



[Accueil](#) / [Blogue](#)

## **5 Meilleurs Conseils pour Trouver le Bon Partenaire pour votre Implémentation NetSuite**

17 septembre 2024

Trouver le bon partenaire pour votre implémentation NetSuite découle de notre expérience, ayant traversé ce processus des dizaines, voire des centaines de fois, ce qui pourrait vous épargner de sérieux maux de tête à l'avenir.

Le marché offre une abondance de solutions ERP, il est donc toujours enthousiasmant de passer par un processus de sélection (potentiel) puis de choisir la solution qui convient le mieux à votre organisation (indice : NetSuite).

Cependant, le plus grand obstacle n'est pas de trouver la bonne solution (bien que cela soit une étape critique). Il s'agit de bien implémenter le nouveau système et tout ce qui l'accompagne. Cela inclut de trouver le bon partenaire pour la tâche, l'implémentation elle-même, ainsi que les personnalisations et intégrations qui pourraient être nécessaires.

La liste des conseils pour trouver le bon partenaire pour votre implémentation NetSuite pourrait être interminable, mais voici cinq éléments à garder à l'esprit lorsque vous entamez ce parcours 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 correct) ? Peut-être la jeune entreprise innovante dans votre quartier qui semble à la pointe de la technologie et qui a la soif de réussir.

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

### **Compatibilité culturelle**

La culture du partenaire doit être compatible avec celle de votre entreprise. Êtes-vous une agence de marketing en pleine croissance et à la mode ? Peut-être qu'un partenaire plus jeune et plus récent serait un meilleur choix pour votre implémentation plutôt qu'un partenaire qui arrive en costume et vous facture 1,5 fois plus que les autres entreprises. Vous pensez peut-être que vous payez pour la qualité, mais soyez attentif à la qualité de l'équipe assignée à votre projet.

### **Un point de contact unique**

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

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

C'est, sans aucun doute, le facteur le plus important pour la réussite de votre implémentation. Non seulement pour la réussite de l'implémentation, mais aussi pour le support post-implémentation.

Imaginez avoir la même personne comme point de référence si vous avez besoin de soutien après l'implémentation. Certes, elle pourra faire appel à d'autres personnes de temps en temps pour alléger la charge de travail, mais elle sera le point de référence sur lequel vous pourrez compter.

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

## Connaissance de l'industrie

Vous connaissez votre entreprise sur le bout des doigts parce que vous y travaillez tous les jours. Mais combien de partenaires ont réellement une connaissance de votre secteur d'activité ? La plupart des consultants et partenaires n'ont jamais vraiment travaillé un seul jour de leur vie de l'autre côté, dans l'industrie, en faisant ce que vous faites maintenant ! Essayez de trouver un partenaire dont le personnel a réellement travaillé dans autre chose que des implémentations NetSuite. Cela permettra au partenaire qui vous est assigné en tant que client d'apporter de meilleures pratiques lors de l'implémentation de NetSuite.

Par exemple, bien que nous puissions intervenir dans tous les secteurs chez Houseblend.io, nous nous spécialisons dans les marques « Digital First ». En d'autres termes, celles qui ont un magasin en ligne (Amazon, Shopify) et qui ont déjà ou cherchent à implémenter NetSuite et connecter tout l'écosystème pour avoir une source unique de vérité.

## Emplacement

Oui, l'emplacement compte, mais pas autant que vous pourriez le penser. Méfiez-vous de l'« externalisation », du « délocalisé » ou du « nearshoring » selon comment

cela est référé. Vous voulez avoir le partenaire de la plus haute qualité pour un prix raisonnable. Assurez-vous d'avoir un partenaire qui est prêt à venir sur place pour vous rencontrer, comprendre votre entreprise et qui vous êtes tout en restant conscient de votre budget.

## Tarifcation

La tarification est importante, mais faites attention également aux partenaires qui sous-traitent leur travail sans en informer leurs clients. Soyez vigilants ! Même si le coût initial peut sembler inférieur, ne vous laissez pas berner, cela vous coûtera beaucoup plus à long terme. Préférez-vous payer 40 000 \$ de frais initiaux et 80 000 \$ pour réparer ou réimplémenter ensuite ? Ou 70 000 \$ pour que tout soit fait correctement dès le départ avec une stabilisation minimale après l'implémentation.

## Sautez le pas

Je vais probablement écrire la deuxième partie de ce post dans le futur, mais pour l'instant, c'est suffisant. Il ne vous reste plus qu'à sauter le pas ! Ayez confiance en votre équipe d'implémentation et croyez qu'elle implémentera NetSuite avec succès et efficacité. La confiance entre le client et le partenaire est un autre facteur qui aide grandement à consolider toutes les relations de travail et prolonge considérablement la durée de la collaboration... en espérant que cela dure longtemps ! Si les choses ne se passent pas comme vous le souhaitez, [contactez-nous](#).