



Comment trouver l'ERP qui répond le mieux à vos besoins

Posséder le bon système ERP est d'une importance capitale pour la santé future d'une société. Il est vrai que les systèmes ERP sont plus semblables que différents. Tous contiennent à peu de choses près les mêmes fonctionnalités principales. Cependant, ce sont ces différences relativement mineures qui font en sorte qu'un système plutôt qu'un autre, est le bon du point de vue de la convivialité et des avantages qu'il peut apporter à votre entreprise.

Il existe de nombreux produits ERP disponibles, dont certains sont offerts en variantes qui sont « personnalisées » pour des domaines spécifiques. Chaque fournisseur prétendra que ses produits sont supérieurs, mais vous seul pouvez déterminer quel système répond le mieux à vos besoins. Voici comment :

Fonctionnalité

La plupart des entreprises passent trop de temps et dépensent trop d'énergie à chercher la perfection d'un point de vue fonctionnel et trop peu de temps sur les autres facteurs (voir plus loin). Concentrez-vous sur les logiciels adaptés à votre secteur d'activité. Il s'agit, en fait, de ceux installés avec succès et utilisés dans les entreprises de votre domaine, préférablement d'une dimension semblable à la vôtre.

De plus, aucun logiciel de série ne répondra parfaitement à vos besoins. Optez pour la flexibilité. Les meilleures solutions vous permettront de personnaliser les fonctions et les procédures facilement sans programmation. La plus importante caractéristique possiblement recherchée est désignée par l'expression anglaise surutilisée *user friendly*. L'aspect et la convivialité du système doivent se conformer à la façon dont vos utilisateurs s'acquittent de leurs tâches quotidiennes. Il est important que le nouveau système facilite les choses, et non pas qu'il les rende plus difficiles. Si les nouvelles façons de faire ne sont pas pratiques, les utilisateurs reviendront à leurs vieux chiffriers électroniques et à leurs anciennes procédures manuelles et cela sabotera les avantages potentiels que votre nouveau système ERP pourrait vous apporter.

Maturité du produit

Avoir ce qu'il y a de plus récent et de meilleur, c'est bien, mais il peut être risqué d'être « à la fine pointe » de la technologie. Vous devriez chercher un système testé et éprouvé en situation réelle...dans votre secteur d'activité.

Un fournisseur ERP reconnu mettra continuellement ses produits à jour pour y inclure la technologie et les fonctionnalités les plus récentes. Ces options et fonctions qui semblent si attrayantes dans le système ERP « de pointe » seront incluses dans le système éprouvé après avoir été testées sur le marché. L'avenir appartient peut-être à ceux qui se lèvent tôt, mais

Comment trouver l'ERP qui convient le mieux à vos besoins

tout vient à point à qui sait attendre. Parlez aux utilisateurs actuels du système que vous évaluez. Laissez-les vous parler de sa qualité et vous informer sur le service du fournisseur relativement aux mises à jour et aux améliorations.

Le fournisseur logiciel

Votre fournisseur ERP sera un partenaire à long terme, et non un simple fournisseur de produits. Assurez-vous qu'il sera là pour longtemps. Vérifiez sa stabilité financière. Possède-t-il les ressources pour prendre en charge le produit dans les années à venir? Examinez son dossier de candidature pour trouver des indices sur la façon dont il assiste ses clients et améliore le produit dans le temps. Vous ne pouvez pas vous porter garant de la rentabilité du fournisseur ou prédire avec certitude les fusions et acquisitions, mais vous pouvez mettre les chances de votre côté en cherchant des entreprises plus stables, dotées de ressources solides et dont les probabilités de rester sur le marché sont plus élevées.

Communauté

Cherchez une communauté constituée de partenaires d'implantation et d'expertise-conseil, d'utilisateurs satisfaits, de groupes d'utilisateurs, de fils de discussion et de conférences. Ces ressources apportent une valeur ajoutée considérable au-delà de ce que le fournisseur peut offrir. Parlez au plus grand nombre de ces personnes et écoutez-les vous parler de la qualité du produit, du service technique et des autres clients potentiels. Et assurez-vous de profiter de ces ressources au moment d'implanter et d'utiliser votre nouveau système.

Vérité en publicité

Prenez garde à ce qui vous semble trop beau pour être vrai, car c'est probablement le cas. Dans un marché concurrentiel, certains fournisseurs moins reconnus pourraient faire une soumission au rabais pour obtenir le contrat et vous surprendre avec un soutien technique inadéquat, des coûts d'implantation plus élevés, de la formation aux utilisateurs insuffisante ou des coûts supplémentaires pour des logiciels, services ou assistance requis. Faites attention aux soumissions basses – assurez-vous que toutes les propositions des fournisseurs sont comparables en termes de coûts, autrement dit, que l'on compare « des pommes avec des pommes ». Posez également des questions aux fournisseurs sur les frais récurrents, afin d'avoir une vision claire du coût total de propriété du système sur une période raisonnable — de 5 à 7 ans, par exemple.