

From: Langlois, Christian
Sent: 30/07/14 13:13:09.000
Received: 30/07/14 13:13:09.000
To: Dubé, Alain <Alain.Dube@saaq.gouv.qc.ca>
Subject: RE: Article que je vous parlais concernant la réflexion associée aux progiciels
Importance: Normal
Sensitivity: Normal
Attachments: image001.jpg

Merci

De : Dubé, Alain
Envoyé : 30 juillet 2014 09:04
À : Boucher, Danielle; Gagnon, Ghislain (SGAD); Langlois, Christian
Objet : TR: Article que je vous parlais concernant la réflexion associée aux progiciels

Salut à vous,

Article que Karl nous recommande de lire concernant l'approche progicielle à favoriser pour les fonctions d'affaires spécifiques à une organisation.

Alain Dubé

Direction des systèmes d'assurance, de soutien et de l'information (DSASI)

Vice-présidence aux technologies de l'information (VPTI)



alain.dube@saaq.gouv.qc.ca

De : Malenfant, Karl
Envoyé : 23 juillet 2014 16:19
À : Boucher, Danielle; Dubé, Alain; Shields, Danny; Roy, René
Cc : Girard, Celyne; Frenette, Yves; Lantier, Claude; Colletette, Alain; 'louise.savoie@r3d.com'
Objet : Article que je vous parlais concernant la réflexion associée aux progiciels

Bonjour à vous

Voici l'article dont je vous avais parlé. Il explique comment on peut simplifier et accélérer la sélection d'un progiciel. L'idée de base est que les vendeurs de progiciels s'assurent que les fonctions utilisées par tous leurs clients seront supportées par leur progiciel. Cela correspond à typiquement 80% de ce qu'un client a besoin. Chaque client a des besoins uniques ou originaux. Ce sont les « fatal flaw », c'est-à-dire, les fonctionnalités critiques qui doivent pouvoir fonctionner dans le progiciel. Celles-ci sont en générale très complexes et spécifique à la firme. La méthode de sélection propose de ne pas perdre de temps à spécifier et tester les 80% de fonctions standards, mais de focaliser le processus de sélection sur les 20% qui restent.

Le nom « fatal flaw » vient du fait que ces fonctionnalités sont habituellement celles qui font échouer un projet, ou qui cause les dépassements de coûts importants, car elles ont responsable pour 80% des efforts d'implantation (modification, test, formation, etc).

La méthode consiste donc à :

1. Identify the fatal flaws in your business. This should not be a long list or an RFP that contains 500 questions. Fatal flaws should be limited to only those that really matter. Experience shows that, in many enterprises, there are fewer than 50 fatal flaws.
2. Understand the depth of the fatal flaw. In the example, drop shipping was viewed as a normal process, but the link to rebates was not considered at the appropriate level of detail.
3. Identify a list of vendors that can address your fatal flaws. Contact organizations such as Gartner or an industry or technology group to assist with this initial process.
4. Develop a shortlist by asking vendors to answer a written questionnaire about how they plan to handle your fatal flaws and by requesting that they provide references. By checking the references, you can ensure that you're not the only enterprise using the specific functionality or technology to address the fatal flaw.

who understand the need to address the fatal flaws actually participate in the vendor demonstration. Be sure to follow both physical and financial transactions.

6. Use further scripted demonstrations to validate undifferentiated functional capabilities in areas beyond the fatal flaws. It's important to ensure that the complete solutions are robust.
7. Have your prospective provider supply a list of reference customers that use the vendor's solutions to solve similar fatal flaws in their businesses.
8. If there are questions about a vendor's ability to deliver a solution to a fatal flaw, you should include the list of fatal flaws in the final contract, with clauses that will protect against costs that could be incurred if the vendor can't deliver. This would specifically apply to cases in which the vendor demonstrates functionality or technology that has been developed, but has not yet been released to the general user population.

Bonne lecture.

Karl Malenfant

Vice-président aux technologies de l'information (VPTI)

Société de l'assurance automobile du Québec

333, boulevard Jean-Lesage, N-2-11

Québec (Québec) G1K 8J6

Tél. : (418) 528-3070

Fax : (418) 644-4539



Devez-vous vraiment imprimer ce courriel ? Pensons à l'environnement !