

NewsComm.

LETTRE D'INFORMATION - 2005-10

2. Sommaire

PAGE 1 Editorial

Des solutions de plus en plus accessibles aux PME

PAGE 1 Sommaire

PAGE 2/3 News

PME, comment réussir l'implantation de votre ERP ?

PAGE 4 Agenda

PAGE 5/6 Focus Fidelio

La personnalisation du système de gestion financière, un atout stratégique pour les PME

PAGE 6 Internet

PAGE 7 Témoignage client

Lafco Outillage intègre Fidelio de Commssoft Technologies

PAGE 8 Etre partenaire

Commssoft Technologies

Pourquoi 2Si Logik a choisi d'être partenaire spécialisé pour les gammes de solutions Fidelio ?

PAGE 9 Programme " Mode d'emploi"

Toute l'information sur les fonctionnalités de Fidelio

COORDONNEES

Commssoft Technologies
4446 Saint-Laurent 200
Montréal, Qc, H2W 1Z5
Tél ; 514.937.4519
Fax : 514.937.7519
www.commssoft.ca

1. Editorial

Des solutions de plus en plus accessibles aux PME

ERP : tout le monde en parle dans le Mid Market !

Le "Mid Market", c'est une entité étrange dont on connaît mal les contours. Que l'on se trouve au Québec, en France, en Allemagne ou aux Etats-Unis, on parle d'entreprises entre 15 et 500 personnes, de 5 à 50 millions de dollars de chiffre d'affaires, etc. En résumé, il s'agit d'une vaste catégorie d'entreprises pour lesquelles l'investissement informatique implique et sanctionne directement les résultats. C'est au cœur de ce Mid Market que Commssoft Technologies a creusé son expérience et ses succès.

Le rôle majeur des dirigeants dans le choix des technologies.

Pour les PME, le choix d'intégrer une solution de gestion est souvent l'initiative de quelques personnalités dans l'entreprise, souvent le responsable informatique, le directeur technique, parfois le dirigeant, qui ont une conscience avancée du poids de l'information dans les performances. Contrairement aux grands groupes dont les dirigeants sont souvent associés plus tardivement à ces problématiques, les entreprises du Mid Market ont placé haut la notion de responsabilité. Ces exigences business sont le fait d'individus que nous nous efforçons d'écouter, d'accompagner et de satisfaire, grâce à un réseau de partenaires qui garantissent réellement la proximité essentielle dans nos métiers.

Vous accompagner dans la croissance de votre entreprise.

Commssoft Technologies poursuit cette exigence d'offrir aux PME des solutions adaptées à leurs métiers, qui respectent les contraintes de temps, de budget, qui garantissent la continuité de l'activité et surtout, fournissent une valeur ajoutée immédiate pour leur croissance.

Ce numéro NewComm vous livre de nombreux exemples de réussite.

Découvrez-les et n'hésitez pas à nous solliciter pour en savoir plus : partager l'information est notre métier.

Très bonne lecture

Fabien Sellin

NewsComm.

LETTRE D'INFORMATION - 2005-10

3. News.PME, comment réussir l'implantation de votre ERP ?

Les enjeux d'une implantation rapide

Dans la mise en place d'un ERP, il est classique de dire que les trois dimensions structurantes d'un projet sont le périmètre fonctionnel, le coût et le délai de mise en œuvre, qui dépend principalement de la date à laquelle le client doit démarrer son application. Ces dimensions sont elles-mêmes liées à deux autres critères fondamentaux :

- la satisfaction client

Si la satisfaction client est définie comme le niveau d'adéquation du produit à ses attentes, il est clair que plus le délai d'implantation est long, plus les attentes du client sont susceptibles de changer entre la date d'expression du besoin et la date de démarrage. Le client peut hésiter de surcroît à se relancer dans un projet visant à compléter la solution pour prendre en compte les besoins non couverts par le projet initial.

- l'évolutivité

Une implantation rapide implique une méthode rigoureuse. La première phase du projet permet de couvrir un ensemble de besoins et les phases suivantes permettent de compléter la solution : on teste ainsi la capacité du logiciel et de l'équipe projet à prendre en considération des modifications, condition sine qua non de pérennité, d'adéquation et d'évolutivité.

Quelles sont les difficultés liées à l'implantation d'une solution ?

Les difficultés sont de trois types. Savoir les reconnaître et les identifier permet de les gérer et de les contourner. Ils proviennent souvent de la remise en cause des rôles de chacun, des processus de gestion et de décision ainsi que des habitudes de travail. L'implication de la direction et la disponibilité des intervenants permettent la plupart du temps d'y remédier. Au delà de l'aspect humain, on rencontre également la nécessité de faire les bons choix en termes d'organisation et de gestion de la chaîne logistique. Une étude effectuée, a montré que les erreurs d'implantation peuvent accroître de 25 % les coûts opérationnels de la société. Il est également impératif d'éviter les erreurs liés à la mise en place du logiciel proprement dit : il doit être en parfaite adéquation avec les besoins de l'entreprise et leur éventuelle évolution durant l'implantation ; l'intégrateur doit faciliter le transfert de compétences vers le client et leur appropriation par les utilisateurs finaux. Il doit enfin respecter le périmètre, le budget et les délais fixés dans le cahier des charges.

La gestion des risques est impérative, il ne faut pas l'ignorer !

Une gestion de risques doit systématiquement accompagner toute implantation. Les risques étant identifiés tout au long du projet, des actions pour les prévenir peuvent alors être menées. Les probabilités de réalisation de ces risques doivent être ré-évaluées régulièrement ; de même, les conséquences et les actions à entreprendre doivent être connues à l'avance. Ceci permet d'expliquer aux utilisateurs, par simple application de lois statistiques, qu'il est normal qu'une partie des risques survienne : on rationalise ainsi pour dédramatiser la perturbation que représente la mise en place d'un nouveau système d'information. D'autre part en connaissant les conséquences de chacun de ces risques, on peut établir des priorités dans les actions à mener et atteindre un niveau de qualité élevé dans les projets. La méthodologie d'accompagnement de projet définie par Commssoft Technologies a complètement intégré cette gestion des risques.

NewsComm.

LETTRE D'INFORMATION - 2005-10

3. News.PME, comment réussir l'implantation de votre ERP ? (Suite..)

Pour garantir le succès d'une implantation, comment Commssoft Technologies anticipe-t-elle ces risques ?

Les gestionnaires de projet en charge des mises en place chez nos clients sont avant tout des consultants métier : ils sont à même de conseiller le client dans ses choix stratégiques et organisationnels tant sur les aspects humains que fonctionnels. Pour garantir au client une connaissance uniforme, complète et correcte des modules installés, les gestionnaires doivent compter dans leurs équipes des consultants certifiés sur les différents domaines du logiciel pour être habilités à en assurer l'installation. Commssoft Technologies met systématiquement en place ses logiciels selon une méthodologie qu'elle a développée et qui garantit, grâce à un certain nombre d'étapes bien définies, que le projet respectera le périmètre, le budget et les délais :

- Diagnostic : définition des points structurants du projet en termes de budgets, de délais et de périmètre fonctionnel.
- Analyse : cette phase permet de mettre en adéquation le paramétrage de l'application avec les processus de l'entreprise. Une phase optionnelle de ré-ingéniering des processus critiques est également prévue.
- Implantation : elle se fait par la livraison progressive des différents modules avec des procédures de tests partiels. La phase d'implantation se termine par une phase de tests définitive de la solution complète.
- Démarrage : des procédures d'accompagnement des utilisateurs permettent de finaliser la mise en place du projet.
- Tout au long du processus, les utilisateurs sont sollicités pour valider les choix de paramétrage et d'implantation.

Quels sont les facteurs d'échec les plus récurrents dans l'implantation d'un ERP ? Et quels sont alors les atouts de Commssoft Technologies ?

En général, les entreprises que nous rencontrons ont dû abandonner leur solution ERP traditionnelle et ont été séduites par Commssoft Technologies pour deux raisons :

- Soit le logiciel existant est incapable de suivre l'entreprise dans sa croissance. Dans ce cas, elle a été sensible au fait que les produits Fidelio, rapides à mettre en œuvre, permettent de suivre la montée en puissance par l'ajout d'utilisateurs ou de nouveaux modules.
- Soit la solution choisie par l'entreprise était trop lourde et obligeait l'entreprise à refondre ses processus. Dans ce cas, Fidelio a été appréciée pour sa rapidité d'implantation mais aussi pour sa grande facilité d'adaptation au processus de l'entreprise (le ré-ingéniering n'est pas une obligation)

NewsComm.

LETTRE D'INFORMATION - 2005-10

Plus de 40 Références dans la région de Montréal.

Une équipe de 15 Personnes dédiées.

Des spécialistes, un service clé en main :

- Analyse de vos besoins
- Installation
- Configuration
- Développement personnalisé
- Support
- Formation
- Consultation
- Transfert des bases de données

4. Agenda.

Commsoft Technologies vous donne Rendez-Vous

Vous désirez réévaluer votre système de gestion actuel pour l'une des raisons suivantes ??

- Votre entreprise est en pleine croissance !
- Vous voulez améliorer votre productivité !
- Vous voulez réduire vos coûts !
- Vos clients utilisent le Web ?!
- Votre système manque de fiabilité
- Votre système ne répond plus aux attentes du marché.....

Vous cherchez un système fiable, performant, adaptable et facile à utiliser??

Commsoft Technologies, classé dans les 5 plus importants producteurs de logiciels de gestion intégrée (ERP) destinées aux PME, vous propose, en plus des démonstrations dans vos locaux de sa gamme de produits Fidelio, la conception gratuite et sans engagement du cahier des charges de votre entreprise.

Coupon à renvoyer pour informations

Commsoft Technologies
4446 Saint-Laurent 200
Montréal, Qc, H2W 1Z5
Tél : 514.937.4519
Fax : 514.937.7519
www.commsoft.ca

Contact : Fabien Sellin
fabien.sellin@commsoft.ca

Nom
Prénom
Fonction
Société
Adresse
Code Postal
Ville
Tél ;
Fax :
Email

Je souhaite :

- L'envoi d'une documentation
- La visite d'un directeur commercial
- Une démonstration Fidelio

NewsComm.

LETTRE D'INFORMATION - 2005-10

5. Focus Fidelio (Suite)

La personnalisation du système de gestion financière, un atout stratégique pour les PME

Doper la productivité

Valoriser ce processus de personnalisation suppose de collaborer avec les utilisateurs dans le but de créer des écrans spécifiquement adaptés à leurs tâches quotidiennes. Ainsi, la personne chargée de traiter les bons de commande au sein d'une société aura besoin de tous les champs de saisie disponibles sur un écran comptable type. L'utilisateur d'une autre entreprise se contentera, pour sa part, de la moitié de ces rubriques et refusera de perdre un temps précieux à naviguer entre les champs non pertinents au moyen de la touche "Tabulation". En personnalisant l'écran en question à ce niveau, l'entreprise gagne du temps et dope sensiblement la productivité de son personnel. Elle a toute latitude pour continuer à procéder à des modifications à mesure que les utilisateurs peaufinent leur usage du logiciel. S'ils constatent qu'ils exploitent fréquemment une même série de valeurs ou liste de clients, ils ont la possibilité de les placer dans un menu déroulant plutôt que de devoir ressaisir les mêmes informations à chaque fois. "Il est relativement facile de définir des valeurs par défaut dans un logiciel et d'éviter ainsi de fastidieuses ressaisies", souligne Alix Muller. "Il doit également être possible de personnaliser un logiciel en fonction des groupes d'utilisateurs, par exemple (opérateurs en charge du traitement des bons de commande ou commerciaux, par exemple) mais aussi des individus. Certains groupes doivent pouvoir saisir ou consulter des informations nettement plus complexes que d'autres."

Aller plus loin

Selon Alix Muller, les systèmes de comptabilité élaborés peuvent dénombrer pas moins de 10 000 écrans de saisie. Stockés dans une base de données, ces écrans indexés servent à l'édition de rapports financiers, eux-mêmes personnalisables selon les besoins de l'entreprise. Supposons qu'une facture établie à l'intention d'un client donné pour des prestations réalisées à son profit doive, pour être réglée, mentionner une référence spécifique. Le logiciel de comptabilité doit être suffisamment souple pour faire figurer cette référence sur les factures et états, sans qu'une reprogrammation du cœur du système soit nécessaire.

Esquiver les risques

Les entreprises qui négligent de personnaliser leur logiciel de gestion financière resteront exposées au risque d'allongement de leurs processus métiers, ou n'auront, en tous les cas, pas mis tout en œuvre pour gagner en productivité. "Les entreprises dont les logiciels ne peuvent être personnalisés comme il se doit sont contraintes de trouver des parades", poursuit Alix Muller. "Elles finissent par rendre leurs logiciels instables en faisant appel à des modules additionnels ou à des tableurs tiers, et sont obligées de ressaisir leurs informations à maintes reprises. Le coût réel des nouveaux logiciels se chiffre d'après le supplément de temps nécessaire aux utilisateurs pour mener à bien un processus."

6. Internet

Notre site

Notre site, réactualisé depuis septembre 2003 connaît une excellente fréquentation. Sobre, il concentre une information essentielle et abondante. Il est fréquemment mis à jour et complété, n'hésitez pas à le consulter.

www.commsoft.ca

NewsComm.

LETTRE D'INFORMATION - 2005-10



STATISTIQUES

Champs d'Activités :

distribution de composantes
d'outillage

Utilisateurs : 25 Utilisateurs

Produits référencés : 400.000

Transactions/Jour : 400

Chiffre d'affaire : 5 Millions \$



7. Témoignages Clients

Lafco Outillage intègre Fidelio de Commssoft Technologies.

LAFCO OUTILLAGE est un leader, au Québec, de la distribution de composantes d'outillages. La gamme de ses produits s'étend des accessoires de levage, des attaches industrielles, des douilles filetées, de serres à levier, des canons de perçage et des manivelles. La gamme entière de ses produits représente plus de 400.000 articles.

Situé à Saint-Léonard, LAFCO OUTILLAGE, faisait face au défi de remplacer un système datant de 1987 qui ne suffisait plus à résoudre les difficultés rencontrées par la croissance continue de l'entreprise.

COMMSOFT TECHNOLOGIES a obtenu le mandat d'inclure un système de gestion intégrée, issu des dernières technologies qui permettait en plus d'une optimisation de la gestion quotidienne de l'entreprise par les modules de bases inclus dans FIDELIO, de gérer des particularités spécifiques tels que :

- Optimisation des paramètres de recherches des 400.000 produits.
- Gestion des codes de produits avec plusieurs fournisseurs.
- Intégration du Commerce Électronique

Le projet au total s'est étalé sur 6 mois, cinq personnes étant impliquées dans le projet