identifier et développer des solutions pour chacun des enjeux choisis tout en prenant en considération les capacités internes et les ressources des centres de maintenance

**PHASE 3 - Recommandations (semaine 8 à 10)**

- Consolider les analyses et dresser un portrait global de la réduction de la température des centres de maintenance et de l'impact pour Via Rail
- Établir un plan d'action viable et concret pour l'implantation des solutions

**HIVER 2022****STANDARDISATION DE LA MÉTHODE D'ANALYSE DE MARCHÉ****COMPAGNIE**

Ubisoft, fondée en 1986, est une compagnie française œuvrant dans le secteur des jeux électroniques. L'entreprise compte désormais un réseau mondial de près de 20 000 personnes et a pour but d'enrichir la vie des joueurs et joueuses à l'aide d'expériences de jeu originales et mémorables. Dans un secteur en constante évolution, Ubisoft tente de continuer de se démarquer de ses compétiteurs. Effectivement, être le premier à tirer profit des technologies émergentes est plus que fondamental dans la stratégie commerciale de la compagnie.

**MANDAT**

Le cœur du mandat soutiendra la stratégie commerciale d'Ubisoft et portera sur la standardisation du processus de veille concurrentielle par rapport aux différentes fonctionnalités offertes de leurs produits à l'échelle mondiale pour s'assurer de rester dans l'élite du développement, de la conception et de la distribution des jeux vidéo. De la collecte de données, aux outils d'analyse, il sera essentiel d'assurer l'optimisation et la pérennité du processus de veille concurrentielle afin de proposer des recommandations qui viseront l'atteinte des objectifs stratégiques du géant français.

**PHASE 1 - Analyse de la méthode actuelle de veille concurrentielle (semaines 1 à 3)**

- Identifier les données et les paramètres actuels d'études de marché de l'outil Excel
- Identifier et analyser les différentes fonctionnalités du commerce en ligne

**PHASE 2 - Standardisation de la méthode d'analyse à l'échelle mondiale (semaines 4 à 7)**

- Développer une méthode d'évaluation standard pour chacune des fonctionnalités
- Appliquer et tester la méthode pour l'ensemble des testeurs dans le monde

**PHASE 3 - Recommandations et amélioration de l'outil d'analyse (semaine 8 à 10)**

- Implanter la méthode déterminée dans l'outil Excel actuel
- Rechercher et analyser si d'autres outils d'analyse existants et plus performants pourraient être adaptés aux opérations d'analyse d'Ubisoft (mondialement)

HIVER 2022



## PROPOSITION D'UNE SOLUTION POUR UN ORGANISME À BUT NON LUCRATIF

### COMPAGNIE

Accenture est une entreprise internationale de conseil et de technologies. Considérée comme une des plus grandes firmes de consultation au monde, elle opère dans le domaine de la stratégie d'entreprise, de la transformation numérique, des technologies et des opérations. Grâce à son expertise développée au fur des années, la firme possède dans son portefeuille 98 des 100 plus grandes entreprises mondiales et plus des trois quarts des entreprises du Fortune Global 500.

### MANDAT

Le mandat offert par le CCGP en collaboration avec Accenture se fera à travers le programme « Accent sur la Communauté ». Il s'agit d'une initiative de la firme Accenture qui permet à des étudiants universitaires de Montréal d'entreprendre des projets de consultation pro bono avec des organismes bénévoles communautaires. Nous ne connaissons pas encore la nature exacte du mandat en question.

### Description

Chaque année, Accenture lance l'initiative Accent on the Community (AOTC) qui met en contact des équipes de 4-5 étudiants consultants provenant de McGill, Concordia, HEC et Polytechnique avec des organisations à but non lucratif pour la mise en œuvre d'un projet en consultation. Les équipes seront sous la supervision de consultants d'Accenture et auront accès à leurs ressources internes au besoin. Des informations supplémentaires seront divulguées aux étudiants retenus pour le mandat à la réunion de lancement officielle avec Accenture.

### Possibilités d'orientation du mandat (semaines 1 à 7)

- Stratégie
- TI/Numérique
- Ressources humaines
- Opérations

**HIVER 2022****RÉAMÉNAGEMENT DU CENTRE DE DISTRIBUTION ET  
AMÉLIORATION DES MÉTHODES DE TRAVAIL****COMPAGNIE**

Renaissance est un organisme québécois à but non lucratif au service de la communauté. Sa mission s'appuie sur trois principaux piliers, soit social, environnemental et économique. Pour ce faire, l'organisme assure l'insertion socioprofessionnelle de personnes éprouvant des difficultés à intégrer le marché du travail, en plus d'aider à préserver l'environnement, par la mise en vente de biens récupérés et réemployés. Grâce à ses activités, Renaissance contribue à changer la vie de milliers de personnes et de détourner des sites d'enfouissement des millions de kilos de vêtements et d'articles ménagers.

**MANDAT**

Dans l'optique de s'adapter à la pénurie de main-d'œuvre actuelle, Renaissance a pour projet d'automatiser et de robotiser plusieurs de ses opérations dans ses centres de distributions. En parallèle de ce grand projet, l'organisme souhaite réduire les temps de déplacement dans ses centres de distribution en collaborant avec différentes organisations. Le mandat consistera donc à réaliser un plan de réaménagement du centre de distribution ainsi que de proposer des améliorations des méthodes de travail. Ces travaux devront être adaptés aux bonnes pratiques existantes et communiqués clairement pour assurer une transition fluide avec les organisations travaillant avec Renaissance.

**PHASE 1 - Analyse des déplacements et des méthodes de travail (semaines 1 à 3)**

- Collecter les données et cibler les principaux processus des centres de distribution
- Cartographier ces processus et identifier les opportunités d'amélioration

**PHASE 2 - Élaboration d'un plan de réaménagement et des nouvelles méthodes de travail (semaines 4 à 7)**

- En fonction de la phase 1,
  - Mettre sur pied un plan de réaménagement adapté du centre de distribution
  - Définir des méthodes de travail standards et optimales en fonction des opportunités d'amélioration ciblées
- Effectuer les analyses nécessaires pour identifier les gains pour Renaissance (de risques, de rentabilité, etc.)

**PHASE 3 - Implantation du plan de réaménagement et du guide des méthodes de travail (semaines 8 à 10)**

- Élaborer des ateliers et des supports visuels à l'apprentissage des méthodes
- Rédiger un plan détaillé d'intégration (pour les futurs employés) et de suivi des méthodes