



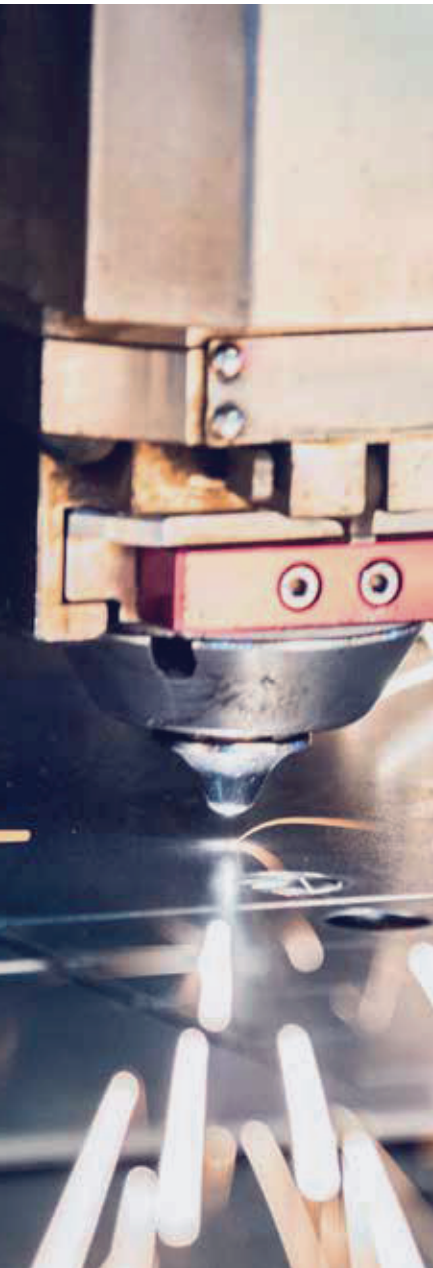
COMMENT RÉUSSIR VOTRE IMPLANTATION D'UN SYSTÈME ERP

un guide pour éviter
l'abandon d'implantations



TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	5
CE N'EST PAS PAR MANQUE DE TEMPS	
Il est temps d'avoir une discussion franche.....	7
COMMUNIQUER,	
Communiquer, communiquer,	8
UNE IMPLANTATION RÉUSSIE	
COMMENCE DÈS LES VENTES	10
ENTRAÎNER VOTRE SYSTÈME	
Comme un nouveau membre du personnel	13
PLANIFIER UN COURT CALENDRIER	
D'IMPLANTATION	14
CONCLUSION	16



J'ÉTAIS VRAIMENT EXCITÉ LORSQUE LES GENS DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE ONT COMMENCÉ À PARLER D'IA. JE ME DISAIS, WOW, C'EST GÉNIAL QU'IL Y AIT UN TEL ENGOUEMENT DANS NOTRE INDUSTRIE POUR UN SUJET AUSSI IMPORTANT.

Mais je me suis rendu compte qu'ils parlaient **tous d'intelligence artificielle, ce qui n'a pas vraiment d'impact** sur les affaires d'un fabricant moyen. Moi, je pensais qu'ils parleraient d'une autre ia — de l'implantation abandonnée de systèmes erp.

Les systèmes ERP sont des outils essentiels pour les fabricants œuvrant dans l'industrie rapide d'aujourd'hui. L'industrie manufacturière devient plus personnalisée et complexe et les fabricants ont besoin d'un outil qui les laisse maîtriser toutes leurs opérations et gérer les travaux sans pépins, et ce, de la soumission à la réception de paiement. Mais faire en sorte que le système ERP fonctionne bien est difficile.

La plupart des implantations et des installations de systèmes ERP sont considérées comme étant des échecs. Des systèmes sont achetés, mais ne sont jamais complètement installés ou fonctionnels, ce qui frustre les fabricants. Et un outil qui devrait aider les fabricants à croître et à augmenter leur capacité de production devient plutôt une source d'irritation.

Je ne vais pas dorer la pilule. L'implantation d'un système ERP est difficile et perturbatrice — et c'est normal. L'implantation d'un système ERP est l'un des changements les plus importants — qui a le plus grand impact — que vous pouvez faire en tant qu'organisation. Et, comme pour tout changement, elle apporte son lot de défis et d'obstacles que vous devrez surmonter. Mais le changement apporte aussi la croissance. Pour atteindre vos buts, faire croître votre entreprise et devenir une organisation plus efficace, vous devez embrasser un peu de chaos avant de vous en sortir.

Et il y a des choses que vous pouvez faire pour éviter de devenir un autre échec et pour faire partie du 25 % de compagnies qui réussissent à avoir un système ERP fonctionnel. Une bonne planification et préparation, de la formation et de la persévérance vous aideront à gérer les perturbations et à atteindre le résultat souhaité — un système ERP entièrement fonctionnel que votre personnel connaît bien et adore. Continuez à lire pour savoir comment préparer votre équipe, prendre le contrôle de votre implantation ERP et assurer que vous ne tombez pas dans le piège de l'IA.

Jean Magny

Président et PDG, Genius Solutions

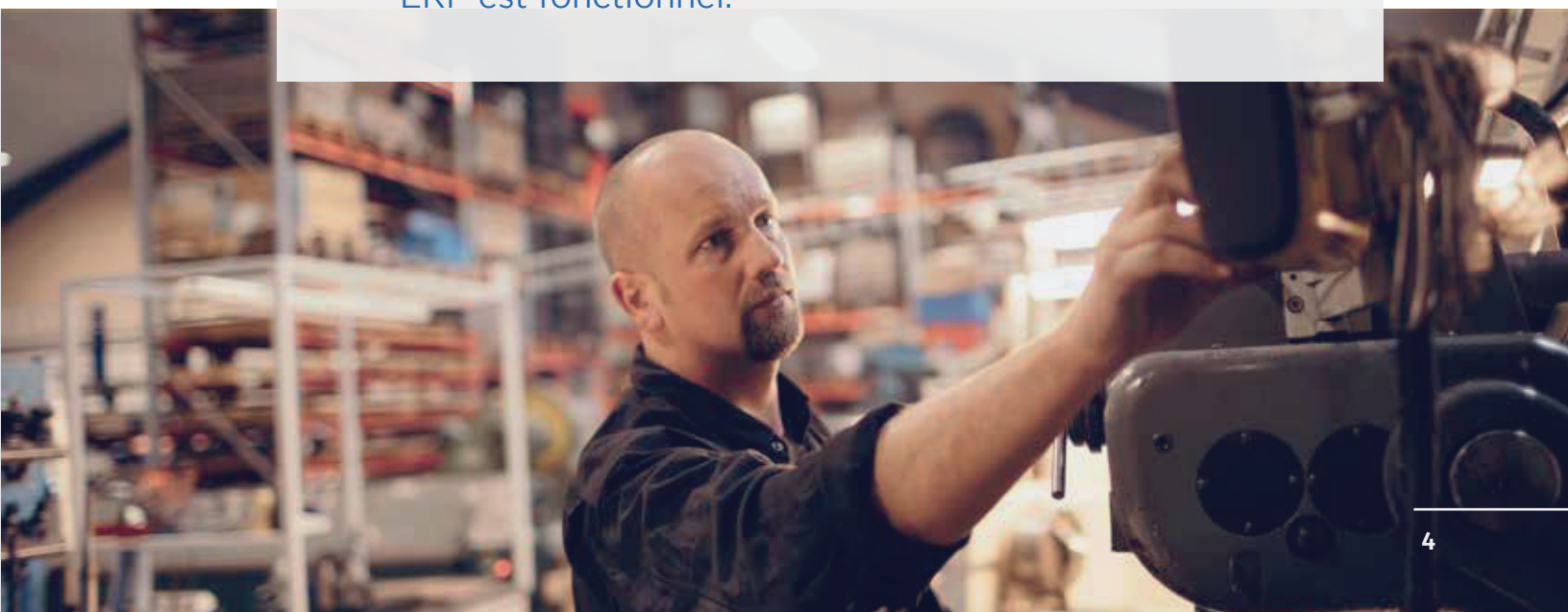


ÉLÉMENTS CLÉS À RETENIR

75%

des implantations de systèmes ERP sont considérées comme étant des échecs, mais vous pouvez éviter d'être une statistique.

- ✿ L'implantation réussie d'un système ERP nécessite une bonne planification, préparation et communication.
- ✿ Pensez à tout le temps et à tout l'effort que vous mettez pour former un nouvel employé — pensez à votre système ERP de façon similaire.
- ✿ Les implantations de systèmes ERP perturbent. Si vous le savez et le reconnaissez dès le départ, vous pourrez mettre en place des systèmes pour gérer le chaos et vous aider à continuer jusqu'à ce que vous atteigniez votre objectif.
- ✿ Les fabricants qui font ce travail difficile obtiennent des avantages importants lorsque leur système ERP est fonctionnel.





INTRODUCTION

CES JOURS-CI, ON DIRAIT QU'ON NE PARLE QUE DE PETITS MANUFACTURIERS, DE LA FABRICATION 4.0 ET DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE.

Bien sûr, je crois que ces nouvelles technologies peuvent bénéficier l'industrie manufacturière et avoir un impact important sur elle, mais je pense qu'avant de plonger dans ces nouvelles technologies, les fabricants devraient d'abord retourner à la case départ et perfectionner les technologies numériques qu'ils utilisent déjà. En fait, je pense que les fabricants devraient s'inquiéter d'une autre IA : de l'implantation abandonnée des systèmes ERP. Un système ERP est la première étape de la transformation numérique de votre entreprise, et c'est l'un des changements technologiques les plus importants qu'un fabricant peut faire pour améliorer leurs processus d'affaires et accroître leur capacité de production et leurs profits.





LE SAVIEZ-VOUS?

75%

des implantations
de systèmes ERP
sont considérées
comme étant
des échecs

Mais nous connaissons tous des histoires d'horreur en lien avec les systèmes ERP — dépassement de budgets ; des projets qui durent des mois et des mois, voire des années ; et des systèmes qui ne sont implantés qu'à moitié avec des fonctionnalités limitées. L'implantation d'un système ERP peut être difficile et, en fait, 75 % de toutes les implantations sont considérées comme étant des échecs. 75 % ! Ça me sidère chaque fois que j'entends cette statistique. Un système ERP est si avantageux, et vital, pour les usines manufacturières modernes et pourtant c'est quelque chose que tant de fabricants, et, pour être honnête, de fournisseurs de systèmes ERP ratent leur coup. (Mais veuillez noter que ce ne sont pas tous les fournisseurs de systèmes ERP qui se ratent leur coup. Genius Solutions est un leader de l'industrie en matière de taux d'implantations réussies, car nous avons des décennies d'expérience dans l'industrie manufacturière et une connaissance approfondie de ce que cela signifie. Nous travaillons différemment des autres fournisseurs, et nous pouvons rendre un système ERP fonctionnel dans une plage de temps qui a du sens pour les usines de fabrication occupées.)

L'implantation d'un système ERP est un défi — et, en toute honnêteté, ça devrait l'être. C'est un système capable d'améliorer chaque aspect de votre entreprise, et il a un impact sur chaque service ainsi que tous vos employés. Si c'était facile, il ne serait pas très efficace. Le fait que ça va être un défi n'est pas une chose négative — comme pour toutes choses dans la vie, il faut travailler pour réussir. Pour faire l'implantation réussie d'un système ERP vous devez être honnête avec vous-même à propos du processus avant de commencer. Une bonne préparation et un changement de perception vous aideront à identifier et à surmonter les difficultés que vous allez certainement rencontrer ainsi qu'à augmenter vos chances d'éviter l'IA.



CE N'EST PAS PAR MANQUE DE TEMPS

Il est temps d'avoir une discussion franche.

LA RAISON PRINCIPALE QUE LES FABRICANTS ME DONNENT POUR EXPLIQUER LE RETARD OU L'ABANDON DE LEUR IMPLANTATION D'UN SYSTÈME ERP EST LE MANQUE DE TEMPS.

Les cadres de l'entreprise réalisent qu'ils nécessitent le logiciel, ils font un investissement important en achetant le système, puis lorsque vient le temps de l'installer, l'entreprise revient et dit : « Nous n'avons pas le temps de mettre le système en place, peut-être dans six mois nous pourrons le faire », ou encore : « Notre gestionnaire des opérations dit qu'il est déjà trop occupé et qu'il a besoin d'au moins trois mois pour tout organiser avant de faire l'installation. » Encore et encore, les fabricants disent qu'ils n'ont tout simplement pas le temps en ce moment pour investir dans la mise en œuvre d'un nouveau système ERP.

Et quand un fabricant me dit qu'il manque de temps, je lui réponds: vous avez le temps ; ce qu'il vous manque, c'est la vision. C'est sans doute un peu brusque, mais, pour être franc, ce ne sera jamais le bon moment d'implanter un système ERP. Est-ce que ça signifie que vous ne devriez pas la faire ? Non. Ça signifie que vous devez prendre le temps de le faire dès maintenant et clairement communiquer votre vision, et les besoins de votre entreprise, à toute votre organisation.

Les fabricants qui viennent nous voir pour acheter un système ERP sont des entreprises qui sont sur le seuil d'une croissance rapide ou qui sont déjà en train de croître. Ces fabricants nécessitent une solution pour rendre leurs opérations plus efficaces et ils ont réalisé qu'un système ERP est le bon outil pour accroître leur capacité de production. Mais parce qu'ils sont en pleine croissance, ils sont occupés ! Et dans six mois, pendant que l'entreprise va continuer de croître, ils seront encore plus occupés, le gestionnaire des opérations sera encore plus dépassé et ce fabricant n'aura toujours pas le temps de mettre le système ERP en place — et le projet d'implantation sera probablement complètement abandonné, les retournant non pas à la case départ, mais bien avant ça, car six mois de croissance et six mois de problèmes non résolus se seront accumulés.

Vous voulez mon avis? Accueillez la perturbation à bras ouverts et vivez avec l'instabilité pendant un certain temps. En tant qu'entreprise en pleine croissance, vous fonctionnez déjà à un rythme effréné. Vous savez que votre équipe peut composer avec ce chaos, alors, comme dit le dicton, il ne faut pas remettre au lendemain ce qu'on peut faire le jour même. Investissez le temps requis pour bien mettre le système en place dès maintenant et vous serez en bien meilleure position dans six mois.





COMMUNIQUER, communiquer, communiquer.

Le meilleur moyen d'assurer que votre personne va participer à un projet d'implantation est de communiquer votre vision. Vous, ou quelqu'un dans votre entreprise, a réalisé que vous aviez besoin d'avoir un système ERP. Mais, au moment d'implanter le système, vos employés ripostent, car même s'ils savent qu'un nouveau système a été acheté et peuvent se rendre compte qu'un nouveau système est requis, ils peuvent ne pas vraiment comprendre pourquoi et ils peuvent surtout ne pas vouloir passer par la perturbation qu'un nouveau système apportera à leur travail. C'est normal ; le changement est difficile.

Je serai très franc avec vous — l'implantation d'un système ERP est extrêmement perturbatrice et il s'agit d'un des plus grands projets que vous allez entreprendre en tant que fabricant. 66 % des organisations vivent des perturbations opérationnelles lors de l'implantation. Ça va avoir un impact sur chaque service de votre organisation, plusieurs personnes dans votre entreprise seront personnellement affectées, et ça va changer comment vos employés font leur travail. S'ils ne comprennent pas pourquoi un nouveau système est mis en place, ils vont résister au changement, et le projet risque de complètement tomber à l'eau.

C'est à vous de partager votre vision avec votre équipe. Créez des voies de communication directes et ouvertes avec votre personnel. Dites-leur pourquoi l'entreprise a besoin d'un système ERP, expliquez comment ça va simplifier les opérations et énumérez les avantages qu'il va apporter à toute l'organisation. Mais soyez aussi honnête et transparent quant à la perturbation qui sera créée dans l'environnement de travail ainsi que le temps et les ressources qui seront nécessaires pour faire l'implantation. Si votre équipe comprend votre vision et comprend pourquoi ils doivent changer leur manière de travailler, ils seront plus réceptifs au système et votre implantation demeurera sur la bonne voie.

Il est aussi important d'avoir la participation des utilisateurs et des intervenants clés de votre entreprise, et ce, dès le début. Si vous connaissez l'importance du gestionnaire des opérations dans le processus d'implantation, faites-le participer au processus dès le départ. Assurez-vous qu'il comprenne l'importance du nouveau système pour les affaires et qu'il est un participant investi dans le projet. Ainsi, au lieu d'être quelqu'un qui pourrait retarder ou arrêter le processus d'implantation, il devient un allié et un partenaire — et il vous aidera à avoir la participation des autres.

Je vous suggérerais fortement de choisir un champion interne pour le projet. Évidemment, vous avez une équipe de sélection en place qui a aidé à évaluer et à choisir un système ERP, mais je vous encourage à choisir une seule personne qui agira en tant que champion pour le projet et qui sera responsable du système au complet. Cette personne doit pouvoir avoir beaucoup d'autorité et d'influence dans l'entreprise tout en étant ouvert, approachable et un excellent communicateur. Votre champion doit non seulement être quelqu'un qui peut influencer les autres au sein de votre organisation, qui a l'autorité d'augmenter la priorité des problèmes et d'assurer qu'ils sont résolus rapidement, mais aussi quelqu'un que votre personnel est à l'aise de rencontrer pour parler de problèmes et d'inquiétudes. Après l'implantation de votre système ERP, cette personne devrait continuer à agir en tant que superviseur du système, pour assurer qu'il fonctionne bien et que les données dans le système sont exactes ; elle doit demeurer la ressource vers qui aller en cas de problème.





UNE IMPLANTATION RÉUSSIE COMMENCE DÈS LES VENTES

L'IMPLANTATION RÉUSSIE D'UN SYSTÈME ERP COMMENCE DÈS LE TOUT DÉBUT — DÈS LES VENTES.

Lorsque vous commencez à comparer les différents systèmes ERP et à parler à différents fournisseurs, le vendeur à qui vous parlez va vouloir diminuer la perturbation d'une implantation et mettre l'accent sur les avantages du système (et il y en a plusieurs !); il ne parlera pas de certains défis qu'un système pourrait apporter à votre usine. C'est sans doute une technique de vente efficace, car le client va devenir enthousiaste et prêt à passer la commande, mais, en réalité, ça peut mal tourner et vous mettre sur la voie de l'IA avant même d'avoir signé le contrat.

Je vois rarement un fabricant abandonner une implantation à cause de la technologie — il y a d'excellents fournisseurs de systèmes ERP et il est important que vous trouviez celui qui correspond à vos objectifs et à vos besoins d'affaires. Ce qui est impressionnant, c'est qu'un tiers des acheteurs de systèmes ERP n'ont même pas reçu de démonstration avant de l'acheter ! Et 67 % des entreprises rapportent qu'ils ont besoin d'une solution qui a des fonctionnalités plus spécifiques à leur industrie que ce que leur système ERP actuel leur offre. (Pour en savoir plus sur la manière de choisir le bon système ERP pour votre entreprise, veuillez télécharger notre livre numérique [ici](#)). Assurez-vous que le partenaire ERP choisi ne vous parle pas seulement des fonctionnalités de leur système, mais qu'il vous parle aussi des défis rencontrés et de la perturbation de vos affaires lors de l'implantation du système.

LE SAVIEZ-VOUS?

1/3

des acheteurs ERP
n'ont pas
correctement
évalué le système
avant d'acheter



3 Capterra
4 Mint Jutras





Un manque de communication et de transparence entre un fournisseur ERP et un fabricant est l'aspect qui fait en sorte que de nombreux projets d'implantation ERP échouent. L'étude de Garner sur les implantations ERP ratées a trouvé que 53 % des entreprises ressentaient un manque de transparence quant au processus d'implantation et que 55 % des entreprises disaient qu'ils voulaient que leur fournisseur d'ERP ait une bonne compréhension de leurs exigences d'affaire, ce qui n'était pas le cas. Le manque de transparence et de voies de communication ouvertes peut faire dérailler un projet dès le départ.

J'aime être direct et honnête avec nos clients, et avoir une communication ouverte lors du processus de vente, mais je vais être franc — nous avons perdu des contrats à cause de cela. Lorsque nous parlons à des clients potentiels, nous leur disons qu'une implantation ERP peut perturber leurs affaires et qu'elle prendra du temps. Et parfois ces clients vont s'en aller, car, nous disent-ils, un concurrent leur a dit que ça prendrait moins de temps, que ça serait moins perturbateur et que le processus serait facile. Et vous savez quoi ? Quand je reparle à ces clients plus tard, ils me disent « J'aurais dû vous écouter, vous aviez raison ! » Le projet d'implantation ERP a pris beaucoup plus de temps et était beaucoup plus compliqué et perturbateur que ce que le client croyait. Et parfois, ces clients sont tombés dans le piège de l'IA et n'ont pas du tout implanté leur nouveau système ERP ; ils doivent recommencer à zéro.

En tant que propriétaire d'entreprise qui cherche à acheter et à implanter un système ERP, vous devez être ouvert à la vérité. Posez les questions difficiles, mais soyez prêts à entendre les réponses difficiles. Les systèmes ERP apporteront de grands avantages, mais ils apportent aussi, pas nécessairement de gros risques, mais son lot de changement ainsi que de chaos et de turbulence. Par exemple, 40 % des implantations ERP causent des perturbations opérationnelles importantes après la mise en activité. Si vous savez cela dès le départ et que vous vous y préparez, la transition sera plus facile et vous pourrez garder le cap : une opération simplifiée et un système ERP complètement implanté.

5 Gartner

6 Panorama Consulting



Lorsque je rencontre de nouveaux clients potentiels, je ne veux pas leur vendre un système trop rapidement. Ça peut sembler contre-intuitif, et probablement une mauvaise pratique d'affaires, mais ça nous aide, nous le fournisseur et vous le client, à établir les bases d'un succès. Non seulement je prends le temps de présenter les fonctionnalités de notre produit — comment il est conçu pour fabricants de petite et moyenne taille ainsi que les nombreux avantages qu'il peut vous apporter —, mais je prends aussi le temps de parler des défis, de la perturbation et du changement qui devront être gérés et surmontés lors du processus d'implantation. Si vous le savez en partant, vous pourrez mieux planifier et organiser le processus d'implantation et avoir la bonne équipe en place dès le départ. N'oubliez pas que le processus sera perturbant, comme pour tout changement important, d'ailleurs, mais que si vous le planifiez dès le début, ce sera plus facile et vous verrez les avantages du système plus rapidement.

Après que vous avez signé le contrat, la période initiale, avant l'implantation du système, est cruciale. C'est le temps de développer une relation solide entre le consultant ERP et votre entreprise. En tant que fournisseur de service, nous devons apprendre à connaître vos affaires de fond en comble, vous montrer la chronologie et le processus et vous indiquer les ressources dont vous aurez besoin pour réussir une implantation. Mais n'oubliez pas qu'il s'agit d'une voie à deux sens et les deux parties doivent être transparentes. Nous devons connaître les personnes clés dans votre organisation — et ceux qui pourraient résister. Nous devons aussi savoir comment votre entreprise fonctionne actuellement, ce qui marche en ce moment, où se trouvent les problèmes et quels sont vos objectifs futurs pour nous permettre d'identifier les priorités et d'installer les bonnes fonctionnalités en premier.

Lorsque nous commençons à travailler avec un nouveau client, nous leur donnons la liste de vérification d'une implantation réussie et nous mettons l'accent sur les étapes à suivre pour créer un projet d'implantation réussi. Il est important que les deux parties soient franches l'une avec l'autre et qu'elles passent beaucoup de temps sur le transfert des connaissances. Prenez le temps d'identifier les choses les plus importantes à implanter. Faites participer les bonnes personnes dès le départ. Ajoutez beaucoup de temps pour la formation et la résolution de problèmes dans le calendrier d'implantation — vous savez qu'il y aura des problèmes en cours de route, alors assurez-vous d'avoir le temps requis pour les régler. Sachez que vous aurez à vivre avec des perturbations et préparez-vous à être zen avec le chaos et l'instabilité pour une brève période de temps. Ayez confiance au processus et à l'expérience de votre consultant.



FORMEZ VOTRE SYSTÈME

Comme un nouveau membre du personnel..

Je suis le premier à avouer qu'un système ERP n'est pas une baguette magique. Un système ERP est un excellent système qui peut connecter tous vos services et accroître votre capacité de production tout en diminuant les coûts. Mais, au final, ça ne reste qu'un logiciel — un logiciel qui fait des calculs rapides et exacts basés sur les données que vous lui avez fournies. Et comme le dit si bien l'expression anglaise : « garbage in, garbage out — à données inexactes, résultats erronés. » Si vous configurez le système avec de mauvaises données, il ne fonctionnera pas bien.

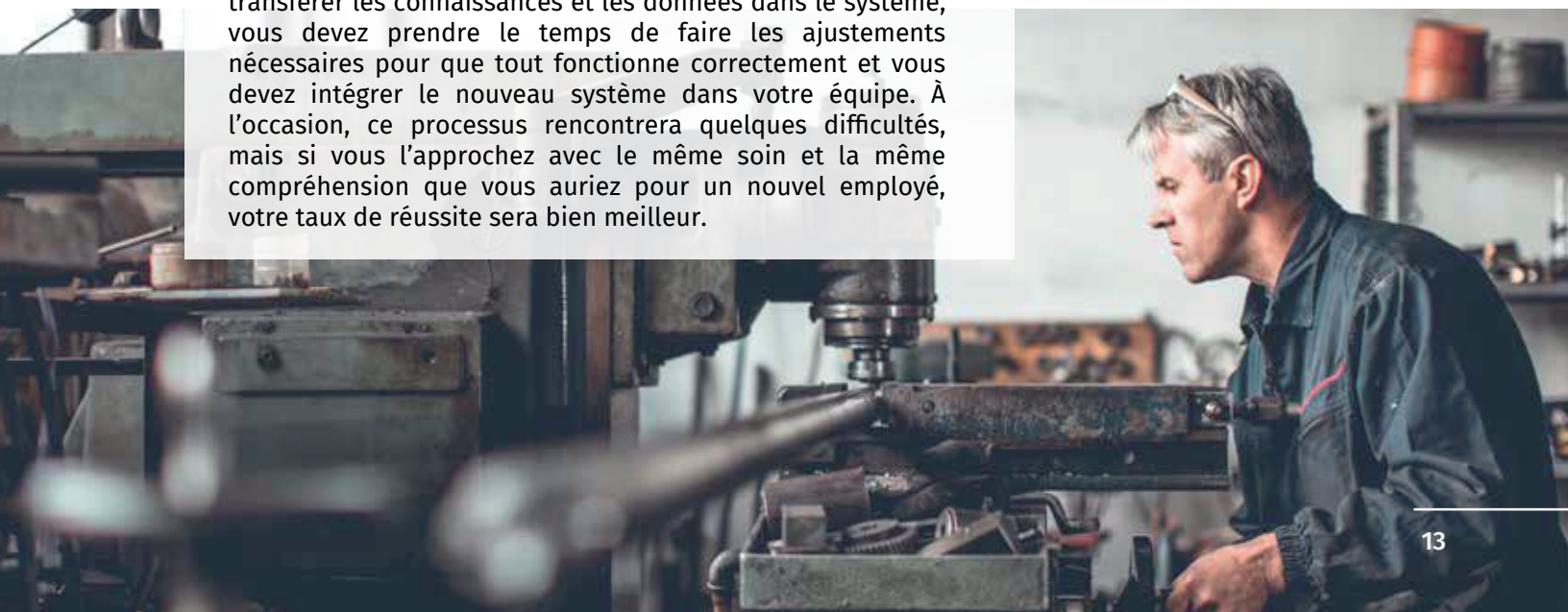
Pensez-y : lorsque vous engagez de nouveaux employés, vous prenez le temps de les former correctement. Vous ne les jetez pas dans la fosse aux lions en pensant qu'ils vont maîtriser le travail tout seuls ; au contraire, vous investissez des mois de formation et d'accompagnement, les aidant à bien faire leur travail. Pensez à accueillir et à intégrer votre ERP de la même manière — vous devez former le système comme vous formez de nouveaux employés. Évidemment, ce n'est pas exactement le même processus, mais vous devez programmer le système ERP avec de bonnes données et ajuster les paramètres en conséquence pour que le système fonctionne correctement.

Imaginez que chaque service de votre entreprise accueille et intègre un nouvel employé en même temps — une tâche difficile et perturbante, c'est le moins qu'on puisse dire, et votre entreprise devra mettre le temps et l'énergie nécessaire pour que tout fonctionne à nouveau comme sur des roulettes. Intégrer un ERP est similaire : vous devez transférer les connaissances et les données dans le système, vous devez prendre le temps de faire les ajustements nécessaires pour que tout fonctionne correctement et vous devez intégrer le nouveau système dans votre équipe. À l'occasion, ce processus rencontrera quelques difficultés, mais si vous l'approchez avec le même soin et la même compréhension que vous auriez pour un nouvel employé, votre taux de réussite sera bien meilleur.

LE SAVIEZ-VOUS?

Une étude a trouvé que **95 %** des entreprises qui ont échoué leur implantation d'un système ERP ont mis moins de **10%** du budget ERP total à l'éducation, la formation et la gestion du changement.

Le fait de ne pas assigner assez de ressources à la formation et à la gestion du changement vous vouera à l'échec, créant ainsi un manque de confiance dans l'ERP au sein de votre équipe et faisant dérailler votre implantation. Prenez le temps, et l'argent, requis pour bien faire les choses, et ce, dès le départ.





PLANIFIEZ UN COURT CALENDRIER D'IMPLANTATION

UN SYSTÈME ERP PEUT PRENDRE DES MOIS, OU PLUS, POUR ÊTRE COMPLÈTEMENT FONCTIONNEL. Je viens de vous dire de prendre le temps de réussir, alors ce que je vais ajouter va sans doute sembler contradictoire, mais je vous conjure de planifier un court processus d'implantation, rien de plus de quatre ou six mois. Trop souvent, j'ai vu des fabricants établir de longs calendriers d'implantation pour finalement constater que le projet risque d'être abandonné un an plus tard. Avec un long calendrier, il est trop facile de continuellement retarder le projet en se disant que vous allez le faire dans un mois (lorsque vous aurez le temps !) avant de constater qu'un an a passé sans aucun progrès.

Un an, c'est long pour une entreprise, et plus votre calendrier d'implantation est long, plus les chances d'événements inattendus sont grandes — comme un employé clé qui quitte l'entreprise ou une crise qui éclate dans un autre aspect des affaires — et ça peut faire dérailler tout le projet. Je sais que ces choses-là peuvent arriver n'importe quand, mais il y a moins de chances sur une période plus courte.

Et je peux vous dire d'expérience que si vous commencez un projet d'implantation, puis devez l'interrompre ou le retarder pour quelques mois, vous aurez de la difficulté à remettre le projet sur la bonne voie. Non seulement allez-vous abandonner votre implantation actuelle, mais vous aurez aussi plus de difficultés la prochaine fois que vous essayerez d'implanter un projet de la même taille et portée.

Si vous commencez un projet et comptez prendre neuf mois, et, après six mois vous devez retarder le projet, vous avez demandé à votre équipe de mettre beaucoup de temps et d'énergie pour rien. Tout ce que vous leur avez demandé de faire devra être refait (croyez-moi sur parole : vous penserez pouvoir recommencer où vous avez arrêté, mais ce n'est jamais le cas). Et si vous avez déjà échoué auparavant, vous devrez motiver votre équipe encore plus pour la faire participer à nouveau et votre personnel sera d'autant plus résistant à une nouvelle tentative. Si vous retardez le projet, vous perdez non seulement les dollars du consultant qui plante le projet, mais aussi l'énergie, la motivation et la confiance de votre personnel.

LE SAVIEZ-VOUS?

74%

des entreprises
ont cité un
calendrier irréaliste

comme principale
raison pour laquelle elles
ont dépassé le calendrier

Si vous commencez un projet d'implantation qui comprend tout et des retards inattendus ont lieu, tout le travail que vous avez déjà fait sera perdu et vous devrez recommencer à zéro. Mais si vous priorisez et comptez implanter votre ERP en phases, vous aurez de bien meilleures chances de réussir. Non seulement pourrez-vous rapidement mettre en œuvre les fonctionnalités clés de votre ERP, mais vous pourrez aussi continuer sur la lancée du succès, donnant à votre personnel les outils nécessaires pour faciliter leur travail et des félicitations et de la motivation supplémentaires pour du beau travail.

Continuez de décomposer votre implantation en morceaux réalisables et vous aurez rapidement un système qui est complètement opérationnel ainsi que des opérations simplifiées. 41 % des entreprises rapportent qu'ils ont vu moins de la moitié des avantages attendus de leur nouvel ERP. Mais si vous décomposez votre implantation ERP en morceaux réalisables, vous ne tomberez pas dans le piège.

La manière de surmonter ce problème est de décomposer votre projet en phases. 79 % des implantations ERP sont en retard, et de celles qui sont en retard, 74 % des entreprises disent que c'était dû à un calendrier non réaliste tandis que 76 % citent des problèmes organisationnels comme raison pour laquelle ils n'ont pas pu respecter les échéances.

Pour éviter de devenir une statistique, établissez des priorités que vous pouvez implanter de façon réaliste dans un calendrier de quatre à six mois et concentrez-vous d'abord sur la mise en œuvre de ces fonctionnalités. Cela nécessite beaucoup de planification et de priorisation de la part de votre équipe, et vous devrez vous asseoir avec vos intervenants clés pour identifier ce qui est le plus requis de votre ERP. Cela vous aidera aussi à identifier les fonctionnalités qui dépendent d'autres composantes. Soyez honnête avec votre équipe : dites-leur que tout n'a pas besoin d'être implanté, ou ne le sera pas, lors de la première phase. Il se peut que votre service de production veuille vraiment avoir certaines fonctionnalités, mais dites-leur qu'il est impossible de le faire avant que la gestion de l'inventaire ne soit maîtrisée.

LE SAVIEZ-VOUS?

41%

des entreprises
rapportent qu'ils
ont vu moins de la
moitié des avantages
attendus de leur
nouvel ERP



CONCLUSION

MON MEILLEUR CONSEIL POUR ÉVITER L'IA ? LA PLANIFICATION ET LA PERSÉVÉRANCE.

Prendre le temps dès le début de planifier et de préparer donnera une meilleure fondation à votre projet et vous apportera beaucoup de succès. De plus, avoir de la persévérance et de la persistance à aller de l'avant même lorsque vous rencontrez un pépin assurera que vous allez continuer. Vous avez travaillé fort pour vous rendre où vous êtes — si vous arrêtez avant d'atteindre le sommet de la montagne, vous perdrez tout ce que vous avez accompli. Lorsque vous rencontrez un pépin inévitable, continuez, ayez confiance en la planification et la préparation que vous avez faites et n'arrêtez pas, car les avantages sont de l'autre côté de la montagne.

Et les fabricants qui réussissent à implanter un système ERP

obtiennent des résultats avec des ateliers plus efficaces et simplifiés et une capacité de production accrue. Les avantages d'avoir un système ERP opérationnel comprennent :

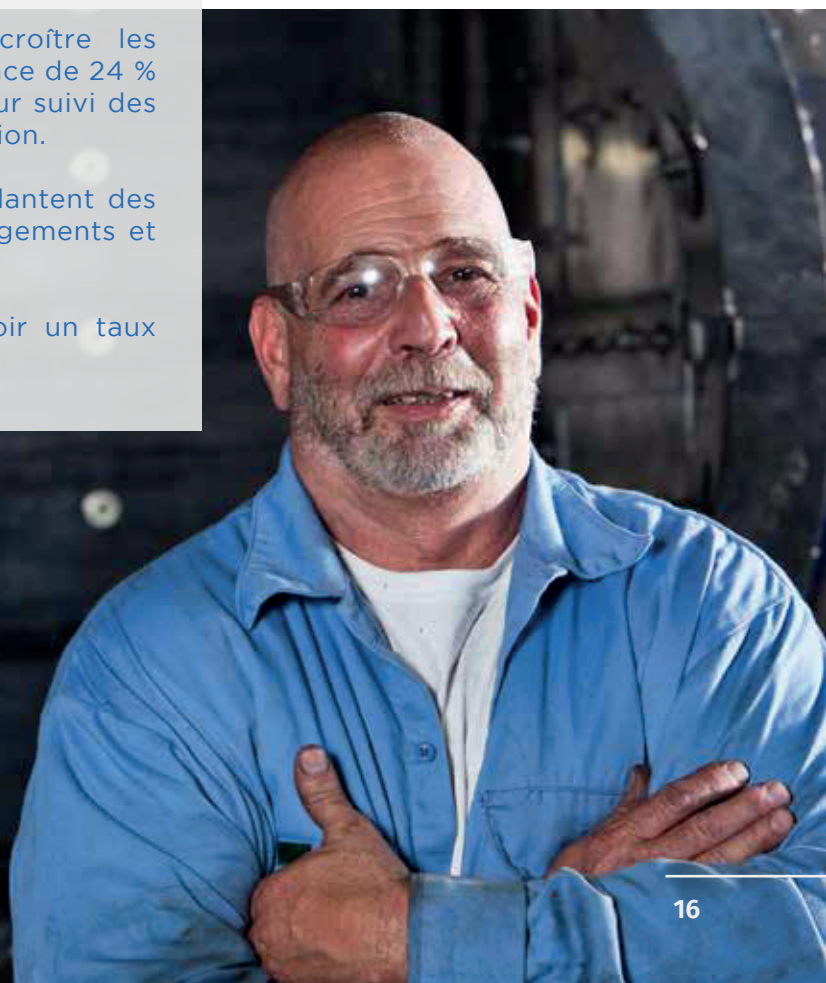
Les systèmes ERP qui fournissent de l'information exacte, en temps réel, sur les opérations quotidiennes aident les entreprises à réduire les coûts opérationnels de 23% et les coûts administratifs de 22%.

Les systèmes ERP sont capables d'accroître les livraisons qui respectent les dates d'échéance de 24 % grâce à une productivité accrue, un meilleur suivi des commandes et une meilleure prise de décision.

Les entreprises de taille moyenne qui implantent des systèmes ERP peuvent supporter les changements et accroître leurs marges d'opération de 21 %.

Les systèmes ERP vous permettent d'avoir un taux moyen d'exactitude de l'inventaire de 97 %.

Planifiez, préparez et persévérez pour voir les avantages d'un ERP.



GENIUS SOLUTIONS LIVRE UNE SOLUTION ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP OU PROGICIEL DE GESTION INTÉGRÉ) COMPLÈTE — Y COMPRIS LE LOGICIEL, LES SERVICES D'IMPLANTATION ET L'EXPERTISE SUR LE TERRAIN — AUX FABRICANTS SUR MESURE DE PETITE ET MOYENNE TAILLE PARTOUT AUX ÉTATS-UNIS ET AU CANADA.

Genius ERP est conçu pour les petits et moyens fabricants qui font de la production sur commande, de la conception sur mesure, de la personnalisation sur commande et de l'assemblage sur commande. Estimation précise, conception des produits, contrôle de l'inventaire, planification de la production, gestion des comptes et supervision complète : un système qui aide à simplifier la fabrication complexe.

