



**www.formationdecadres.com**

747 5e Rue, Shawinigan (Qué) G9N 1G2

**1 877-746-5653**

Si vous ressortez insatisfait  
d'une de nos formations, nous  
vous rembourserons sans délai  
et sans question

Pour plus de détails,  
Contactez-nous !



## MÉTHODOLOGIE D'ACHAT D'UN LOGICIEL E.R.P.

### Objectifs :

- Connaître chacune des applications technologiques disponibles selon leurs champs de responsabilité dans leur entreprise;
- Comprendre clairement l'utilité, l'usage et l'utilisation de chacune des applications;
- Assimiler les terminologies;
- Départager les philosophies qui vous conviennent de celles qui sont inappropriées pour vous;
- Établir vos priorités;
- Agir rapidement et efficacement pour le développement technologique de votre entreprise;
- Favoriser l'autonomie des dirigeants d'entreprise pour l'évaluation de leurs besoins en matière de technologies de gestion informatisée et pour leur développement technologique;
- permettre des économies substantielles en honoraires de consultation pour analyses et un meilleur contrôle des réalisations des consultants en fonction des échéanciers déterminés et des budgets alloués;
- Permettre une autoévaluation rapide, précise et complète des besoins de l'entreprise pour le choix d'une solution de gestion informatisée;
- Analyser le risque de façon exhaustive et déterminer le retour sur investissement le plus près de la réalité;
- Identifier les types de solutions les plus appropriés au secteur d'activité industrielle de l'entreprise;
- Détecter la solution la plus appropriée aux besoins de l'entreprise et faciliter la négociation des prix, termes et conditions de contrat;
- Justification d'une méthodologie d'achat : pourquoi gérer, enjeux clés, facteurs clés, facteurs de succès, leçons apprises.

### Contenu :

- Rôle et responsabilités d'un comité de sélection;
- Principes de la méthodologie d'achat d'un logiciel E.R.P. :
- découpage des grandes étapes d'évaluation (planification et contrôle);
- niveaux d'interventions (stratégique, tactique et opérationnel).
- Compréhension et évaluation des architectures et des composantes des différents logiciels disponibles sur le marché;
- Les différentes marques de commerce locales, nord-américaines et internationales (l'architecture, la philosophie, le prix);
- Les fonctionnalités, leurs applications, les modules, les particularités et le développement sur mesure;
- L'analyse des besoins, analyse de risque et retour sur investissement;
- Les attentes et les enjeux;
- Planification stratégique d'un projet d'acquisition d'une solution de gestion informatisée;
- Planification stratégique d'une démarche de financement;
- Planification tactique : plan global, analyse du risque, estimation et échéancier;
- Planification opérationnelle : plan détaillé, échéancier;
- Contrôle opérationnel : métrique d'avancement, valeur acquise et revue individuelle;
- Contrôle tactique : comité de projet, demandes de changements, rapports d'avancement;
- Contrôle stratégique : comité directeur;
- Gestion du changement;
- Plan de communication avec la direction et les comités impliqués;
- Choix des outils de contrôle, analyse comparative, grille de pondération;
- Plan de réalisation d'une démarche d'achat;
- Création d'outils de contrôle et d'évaluation.

### Durée :

3 jours

### Public cible :

Tous les gestionnaires, administrateurs, directeur du département de T.I. et tous ceux qui sont impliqués dans l'acquisition d'un système E.R.P. ou autres. L'imposante variété des applications technologiques combinée à l'apprentissage aux terminologies utilisées par l'industrie des technologies informatiques, la sophistication des architectures et la compréhension des philosophies de chaque marque de commerce qui cherche à se distinguer de ses concurrents rendent de plus en plus difficile l'interprétation de toutes ces informations pour la plupart des dirigeants d'entreprise.