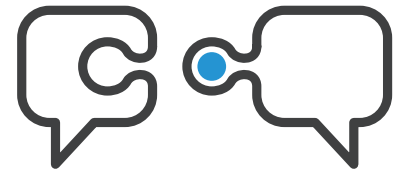


Choisir un partenaire d'implantation ERP



Choisir le bon outil ERP n'est que la première étape de la migration vers votre nouvelle solution. Vous devez également déterminer votre partenaire d'implantation, qui va vous aider à déployer le système. Une implantation réussie repose tant sur le choix d'un bon partenaire que sur celui d'un bon logiciel. La solution ERP touche presque tous vos employés et tous les aspects de l'entreprise. En recueillant, en gérant et en distribuant les informations, la solution ERP aide à la coordination des activités et permet à tous les secteurs de l'entreprise de viser les objectifs communs de satisfaction de la clientèle, tout en assurant une gestion des coûts et une optimisation des ressources.

La solution ERP est l'un des fondements de la structure de gestion de l'entreprise. Par conséquent, son implantation doit être bien faite et elle doit être bien utilisée. Vous ne pouvez pas vous permettre de faire l'implantation vous-même. Après tout, la plupart des gens ne vivent qu'une ou deux expériences d'implantation ERP dans toute leur carrière. Vous avez besoin de l'aide d'experts chevronnés pour vous guider dans ce processus et vous aider à profiter de tous les avantages de votre nouveau système.

L'expérience est la qualité essentielle de votre partenaire d'implantation, de préférence auprès d'entreprises du même domaine que la vôtre. Ce partenaire doit comprendre la façon dont votre entreprise fonctionne et dont le système vous aide à atteindre vos objectifs. En plus de ces qualités, vous voudrez vous assurer que votre partenaire possède celles-ci :

Références

Le candidat au partenariat doit avoir un dossier de projets semblables aux vôtres et réalisés avec succès. Il doit également être en mesure de vous en parler pendant le processus de vente. S'il ne peut vous fournir aucun nom, prenez garde. De plus, notez et demandez des renseignements relativement à l'expérience et aux références des consultants qui travailleront dans votre projet.

Honnêteté

Est-ce que le candidat est réaliste quant à l'échéancier et aux coûts, ou est-ce qu'il « soumissionne au rabais » pour obtenir des clients? Ne rognez pas sur les coûts. Est-ce que le candidat partenaire comprend l'importance de son travail et a fourni une estimation réaliste de ce qu'il lui faut investir en ce qui concerne l'engagement et les coûts additionnels? Vous a-t-il démontré ses connaissances sur votre industrie et ses défis?

Choisir un partenaire d'implantation ERP

Consultants qualifiés

À moins de traiter avec une petite entreprise (ne comptant qu'un seul consultant ou quelques-uns), vous pourriez rencontrer les « consultants vedettes » qui ne sont pas assignés à votre projet. Assurez-vous alors d'obtenir (par écrit) une liste des consultants qui travailleront sur votre projet ainsi que leur nombre d'années d'expérience et leur domaine d'expertise. Rencontrez-les ou menez des entrevues téléphoniques comme vous le feriez avec un employé potentiel. Est-ce que l'entreprise partenaire possède une liste de consultants qui peuvent fournir un appui ou de l'aide en cas de besoin?

Points importants

Si le candidat est une entreprise locale qui ne compte qu'une poignée d'employés, votre projet pourrait avoir toute son attention. Toutefois, il se peut que celle-ci n'ait pas les ressources nécessaires pour servir votre entreprise et les autres avec lesquelles elle travaille. Au contraire, s'il s'agit d'une grande entreprise, il se peut que la vôtre ne soit pas l'un de ses plus gros clients. Il se peut alors que vous soyez relégué au rôle de « second violon » dans l'obtention de ressources. En d'autres termes, vos besoins seront toujours secondaires par rapport à ceux de ses plus gros clients. Choisissez le partenaire qui respecte le plus les critères cités précédemment, en vous assurant de bien comprendre leur situation dès le début.

Il peut être difficile de vérifier ces qualifications, mais bien évaluer les candidats partenaires de l'implantation en vaut la peine. Votre succès en dépend.