

INVERA



**Le guide du secteur des métaux pour
l'évaluation des progiciels de gestion intégrés**

www.invera.com

Le moment est venu de revoir les **possibilités.**

De nombreuses entreprises en métaux délaissent leur ancien progiciel de gestion intégré, car celui-ci ne permet pas de gérer facilement et rapidement les transactions quotidiennes et son utilisation est devenue laborieuse. Il est possible que votre service informatique ou votre éditeur de logiciels n'aient pas suivi les normes des technologies actuelles et les expériences usagers contemporaines.

Le choix d'un nouveau progiciel de gestion intégré (PGI) pour votre entreprise du secteur des métaux est une activité critique où l'on a besoin de mesurer deux fois (ou plus) plutôt qu'une, car on ne peut couper qu'une seule fois. On retrouve ci-dessous les plus importantes actions, planifications et considérations que votre entreprise doit entreprendre pour éclairer ses décisions.



Le guide du secteur des métaux pour l'évaluation des logiciels de gestion intégrés

1. Équipe d'évaluation

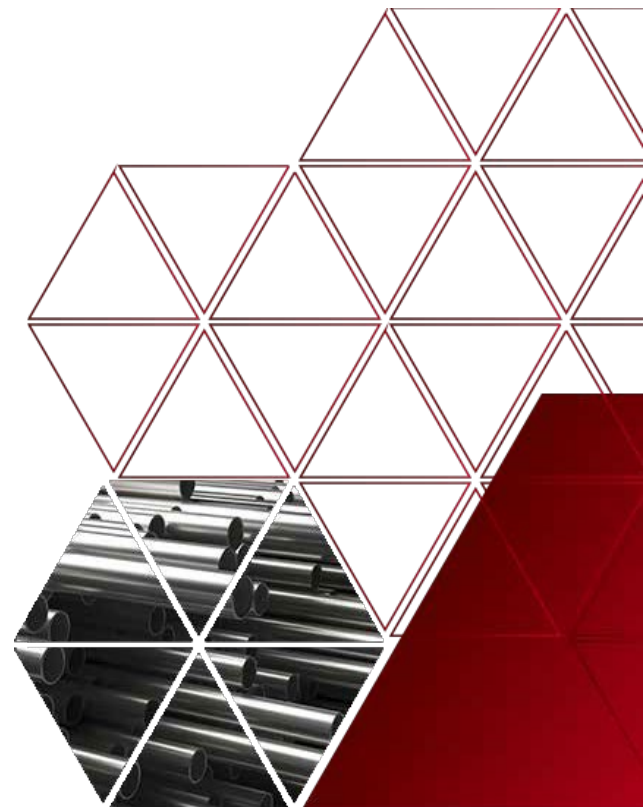
Vous aurez besoin d'assembler une équipe d'évaluation comprenant des spécialistes de toutes les fonctions de votre entreprise (ventes, achats, exploitations...). Autant que possible, cette équipe doit participer à chaque étape du processus d'évaluation.

Ne cantonnez pas le processus d'évaluation à un projet du service informatique. L'entreprise doit y faire participer les représentants d'expérience, car le logiciel sera utilisé dans tous ses secteurs d'activité.

2. Besoins opérationnels

Pour que la présentation du logiciel soit complète, votre équipe d'évaluation doit dresser une liste documentée des scénarios de gestion les plus courants effectués par votre entreprise et y intégrer les fonctionnalités logicielles essentielles dont vous disposez aujourd'hui et les autres fonctions qui sont vraiment nécessaires.

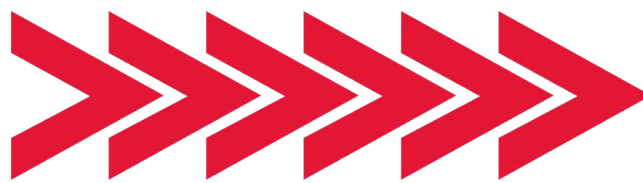
Ces scénarios devraient établir la base des démonstrations logicielles et faire en sorte que les fournisseurs suivent le même « script » et que vous gardiez la maîtrise du contenu de la présentation.



Les exemples de scénarios doivent comprendre un éventail de cas comme la collecte et l'expédition, les processus isolés, les processus multiples, les processus sur des sites multiples, le traitement externe, la transformation en sous-traitance, les commandes à livraison échelonnée et contractuelles, la production de stocks en flux tendu, la vente en consignation.

D'ordinaire, une entreprise peut avoir de 6 à 12 scénarios différents pour représenter fidèlement les activités et les besoins opérationnels.

Les scénarios constituent un mécanisme efficace d'évaluation de logiciels, car ils vous aident à comprendre comment ils fonctionnent, comment chaque module s'intègre aux autres fonctions et comment les utilisateurs du système en tirent avantage. Le fait de se concentrer sur les fonctionnalités individuelles et isolées a tendance à donner une vue incomplète du mode de fonctionnement du système dans votre entreprise et il est difficile de visualiser le flux d'un service à l'autre.



3. Démonstrations de logiciels

La présentation de logiciels doit comprendre un tour d'horizon des principales analyses de rentabilité recensées par l'équipe d'évaluation ainsi que d'autres fonctionnalités jugées bénéfiques à votre entreprise. Une entreprise plus complexe ou un grand nombre de scénarios de gestion peut prendre plus de temps pour une autre démonstration plus approfondie.

- Prévoyez une démonstration d'une demi-journée pour la première démonstration destinée à établir une liste restreinte de fournisseurs.
- Selon le nombre et la complexité des scénarios, prévoyez un à deux jours pour une démonstration détaillée.
- Tous les scénarios doivent être présentés.
- Dans certains cas, vous pouvez demander de voir l'entièreté des cycles pour bien les comprendre.
- Pour de plus grands groupes de centres de services avec plus de 400 utilisateurs, il faut prévoir au moins 3 à 5 jours complets de démonstrations.

Pouvoir ou faire ces deux verbes ont un sens bien différent : le système qui « peut » faire quelque chose ne veut pas forcément dire qu'il « fait » quelque chose. Bien souvent « peut » signifie que l'on doit programmer

Ne prenez pas une réponse affirmative pour une vérité (montrez-moi le logiciel!) Il est important d'observer le logiciel effectuer diverses fonctions et d'insister pour que le fournisseur **démontre** comment le logiciel règle

4. Technologie

L'investissement dans un logiciel se fait sur le long terme. Il faut s'assurer que le logiciel est basé sur des normes de technologies actuelles et modernes qui vous mèneront loin dans le futur. Vous ne voudriez pas découvrir un an plus tard que les systèmes dans lesquels vous avez investi deviennent obsolètes ou se rapprochent de leur fin de vie utile.

Il faut également organiser une séance distincte pour l'examen technologique du logiciel et des services du fournisseur (système d'exploitation, base de données, matériel, etc.). L'étude doit répondre aux questions suivantes :

- Quels sont le système d'exploitation, la base de données, le matériel avec lesquels les logiciels fonctionnent et le modèle de licence de chacun?
- Est-ce une technologie qui durera?
- Quand est-ce que se termine le soutien technique?
- L'application est-elle basée sur le web ou sur un navigateur?
- Est-elle infonuagique ou nécessite-t-elle des serveurs?
- L'application peut-elle fonctionner sur plusieurs systèmes d'exploitation et appareils (p. ex., Chrome, Windows, Mac et Linux)?
- Y a-t-il des versions pour appareils portables?
- Les fonctions mobiles fonctionnent-elles sur Android ou IOS?

HÉBERGEMENT INFONUAGIQUE



- Le service d'hébergement comprend-il une reproduction en temps réel sur tous les centres de données?
- Comprend-il une assistance d'urgence 24 heures sur 24, 7 jours sur 7?
- Peut-on définir le moment où les mises à jour sont installées?
- Votre environnement de « formation » peut-il être mis à jour séparément de l'environnement de « production »?



Le système peut-il sauvegarder ou récupérer rapidement des fichiers volumineux comme des images, des documents de certification et des séquences vidéo?

PERFORMANCE

Posez les questions difficiles.



Devant l'essor des rançongiciels et des menaces de piratage, vous devez vous assurer que vos données sont protégées et sécurisées pour empêcher les cybermenaces, de manière à ce que votre entreprise exerce ses activités en toute sécurité.

Les méthodes utilisées sont :

- l'authentification multifacteur pour les accès d'utilisateur
- la transmission sécurisée et le chiffrement des données
- les privilèges d'accès aux données en fonction des rôles
- les programmes de surveillance des bases de données et d'alerte

LA SÉCURITÉ

EDI

Si vous envisagez de mettre en œuvre des solutions en amont ou en aval, ne manquez pas de planifier une séance distincte pour passer en revue vos besoins EDI et discuter de la façon dont ils peuvent être comblés par le fournisseur.

Ces besoins comprennent :

- le nombre de types de transactions EDI différentes
- le nombre de différents fournisseurs ou clients qui doivent être configurés ou testés
- le coût pour EDI

L'INTERCONNEXION AVEC LES INTERFACES DE PROTOCOLE D'APPLICATION

Quels sont vos besoins en matière d'interconnexions avec les applications de fournisseurs tiers comme l'interface avec une application de logistique externalisée ou l'intégration avec le matériel de traitement informatique? Comment le logiciel peut-il combler ces besoins?

5. Dans le cadre de l'évaluation de solutions logicielles génériques...

Si vous planifiez d'étudier également des solutions logicielles génériques (p. ex., des systèmes PGI non spécialisés dans les métaux) ou une solution générique avec un module externe ou d'extension pour le secteur des métaux, il faut tenir compte des autres éléments suivants :

- Du temps de démonstration supplémentaire sera nécessaire pour comprendre le produit (le temps de démonstration pourrait doubler ou tripler).
- Attendez-vous à davantage de réactions du type « ça peut être configuré pour faire cela » et prenez conscience des implications de devoir « créer » des solutions.
- Il est essentiel de demander au fournisseur qu'il vous montre comment une fonction de « configuration » est exécutée.
- Ne laissez pas les sujets comme la production de rapports, les options de personnalisation, les finances figurer en tête des démonstrations.
- Consacrez plus de temps aux besoins opérationnels quotidiens essentiels.
- La version du logiciel mise en démonstration sera-t-elle celle que le centre de service recevra?

ANALYSE DES LACUNES

Il y a normalement plus de lacunes avec ces systèmes de type générique, il faut donc porter une attention particulière à comprendre comment ces lacunes sont comblées. Si cela n'est pas fait, il risque d'y avoir des dépassements de coût, de longs retards et éventuellement une fonctionnalité réduite.

- Passez plus de temps à énumérer les lacunes en détail, car la résolution des problèmes après l'achat peut entraîner des conséquences inattendues.
- Exigez une estimation raisonnablement précise des coûts et des délais pour les modifications à effectuer.
- N'acceptez pas un résumé approximatif ou rédigé à la hâte.

6. Étude de l'équipe d'évaluation

Dès que la phase de démonstration est terminée, l'équipe d'évaluation devrait étudier les éléments suivants :

- la fonctionnalité, l'adaptation aux besoins et les avantages des solutions
- le résultat de l'évaluation de la technologie
- le fournisseur doit produire une grille de prix actualisée des logiciels, du matériel ou de l'hébergement, des services et de l'implantation.
- il faut déterminer les principales lacunes des solutions de manière précise, au moyen d'estimations des coûts et des délais

RÉSUMÉ

Le choix d'un nouveau système logiciel pour votre entreprise du secteur des métaux est l'une des plus importantes décisions que vous aurez à prendre. Il nécessite un processus d'étude résolu et détaillé qu'il ne faut pas précipiter. Le choix du système idéal ne dépend pas du hasard et n'est pas une course, car il faut entreprendre ce processus de manière déterminée et structurée.

Nos coordonnées

www.invera.com

Demandes : (514) 925-8558

Général : (514) 935-3535

ÉTATS-UNIS

Invera Corp.

6125 Luther Lane, no 425

Dallas, TX 75225

États-Unis

Canada

Invera Inc.

4333 St.Catherine Ouest, bureau 201

Westmount, Québec

Canada, H3Z 1P9

INVERA
Metal Enterprise Cloud Solutions