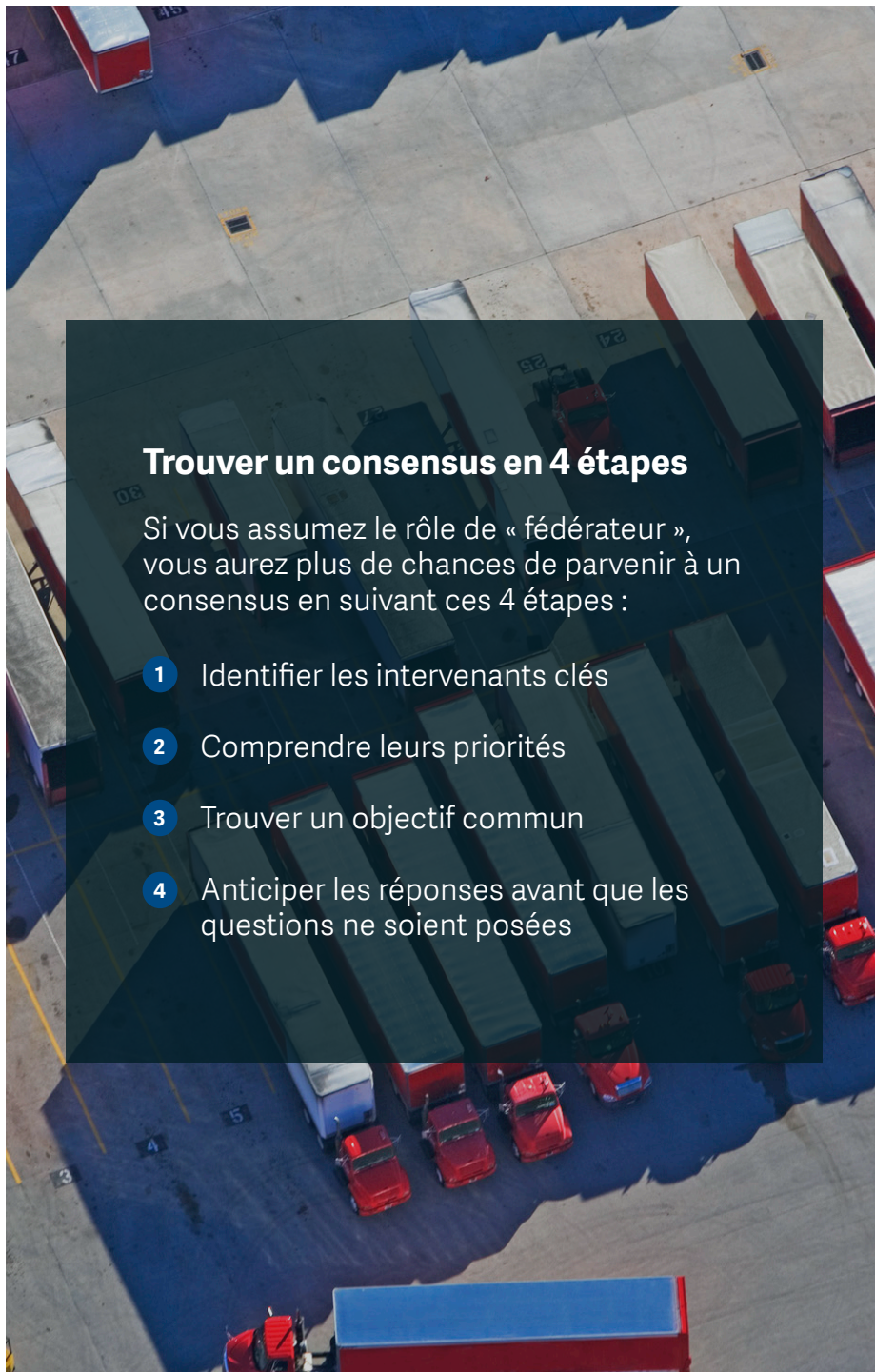


*Mise en place d'une solution de
gestion intégrée : 4 étapes pour
trouver un consensus et assurer la
pérennité de votre entreprise.*

Comment constituer votre « équipe d'intervenants » pour évaluer
l'investissement technologique nécessaire.



Trouver un consensus en 4 étapes

Si vous assumez le rôle de « fédérateur », vous aurez plus de chances de parvenir à un consensus en suivant ces 4 étapes :

- 1 Identifier les intervenants clés
- 2 Comprendre leurs priorités
- 3 Trouver un objectif commun
- 4 Anticiper les réponses avant que les questions ne soient posées

Votre solution de gestion à atteint ses limites?

Quel que soit votre secteur d'activité, vous connaissez les nombreux changements qui affectent votre marché et votre industrie, ainsi que des menaces concurrentielles croissantes qui peuvent compromettre la réussite à long terme de votre organisation.

Peut-être travaillez-vous dans le secteur de la distribution où la pression de devoir développer votre marché et contrôler vos coûts est omniprésent. Dans celui de l'industrie où les principaux objectifs sont d'optimiser la gestion de vos stocks tout en fournissant des produits de qualité. Ou alors dans le secteur des services où l'attraction et la constante satisfaction du client est primordial.

Vous n'êtes pas le seul à avoir compris qu'il était temps de changer votre solution de gestion afin d'améliorer le fonctionnement de votre structure. Dans le cadre d'une étude réalisée, 215 cadres rencontrant des problèmes similaires aux vôtres ont récemment décidé de changer de solution de gestion ou ont avoué être sur le point de le faire.

Comment procéder au changement?

Le processus de changement nécessite l'implication de plusieurs intervenants. Cependant, les intervenants généralement impliqués dans ce processus de décision ont des intérêts différents selon leurs services ainsi que leurs propres priorités.

L'un des obstacles les plus importants est la formation d'un comité d'intervenants qui devra choisir la meilleure solution pour l'ensemble de l'entreprise. Une fois ce consensus établi, la décision d'achat sera rapidement prise. Si vous suivez les 4 étapes ci-dessous, vous serez en bien meilleure position pour faire le bon choix.

« Les entreprises les plus performantes abordent le processus de sélection d'un ERP avec un plan clair et optent pour des solutions faciles à déployer et à utiliser, qui les aident immédiatement à dynamiser leur activité? »

1. Identifier les intervenants clés

En fonction de la taille de l'entreprise, le nombre d'intervenants impliqués dans l'évaluation et le choix d'une solution de gestion intégrée sera plus ou moins conséquent. Les comités d'achats tendent aujourd'hui à se multiplier, impliquant en moyenne cinq ou six décideurs par entreprise³. Aussi est-il important de réunir dans votre équipe des dirigeants, des conseillers juridiques et des responsables de l'approvisionnement, qui bénéficieront tous d'une solution répondant à leurs besoins spécifiques tout en s'alignant sur les grands objectifs de l'entreprise. Par exemple :

- Le directeur financier voudra une solution incluant les finances, le personnel, les calculateurs de retour sur investissement, les tableaux de bord TCO, la comptabilité analytique et budgétaire et les immobilisations.
- Le directeur du marketing aura besoin de chiffres de vente, de rapports et d'analyses en temps réel, de mobilité, et de données CRM.
- Le directeur de l'exploitation voudra des processus opérationnels rationalisés et connectés qui accélèrent la collaboration entre les différentes unités et offrent des informations en temps réel sur les coûts et les performances opérationnelles.
- Le directeur des systèmes d'information, le directeur technique et le PDG voudront une solution facile à installer, à déployer et à intégrer aux systèmes existants, avec un minimum d'investissements et de ressources.

Il est également important de s'assurer que toutes les personnes impliquées soient conscientes des besoins et priorités des autres, et que toutes aient pour objectif commun de faire progresser l'entreprise. Prenez en considération tous ces éléments lorsque vous établirez la liste des personnes à inclure dans le processus.

Près de 80 % des entreprises les plus performantes impliquent des équipes multi-secteurs dans la sélection d'une solution de gestion intégrée⁴.





2. Comprendre leurs priorités

Comme indiqué dans la première étape, les différents leaders des secteurs d'activité (LoB) auront des raisons différentes de vouloir une nouvelle solution de gestion intégrée. Connaître et comprendre ces priorités facilitera la mise en place des discussions nécessaires. Vous pouvez vous renseigner sur leurs priorités en leur demandant d'identifier l'importance des principales fonctions opérationnelles sur une échelle d'évaluation et en comparant leurs réponses. Voici un exemple pour lancer la discussion :

Listez et évaluez l'importance de chacune de ces fonctions métier dans le cadre de l'acquisition d'une nouvelle solution de gestion intégrée :

- Contrôler les achats et les stocks.
- Assurer la conformité financière dans l'ensemble des régions.
- Accéder en temps réel aux données et aux informations commerciales.
- Développer les activités et / ou les unités opérationnelles dans de nouvelles régions.

Une fois la discussion entamée avec chaque membre de votre comité d'achat, réunissez tous les acteurs concernés pour vous renseigner sur les priorités de chaque secteur d'activité dans le cadre d'un atelier. Mais évitez de « personnaliser » les discussions individuelles, car cela pourrait mettre en évidence les différences de chacun plutôt que de promouvoir les objectifs communs. Essayez plutôt de mettre en relation les personnes concernées pour qu'elles partagent leurs points de vue et communiquent dans un langage commun. La priorité devrait toujours être d'assurer la santé et la réussite durable de l'entreprise.

Aider les parties en présence à reconnaître leurs intérêts communs ouvrira la voie à un consensus et facilitera la mobilisation des représentants de chaque entité, tout en réduisant les risques associés⁶.

3. Trouver un objectif commun

Si l'objectif est d'œuvrer pour la réussite et la compétitivité de l'entreprise, quels sont les meilleurs moyens d'y parvenir ? Notre conseil : commencez par évaluez votre système de gestion actuel et identifiez-en les lacunes. Les défauts les plus fréquemment associés à des solutions ERP obsolètes ou à des systèmes comptables inefficaces incluent notamment :

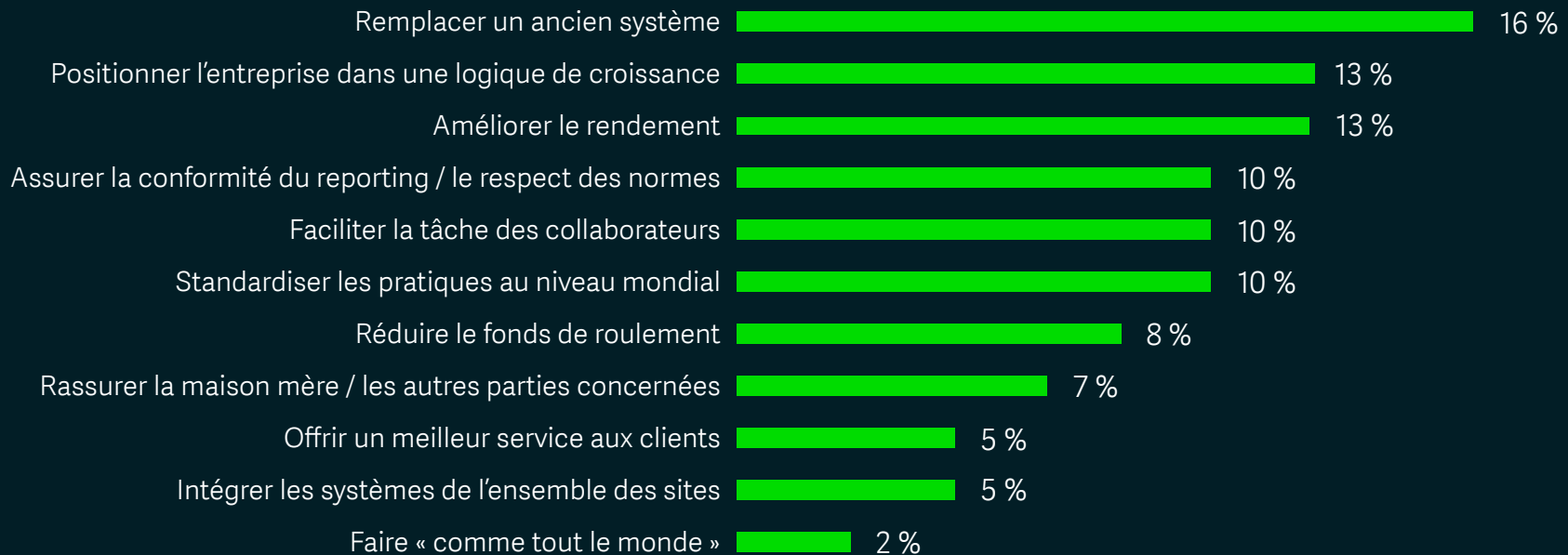
- Les performances insuffisantes qui entravent les profits et la croissance.
- Le manque de personnalisation.
- La difficulté d'accès aux informations et aux données en temps réel.
- La présence de plusieurs outils de gestion mal intégrés.
- Le manque d'adaptabilité face aux défis complexes et au rythme des changements touchant le marché / l'industrie.

Ces points soulèveront des enjeux d'importance variable pour chacun des membres du comité. Par exemple, une mauvaise visibilité des données empêchera les services financiers de fournir des prévisions précises. Des processus de travail inefficaces qui ralentissent la croissance pourront empêcher l'entreprise d'étendre ses activités à de nouvelles zones géographiques et de nouveaux marchés. Les outils cloisonnés perturbent la collaboration et nuisent à l'efficacité opérationnelle.

Maintenant, comparez les points ci-dessus avec les raisons les plus courantes répertoriées dans le tableau ci-dessous, pour lesquelles les entreprises souhaitent remplacer leurs ERP existant. Et découvrez celles qui sont les plus pertinentes dans votre cas : Améliorer les performances de l'entreprise ? Faciliter la tâche des collaborateurs ? Offrir un meilleur service aux clients ?

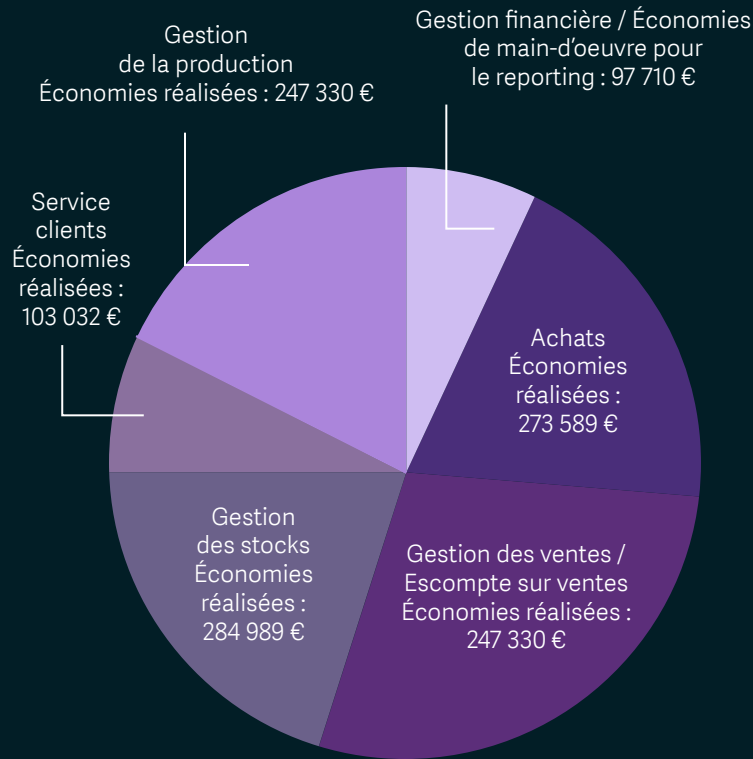
Puis, identifiez celles sur lesquelles vous devriez vous concentrer. Vous serez alors mieux armé pour montrer aux intervenants comment ils peuvent atteindre ces objectifs et répondre à leurs autres priorités individuelles.

Pourquoi mettre en place un ERP ?



Sage X3

bénéfices par catégorie (ajustés au risque)



- Gestion financière — Économies de main-d'oeuvre pour la production de rapports
- Économies sur les achats
- Gestion des ventes — Escompte sur ventes
- Économies sur la gestion des stocks
- Économies sur le service clients
- Économies sur la gestion de la production

4. Anticiper les réponses avant que les questions ne soient posées

Lorsque vous évaluez plusieurs solutions pour affiner votre choix et trouver l'outil adéquat, il est préférable de communiquer directement avec les fournisseurs, car cela facilitera la conception et l'optimisation de la valeur et des avantages de leurs solutions. Vos fournisseurs de confiance rassembleront et organiseront vos contenus pour faciliter l'atteinte de vos objectifs.

- Demandez-leur de vous fournir des cas pertinents, des rapports de retour sur investissement, des outils d'évaluation et des rapports d'impact économique, ainsi que des études de cas de clients aux besoins similaires.
- Demandez une démo ou un essai gratuit du produit pour que tous les intervenants en connaissent le fonctionnement et soient à même de détecter de potentiels signaux d'alerte ou problèmes.
- Invitez un commercial à se rendre sur votre site dans le cadre d'une « visite d'apprentissage », durant laquelle il pourra vous donner des conseils et répondre à vos questions.

Encore une fois, encouragez toujours l'esprit participatif en démontrant que « le tout est plus important que la somme de ses parties ». Observez par exemple le graphique ci-contre, qui présente, par catégorie, les économies ajustées au risque réalisées grâce aux solutions Sage X3. Individuellement, chaque service a réalisé des gains importants, l'ensemble de l'entreprise ayant économisé plus de 1,3 million d'Euros.

Mais comme le note le groupe Aberdeen⁷, « les coûts ne doivent pas être votre unique préoccupation. » Un sondage réalisé par ce groupe de conseil en technologie et services a révélé que les deux principaux critères recherchés par les entreprises, à savoir la fonctionnalité (69 %) et la facilité d'utilisation (56 %) étaient « la véritable clé pour tirer le meilleur parti » d'une solution de gestion intégrée.

En incitant les fournisseurs à travailler avec vous dans le cadre de votre démarche de recherche d'un consensus, vous serez plus à même de démontrer votre volonté de répondre aux préoccupations des acteurs concernés.

« Choisir Sage X3 nous a permis d'améliorer significativement l'automatisation de nos processus métier au bénéfice de nos clients, partenaires et fournisseurs. Cet outil convivial nous assure une intégration complète des informations, un gain d'efficacité et une maîtrise totale de nos coûts. »

— João Andrade, directeur commercial export, Novarroz

Vous pouvez maintenant vous concentrer sur l'avenir

À chaque étape du processus de recherche d'un consensus avec vos collègues, rappelez-vous que votre objectif commun est d'assurer la réussite et la rentabilité de l'entreprise à long terme. Une gestion d'entreprise sera efficace si elle est évolutive, personnalisable et pérenne. Sage est là pour vous aider à déployer Sage X3, un produit Sage Business Cloud, ou son équivalent sur site, et veiller à ce que vous disposiez de la bonne configuration pour assurer la pérennité de votre structure.

À terme, faire le bon choix réduira la complexité de la gestion de votre entreprise, permettant à tous vos intervenants de travailler plus rapidement, plus simplement et de manière plus flexible.

Franchisez le pas

Sage est là pour vous accompagner et aider vos collègues à découvrir et évaluer la solution Sage X3 afin que votre entreprise puisse obtenir les résultats recherchés. Demandez un audit dès aujourd'hui et travaillez avec un expert qui vous accompagnera dans le choix de votre solution intégrée.

Demander un audit >



Références :

¹ « Rapport 2016 sur les systèmes ERP et les logiciels d'entreprise », Panorama Consulting Solutions

² « Comment choisir un ERP et réussir sa mise en place en 5 étapes », groupe Aberdeen

³ « Rapport 2016 sur les systèmes ERP et les logiciels d'entreprise », Panorama Consulting Solutions

⁴ « Comment choisir un ERP et réussir sa mise en place en 5 étapes », groupe Aberdeen

⁵ « Comment choisir un ERP et réussir sa mise en place en 5 étapes », groupe Aberdeen

⁶ « Trouver un consensus pour mieux vendre », Harvard Business Review, mars 2015

⁷ « Comment choisir un ERP et réussir sa mise en place en 5 étapes », groupe Aberdeen

sage

