



ERP moderne pour directeurs financiers

Guide de l'acheteur

Rédigé par Acumatica

>> Contenu

Guide d'achat d'ERP pour le directeur financier moderne.....	3
Tout d'abord, demandez-vous pourquoi vous avez besoin d'un nouveau système ERP.....	3
Parlons du coût.....	4
Tarification ERP.....	4-5
Critères de choix d'un nouveau système ERP.....	5-10
Sur site ou dans le cloud ?.....	11
Autres critères à prendre en compte lors du choix d'un fournisseur d'ERP.....	12
Ventes par partenariat ou ventes directes.....	13
Le processus d'achat d'un ERP.....	14
Identifier le besoin.....	14
Obtenez l'adhésion à tous les niveaux.....	14
Recueillir les besoins.....	14
Établir une liste de fournisseurs potentiels.....	14
Faites votre proposition.....	14
Gérer la démonstration.....	14
Constituez votre propre équipe de mise en œuvre.....	14
Soyez ouvert à l'analyse et à l'amélioration des processus métier.....	14
Résumé.....	15
À propos d'Acumatica.....	15

Guide d'achat d'ERP pour le directeur financier moderne

En tant que directeur financier, vous savez que le système de planification des ressources de l'entreprise (ERP) de votre société est au cœur de son fonctionnement. opérations commerciales et financières. C'est aussi l'application que vous et votre équipe utiliserez principalement pour vos dépenses. du temps chaque jour pour accomplir votre travail.

Alors, comment choisir la meilleure solution ERP pour votre entreprise ? Quels sont les critères à prendre en compte ?

Ce guide vous aidera, vous et votre personnel, à trouver et à sélectionner celui qui convient le mieux à votre entreprise.

Tout d'abord, demandez-vous pourquoi vous avez besoin d'un nouveau système ERP.

Avant toute chose, posez-vous la question : « Pourquoi recherchons-nous un nouveau système ERP ? »

Les entreprises investissent dans un nouveau système ERP pour de nombreuses raisons. Si vous utilisez un système logiciel plus ancien ou Si votre logiciel de comptabilité de base ne répond plus à vos besoins, vous rencontrez peut-être une ou plusieurs des difficultés suivantes :

- Vous et votre équipe devez constamment trouver des solutions manuelles pour des tâches simples, ce qui peut s'avérer difficile. facilement automatisable.
- Une grande partie de vos données est stockée dans des feuilles de calcul Excel sur plusieurs systèmes au sein de l'entreprise.
- Il n'existe pas de flux de travail automatisés (tels que les approbations des bons de commande ou le traitement des comptes fournisseurs).
- Vous ne pouvez pas facilement modifier le logiciel pour qu'il s'adapte aux processus de votre entreprise.
- Vous êtes constamment confronté à un processus de clôture de fin de mois laborieux.
- Les charges à payer, les affectations et les produits différés posent problème.
- Vous n'êtes pas en mesure de gérer plusieurs entreprises au sein d'un seul système et de fournir rapports consolidés.

Ce type de problème affecte la productivité de votre équipe et de l'entreprise dans son ensemble, et justifie une enquête. une solution moderne.



Parlons du coût

Il est essentiel de considérer un nouveau système ERP comme un investissement. Un système ERP représente un engagement de 7 à 10 ans (voire plus) en termes de temps et de ressources, et sera responsable de la gestion de certains des aspects les plus importants de l'organisation.

Outre le coût des licences et de la mise en œuvre, considérez également les avantages concrets que votre entreprise retirera d'un nouveau système ERP en termes de retour sur investissement : une plus grande précision, une réduction des heures de travail, une diminution des fraudes et du gaspillage, une meilleure conformité réglementaire, de meilleurs rapports avec des données en temps réel et des tableaux de bord synthétiques, et une analyse plus proactive pour la prise de décisions stratégiques.

Il est également important d'examiner les freins à l'adoption d'un nouveau système ERP. Le plus souvent, il s'agit d'une question de coût. Même s'il peut être tentant de conserver votre système actuel, réfléchissez-y à deux fois :

- Les systèmes logiciels plus anciens ne possèdent souvent pas les fonctionnalités présentes dans les plateformes ERP modernes.
par exemple, des tableaux de bord avancés, des outils de reporting et des fonctionnalités d'ergonomie qui amélioreront la productivité et permettront de réaliser des économies.
- Tenez compte des coûts de maintenance et de renouvellement de votre système : vous constaterez souvent que ces frais (généralement de 16 % à 20 % du prix d'achat) vous obligent à acquérir un nouveau système tous les cinq ou six ans. De plus, si vous négligez la maintenance de vos logiciels, vous ne bénéficiez pas des mises à jour logicielles, qui ajoutent non seulement de nouvelles fonctionnalités, mais aussi des correctifs de sécurité vous protégeant des cyberattaques.

Au final, procurez-vous le système dont vous avez besoin, et non pas celui que vous pensez pouvoir vous offrir.

Tarification ERP

Outre le coût du logiciel lui-même, la plupart des fournisseurs d'ERP

Des frais seront facturés pour chaque utilisateur du système. Les éditeurs de logiciels facturent généralement plus cher les utilisateurs qui ont besoin d'accéder au système dans le cadre de leur travail que les utilisateurs occasionnels, qui n'y accèdent que ponctuellement pour des tâches mineures, comme la consultation de prix ou la réalisation de tâches administratives. Saisir le temps et les dépenses.

Les licences utilisateur sont soit attribuées à des utilisateurs spécifiques (utilisateurs nommés), ou la licence est basée sur le nombre total d'utilisateurs qui peuvent accéder au système en même temps (utilisateurs simultanés).

Acumatica propose une tarification basée sur la consommation qui ne

La facturation se fait par utilisateur, mais en fonction des ressources consommées pour le fonctionnement du système (matériel, mémoire, débit de données, etc.). Nous pensons que ce type de tarification dissuade les entreprises d'autoriser plusieurs utilisateurs à accéder aux informations de l'ERP, alors que ces utilisateurs tireraient un grand profit de la consultation des mêmes données que le service financier.



À titre d'exemple, au lieu d'avoir accès aux données déjà disponibles dans la base de données ERP, la tarification par utilisateur oblige souvent les commerciaux à tenir leur propre registre de numéros sans avoir accès aux informations réelles des comptes. ce qui entraîne un décalage entre les ventes et la comptabilité concernant les revenus prévisionnels, les commissions sur les ventes, et clients défaillants.

Imaginez la productivité si chaque membre de votre organisation avait accès aux informations en temps réel dont il a besoin. Ils utilisent les mêmes informations pour effectuer leur travail que vous pour effectuer le vôtre.

Acumatica permet aux entreprises d'ajouter un nombre illimité d'utilisateurs selon leurs besoins, offrant ainsi à tous les membres de l'organisation l'accès à la plateforme. système sans frais supplémentaires.

Que rechercher dans un nouveau système ERP ?

L'étape suivante consiste à préciser vos besoins. Il s'agit d'établir une liste des exigences, recensant les fonctionnalités essentielles qui doivent impérativement figurer dans le nouveau système. Cette liste permettra aux fournisseurs de logiciels potentiels de comprendre vos besoins et de préparer une démonstration de la capacité de leur logiciel à y répondre.

Cela signifie qu'il est essentiel de prendre le temps, dès le départ, de bien définir vos besoins. Réunissez les principales parties prenantes afin d'apporter une réponse complète à cette question. Ne prenez rien pour acquis ; c'est le moment d'analyser votre entreprise avec un regard critique et de déterminer comment un nouveau système ERP peut vous aider à relever vos défis et à atteindre vos objectifs.

Interrogez non seulement l'équipe financière, mais aussi tous les utilisateurs du système, des services d'expédition et de réception aux ventes et au marketing. Déterminez les fonctionnalités indispensables, celles qui seraient utiles et celles qui deviendront nécessaires prochainement.



Puisque le système devra répondre à vos besoins d'aujourd'hui comme de demain, recherchez un système – et une entreprise —ce sera dans une dizaine d'années. Un système flexible, facile à utiliser et compatible avec votre façon de travailler. L'entreprise fait des affaires. En d'autres termes, recherchez un système qui :

- **Utilise des technologies courantes et largement répandues.**

Évitez les langages et systèmes propriétaires, car vous êtes au niveau du caprice de la société d'édition pour le soutien et le vivier de talents pour Ces systèmes sont limités.

- **Peut être déployé dans le cloud ou sur site,**

en fonction des besoins de votre entreprise.

- **Sont facilement modifiables pour les tâches de base par les utilisateurs moyens**

et personnalisable par toute personne ayant des connaissances techniques.



Autres éléments à prendre en compte :

- **Évitez les acteurs de niche qui se spécialisent dans des secteurs spécifiques.**

Ces acteurs ne peuvent pas se moderniser et se développer aussi rapidement que des produits plus généraux.

- **Consultez les rapports d'analystes et les avis clients provenant de sites réputés.**

pour voir ce que les autres disent du produit.

- **Déterminez si le système final nécessite plusieurs bases de données.**

Certains fournisseurs d'ERP regroupent divers produits dans leurs offres.

système fourni, par exemple, les ressources financières et clients

Gestion de la relation client (CRM). Bien que le système puisse se comporter comme une entité unique,

Cela nécessite la maintenance de deux bases de données distinctes et une synchronisation.

Un conflit entre les deux peut poser problème. Dans la mesure du possible, examinez attentivement.

pour un système qui exploite une base de données unique pour garantir toutes les informations financières,

Les données opérationnelles et les données clients sont identiques pour chaque personne y accédant.

le système.

Voici quelques questions que vous devriez être prêt à poser à tout fournisseur de logiciels :



AUDITABILITÉ

Pour tout progiciel de gestion intégré (PGI), l'auditabilité est indispensable. Si toutes les entreprises doivent pouvoir auditer leurs transactions financières, les sociétés cotées en bourse et celles qui recherchent des financements externes l'exigent.

- Le logiciel fournit-il un historique de chaque transaction ?
- Puis-je examiner chaque transaction en détail ?
- À quel point est-il facile de réaliser un audit avec ce logiciel ?



SÉCURITÉ

La sécurité revêt de nombreuses formes. Un système ERP, par exemple, révèle les détails du fonctionnement interne de l'entreprise. Dans ce contexte, il est nécessaire de protéger les données sensibles contre toute consultation ou modification par certaines personnes. employés. De plus, le système doit être protégé contre les attaques malveillantes provenant de l'extérieur. l'entreprise également.

- Le logiciel me permet-il d'attribuer des privilèges d'accès par utilisateur et par rôle ?
 - Le logiciel me permet-il d'automatiser les processus d'approbation ?
- Le logiciel est-il doté de protections contre les pirates informatiques et m'alerte-t-il en cas d'attaque ? tentatives d'accès non autorisées ?



SIGNALLEMENT

L'une des fonctions les plus importantes du personnel financier est d'extraire des informations importantes des

Le système ERP, ainsi que la combinaison de données provenant d'autres systèmes, sont destinés à un usage interne au sein de votre entreprise et pour les investisseurs, les banquiers, les auditeurs et autres.

- Le système est-il doté de tableaux de bord permettant d'afficher les informations clés à l'utilisateur ?
- Est-il possible de créer des tableaux de bord pour des rôles spécifiques au sein de l'organisation ? Ces tableaux de bord peuvent-ils être...
modifié par l'utilisateur ?
- Est-il possible de créer des tableaux de bord intégrant des informations ERP et non-ERP ? Les intégrations avec...
ERP disponible ?
- Quels rapports sont fournis de série avec le système ?
- Les rapports sont-ils facilement modifiables ? Comment créer un nouveau rapport ?
- Comment puis-je accéder aux informations du système ?
- Est-il facile de créer mes propres requêtes d'information ? Les requêtes de données peuvent-elles être utilisées dans
tableaux de bord et rapports ?
- Est-il possible d'exporter les rapports et les requêtes vers des fichiers Excel ? Et les tableaux croisés dynamiques ?
- Puis-je obtenir des données en temps réel du système ?



PLATEFORME DE TEST/BAC À SABLE

Il est souvent souhaitable d'avoir accès à un système de test ou à un « bac à sable » qui reproduit votre système en production.

Cela peut servir à tester les mises à jour avant leur mise en production ou à développer de nouvelles fonctionnalités.

Des personnalisations sont effectuées pour vérifier leur bon fonctionnement avant leur mise en production. Il s'agit d'une procédure standard.

Cette procédure s'applique aux systèmes installés sur site, mais peut poser problème lors de l'utilisation d'un système cloud.

Certains fournisseurs de cloud facturent un supplément pour un système de test, d'autres non, et certains n'en proposent pas du tout.
système du tout.

- Ai-je accès à un système de test ou à un environnement de test isolé ?
- Facturez-vous un supplément pour cela ?



STOCKAGE ET SAUVEGARDE DES DONNÉES

La possibilité de créer et de restaurer des sauvegardes de la base de données ERP est essentielle en cas de panne majeure, de catastrophe naturelle, de migration vers un autre système ERP ou simplement pour mettre à niveau les composants matériels sur site. Paradoxalement, tous les systèmes ERP cloud ne permettent pas de créer et de restaurer des sauvegardes de données ni d'importer les données de production dans un environnement de test. Parmi ceux qui le permettent, Certains ne vous permettent pas de contrôler le moment où ces sauvegardes sont effectuées.

- Mon fournisseur d'ERP sauvegarde-t-il automatiquement mes données ?
- Puis-je sauvegarder mes propres données ? Ma sauvegarde est-elle sous la forme d'une véritable base de données relationnelle ?
- Serait-il facile de transférer mes données vers un autre ERP ? Comment se déroule ce processus ?



FACILITÉ D'UTILISATION

Même le meilleur système ERP est inutile si votre personnel refuse de l'utiliser parce qu'il est trop difficile à apprendre. Beaucoup reviendront aux « anciennes méthodes », s'appuyant sur des tableurs et la saisie manuelle. éviter d'avoir à apprendre le nouveau logiciel.

- Le système est-il facile à apprendre ?
- Dans quelle mesure l'utilisateur peut-il personnaliser l'interface utilisateur ?
- Votre documentation est-elle disponible en ligne ?
- Votre documentation est-elle complète ?
- Une formation utilisateur est-elle disponible ? La formation est-elle incluse avec l'achat du logiciel ?



PERSONNALISATION

Chaque entreprise étant différente, rares sont les systèmes ERP qui répondent à tous vos besoins dès leur installation.

Il faudra presque toujours un certain degré de modification pour que le logiciel fonctionne.

vos entreprise et votre secteur d'activité. Certaines de ces modifications sont simples, d'autres peuvent être assez complexes.

complexe. La plupart des systèmes ERP modernes offrent des outils graphiques simples afin que le personnel non technique puisse les utiliser.

Il est possible d'effectuer des ajustements mineurs au système. Des personnalisations plus avancées sont proposées via des interfaces de programmation d'applications (API) destinées au personnel technique et aux consultants.

- Le système peut-il être personnalisé pour s'adapter au mode de fonctionnement de mon entreprise ?

Existe-t-il des outils graphiques me permettant de personnaliser le logiciel sans

Savoir programmer ? Quelles parties du système peuvent être personnalisées à l'aide de...
ces outils ?

- La personnalisation du logiciel est-elle difficile ? De quels outils logiciels ai-je besoin ?

Quels langages de programmation devrai-je utiliser ?

- Une formation utilisateur est-elle disponible ? La formation est-elle incluse avec l'achat du logiciel ?



PRODUITS COMPLÉMENTAIRES/EXTENSION

Les exigences fonctionnelles varient selon les secteurs d'activité. Les entreprises de services, par exemple, ont des besoins différents de ceux des fabricants ou des détaillants. La plupart des progiciels de gestion intégrée (PGI) sont modulaires : ils proposent un module financier de base auquel s'ajoutent des modules complémentaires pour étendre leurs fonctionnalités, comme la gestion des stocks, le service après-vente ou la gestion de la relation client (CRM). De plus, des solutions tierces fournissent des fonctions spécifiques qui s'intègrent au PGI pour en accroître l'utilité, telles que la paie, l'acceptation des cartes bancaires et la gestion d'entrepôt.

- Qu'est-ce qui est inclus dans le produit de base ?
- Quels autres modules sont disponibles en plus du produit de base ? Quel est leur coût ?
Le coût de ces modules ?
- Existe-t-il d'autres logiciels tiers dont j'ai besoin et qui ne font pas partie du système de base ?

Bien que non exhaustive, cette liste devrait vous donner une idée des types de questions que vous devriez poser aux fournisseurs d'ERP qui figurent sur votre liste restreinte.

Sur site ou dans le cloud ?

Le cloud est l'avenir du logiciel, mais vous avez toujours le choix — et certaines entreprises, pour diverses raisons, préfèrent cette option.

rester sur site. La plupart des fournisseurs d'ERP ne proposent qu'une seule option : vous pouvez soit exécuter le logiciel vous-même.

Le matériel peut être installé sur site, tandis que le logiciel peut être exécuté dans le cloud. L'idéal serait toutefois une solution fonctionnant aussi bien dans un environnement physique que dans un environnement virtuel.

Les deux options. Cela vous permet de choisir l'option de déploiement qui vous convient le mieux et de modifier ce choix.

si votre situation change. Lorsque vous examinez les fournisseurs d'ERP, vous trouverez les deux options ; il est donc important de bien comprendre...

Avantages et inconvénients des déploiements sur site et dans le cloud :

	Systèmes sur site	Systèmes basés sur le cloud
Options de licence	Il est généralement possible de l'acquérir par abonnement ou par achat direct.	Ils ne sont généralement disponibles que par abonnement.
Achat/entretien du matériel	Vous devrez acheter et conserver vos propres licences de matériel et de logiciels.	Elles sont gérées par un hébergeur, ce qui décharge votre service informatique de ces tâches.
Mises à niveau de la planification	Elles sont entièrement sous votre contrôle – ce qui signifie que vous contrôlez quand mettre à jour le logiciel.	Les mises à jour étant effectuées par l'éditeur du logiciel, les interruptions de service dues à ces mises à jour sont souvent à la discrétion de ce dernier (bien que certains éditeurs d'ERP vous permettent de choisir la période d'interruption qui vous convient le mieux, mais vérifiez s'il existe des frais supplémentaires pour cette option).
connexion Internet	Ne comptez pas sur votre connexion internet pour que vous et vos collaborateurs puissiez travailler.	Exigez que votre entreprise dispose d'une connexion internet fiable.
Accessibilité	L'accès doit se faire en interne, sauf si votre entreprise fournit une connexion externe permettant aux utilisateurs de travailler à distance.	Elles sont idéales pour la mobilité ; elles sont accessibles de partout, à tout moment, depuis n'importe quel appareil doté d'un navigateur web.
Sécurité	Vous serez responsable de la sécurité de votre propre réseau et de vos données.	Offrez ce que la plupart des entreprises ne peuvent pas se permettre seules : la sécurité des données. La plupart des principaux fournisseurs d'hébergement (Amazon Web Services, Microsoft Azure, etc.) sont bien mieux préparés et qualifiés pour cette tâche. De fait, vos données sont généralement plus en sécurité dans le cloud que sur site.

Acumatica peut être déployé sur site ou dans le cloud, selon les besoins de votre entreprise.

Et vous pouvez modifier l'option de déploiement en fonction de l'évolution de vos besoins.

Quels autres critères prendre en compte lors du choix d'un fournisseur ERP ?

Lorsque vous examinez les caractéristiques et les fonctionnalités des progiciels de gestion intégrée (PGI) envisagés, il est tout aussi important d'examiner attentivement... à la viabilité du produit ainsi que de l'entreprise qui le produit :

LONGÉVITÉ ET MATURITÉ : Analysez l'historique et la maturité de l'entreprise. Depuis combien de temps existe-t-elle ?

Existe-t-il des articles de presse et des avis d'utilisateurs sur l'entreprise, qu'ils soient positifs ou négatifs ? L'entreprise a-t-elle...

La direction a-t-elle été stable ou y a-t-il eu des changements de leadership par le passé ? L'entreprise a-t-elle été...

Le produit a-t-il fait l'objet d'un rachat récent ? Si oui, quel impact cela a-t-il eu sur lui ?

RECONNAISSANCE ET RÉCOMPENSES : Consultez les analyses d'experts concernant l'entreprise et le logiciel.

Ces avis étaient-ils favorables ? Le logiciel a-t-il reçu des prix décernés par des organismes tiers reconnus ?

La plupart des sites web des fournisseurs affichent fièrement les prix et les distinctions qu'ils ont reçus.

RÉFÉRENCES CLIENTS (dans votre secteur) : Certains progiciels de gestion intégrée (PGI) sont plus adaptés à certains secteurs qu'à d'autres.

Recherchez des références au sein de votre secteur et discutez avec leurs directeurs financiers pour savoir dans quelle mesure ils conviennent au PGI.

Le logiciel a fait ses preuves auprès d'eux. La plupart des fournisseurs pourront vous fournir des références d'utilisateurs de leur logiciel dans votre secteur d'activité.

SUPPORT : Le support après-vente est essentiel pour tout achat important, et les progiciels de gestion intégrée (ERP) ne font pas exception. Identifiez le

Les niveaux d'assistance disponibles ainsi que leurs coûts sont indiqués. Échangez avec d'autres utilisateurs et consultez leurs avis pour vérifier leur expérience.

la satisfaction à l'égard du soutien qu'ils reçoivent de leur fournisseur de logiciels.



Ventes par partenariat ou en direct

Il est rare qu'une entreprise tente d'installer elle-même un système ERP. Les logiciels ERP sont complexes et nécessitent l'intervention d'experts.

Nous collaborerons avec votre entreprise pour l'installer, le configurer et le régler afin qu'il fonctionne correctement pour votre entreprise.

Les différents fournisseurs abordent la vente de logiciels différemment.

La plupart se répartissent en trois catégories : les ventes directes, les ventes par l'intermédiaire de partenaires, ou une combinaison des deux.

VENTES DIRECTES : Certaines sociétés de logiciels vendent directement au client final. Dans ce cas, le client traite directement avec l'éditeur.

Fournisseur de logiciels pour toutes les ventes, l'implémentation, le support et la formation. Un avantage est que le logiciel est installé par le créateur du logiciel lui-même, leur connaissance du système est donc très approfondie. Un inconvénient est que l'entreprise

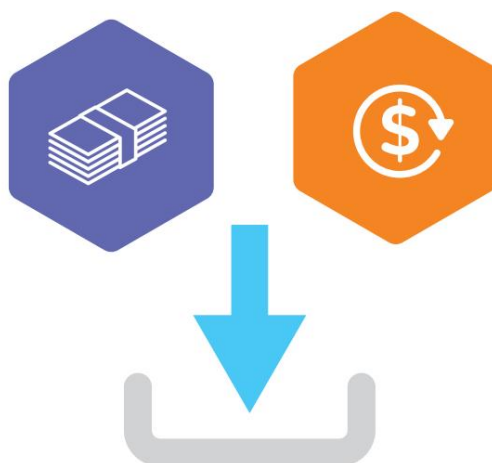
Vous n'avez peut-être pas d'expérience pratique de travail avec des entreprises de votre secteur.

VENTES PAR DES PARTENAIRES : Certaines sociétés de logiciels préfèrent vendre leurs produits par l'intermédiaire de partenaires formés et certifiés dans l'application. Les partenaires se spécialisent souvent dans des secteurs spécifiques et possèdent une vaste expérience en matière de mise en œuvre. Nous proposons des logiciels adaptés aux entreprises comme la vôtre et de votre secteur d'activité. De plus, les clients peuvent choisir un partenaire situé à proximité. à proximité pour consultation et soutien.

VENTES DIRECTES ET PAR PARTENAIRES : Les éditeurs de logiciels peuvent choisir de vendre par l'intermédiaire de partenaires pour les marchés locaux plus petits. clients et réserver une force de vente directe aux clients plus importants et géographiquement diversifiés.

Acumatica vend ses produits à 100 % par l'intermédiaire de partenaires. Nous pensons que cela nous permet de vous mettre en relation avec le partenaire qui vous convient le mieux.

Idéalement adapté à votre situation géographique, à la taille de votre entreprise et à votre secteur d'activité.



Le processus d'achat ERP

Alors, comment procéder pour rechercher, sélectionner et acheter votre prochain ERP ?

Le processus suivant décrit les étapes qui vous guideront tout au long du cycle d'achat :

Identifier le besoin

Documentez votre besoin de passer à un nouveau système.

Inclure les coûts de maintenance du système obsolète

ainsi que le budget nécessaire à la mise en œuvre et au maintien du

nouveau système. Ensuite, estimer les économies de coûts attendues.

grâce à des processus rationalisés et à une productivité accrue des travailleurs.

Des outils de calcul du retour sur investissement (ROI) et du coût total de possession (TCO) sont disponibles pour vous aider à...

déterminer les coûts et les économies.

Obtenez l'adhésion à tous les niveaux.

Il ne suffit pas que la direction générale soit d'accord.

pour dépenser l'argent ; vous avez également besoin de l'adhésion de la part de

les personnes qui utiliseront le système.

Recueillir les besoins

Énumérez les caractéristiques et fonctions nécessaires à votre

l'entreprise pour aller de l'avant. Demandez à tous les utilisateurs potentiels

pour leur contribution. Cela vous aidera non seulement à recueillir tous les

exigences, mais cela facilitera également l'adhésion des utilisateurs.

et l'adoption, car elles font partie intégrante du processus.

De plus, séparez les fonctionnalités requises de

les fonctionnalités « agréables à avoir », et gardez un œil sur les

À l'avenir : Quelles autres fonctionnalités prévoyez-vous ?

dont vous aurez besoin au cours des trois à cinq prochaines années et au-delà ?

La dernière chose que vous souhaitez faire est d'investir dans un logiciel

Un produit qui devient obsolète avant même d'avoir généré un retour sur investissement.

Commencez par dresser une liste de fournisseurs potentiels

Identifiez les fournisseurs d'ERP qui proposent un produit qui

répond à vos exigences. La plupart des progiciels de gestion intégrée (PGI) offrent

Les mêmes fonctionnalités de base, mais vous trouverez quelques

sont plus adaptées à votre entreprise ou à votre secteur d'activité

que d'autres. Commencez à restreindre votre liste à ceux-là.

Des fournisseurs qui correspondent le mieux à vos besoins. Vous bénéficierez également de :

Vous souhaitez déterminer si vous préférez une solution exclusivement cloud ?

produit ou produit sur site.

Faites votre proposition

Contactez les vendeurs qui ont participé à votre vente.

Veuillez indiquer et demander une réunion et une démonstration sur site.

de leur logiciel. N'oubliez pas de partager vos besoins.

avec eux et demander que chaque exigence soit

comme indiqué dans la démonstration du logiciel.

Gérer la démo

L'équipe de démonstration a toujours tendance à montrer

les caractéristiques et fonctions qui décrivent leur logiciel dans

la meilleure lumière. Ne laissez pas cela vous distraire de la raison pour laquelle vous

ont demandé la démonstration : assurez-vous que chacun de vos

Les exigences vous sont présentées, à vous et à votre équipe.

à votre satisfaction. Par exemple, si vous avez demandé de la facilité

Lors de la personnalisation des rapports, cela a-t-il été démontré ?

Votre personnel effectue lui-même certaines actions, donc

Ils se sentent à l'aise avec cette fonctionnalité.

Ayez votre propre équipe de mise en œuvre

Le fournisseur de logiciels mettra à disposition une équipe de spécialistes.

pour vous aider à migrer vos données, à implémenter et à optimiser

le système et former votre personnel. Cependant, vous devez

avoir votre propre équipe dédiée au sein de votre entreprise

aider au processus, donner accès aux zones sécurisées

et les systèmes, et aider à résoudre tout problème qui

cela pourrait se produire.

Soyez ouvert à l'analyse/

l'amélioration des processus métier.

Certaines équipes de mise en œuvre auront besoin d'une évaluation

analysez vos processus métier avant de proposer un système.

pour vous. Soyez ouvert à cette idée, même si cela ajoute au

coût global du système. L'équipe analysera votre

processus existants et recommander des changements qui permettront

contribuer à rationaliser certains des gaspillages de votre entreprise

Améliorez les processus et rendez votre personnel plus productif.



Résumé

Choisir votre prochain système ERP est une décision importante. Les informations contenues dans ce guide vous aideront à identifier les points essentiels à prendre en compte lors du processus de sélection d'un fournisseur.

Pour accéder à une bibliothèque de FAQ et à des ressources supplémentaires vous aidant à rechercher, évaluer et sélectionner le progiciel de gestion intégré (PGI) adapté à votre entreprise, consultez : www.acumatica.com/erp-software-selection.

Pour obtenir de l'aide concernant le calcul des coûts et du retour sur investissement, consultez : <https://www.acumatica.com/calculator/how-much-does-an-erp-system-cost/>

À propos d'Acumatica

Le système de planification des ressources d'entreprise Acumatica offre une technologie cloud et mobile adaptable avec un modèle de licence utilisateur unique et tout compris. Acumatica offre une vue complète et en temps réel de votre activité.

À tout moment, n'importe où, sur n'importe quel appareil. Grâce à notre réseau mondial de partenaires, Acumatica ERP offre une solution complète, suite d'applications intégrées de gestion d'entreprise, comprenant les modules Finance, Distribution, Comptabilité de projet, et CRM, ainsi que des éditions distinctes pour le service sur le terrain, le commerce, la fabrication et la construction.

La structure tarifaire recommandée par Acumatica ne facture pas par utilisateur, mais en fonction des ressources (matériel, mémoire, débit de données, etc.) nécessaire au fonctionnement du système. Cela permet aux entreprises d'ajouter un nombre illimité d'utilisateurs selon leurs besoins, permettant Tous les membres de l'organisation ont accès au système sans frais supplémentaires.

Acumatica peut être déployé sur site ou dans le cloud, selon vos besoins métier. De plus, tous les Acumatica

Les modules ERP et CRM utilisent la même base de données, ce qui signifie que tous les membres de votre organisation y ont accès en temps réel. à une seule version de la vérité. Et vous pouvez sauvegarder vos données à tout moment.

Acumatica vend également ses produits à 100 % par l'intermédiaire de partenaires. Cela nous permet de mettre en relation les clients potentiels avec le partenaire le plus adapté, en fonction de leur situation géographique, de leur taille et de leur secteur d'activité.

