



10 trucs pour bien choisir son système ERP

La santé future de votre entreprise repose sur la sélection d'un système ERP qui lui est approprié. Il existe de nombreux choix sur le marché, ce qui peut poser un défi de taille. Chaque fournisseur prétendra que ses produits sont supérieurs, mais vous seul pouvez déterminer quel système répond le mieux à vos besoins.

Voici dix trucs pour aider votre entreprise à choisir judicieusement son système ERP :

1. Connaître les éléments essentiels

Abordez le processus de sélection en gardant en tête certains éléments essentiels – la fonctionnalité, évidemment; l'historique et le degré de maturité du produit; la fiabilité et la compétence de son concepteur; le niveau d'expertise et la réputation du partenaire ou de l'équipe d'implantation; et le système de soutien à long terme comprenant les groupes d'utilisateurs et ressources tierces qui peuvent être disponibles. Ces considérations importantes sont décrites brièvement dans un document d'accompagnement.

2. Faire une liste et la revérifier

Identifiez les procédures, les processus et exigences uniques dont vous avez besoin pour aider votre entreprise maintenant et dans un avenir assez rapproché. La plupart des fonctions nécessaires sont courantes dans votre domaine, et il est important de les connaître. Cependant, il est encore plus important d'identifier les choses inhabituelles dans votre façon de faire avec vos clients ou d'interfacer avec leurs systèmes.

3. Concentrer les efforts

Utilisez l'Internet, des outils de sélection, des experts-conseils ou autres ressources pour vous aider à identifier les systèmes qui possèdent les fonctionnalités pertinentes à votre secteur d'activités. Ainsi, la plupart des exigences du domaine seront couvertes. Vous ne perdrez pas de temps ni d'énergie à examiner des systèmes dont les caractéristiques ne sont pas pertinentes pour l'entreprise.

4. Examiner minutieusement

Après avoir couvert les éléments de base, vous pouvez vérifier si les systèmes de la liste établie répondent aux exigences uniques identifiées à l'étape 2. Ne vous attendez pas à ce que le système possède tout de suite toutes les fonctionnalités désirées. Examinez plutôt s'il y a possibilité d'adapter le système à ces besoins uniques sans recourir à de la programmation supplémentaire.

5. La convivialité n'est pas un cliché

Il est dit de tous les systèmes qu'ils sont « faciles à utiliser », « intuitifs » ou « conviviaux ». Ce qui importe, c'est que vos utilisateurs considèrent que le système est, à vrai dire, utilisable. Assurez-vous d'inclure de vrais utilisateurs futurs dans le choix du système et lors de son implantation. Ils sont les seuls qui peuvent vous dire si le système est adapté à leurs tâches et activités quotidiennes.

6. Obtenir le prix total

Au moment de recueillir des soumissions des fournisseurs finalistes (pas plus de 2 ou 3 habituellement), assurez-vous que celles-ci sont complètes et comprennent tous les éléments nécessaires : équipements, logiciels, outils, personnalisations, conversions, formations aux utilisateurs, gestion de l'implantation, etc. Assurez-vous également que toutes les soumissions sont comparables et comprennent le même éventail de biens et services, autrement dit, que l'on compare « des pommes avec des pommes ». Ne craignez pas de communiquer avec un candidat pour lui demander une mise à jour de son offre afin d'ajouter un élément qui était manquant.

10 trucs pour bien choisir son système ERP

7. Vérifier les références

Demandez des coordonnées d'entreprises de votre domaine et de dimension semblable à la vôtre qui utilisent le système. Communiquez avec elles – ou visitez-les autant que faire se peut – et voyez comment le système fonctionne en situation réelle. Assurez-vous de poser des questions sur l'assistance technique, la communauté d'utilisateurs, et sur la façon dont le fournisseur entretient le système.

8. Prendre les commandes de la démo

S'ils ne s'en tiennent qu'à leurs propres appareils, les fournisseurs vous montreront ce que leur système fait de mieux, et qui pourrait les en blâmer? Faites vos devoirs en élaborant un scénario de démonstration qui présente ce que vous avez besoin de voir (notamment, comment le système traite les exigences uniques (voir le point 2)). Vous pouvez les laisser vous présenter quelques fonctionnalités aussi, mais cela ne devrait prendre qu'une petite partie du temps alloué. Assurez-vous que les utilisateurs futurs puissent voir le système et en faire l'essai afin d'en vérifier l'utilisabilité.

9. Éviter les économies de bouts de chandelles

Dans le but de respecter les limites du budget, les entreprises peuvent être tentées de faire des économies, soit en choisissant le mauvais système simplement parce qu'il coûte moins cher, soit en coupant dans l'aide à l'implantation ou dans la formation aux utilisateurs. Quelle que soit la raison, cela aura pour résultat que le système sera moins efficace et qu'il ne vous offrira pas les avantages que vous recherchez. Concentrez-vous sur ces avantages et soyez disposé à payer la somme requise pour implanter le bon système de la meilleure manière possible.

10. Assigner une « équipe d'élite » au projet

Assurez-vous de choisir un leader fort pour diriger le projet de sélection et d'implantation du système et assignez vos as de la performance à l'équipe. Vous voudrez que ces « gens d'action » s'engagent activement, même s'ils sont probablement ceux qui peuvent le moins se libérer de leurs responsabilités quotidiennes. Toutefois, ces personnes sont les plus à même de faire le bon choix et de s'assurer que le système soit implanté. Assurez-vous également que le fournisseur assigne sa propre « équipe d'élite » à votre projet.