



5 meilleurs conseils pour trouver le bon partenaire pour votre implémentation NetSuite

17 septembre 2024

Trouver le bon partenaire pour votre implémentation NetSuite est né de notre expérience, l'ayant fait des dizaines voire des centaines de fois, et pourrait vous éviter des maux de tête majeurs à l'avenir.

Le marché offre une abondance de solutions ERP, il est donc toujours excitant d'avoir traversé un processus de sélection (potentiel) et de choisir ensuite la solution qui convient le mieux à votre organisation (indice : NetSuite). En savoir plus sur [les types de partenaires NetSuite et les critères de sélection](#) pour comprendre les différentes options disponibles.

Le plus grand obstacle, cependant, n'est pas de trouver le bon (bien que ce soit une étape critique). C'est de mettre en œuvre correctement le nouveau système et tout ce qui va avec. Cela inclut trouver le bon partenaire pour le travail, l'implémentation elle-même, et les personnalisations et intégrations qui peuvent l'accompagner. Lisez à propos des [rôles des partenaires d'implémentation ERP NetSuite](#) pour comprendre à quoi s'attendre des différents types de partenaires.

La liste des conseils pour trouver le bon partenaire pour votre implémentation NetSuite pourrait être interminable, mais en voici cinq à garder à l'esprit lorsque vous vous lancez dans cette aventure d'implémentation de NetSuite.

Trouver le bon partenaire pour votre implémentation NetSuite

Trouver le bon partenaire est toujours une décision difficile. Devriez-vous choisir celui qui a le plus d'expérience ? Le moins cher (qui semble décent) ? Peut-être la jeune startup du coin qui semble à la pointe de la technologie et qui a la faim de faire bouger les choses.

En fin de compte, il y a quelques éléments à surveiller qui (en ce qui nous concerne) sont extrêmement importants pour trouver le bon partenaire et avoir une implémentation réussie.

Adéquation culturelle

La culture du partenaire doit également être compatible avec la culture d'entreprise de votre société. Êtes-vous une agence de marketing branchée et montante ? Peut-être que choisir un partenaire plus récent et plus jeune pour votre implémentation serait le bon choix au lieu d'avoir un partenaire qui se présente en costume et vous facture 1,5x ce que les autres entreprises font. Vous pensez peut-être payer pour la qualité, mais restez attentif à la qualité du personnel affecté à votre projet.

Point de contact unique

Vous penseriez que j'aurais déjà mentionné les prix ou les compétences (ce sont aussi des facteurs), mais avoir un point de contact unique pendant votre implémentation est, selon mon expérience, l'un des facteurs majeurs qui font la différence entre un succès et un échec.

Pourquoi ? Parce que vous avez quelqu'un sur votre projet qui a une vue d'ensemble. Et je ne parle pas seulement d'avoir un chef de projet, je parle d'avoir un consultant principal qui peut agir à la fois comme un chef de projet « traditionnel » mais aussi comme architecte de solution et qui comprend votre entreprise de bout en bout ainsi que la solution mise en place dans son intégralité.

C'est, sans aucun doute, le facteur le plus important pour le succès de votre implémentation. Sans parler du succès de votre implémentation, mais aussi du support post-implémentation.

Imaginez avoir la même personne comme référence si vous avez besoin de support après l'implémentation. Bien sûr, ils peuvent faire appel à d'autres personnes de temps en temps pour aider avec la charge de travail, mais ils sont le point de référence sur lequel vous pouvez compter.

Combien de partenaires peuvent dire qu'ils fournissent **vraiment** cela ? Très peu, à ma connaissance.

Connaissance de l'industrie

Vous connaissez votre entreprise sur le bout des doigts parce que vous la vivez et la respirez. Mais combien de partenaires ont vraiment une connaissance de l'industrie ? La plupart des consultants et des partenaires n'ont jamais travaillé un jour de leur vie de l'autre côté dans l'« industrie » à faire ce que vous faites maintenant ! Essayez de trouver un partenaire qui a du personnel qui a réellement travaillé dans autre chose que les implémentations NetSuite. Cela permettra au partenaire qui vous est assigné en tant que client d'apporter les meilleures pratiques lorsqu'il s'agit d'implémenter NetSuite.

Par exemple, bien que nous puissions faire n'importe quel secteur ici chez Houseblend.io, nous nous spécialisons dans les marques Digital First. En d'autres termes, ceux qui ont une boutique en ligne (Amazon, Shopify) et qui ont déjà ou cherchent à implémenter NetSuite et à connecter tout l'écosystème pour avoir une seule source de vérité. Découvrez les **études de cas d'intégration Shopify NetSuite** pour voir des exemples concrets d'implémentations réussies.

Emplacement

Oui, l'emplacement compte mais pas autant que vous pourriez le penser. Méfiez-vous de l'« externalisation » ou de la « délocalisation » ou du « nearshoring » selon la façon dont ils sont désignés. Vous voulez avoir le partenaire de la plus haute qualité pour le prix le plus raisonnable. Assurez-vous d'avoir un partenaire qui est prêt à se déplacer sur site pour vous voir et vraiment comprendre votre entreprise et qui vous êtes tout en étant conscient du budget.

Tarification

La tarification est importante mais voici un autre « attention » pour les partenaires qui externalisent leur travail sans le dire à leurs clients. Soyez vigilant ! Même si le coût initial peut sembler plus bas, ne vous laissez pas tromper car cela vous coûtera exponentiellement plus cher à la fin de l'implémentation. Préférez-vous payer 40 000 \$ de frais initiaux et 80 000 \$ pour réparer ou réimplémenter après ? Ou 70 000 \$ pour tout faire professionnellement dès le départ avec une stabilisation post-implémentation minimale.

Lancez-vous

Je vais très probablement écrire la deuxième partie de cet article à l'avenir, mais pour l'instant, cela suffira. La seule chose à faire maintenant est de se lancer ! Ayez confiance en votre équipe d'implémentation et faites-leur confiance pour qu'ils implémentent NetSuite avec succès et efficacité. La confiance entre le client et le partenaire est un autre facteur qui aide grandement à cimenter toutes les relations de travail et prolonge considérablement la durée de vie de la collaboration... espérons pour très très longtemps ! Si les choses ne se passent pas comme vous le souhaitez, veuillez **nous contacter**.