

Sage - Guide d'optimisation du retour sur investissement

*Vous êtes prêt à réduire vos coûts opérationnels de près de 73 % ?
Découvrez les solutions actuelles de gestion d'entreprise.*

Poursuivre la lecture >



Nul besoin d'être directeur financier pour évaluer un retour sur investissement

Vous avez besoin d'un logiciel qui s'adapte à l'évolution de votre entreprise. Adapter la technologie à vos objectifs professionnels est la meilleure manière d'optimiser votre investissement. Avec une implémentation rapide et des indicateurs clairement définis, il est possible de mesurer très précisément vos efforts par rapport aux objectifs établis. Ce guide d'optimisation du retour sur investissement vous apporte les conseils nécessaires pour rechercher et examiner les solutions de gestion d'entreprise, vous préparer à l'avenir et atteindre une rentabilité maximale.

« 78 % [des entreprises les plus performantes] intègrent des équipes polyvalentes...dans la sélection de leur système d'ERP¹. »



Six étapes simples pour optimiser l'implémentation

1 Mettre en place un comité exécutif et une équipe de base pour le projet

Veiller au bon déroulement des choses est crucial. Établissez un comité qui va superviser le projet et une équipe centrale qui va prendre en charge l'implémentation, diriger le projet et former les utilisateurs. Cette équipe projet devra intégrer les responsables de tous les services de l'entreprise directement concernés par l'implémentation (service clientèle, logistique, finances, fabrication, etc.) ainsi qu'un chef de projet.

2 Définir des objectifs précis

Prendre des décisions plus avisées et plus rapides grâce à une saisie plus efficace des données par les utilisateurs. Cela permet à la direction et aux cadres d'avoir plus facilement accès à des synthèses plus pertinentes, toujours au moment opportun.

Accroître la motivation des employés et leur productivité en leur permettant de se consacrer à des activités plus stratégiques et plus significatives. L'implémentation améliore la rentabilité des opérations et favorise donc la rétention des employés.

Se rapprocher des partenaires commerciaux, clients et fournisseurs en optimisant et en raccourcissant les procédures commerciales.

N'oubliez pas : au début de l'implémentation, vous devez examiner ces objectifs, intégrer les éventuelles modifications consécutives à l'élaboration du plan d'action et les garder à l'esprit tout au long de l'avancement du projet.

3 Ayez une vision claire de ce que le logiciel est capable de faire

Le plan d'action étant fondé sur les caractéristiques et les fonctionnalités du logiciel, l'équipe chargée de son implémentation devra suivre une formation d'introduction pour avoir une compréhension approfondie des possibilités du logiciel.

4 Définir les procédures de gestion à améliorer

Vérifiez que les procédures définies avant l'implémentation sont bien suivies et vous assurer que rien n'a été omis. Un conseiller de l'implémentation peut également vous guider pour améliorer les procédures commerciales en s'inspirant des bonnes pratiques des autres clients. Mais vous pouvez aussi rationaliser vos procédures au moyen des fonctionnalités prêtes à l'emploi qui vous sont fournies et qui sont inspirées des bonnes pratiques du secteur.

5 Examiner les options d'implémentation

Lors du choix de l'implémentation, sur site ou à la demande, les entreprises doivent examiner leurs exigences particulières : complexité des activités et des procédures commerciales, taille de la société, nombre d'employés, croissance prévue, étendue des compétences et de l'infrastructure informatiques.

Sur site : vous devenez propriétaire du logiciel qui est installé sur vos serveurs ; vous pouvez donc le personnaliser et l'intégrer à d'autres logiciels. Les entreprises contrôlent ainsi davantage les procédures commerciales, les données et la sécurité.

À la demande/dans le Cloud : hébergée et disponible dans le Cloud, cette option de déploiement vous permet de ne payer que ce vous utilisez. Elle ne nécessite pas un gros apport financier initial, peut être mise en place plus rapidement avec moins de matériel informatique et moins de personnel, et la maintenance matérielle est ainsi réduite.

6 Former les utilisateurs

La formation, parallèlement au fait que l'interface soit intuitive et ergonomique, permettra à vos employés d'être plus rapidement opérationnels, et ce à moindre coût, pour tirer pleinement profit de votre nouvelle solution de gestion de l'entreprise.

Définir et utiliser les indicateurs de performances (KPI)

Pendant l'implémentation, les équipes fonctionnelles et/ou les experts devront définir les indicateurs à mesurer pour déterminer la réussite du projet. Ces indicateurs devront être définis en collaboration avec les services et les employés de l'entreprise pour voir clairement si les objectifs sont atteints.

Les indicateurs de performances devront également évaluer les avantages qualitatifs. En particulier :

- Traitements sans erreur
- Temps nécessaire à une prise de décision améliorée
- Réduction des stocks
- Amélioration de la satisfaction des clients et des partenaires

Une fois vos indicateurs de performances définis, nous vous recommandons de publier et de faire connaître les prévisions de façon à pouvoir continuer à mesurer et à améliorer l'implémentation à l'avenir.





Êtes-vous prêt ?

Avec les bons indicateurs de performances et un plan de suivi continu, vous pourrez déterminer si le système mis en place vous aidera ou non à atteindre vos objectifs commerciaux. Ainsi, toutes les corrections nécessaires pourront être effectuées pour poursuivre vos améliorations. Vous pourrez alors gérer vos affaires d'une manière totalement nouvelle.

Pour en savoir plus : www.Sage.fr

Pour plus d'informations, demandez une **démonstration du produit** ou appelez-nous au **0825 007 017**.

Ce qu'en disent les clients

« Grâce à Sage X3, nos stocks de matières premières, d'emballages et de produits finis sont désormais fiables à 100 %, ce qui signifie que nous pouvons garantir la traçabilité amont/aval de nos marchandises. »

Anthony Loheas contrôleur de gestion industriel,
Délices de Saint Léonard

[Témoignage client complet >>](#)

« Avec Sage X3, nous gérons à la fois la comptabilité du groupe et la comptabilité réglementaire locale. Cette solution nous a avant tout permis de réduire le cycle de clôture et de consolidation de deux mois à moins de deux semaines. »

Bart Venesoen, Contrôleur de gestion international,
Phoenix Services

[Témoignage client complet >>](#)

« Avoir installé un outil totalement intégré comme Sage 100 Entreprise i7 nous a permis de considérablement augmenter notre productivité. Nous avons multiplié par le volume de traitement des flux administratifs. »

Philippe Sarot, Directeur du site,
Scopus

[Témoignage client complet >>](#)

« Grâce à la solution Sage 100 Entreprise i7 nous avons pu économiser au sein des équipes, 60 heures par mois sur la saisie comptable. »

Yoann Le Roy, Directeur Administratif et Financier,
My Media

[Témoignage client complet >>](#)

