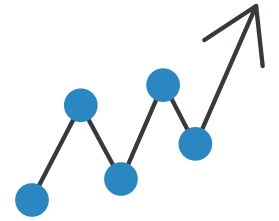


Comment un ERP peut aider votre PME à augmenter ses profits



L'implantation d'un progiciel de gestion intégré (PGI, mieux connu sous son acronyme anglais « ERP ») entraîne inévitablement son lot de coûts pour une PME. Par contre, ce nouveau système représente davantage un investissement stratégique qu'une dépense pure et simple. Les avantages à long terme de la technologie finissent généralement par l'emporter sur les frais initiaux. Ainsi, un ERP contribuera pour de nombreuses années à l'augmentation de vos bénéfices. En voici quelques preuves.

Un ERP contribue à la hausse de votre chiffre d'affaires

L'équation est purement mathématique : une hausse des ventes se traduit généralement par un bénéfice net plus élevé. Plusieurs facteurs peuvent d'ailleurs contribuer à l'augmentation de vos recettes.

Augmentation des ventes

Un ERP qui comprend un module de gestion de la clientèle (également connu sous son acronyme anglais « CRM ») permet d'effectuer un meilleur suivi des affaires en cours. Mieux informés et préparés, vos représentants deviennent plus efficaces : leurs soumissions ont de meilleures chances de déboucher sur des contrats. À long terme, le taux de transformation des devis connaîtra une hausse. En améliorant l'efficacité de votre service des ventes, le logiciel de gestion vous aide donc à acquérir de nouveaux clients.

Livraison plus efficace des produits demandés

Grâce au PGI, les gestionnaires sont en mesure de prévoir l'offre et la demande avec plus de précision. Ils s'assurent ainsi que les stocks répondent aux commandes reçues de la clientèle. Vous augmenterez vos ventes, car vos délais d'approvisionnement seront plus courts ; vous pourrez livrer plus rapidement vos produits à vos clients. Les coûteuses ruptures de stocks seront également beaucoup moins fréquentes.

Un service à la clientèle plus performant

Avec un ERP jumelé à un CRM, vos représentants disposent d'une base de données précise et à jour. Ils sont ainsi en mesure de répondre plus rapidement et efficacement aux nombreuses demandes des clients. Ils ne perdent pas de temps à chercher les bonnes informations dans le système, car elles sont toujours à jour. De plus, les risques d'erreurs coûteuses causées par de mauvaises données s'en trouvent diminués.

Diminution des dépenses d'exploitation

Un logiciel de gestion permet non seulement de propulser votre chiffre d'affaires, mais aussi de limiter vos frais d'exploitation. En diminuant ces derniers, vous pourrez rehausser vos profits. Or, pour accroître la rentabilité de l'entreprise, le coût de revient de vos produits doit être optimisé. Et c'est là qu'exceller le PGI!

Comment un ERP peut aider votre PME à augmenter ses profits

Gestion optimale de chaque dollar dépensé

Un ERP offre une vision centralisée de toutes les activités de l'entreprise. C'est un avantage qui permet une meilleure gestion du matériel, de l'équipement et des lieux. Par exemple, le directeur de l'approvisionnement pourrait envisager de réduire la superficie consacrée à l'entrepôt grâce à un meilleur contrôle des stocks. L'entreprise économiserait alors sur les frais de location, d'assurance, d'électricité, de chauffage et de climatisation du local.

Limiter les coûts de main-d'œuvre

Avec un logiciel de gestion, le directeur de l'usine pourrait rapidement limiter les heures supplémentaires exigées des employés lorsqu'il constate que ses cibles de production sont en voie d'être atteintes ou qu'elles dépassent la demande actuelle des clients pour une période donnée. La productivité et la motivation seraient aussi plus élevées, puisque les employés passeraient moins de temps sur des projets peu rentables pour l'entreprise.

Suivi des coûts et de la rentabilité

Un ERP permet également de générer des rapports automatiques pour vous guider dans toute prise de décision. Toujours dans l'optique d'une meilleure gestion des coûts, vous serez désormais en mesure de faire un suivi précis de la marge bénéficiaire réalisée. Vous constaterez peut-être qu'une gamme de produits s'avère moins rentable qu'une autre ou que les coûts associés à la production de celle-ci demeurent prohibitifs. Vous pourrez alors décider d'axer vos efforts sur des produits plus rentables.

Réduction des imprévus et des crises

Comme le dit l'adage, « le temps, c'est de l'argent ». Un logiciel de gestion limite le mode « panique ». Vous constaterez rapidement une diminution des périodes de chaos dans l'entrepôt et les bureaux. En réduisant les « urgences » de dernière minute à régler, les employés demeurent efficaces, concentrés sur le plan de match et en mesure de faire plus avec moins d'efforts. N'oubliez pas que tout ERP performant permet notamment l'automatisation de plusieurs processus.

Les pertes de temps et les tâches sans valeur ajoutée nuisent à la performance de vos troupes. Grâce à une banque de données centralisée, vos dirigeants détiennent désormais une meilleure vue d'ensemble de leurs échéanciers. Ils sont aussi dotés d'une capacité renouvelée à gérer le déroulement de la distribution, par exemple, sans constamment devoir « éteindre des feux ». Une plus grande stabilité organisationnelle et un meilleur contrôle des opérations favorisent l'enrichissement de l'entreprise.

Le PGI, un catalyseur sur votre rentabilité

En vous guidant dans l'augmentation de vos ventes et en optimisant vos dépenses d'exploitation, le logiciel de gestion agit à titre de catalyseur de votre rentabilité. Mais ce n'est pas tout! Votre logiciel facilite la gestion de vos comptes clients et l'analyse des risques financiers. Ainsi, vos flux de trésorerie s'améliorent et votre flexibilité monétaire se renforce. Vous voilà maintenant en mesure de saisir des occasions que vous n'auriez pas pu envisager auparavant.

Un ERP peut certainement être l'avantage concurrentiel recherché pour vous démarquer dans l'industrie. Plusieurs experts sont d'ailleurs d'avis que seules les PME qui auront su tirer profit des possibilités qu'offre un PGI performant demeureront compétitives à long terme. Ces entreprises auront alors les moyens de leurs ambitions. Leurs actionnaires en seront récompensés. Au moment d'évaluer les frais à venir pour ce projet d'implantation, mettez l'aspect financier en perspective. La bonne technologie, acquise à bon prix, vous permettra d'améliorer radicalement l'exploitation et la rentabilité de votre entreprise.