

## **SYDNEY ARCHER (suite)**

**Conjoint :** Mon mari, James

**Animaux :** Deux lévriers, Willow et Maxx.

**Sports/Passe-temps :** Course à pied, randonnée pédestre, tennis (je comble le manque de talent avec un enthousiasme débordant), patins à roues alignées, Sudoku (ces casse-tête sont une vraie drogue !) et lecture.

**Ma fin de semaine idéale** serait un week-end chaud et ensoleillé rempli d'activités comme la randonnée en montagne, une partie de tennis ou du jogging sur la plage, ponctuées de périodes pour se dorer au soleil. Une journée parfaite se terminerait par un succulent souper de cuisine française accompagné d'un vin en parfait accord avec chaque service.

**Mets favoris :** Ouille ! La liste est longue, alors je vais y aller par catégorie : la cuisine française, la cuisine thaï, le sashimi, la cuisine indienne (du cari, et encore du cari), les chocolats Bernard Callebaut, les barres de chocolat Skor, les frites, pratiquement tous les légumes et les fruits, le steak à point (pour ne pas dire saignant) accompagné d'une sauce au poivre.

**Si je pouvais être quelqu'un d'autre (qu'une conseillère SAS), j'aimerais...** être une pathologiste judiciaire, dans le but d'utiliser des termes comme « hémorragie pétéchiale ».

**Quand je ne travaille pas à des projets de consultation SAS,** j'aime passer du temps avec mes amis et ma famille. J'aime tout particulièrement gâter mon neveu de trois ans.

### **Une chose que j'ai apprise sur le terrain en travaillant à un projet SAS et qui pourrait être utile à d'autres utilisateurs SAS ...**

Même si je suis nouvelle chez SAS, j'ai un conseil à partager. Celui-ci peut paraître évident, mais j'ai constaté des exemples contraires dans chaque secteur dans lequel j'ai travaillé. Mon conseil est d'investir le temps qu'il faut dès le début d'un projet. Les clients de SAS qui mettent en œuvre la solution financière de planification de marchandises Marketmax devraient prendre tout le temps nécessaire durant la phase de définition de la solution pour s'assurer que la conception du processus d'affaires est entièrement achevée avant que l'on passe aux phases subséquentes de la mise en œuvre. Ne succombez pas à la tentation de passer prématurément à la phase suivante; ainsi, vous éviterez le prolongement des échéances, les coûts supplémentaires et les remaniements. Une fois les processus d'affaires bien

établis, les indicateurs de rendement clé et le mappage des données s'ensuivront tout naturellement.