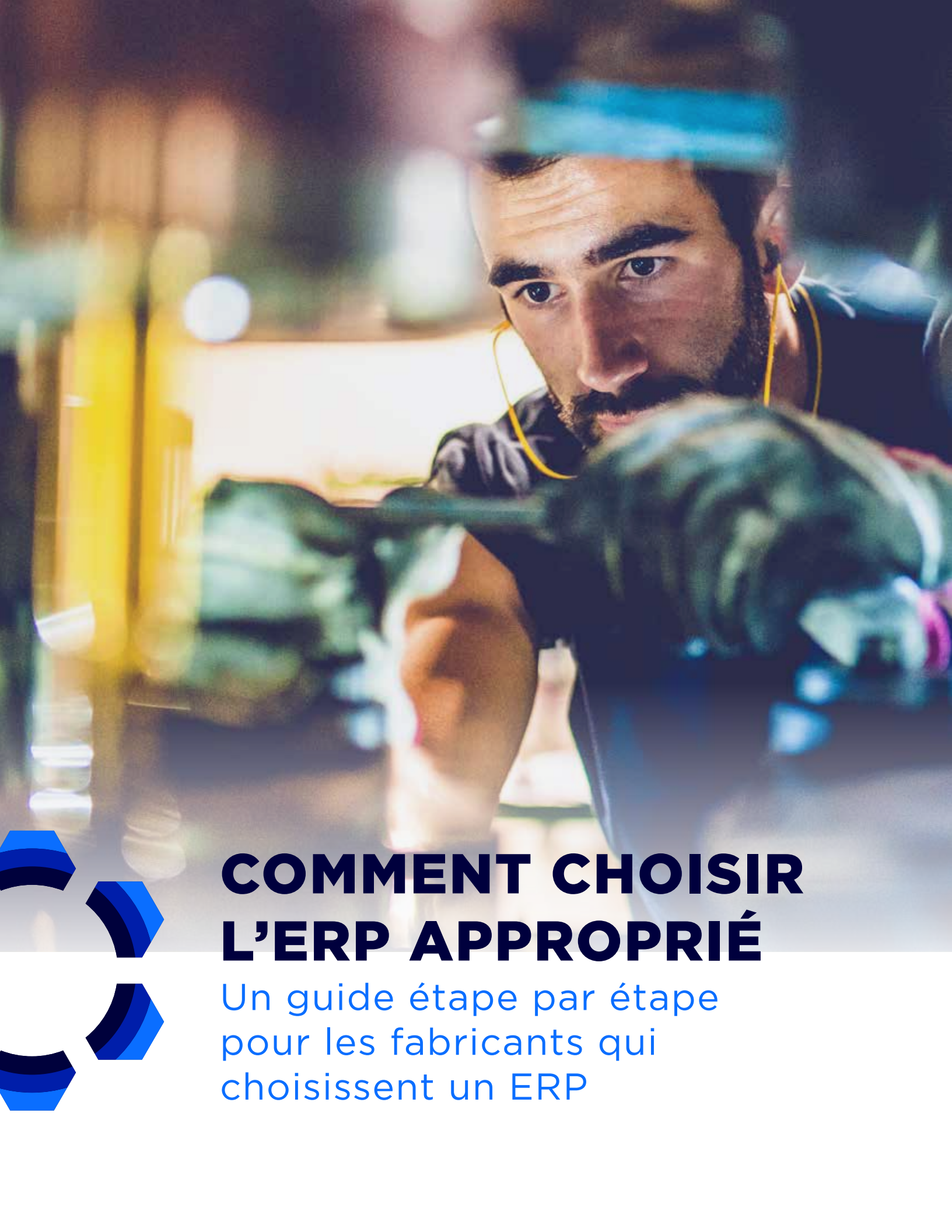




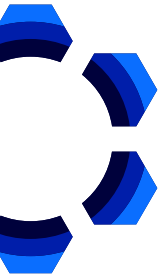
COMMENT CHOISIR L'ERP APPROPRIÉ

Un guide étape par étape
pour les fabricants qui
choisissent un ERP



TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	3
QU'EST-CE QU'UN ERP?	4
FORMER UNE ÉQUIPE DE SÉLECTION	6
ÉVALUER VOS BESOINS PRÉCIS	7
IDENTIFIER LES VENDEURS POTENTIELS D'ERP	8
PRÉVOIR DES CONSULTATIONS	9
LISTE DE PRÉSÉLECTION	10
CHECKLIST.....	12



INTRODUCTION

TOUT D'ABORD, MERCI D'AVOIR TÉLÉCHARGÉ LE PRÉSENT LIVRE ÉLECTRONIQUE. QUE VOUS SOYEZ QU'AU DÉBUT DE VOTRE RECHERCHE OU QU'ELLE SOIT DÉJÀ ENTAMÉE, NOUS SOMMES CERTAINS QUE LE PRÉSENT GUIDE VOUS AIDERA À TROUVER L'ERP ADAPTÉ À VOS BESOINS.

La sélection d'un ERP est une décision cruciale qui influera sur le travail quotidien de votre équipe ainsi que sur le potentiel de croissance et sur la viabilité de votre entreprise. Malheureusement, beaucoup trop d'entreprises prennent la mauvaise décision.

La bonne nouvelle, c'est que comme pour beaucoup de décisions opérationnelles, il existe un processus relativement simple à suivre pour assurer que vous trouviez la bonne solution. Nous vous présentons les cinq étapes que chaque entreprise doit suivre lors de la sélection d'un ERP. Les étapes que nous décrivons sont conçues pour être simples et directes, mais elles nécessitent également du travail d'équipe, de l'introspection et des démarches. Vous devrez éviter la tentation de chercher pour une solution confortable qui convient aux personnes qui n'aiment pas les changements et plutôt opter pour un ERP qui contribuera réellement à la croissance de votre entreprise. Maintenant, trouvons le meilleur ERP pour votre entreprise!





QU'EST-CE QU'UN ERP?

Il s'agit d'une question courante.
Commençons ici.

Voici une brève définition d'un ERP en termes techniques : les systèmes de planification

des ressources d'entreprise (ERP) constituent une catégorie de logiciels de gestion d'entreprises qui consistent habituellement de modules qu'une entreprise peut utiliser pour recueillir, stocker, gérer et interpréter des données venant de toutes ses activités commerciales.

Il faut reconnaître qu'il s'agit d'une définition compliquée. En termes plus simples, vous pouvez considérer un ERP comme étant un logiciel spécialement conçu pour aider une entreprise à gérer, évaluer et améliorer ses activités.

Vous vous souvenez de la vieille publicité d'Apple qui disait « il y a une application pour ça »? Un bon ERP est essentiellement une application pour votre entreprise de fabrication dans son ensemble. L'ERP approprié pour votre entreprise sera conçu pour gérer vos activités commerciales particulières, tout comme Google Maps est conçu pour vous aider à trouver le bon chemin vers la maison.

Donc, votre entreprise aura probablement du travail à faire en ce qui concerne la sélection d'un ERP; vous voudrez trouver le meilleur ERP pour répondre à vos besoins parmi les nombreux choix offerts. C'est semblable à la sélection d'un véhicule approprié; si vous devez conduire les enfants à l'école, aller au supermarché et aller en vacances avec la famille, la fourgonnette serait le choix le plus judicieux, même si une décapotable à deux places paraîtrait mieux dans votre entrée de cour.

Les éléments à rechercher dans un bon système ERP

✔ LA FACILITÉ D'UTILISATION

prêt à l'utilisation par votre équipe, aucun programmeur nécessaire

✔ UN DÉLAI DE RENTABILISATION RACCOURCI

des bénéfices nets dès la première année

✔ UNE MISE EN ŒUVRE CONCISE

installation et formation efficaces et ciblées

✔ L'ADÉQUATION

conçu pour refléter les besoins et la nature de votre entreprise

ÉTAPE 1

FORMER UNE ÉQUIPE DE SÉLECTION

Lancement de projet : vous savez que votre entreprise est prête à utiliser un ERP, alors il est maintenant le temps de former votre équipe.

CRÉEZ VOTRE ÉQUIPE « A »

À partir du début, la sélection d'un ERP nécessitera les opinions de votre personnel clé; on ne saurait jamais trop insister sur l'importance de ceux-ci. Il y a deux raisons principales pour lesquelles vous devez choisir les meilleurs membres du personnel pour ce projet : premièrement, la sélection d'un ERP nécessite la compréhension précise et complète de votre entreprise; deuxièmement, il faudra que toutes les parties prenantes clés adhèrent à l'ERP choisi dès le début, sinon certains secteurs de votre entreprise pourraient être réticents face à des modifications apportées par le système ERP, ce qui peut potentiellement nuire à son succès.

IL N'Y A PAS QUE LE CADRE DIRIGEANT

Oui, le PDG prend les dernières décisions, mais il est important d'inclure vos membres d'équipe dans le processus de sélection, car ils représentent la pleine portée de vos besoins en matière d'ERP et ils pourront comprendre comment vous utilisez les nouveaux outils une fois qu'ils sont installés. Puisqu'un des buts du système ERP consiste à améliorer le flux de travail quotidien, pensez à inclure des personnes qui utiliseront le système chaque jour. Envisagez également d'ajouter des personnes ayant des opinions diverses à l'équipe; il est inutile d'ajouter des personnes qui ne feront que suivre le chef.

QUELLE DEVRAIT ÊTRE LA TAILLE DE L'ÉQUIPE?

Un proverbe dit que trop de cuisiniers gâtent la sauce. C'est habituellement vrai dans le cas de la sauce, mais ce l'est également lorsqu'il est question de la création d'un comité de sélection. Puisque le nouvel ERP influera

sur plusieurs services au sein de votre entreprise, essayez d'inclure une personne de chaque groupe, ou quelqu'un qui représentera son secteur. Par contre, l'idéal serait que l'équipe ne soit pas plus grande que celle qu'une équipe de ravitaillement de NASCAR, c'est-à-dire environ quatre à six personnes. Vous pouvez créer des sous-comités au besoin afin d'assurer que tous les services sont consultés.

Liste de vérification pour la création de l'équipe de sélection

- ☒ Les services de l'entreprise sont-ils tous représentés?
- ☒ Ces personnes sont-elles celles avec lesquelles j'envisage de prendre des décisions opérationnelles à l'avenir?
- ☒ Ces employés ont-ils de bonnes relations de travail les uns avec les autres?
- ☒ Ces personnes pourront-elles communiquer de façon efficace leurs intentions aux autres membres du personnel au besoin?
- ☒ Ces employés ont-ils la confiance et le respect de leurs équipes respectives?

ÉTAPE 2

ÉVALUER SES BESOINS

Maintenant que votre équipe idéale est prête, il est temps de procéder à une auto-évaluation.

QUELS SONT VOS BESOINS PRÉCIS?

Afin de choisir l'ERP approprié, vous devez réellement comprendre votre entreprise et ce dont elle a besoin. Au fil de quelques réunions avec votre équipe de sélection, faites une analyse approfondie de vos processus et de vos pratiques. Identifiez les activités commerciales de votre entreprise qui vont bien et celles qui sont à la traîne. Trouvez les points faibles de votre entreprise avant qu'un représentant commercial essaie de vous dire où vos points faibles se trouvent d'après lui. Vous pouvez entamer ce processus avec une conversation de groupe ou un remue-méninge, selon les préférences de votre équipe, pourvu que le résultat final soit l'établissement d'une liste claire de vos besoins concrets.

NOTEZ VOS BESOINS SOUS LA FORME D' ACTIONS RÉALISABLES

La meilleure phrase pour assurer la précision absolue est « nous devons améliorer ____ en ____ ». Peut-être que vous avez besoin d'améliorer la rentabilité de votre entreprise en réduisant les dépenses en matières premières. Peut-être que vous avez plutôt besoin de réduire le nombre d'erreurs commises en rendant vos processus plus clairs. Peu importe le cas, si vous formulez une phrase qui représente votre besoin sous la forme d'une action réalisable, vous verrez qu'il est plus facile de communiquer vos besoins à l'interne et à l'externe. Commencez à réfléchir aux coûts, à la rentabilité, à l'adéquation et au rendement sur le capital investi (RCI)

L'achat d'un ERP doit être justifié par une estimation du RCI. Tous les divers ERP présenteront les prix et les méthodes de paiement de façon différente; il est donc important de tenir compte de la valeur et de l'adéquation d'un ERP, ainsi que de ses coûts. Un outil moins dispendieux qui n'inclut pas les fonctionnalités dont vous avez besoin vous coûtera plus cher au bout du compte, alors sa valeur est moindre. Un système

dispendieux que vous utiliserez seulement 40 % du temps ne conviendra pas non plus. La valeur et l'adéquation d'un système sont tout aussi importantes que son coût.

Nous rédigerons un deuxième livre électronique qui portera sur le calcul du RCI pour les ERP. Pour faire réponse courte, c'est un processus compliqué. Toutefois, vous pouvez commencer par de simples comparaisons, par exemple : « Si l'ERP A peut augmenter le rendement par X pour cent à ce stade de nos activités, il nous rapportera Y par année. »

Les points faibles les plus courants que les entreprises cherchent à remédier

- ✓ La perte de temps des employés
- ✓ Les retards d'accès à l'information
- ✓ La réduction d'erreurs
- ✓ Les lacunes opérationnelles
- ✓ L'amélioration du processus d'estimation
- ✓ Le suivi des stocks
- ✓ Le transfert de connaissances
- ✓ La surveillance complète des marges
- ✓ La croissance évolutive
- ✓ La normalisation des marges de profit



ÉTAPE 3

IDENTIFIER LES SOLUTIONS EXISTANTES

Maintenant que vos besoins sont bien définis, il est temps de voir quelles solutions sont offertes.

IL EXISTE BEAUCOUP DE SYSTÈMES ERP, ALORS CHOISISSEZ AVEC SOIN

Aucun ERP ne répond à tous les besoins de tout le monde; de toute façon, vous ne voudriez pas un tel ERP. Toute chose qui est conçue pour tout le monde n'est conçue pour personne, par exemple les pantalons taille unique. De plus, il existe une panoplie d'ERP sur le marché et il est impossible de tous les essayer. Commencez par limiter votre liste aux ERP qui peuvent viser votre industrie. Un ERP conçu pour la vente au détail ou pour l'expédition ne sera pas très utile pour une entreprise de fabrication comme la vôtre.

TROUVEZ L'ERP IDÉAL POUR VOUS

Déterminer les ERP à examiner et les ERP à éliminer de votre liste dépend de votre évaluation de vos besoins. La liste de vos besoins précis vous guidera lors de cette étape du processus. Utilisez la phrase d'action réalisable « nous devons améliorer ___ en ___ » afin de comparer ce qu'offrent les diverses solutions; si une solution ne peut pas satisfaire à vos besoins principaux, passez à la prochaine.

Chaque système ERP comprend son propre ensemble de fonctionnalités ou de modules exclusifs conçus pour répondre aux besoins d'un certain type d'entreprise. Par exemple, les besoins d'une usine de fabrication répétée du secteur de la production sur stock comptant 2 000 employés seront très différents de ceux d'un fabricant sur mesure du secteur de l'ingénierie sur commande comptant 200 employés. L'ERP qui sera idéal pour votre entreprise ne le sera probablement pas pour une autre entreprise. Trouver l'ERP idéal devient de plus en plus facile à mesure que le processus avance.

VOYEZ LE PROCESSUS COMME LA SÉLECTION D'UN PARTENAIRE PLUTÔT QUE D'UNE SOLUTION

Ceci est important. Vous en avez l'expérience avec votre entreprise : il est plus avantageux de trouver un partenaire à long terme idéal que de trouver un client qui ne fera affaire avec vous qu'une seule fois à court terme. Il en va de même pour les ERP. Vous cherchez l'entreprise et les personnes qui seront à vos côtés jusqu'au bout. « Marché conclu » ne représente pas la fin de votre relation avec votre ERP; ce dernier devient un nouvel outil pour toutes vos activités et si vous trouvez le bon vendeur d'ERP, il contribuera à la croissance de votre entreprise.



ÉTAPE 4

PRÉVOIR DES CONSULTATIONS

Voyez ce que les ERP peuvent faire.

QUI INVITER?

Le groupe habituel de vendeurs d'ERP qui seront invités ressemble un peu à ceci : un vendeur qui vous a été recommandé par un collègue, un vendeur invité en raison de sa taille ou de sa réputation, un vendeur que votre équipe a trouvé grâce à l'évaluation des besoins ou de l'adéquation, et peut-être un vendeur invité en raison des prix qu'il offre. Parmi ces choix, un ou deux se distingueront probablement du reste, et les membres de votre équipe réagiront différemment envers chaque vendeur.

PRÉPAREZ DES QUESTIONS POUR CHAQUE VENDEUR D'ERP

Les vendeurs des ERP qui vous sont les mieux adaptés pourront mieux répondre aux questions par rapport à vos besoins précis. En raison de la complexité des solutions ERP et de la question délicate de la mise en œuvre, il est extrêmement important d'examiner les compétences réelles de chaque entreprise vendeur d'ERP. Interrogez chaque vendeur rigoureusement; les bons vendeurs s'en réjouiront et prouveront qu'ils sont des partenaires valables, tandis que les moins bons vendeurs tenteront de tourner autour du pot ou de vous vendre une autre solution.

HEUREUSEMENT QUE VOUS ÊTES BIEN PRÉPARÉ

Grâce au travail de votre équipe « A », vous avez une excellente compréhension de vos besoins. Vous serez donc en mesure de diriger la conversation pendant les démonstrations et les présentations de produits. Vous avez une équipe bien renseignée qui sait ce qu'elle souhaite entendre et qui peut reconnaître les bons vendeurs des mauvais.

CETTE ÉTAPE SE DÉROULE UN PEU COMME UNE DP

Si possible, préparez une sorte de demande de propositions (DP) et envoyez-la aux vendeurs d'ERP que vous avez invité. Elle devrait souligner vos objectifs et tout renseignement technique pertinent, ainsi que les échéances et vos autres attentes. Elle n'a pas besoin d'être longue; il s'agit tout simplement d'un outil de référence et de vérification.

ÉTAPE 5

LISTE DE PRÉSÉLECTION ET VÉRIFICATION DES RÉFÉRENCES

Maintenant, réduisez votre liste et effectuez des vérifications.

LES FINALISTES

En ce qui concerne la sélection d'un ERP, vous devez réduire votre recherche à un seul tandis que vous avez le vent en poupe. Passez votre liste de présélection au peigne fin et réduisez-la à deux ou trois vendeurs. Évitez de vous retrouver dans une situation dans laquelle vous avez trop retenu d'options à la fin du processus; si la paralysie par l'analyse s'installe, tout votre travail n'aura rien servi.

VÉRIFIEZ LES RÉFÉRENCES

Les entreprises n'installent pas tout simplement un ERP; elles vivent les changements apportés par l'ERP. Vos clients existants constituent donc les meilleures personnes pour vous donner de la rétroaction. À partir de votre liste de présélection de vendeurs, vous pouvez obtenir des références d'entreprises de fabrication semblables à la vôtre. Si vous êtes un fabricant sur mesure, communiquez avec un autre fabricant sur mesure. Si la gestion des stocks constitue une partie intégrante de vos activités de montage, trouvez une autre entreprise qui a des besoins semblables en matière de gestion des stocks. Si une référence se trouve près de chez vous, envisagez de lui rendre une visite amicale.

RASSEMBLEZ VOTRE ÉQUIPE « A »

Faites un retour sur ce que vous venez de réussir. Plutôt impressionnant! Votre personnel clé s'est rassemblé pour vous aider à prendre une décision d'importance primordiale pour l'avenir de votre entreprise. Vous avez appris, vous avez ri (au moins une fois ou deux, nous en sommes certains) et vous vous êtes mutuellement écouté. Maintenant que le processus tire à sa fin, offrez l'occasion à tous les membres de l'équipe de partager leurs dernières pensées et leurs réflexions par rapport à cette expérience.

Les raisons principales de mettre en œuvre un ERP

- ✓ Améliorer le rendement de l'entreprise
- ✓ Assurer la conformité
- ✓ Faciliter la gestion des employés
- ✓ Améliorer l'intégration des systèmes sur tous vos sites
- ✓ Remplacer un ancien système ERP
- ✓ Positionner l'entreprise en vue de la faire croître
- ✓ Position the company for growth





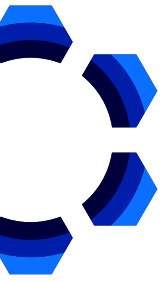
Maintenant, prenez une décision

Chaque entreprise procède de sa propre façon. La façon dont vous déciderez de conclure l'achat d'un ERP dépendra de vos procédures établies et de ce qui vous semble naturel lorsque vous vous préparez à achever votre sélection. Les membres de votre équipe ont partagé leurs précieuses opinions, vous avez bien réfléchi, et vous êtes confiant de votre choix. Il s'agit d'un sentiment agréable.

Allez de l'avant!

Pour ajouter au tout, vous venez de donner à votre entreprise une longueur d'avance en matière de la mise en œuvre réussie de votre ERP. Les prochaines étapes, c'est-à-dire le démarrage, l'installation, la mise en œuvre et la mise en service, feront l'objet de beaucoup moins de réticence et beaucoup plus d'anticipation. Vous avez bien fait votre travail et vous êtes plus que prêt pour les prochaines étapes. Célébrez à votre guise, et annoncez la bonne nouvelle à l'ensemble du personnel de votre entreprise.

Vous êtes sur le chemin du progrès.



LISTE DE VÉRIFICATION POUR LA SÉLECTION D'UN ERP

Passez chaque étape en revue, une action à la fois

ÉTAPE 1

FORMER UNE ÉQUIPE DE SÉLECTION

- ☐ Choisir les membres de l'équipe
- ☐ Tenir une réunion de lancement de projet
- ☐ Établir les échéances et les lignes directrices de la recherche
- ☐ Assigner les rôles et les responsabilités aux membres de l'équipe
- ☐ Déterminer le processus de vote ou les niveaux décisionnels

ÉTAPE 2

ÉVALUER SES BESOINS

- ☐ Faire l'examen détaillé de vos processus et besoins opérationnels
- ☐ Être sévère dans votre évaluation interne (vous vous remercirez plus tard!)
- ☐ Être précis dans l'identification des besoins (ceci vous aidera à vous tenir loin des ERP universels qui ne sont pas conçus pour votre entreprise)
- ☐ Noter vos besoins sous forme d'actions réalisables
- ☐ Effectuer un calcul approximatif du RCI potentiel

ÉTAPE 3

IDENTIFIER LES SOLUTIONS EXISTANTES

- ☐ Effectuer la recherche d'un ERP adapté à votre industrie
- ☐ Obtenir des recommandations de la part d'entreprises semblables à la vôtre
- ☐ Aligner les caractéristiques clés des ERP choisis à vos besoins

- ☐ Dresser une liste de présélection (pas trop courte ni trop longue)
- ☐ Commencer à penser à vos objectifs à long terme

ÉTAPE 4

PRÉVOIR DES CONSULTATIONS

- ☐ Préparer des questions
- ☐ Prévoir des consultations consécutives (ou aussi près que possible les unes des autres)
- ☐ Interroger chaque vendeur
- ☐ Assurer des suivis en posant des questions par courriel
- ☐ Obtenir des rétroactions de votre équipe de sélection à propos de chaque vendeur d'ERP

ÉTAPE 5

LISTE DE PRÉSÉLECTION ET VÉRIFICATION DES RÉFÉRENCES

- ☐ Réduire la liste d'ERP à deux ou trois
- ☐ Évaluer les options d'après leurs coûts
- ☐ Communiquer avec les références (fournies par les vendeurs d'ERP)
- ☐ Vérifier que l'on a répondu à toutes les questions
- ☐ S'informer auprès des vendeurs présélectionnés au sujet de la mise en œuvre
- ☐ Envisager d'établir un échéancier de mise en œuvre