



CAHIER DES CHARGES

ERP

Introduction

Les mutations engagées au cours des dernières années ont considérablement accru la complexité de gestion des entreprises et fait émerger des difficultés pour contrôler leur activité.

En effet :

- D'un modèle classique mono-site, beaucoup d'entreprises ont dû gérer des opérations de **croissance externe**, de **délocalisation** ou **d'évolution radicale de leur métier** se traduisant souvent par un accroissement très important des fonctions de distribution et de sous-traitance au détriment des activités historiques de production.
- Le poids de la **réglementation** n'a cessé de croître, qu'il s'agisse de traçabilité, de normes ou d'engagements fournisseurs.
- Les **attentes des clients** sont devenues de plus en plus élevées, en termes de qualité, délais et de baisse des prix.
- L'**internationalisation** est la norme, quelle que soit la taille de l'entreprise.

En conséquence, les entreprises de petite et moyenne dimension sont souvent confrontées à des préoccupations qu'elles ont des difficultés à résoudre. Il s'agit très souvent d'un **manque de données** permettant une prise de décision rapide, parfois il y a **trop d'informations, souvent incohérentes**. Les opérationnels doivent alors faire face à des complexités croissantes avec « les moyens du bord », en mettant en place des solutions locales.

Les moyens mis en place par petites touches séparées atteignent ainsi leurs limites. Le modèle de gestion n'est plus adapté, **les entreprises doivent de plus en plus répondre à des problèmes habituellement réservés à des groupes de taille plus importante...** sans en avoir les moyens de prime abord.

Les entreprises ayant déjà vécu une première informatisation intégrée sont dans des situations similaires car le périmètre que doit couvrir leur solution a évolué :

- **Relation avec les tiers** clients, fournisseurs et mise en place de concepts d'entreprises étendues,
- **Intégration de fonctions** bureautiques et documentaires dans le domaine de gestion,
- Nécessité d'orienter les applications intégrées vers **l'action, la décision** et non plus simplement le constat,
- **Intégration des progrès technologiques** de l'informatique, les applications anciennes interdisent fréquemment l'accès à des outils modernes (internet, EDI, RFID....) ou le rendent hors de prix.

Faible taux d'utilisation des solutions en place car les outils sont trop souvent complexes, ce qui affecte le niveau de qualité des données véhiculées dans le système et son impact sur l'efficacité des collaborateurs individuels.

De fait, les utilisateurs des ERP installés depuis plusieurs années sont peu nombreux.

Les Petites et Moyennes Entreprises, les ETI, se posent la question du choix d'un ERP (en anglais *Enterprise Resource Planning*), aussi appelé *Progiciel de Gestion Intégré (PGI)*, en se basant sur **deux types de considérations** :

- **Améliorer les performances actuelles** de l'entreprise et corriger les dysfonctionnements (recherche de productivité, réduction des erreurs et des travaux en double, production de données décisionnelles...),
- **Accompagner l'entreprise dans ses choix stratégiques** et soutenir sa croissance en facilitant cette évolution. Par exemple, pour intégrer des opérations de croissance externe, passer d'une logique de production à une pratique de sous-traitance optimisée, **le projet ERP va permettre de faciliter et de mieux piloter ces évolutions à la condition d'avoir été choisi en intégrant ces critères.**

En effet, les ERP sont des applications dont le but est de coordonner l'ensemble des activités d'une entreprise (activités dites verticales telles que la production et l'approvisionnement, ou bien horizontales comme le marketing, les forces de vente, la finance, etc.) autour d'un même Système d'Information. Dans la mesure du possible, il importe donc de fixer les besoins présents et à venir.

Les principales fonctionnalités d'un ERP

Les principales fonctions d'un Progiciel de Gestion intégrée sont les suivantes :

- Gestion comptable
- Gestion financière
- Gestion de la production
- Gestion des stocks
- Gestion des ventes
- Gestion des Ressources Humaines
- Gestion des achats et l'e-procurement

Maintenant, vous avez le choix entre différentes solutions d'ERP. Cela vous permet de personnaliser votre poste :

1. Vous avez la possibilité d'acquérir des ERP qui gèrent « a minima » tous les besoins de votre organisation.
2. Vous avez une offre généraliste mais également sectorisée par métier et/ou par fonction.
3. Vous pouvez également personnaliser votre outil en fonction de vos besoins.

Les principaux **objectifs** visés lors de la mise en place d'un projet ERP sont notamment de rendre l'entreprise :

- « **Agile** », en développant sa capacité à optimiser et automatiser l'ensemble des processus
- « **Réactive** », en maintenant l'adéquation entre la performance de l'entreprise et l'adaptation aux besoins clients.

Vos motivations au changement de votre progiciel de gestion ERP

Les motivations sont nombreuses pour changer de logiciel ERP. Elles peuvent être liées à l'accroissement de l'activité des entreprises et au besoin d'accroître les bénéfices. Ensuite, cela peut être dû au partage des données et aux informations diffusées parmi les membres de l'entreprise. Il y a également le besoin de faciliter la maintenance des systèmes et une homogénéisation de ces systèmes. Tous ces points vont déterminer la mise en place d'un logiciel ERP.

Toute réflexion sur la mise en place d'un ERP devra adresser l'ensemble de ces considérations et objectifs pour constituer un levier de performance rapide et dans la durée pour l'entreprise.

La démarche que nous proposons est donc un exercice à mener deux fois, avec une vision claire de vos objectifs à 3 ou 5 ans :

- Une première fois pour décrire la situation existante
- Une seconde pour décrire les évolutions stratégiques engagées : au niveau des marchés, circuits commerciaux, croissance externe, structures industrielles et sous-traitance

Présentation des structures de l'entreprise

Le premier élément à décrire est l'organisation des entités juridiques et géographiques qui constituent votre entreprise. Ces entités seront décrites en terme de :

- Activité principale (description synthétique)
- Localisation
- Dimension (CA, Nombre de salariés)
- Flux opérationnels avec les autres entités (nombre de mouvements et valeur par période)
- Relations capitalistiques avec les autres entités
- Connexion entre les sites nationaux ou internationaux.

Il faut que vous déterminiez les services concernés ainsi que les moyens humains évoluant dans la structure. Il faut donc connaître votre structure interne ainsi que vos ressources humaines :

Il est important de préciser les entités qui participent au fonctionnement structurel de l'entreprise, sans pour autant avoir de relations capitalistiques. Par exemple : plateformes logistiques externalisées, sous-traitants structurels, laboratoires externes utilisés pour test ou certification.

A ce stade, il est nécessaire de présenter les **évolutions structurelles envisageables**, qui devront être prises en compte par le nouvel ERP sur les 3 axes fondamentaux de l'entreprise :

- **Clients** : Stratégie au niveau commercial tant en matière de réseaux (filiales, distributeurs...) que de localisation
- **Produits** : Spécificités des normes et réglementations relatives à de nouveaux produits, particularités de mise en œuvre et de services associés (par exemple SAV)

- **Moyens** : Evolution des sources d'approvisionnements (produits, services et prestations) part de production interne, localisation des moyens industriels, part de la sous-traitance et localisation, part du négoce et origine des approvisionnements.

Cet aspect structurel est particulièrement important. Il permet d'évaluer la capacité de l'ERP à répondre à une problématique multi-entités, en optimisant les mouvements internes et les flux dans un contexte de plus en plus fréquent.

Rappel important :

Les points à évaluer pour vous entreprise sont de deux ordres, à la fois humains et techniques :

- **Technique :**

- Etablir un organigramme de votre structure
- Evaluer les volumes de données sur les 3 dernières années (nombre de clients, de commandes, de lignes de commandes, de lignes de préparation, de factures, de lignes de factures, de lignes d'écritures comptables, etc.)
- Définir les besoins fonctionnels par service, par centre de profit et de production
- Définir les données et informations requises en sortie

- **Humain :**

- Faire se rencontrer les utilisateurs avancés et réfractaires
- Evaluer la capacité de changement des personnels et détecter les opposants au changement
- Des postes sont-ils remis en cause par ces changements organisationnels ?
- L'encadrement et le management sont-ils prêts à se remettre en cause ?

Présentation des marchés de l'entreprise

L'élément déterminant lors du choix d'un ERP est sa capacité à couvrir les besoins et particularités liés aux segments de marchés visés par l'entreprise. Nous considérons qu'un segment de marché est constitué du croisement de familles de produits avec des groupes de clients. La notion de famille de produits est de ce fait beaucoup plus liée à la destination de l'article qu'à sa nature. Par exemple, une famille technique « compresseur d'air » sera partagée en segments « industrie » et « bâtiment » en fonction d'une population de clientèle finale homogène. Au niveau de cette analyse, une autre famille « pompes » par exemple suivra le même partage.

En matière de clientèle, le groupe « client » sera adressé par des circuits commerciaux différents :

- De par sa nature : par exemple vente directe ou vente par distributeurs, magasins en propre, e-commerce...
- De par sa localisation : France, Europe, grande exportation...

Ce type d'analyse est aussi applicable à des activités très diverses. Par exemple en textile, nous pouvons regrouper les produits en marchés de collections pour hommes, femmes et enfants, adressés par des réseaux de distributeurs et de magasins, regroupés en grandes zones géographiques.

Ce qui est important au travers de ces analyses est de cerner les attentes spécifiques à chaque segment de marché, à savoir : le segment COLLECTION FEMME via DISTRIBUTEURS (corners) n'aura pas avoir les mêmes besoins de gestion que la même collection distribuée par un MAGASIN EN PROPRE. C'est précisément la qualité de réponse à cette analyse qui va constituer un facteur déterminant dans le choix de l'ERP. En effet, cette segmentation va porter un grand nombre de particularités « métiers » déterminantes dans le choix de la solution tant au niveau des fonctionnalités proposées que des références opérationnelles.

Présentation de l'offre de l'entreprise

Lors du choix d'un ERP, l'aspect de la gestion de l'offre de l'entreprise doit être évalué avec précision. En effet, ce point est caractéristique du métier de l'entreprise et donc du potentiel de gain que peut offrir un ERP. Cette offre variera suivant de nombreux critères :

La **nature des produits** proposés et des services associés :

- A la commande
- Sur « catalogue »
- Gérés au sein de collections
- Personnalisés à la demande du client
- Mais aussi : prestations de mise en place, SAV...

Cet aspect va induire des moyens de gestion et des problématiques de valorisation et tarification très différentes. Il est donc capital de qualifier chaque nature de produit en fréquences et volumes.

La **durée de gestion** d'un produit :

- Durée de conception et tâches engagées avant commercialisation
- Engagement de durée de support et de maintenance des produits vendus
- Niveau de personnalisation des produits par rapport au client (faciles, opérationnels, paramétrables, adaptables)
- Durée de la formation sur l'outil : transfert des compétences. C'est la mise en place de la documentation technique par les utilisateurs du système ERP
- Durée pour intégrer les nouvelles données dans le logiciel ERP
- Prise en compte des systèmes internationaux

Là encore, le Système d'Information devra gérer des domaines très différents suivant le type d'offre proposé par l'entreprise.

Un facteur très important est le taux de remplacement des produits d'une année à l'autre : s'agit-il d'un élément de collection, d'une production unitaire ou d'un produit de gamme permanente ? Les travaux de création, de suivi et d'analyse seront totalement différents de même que les points d'évaluation de l'ERP.

Commercialisation de l'offre

Nous avons vu que chaque segment de marché pouvait être adressé par un ou plusieurs réseaux commerciaux. Ces réseaux commerciaux constituent fréquemment un **poste de coût important** dont **l'efficacité est souvent peu mesurée**. Il faudra détailler de manière précise le fonctionnement de ces réseaux :

- Quel est le **rôle exact du commercial** ?
 - Est-il chargé de vente directe auprès de ses clients ? Auquel cas il est nécessaire d'évaluer l'aspect mobilité de l'offre ERP.
 - Doit-il gérer une offre technique s'appuyant sur un bureau d'étude ?
 - Doit-il animer un réseau commercial indirect ?
 - Auquel cas l'aspect de la saisie de commande par l'entreprise, par le client ou au travers d'outils informatiques (EDI, Internet...) doit être analysé.
- Comment se mesure l'**efficacité** des actions commerciales ?
 - Nombre de visites et CA généré
 - Nouveaux clients
 - Actions pilotées (prospection, promotions...)
- Comment sont fixés les **objectifs** des commerciaux ?
 - Quelle démarche suivez-vous dans la définition des prévisions commerciales ?
 - Comment évaluez-vous le potentiel d'un secteur commercial ?
- Dans le cas de distribution par des magasins – **points de vente** :
 - Quels sont les statuts de ces magasins ?
 - Appartiennent à l'entreprise
 - Franchisés
 - Affiliés
 - Partagés
 - Quels sont les moyens de gestion et d'animation adaptés ?
 - Commercial
 - Logistique

La capacité d'une solution ERP à couvrir ce domaine de gestion est déterminant, dans la mesure où l'accès commercial au marché est devenu un élément clé de la valeur de l'entreprise.

Structure et moyens logistiques

Les moyens mis en place pour assurer la mise à disposition des produits vendus conditionnent fortement les fonctionnalités requises au niveau d'un ERP.

Nous distinguons deux grandes catégories :

- La **livraison directe** du client ou du point de vente :
 - Ces livraisons peuvent s'effectuer à partir de moyens internes (usines par exemple) ou externes (fournisseurs ou sous-traitants)
 - Les moyens de pilotage et de suivi des flux doivent être adaptés aux différentes relations, faute de quoi la mesure du taux de service sera impossible
- La **livraison via plateforme** :
 - Ces plateformes sont soit internes, soit gérées par des prestataires extérieurs
 - Dans le cas de gestion interne, il est important de définir avec précision les modalités de stockage et de pilotage des flux internes (réception, rangement, préparation, expédition, transport)
 - Dans le cas d'externalisation, il est indispensable de s'appuyer sur le contrat de prestation et d'évaluer avec précision la façon dont les flux de l'entreprise vont communiquer avec le Système d'Information du prestataire.

La complexité des outils logistiques est de plus en plus importante. L'entreprise se doit de maîtriser son efficacité par rapport au client, quel que soit le modèle logistique utilisé.

Il est indispensable de :

- **Définir les outils de mesure** et de s'assurer qu'ils pourront être alimentés quel que soit le schéma (interne ou externe) retenu
- **S'assurer que les solutions envisagées fonctionnent dans tous les modèles** (y compris dans la gestion des litiges), car ce domaine est plus que jamais susceptible d'évoluer
- **Bien quantifier les flux**, non seulement en valeur moyenne, mais aussi en valeur maximum

Evaluer la capacité de l'ERP à intégrer l'automatisation des tâches telles que RFID et code à barres, mais aussi outils de géo-positionnement et d'optimisation des coûts de transport, ces postes devenant de plus en plus lourds en termes de potentiels d'optimisation

Gestion des points de vente

Lorsque l'entreprise dispose de points de ventes, plusieurs aspects doivent être examinés :

- **Marchandising et animation commerciale** : suivant le niveau d'attente sur ces points, le système ERP devra disposer d'informations plus ou moins détaillées pour répondre à ces attentes. En effet, la connaissance détaillée des sorties de caisse peut parfois être nécessaire à la mise en place de ces actions. Il est donc indispensable de voir comment peut s'effectuer la gestion des magasins, soit directe, soit par interfaces automatisées

- **Optimisation logistique** : ce point est de même nature si ce n'est que la fréquence et l'interaction des applications peuvent être beaucoup plus fortes (cas d'approvisionnement automatique par exemple)
- Lorsque l'entreprise ne maîtrise pas ses points de vente, se pose le problème **d'ouverture et d'échanges avec des environnements multiples** de gestion des points de vente

Suivant le niveau de maîtrise des points de vente, les attentes de gestion peuvent être très différenciatrices. Par exemple, il est parfois nécessaire d'organiser la mise en place des marchandises en magasin dès la préparation de la commande en plateforme, pour des raisons d'optimisation des travaux en magasin ou des raisons liées à la rapidité de mise en rayon.

Production et sous-traitance

Nous avons évoqué les aspects touchant à la gestion de l'offre de l'entreprise et à sa commercialisation. Nous allons maintenant évaluer les points significatifs à évaluer dans les activités de production et de sous-traitance. S'agissant de gestion de production, un élément clé est de savoir dans quelle grande catégorie se situent les unités de production :

Type de production :

- discrète ou process
- à la commande ou banalisée
- unitaires, petites séries ou gros volumes

Caractéristiques des moyens de production :

- Effectif employé en production, maintenance, méthodes et ordonnancement
- Nombre d'ateliers et de postes de charge
- ...

Ordres de fabrication :

- Nombre d'ordres de fabrication lancés et en-cours
- Durée moyenne d'un ordre de fabrication

Ces aspects induisent des **modèles de données** et des **processus** différents. Les problèmes de gestion de production sont aussi caractérisés par l'importance que prennent certaines fonctions ERP dans l'assistance aux opérationnels. C'est ainsi, que dans une activité de montage, l'aspect de gestion des stocks et des composants est déterminant : en cas de ressources critiques, l'ordonnancement peut être un facteur clé, en cas de process lourd l'intégration de la maintenance est incontournable.

La sous-traitance peut de la même façon présenter plusieurs facettes. Le point à évaluer est son importance dans la mise à disposition des produits :

Quelle est la part de valeur ajoutée sous-traitée ?

S'agit-il de sous-traitance structurelle ou de délestage ?

Quels sont les flux couverts ?

- Livraison directe fournisseur à sous-traitant
- Livraison entre sous-traitants
- Livraison directe des clients par le sous-traitant
- Echanges usine sous-traitant

Quel niveau de pilotage doit-on assurer ?

- Les opérations réalisées chez le sous-traitant sont-elles pilotées par le donneur d'ordre ?
- Quel est le régime des stocks détenus par le sous-traitant, comment sont gérés les écarts ?
- Comment est pilotée la capacité sous-traitée ?

Achats et approvisionnements

A ce stade, il faut décrire la nature et les volumes des différents types d'achats :

- Frais généraux
- Investissements
- Pour transformation
- Négoce

La manière dont est gérée la relation fournisseur est importante :

- S'agit-il de contrats d'achats ou de négociations au coup par coup
- Y a-t-il une gestion globale du fournisseur ?
- La segmentation achats est-elle utilisée ?
- Quels sont les indicateurs utilisés ?

La gestion du prix d'achat :

- Un prix de base
- Des remises sur quantités
- Des remises sur valeur
- Des paliers par remise

La part de l'activité achats est de plus en plus grande au sein des entreprises. Il est indispensable d'évaluer la capacité de l'ERP à optimiser cette fonction.

Administration de l'entreprise : finance et RH

L'approche la plus simple consiste à fixer un objectif de **clôture mensuelle**. A partir de cette information, les écarts entre pratiques comptables et fonctionnalités proposées par l'ERP apparaissent. Il faut alors évaluer pour chaque comptabilité (générale et auxiliaire) les modalités proposées notamment en matière de liaison avec des logiciels spécialisés (banques par exemple) et de capacité de lettrage et de gestion des comptes de tiers (généralement les plus nombreux).

Le domaine de la **budgetisation** doit aussi être évalué, notamment dans le cadre de la gestion des abonnements et des répartitions, ainsi que la capacité de reporting (légal et spécifique).

Suivant la nature de l'activité de votre entreprise, l'aspect gestion des **immobilisations** peut être important. Il faut donc évaluer le nombre d'immobilisations à gérer ainsi que les pratiques d'amortissement utilisées.

Pour contrôler la **trésorerie**, ce module doit être alimenté par de nombreuses sources : gestion des engagements, recouvrements et litiges, présentation des factures, paiements et risques, applications bancaires... L'intérêt de l'ERP est de regrouper aisément toutes ces données, c'est donc sous cet angle qu'il faut évaluer les solutions.

Les particularités liées à la gestion d'entités multiples deviennent ici particulièrement importantes. En effet, l'automatisation des écritures internes, la gestion des « cut off » sont sources d'améliorations et de réduction du nombre d'anomalies. De ce fait, ils contribuent de façon déterminante à la rapidité de clôture. Il faut donc évaluer précisément les mécanismes offerts par l'ERP.

En matière de **contrôle de gestion**, il est nécessaire d'évaluer l'aspect analytique de l'offre et la capacité (et facilité) de reporting. **Un domaine doit particulièrement être évalué, il s'agit de l'analyse des coûts de revient et des marges.** Le changement de système de gestion doit permettre une continuité d'analyse avec les systèmes opérationnels. Une attention particulière doit donc être accordée dans les activités de distribution à la notion de coût logistique. Il paraît de plus en plus nécessaire de pouvoir différencier les coûts de produits suivant les chemins logistiques utilisés.

Les domaines de la **Paie** et des **Ressources Humaines** se caractérisent par les mêmes besoins, notamment en matière **d'analyse et de reporting**.

Il faut cependant prendre en compte quelques points supplémentaires dans l'évaluation :

- Les aspects de confidentialité
- La complexité des régimes sociaux de l'entreprise
- La capacité à suivre très rapidement des évolutions de la réglementation
- Le niveau d'intégration du suivi des temps par rapport à la gestion des horaires et des temps de présence

Ces points sont déterminants pour définir une ligne stratégique visant à intégrer ou non ce domaine dans l'approche ERP.

Votre budget d'implémentation ERP

Afin de réaliser votre projet ERP, il faut analyser les coûts que cela peut entraîner pour la mise en place d'un logiciel ERP. De ce fait, il est important de se concentrer sur le budget que vous allez investir. L'entreprise doit réfléchir au budget qu'elle doit consacrer à un progiciel de gestion intégré. C'est un vaste projet dont les retombées ne sont pas minces. Il est important de prendre les bonnes décisions.

Le budget doit être en accord avec les ressources de l'entreprise et ne doit pas excéder ces dernières.

L'une des premières choses à faire est de se fixer un budget de départ et d'essayer de s'y tenir. Si vous optez pour l'installation d'un ERP, il faut savoir qu'il faut investir environ 10 à 15 000 euros.

Dans un projet ERP, le poste des services peut représenter jusqu'à 70% de l'investissement global. Cette proportion intègre la formation.

Ces coûts doivent prendre en compte les éléments suivants :

- Développement de l'outil et des paramétrages spécifiques
- Formation auprès des utilisateurs de cette solution
- Intervenants extérieurs qui donnent leur savoir faire
- Bascule de l'ancien système vers le nouveau système
- Amortissement du matériel
- Contrôle de la bonne reprise des données
- Licences à acquérir pour le logiciel ERP
- Ressources internes exploitées au projet ERP
- Maintenance et mises à jour

Pilotage et décisionnel

Nous avons vu que cet aspect est un des bénéfices importants de l'ERP. Dans un environnement économique concurrentiel, la **capacité d'analyse**, la **fiabilité des informations** et la **vitesse de réaction dans la prise de décision** et leur **exécution** sont des facteurs clés de réussite.

Ce domaine est historiquement celui des « statistiques ». Le plus souvent constituées « d'états permanents » issus du système central de gestion et d'analyses sur micro-ordinateurs de données gérées localement. Deux cas peuvent se présenter :

- L'entreprise remplace un ERP et a logiquement une idée précise de ses besoins en matière de décisionnel
- L'entreprise n'a pas l'expérience de l'ERP et utilise des systèmes disjoints pour ses besoins de pilotage.

Les difficultés les plus souvent rencontrées sont :

- Des indicateurs peu adaptés aux domaines à piloter

- Transformer le constat en actions correctives
- Des données éparses, dispersées dans les services
- Il n'y a aucune certitude quant à la cohérence globale de ces indicateurs par exemple : comment améliorer un service au client alors que les seuls indicateurs partagés portent sur des volumes ?

En conséquence, **lors de la mise en place d'un projet ERP, il faut systématiquement se poser la question des indicateurs par domaines.** C'est un facteur déterminant dans l'implication des futurs utilisateurs et acteurs.

Pour chaque domaine étudié (commercial, logistique, achats, production....) il faudra définir avec les utilisateurs :

- Les indicateurs pertinents
- Les règles de calcul
- La cohérence avec les fonctions amont et aval. Par exemple, gérer un taux de service ne se fait pas uniquement au niveau des expéditions. Pour permettre une action correctrice, il faudra aussi gérer le taux de service des fournisseurs internes ou externes

L'apport majeur de l'ERP sera de permettre :

- D'effectuer des **synthèses automatiques**, en constituant les **tableaux de bord** des différents domaines
- De **partager la lecture et l'analyse d'informations** provenant d'une source unique d'information
- D'effectuer les **analyses des causes suivant des approches structurées ou itératives.**

Système d'Information existant

Lors de l'évaluation d'un projet ERP, il est nécessaire de déterminer le niveau atteint par le Système d'Information de l'entreprise. Ce point est important, il permet notamment d'évaluer le socle de départ du projet. Pour cela, il faut :

Evaluer la culture de l'entreprise :

- **Ressources** qu'il est prévu d'affecter au projet, tant fonctionnelles qu'informatiques
- **Cartographie du Système d'Information** installé (terminaux, imprimantes, réseaux et équipements informatiques)
- **Cartographie applicative** détaillant par domaine les logiciels ou programmes spécifiques utilisés ainsi que leur date de mise en place
- **Ressources informatiques** présentes avec les dominantes de compétences

Indiquer la manière dont vous envisagez le projet :

- **Planning**
- **Processus de déploiement**

Maîtriser les délais qui vous sont impartis dans la gestion de votre projet ERP

Afin de respecter votre projet ERP, il est nécessaire que vous analysiez le temps dont vous avez besoin pour la concrétisation de votre projet ERP. Pour cela, il faut prendre en compte les éléments suivants :

- Date de livraison des produits
- Etapes intermédiaires
- Temps dévolu aux paramétrages et autres développements
- Temps lié aux tests
- Temps prévu pour la formation sur les logiciels ERP
- Temps prévu pour la migration des données
- Temps prévu pour l'amortissement de votre logiciel : il faut savoir que votre logiciel ERP est remplaçable tous les 10 ans

Le choix de l'éditeur de votre logiciel ERP

Afin de sélectionner au mieux votre éditeur ERP, il faut se fier à la qualité de ses services par rapport à vos besoins.

Vous devez donc réfléchir aux points suivants :

- Les résultats financiers : l'amortissement de votre outil dans le temps, soit 10 ans
- Le type de vos clients :
 - Quelle est votre cible ? Quels secteurs allez-vous exploiter ?
 - Pour quel prix voulez-vous obtenir votre logiciel ERP ?
 - Y a-t-il des clients dans le même secteur que vous ?

Il faut que vous trouviez les logiciels adaptés à vos besoins, à votre secteur d'activité, à la concurrence mais aussi au prix de ces logiciels ainsi que la cible que vous désirez atteindre :

- Pourquoi vouloir mettre en place un logiciel ERP ?
- La maintenance de votre logiciel : quelle fréquence (tous les mois, toutes les semaines, tous les jours) ?
- Votre positionnement : international ou national ? Quelles lois adopter face à votre environnement ?

Qui seront les acteurs incontournables dans la mise en place d'un logiciel ERP ?

Pour réaliser votre projet ERP, il faut réfléchir aux différents acteurs intervenant dans sa mise en place.

Tout d'abord, votre équipe sera composée de votre chef de projet et d'une équipe composée d'informaticiens, de commerciaux et de techniciens.

Il est important que le groupe Projet et la direction rassurent les futurs utilisateurs en leur expliquant ce qu'est un ERP, en les informant régulièrement sur l'avancée du projet et sur la façon dont ils sont concernés.

Conclusion

Dès que vous aurez rempli toutes ces prérogatives et suivi toutes les instructions, vous pourrez vous lancer dans le vaste projet qu'est l'installation d'un progiciel de gestion au sein de votre structure. N'oubliez pas d'être en accord avec votre prestataire et de valider votre cahier des charges afin que toutes les prérogatives soient respectées.