

Aide au choix de votre solution de gestion ERP

Plan de rédaction

I. Connaître votre métier et vos besoins	2
II. Chercher sur le web.....	3
III. Comparer les éditeurs et leur pérennité.....	4
IV. Bénéficier d'une démonstration	5
V. Chercher des retours d'expériences.....	6
VI. Mesurer les coûts	7
VII. Faites votre choix.....	8

Parce que notre vocation chez GPAO.fr est d'aider les TPE/PME tout au long du processus de choix de leur solution ERP, nous vous proposons aujourd'hui une méthode claire et détaillée vous permettant de déterminer le choix de l'ERP qu'il vous faut.





I. Connaître votre métier et vos besoins

Avant d'entamer votre projet ERP, il est indispensable de **connaître les spécificités de votre métier**. En effet, il existe un grand nombre d'ERP sur le marché, certains étant spécifiques à un métier bien particulier, d'autres couvrant un spectre plus large et certains plutôt tourné vers l'industrie.

Souvent, les PME choisissent de se tourner vers des éditeurs d'**ERP généralistes** avec une forte notoriété. Ce n'est pas forcément la meilleure solution, ces ERP sont faits pour s'adapter au plus grand nombre d'entreprises. **Souvent sur dimensionnées**, les fonctionnalités sont présentes mais rarement adaptées à l'entreprise. Cela demande donc des adaptations supplémentaires engendrant des coûts de projet plus élevés. Au-delà du budget, le projet devient complexe, risqué et long.

Choisir un **ERP spécialisé** qui est en phase avec votre branche métier permet une mise en place **bien plus efficace** avec moins d'imprévus.

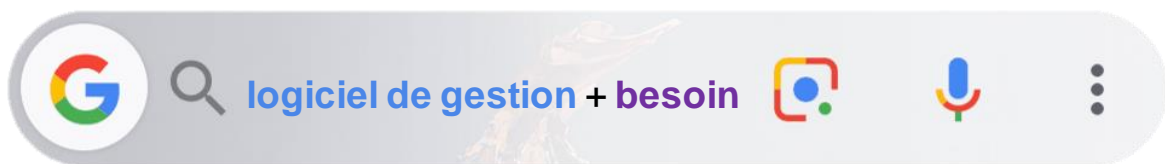
Vous connaissez votre métier, mais connaissez-vous ses besoins ? Ces derniers seront identifiés grâce à l'élaboration d'un **cahier des charges fonctionnel**. C'est un registre de spécifications qui va permettre aux différents services de l'organisation de formuler leurs besoins et attentes envers le nouvel outil ERP.

Destiné à votre futur prestataire, ce document est très important car c'est par son intermédiaire que votre intégrateur va pouvoir vous formuler une offre répondant vraiment à vos besoins. L'ERP, système d'information transversal et complet, dispose d'un long cycle de vie en entreprise (10 ans en général). Il est donc crucial de bien **explicitier vos besoins, votre fonctionnement**, et bien sûr **les spécificités de votre métier** lorsque vous remplissez votre cahier des charges. Ainsi, il va de votre intérêt de le rédiger avec soin pour ne pas entraîner de coûts et de délais supplémentaires.

II. Chercher sur le web

Internet est d'une grande aide pour effectuer vos recherches ERP, alors profitez-en.

On peut très facilement retrouver chaque éditeur et intégrateur sur le web. Nous vous conseillons de taper sur votre moteur de recherche les constructions de requêtes suivantes :



Ce qui pourrait donner :

- “logiciel de gestion électronique”
- “logiciel de gestion pour pme”
- “logiciel de gestion industrie” etc....

Des variantes de “logiciel de gestion” peuvent être utilisées telles que “*logiciel erp*” “*progiciel de gestion*”, “*gpao*” ou “*logiciel pgi*”

Les résultats obtenus pourront être ajoutés à votre liste d'éditeurs susceptibles de proposer la bonne solution de gestion.

De nombreux sites vous permettant de **comparer les solutions erp** entre elles sont en ligne. Tirer profit des résultats qui semblent en lien avec vos besoins. Ils vous permettront de **gagner un temps précieux** et de déceler un éditeur qui peut avoir u



ne faible

notoriété mais qui correspond parfaitement à vos besoins.

Votre liste s'étoffe petit à petit, vous allez devoir **affiner vos recherches et vos critères** afin de ne conserver que les éditeurs ou intégrateurs les plus pertinents pour vos besoins.

On vous conseille des comparateurs pour optimiser vos recherches :



- [Appvizer](#)
- [GPAO.fr](#)
- [Celge](#)
- [LeBonLogiciel](#)

Servez-vous de la liste de prestataire établie dans l'étape précédente afin de **comparer chacun des éditeurs** au cas par cas. Cette étude est cruciale car vous vous engagez avec un éditeur pour toute la **durée de vie de votre projet**. Si pour une raison ou une autre, l'éditeur se retrouve à fermer ses portes alors la solution choisie ne bénéficiera plus d'aucune mises à jour et sa performance déclinera au fil des années.

Voici ce que nous vous recommandons donc de regarder à ce stade de vos recherches :



La santé financière et la stabilité organisationnelle de l'éditeur



Les futurs développements et la vision produit à 5 ans



Les différents services proposés (accompagnement, formation, conseil...)



Les dernières innovations et le rythme des mises à jour

IV. Bénéficier d'une démonstration

Arrivé à ce stade, deux voire trois **acteurs** devraient encore subsister sur votre liste. Il est temps de **les rencontrer** afin de **discuter de vive voix de votre projet**.

Une première étape peut consister à participer à une **web démonstration** avec écran partagé à distance. Cependant, nous vous recommandons **de prendre un rendez-vous** physique pour cette étape car le choix d'un ERP ne dépend pas uniquement du produit seul.

Voici les informations que nous vous conseillons de récolter :

- Est-ce que votre interlocuteur comprend vos besoins ?
- L'expérience utilisateur du logiciel est-elle agréable ?
- Quel est le niveau d'expertise de l'équipe sur la solution ERP ?
- Quel est la disponibilité et la proximité géographique du prestataire ?
- Ressentez-vous qu'une relation de confiance se crée ?

V. Chercher des retours d'expériences

Nous savons à présent qu'internet est un endroit où regorgent tous types d'informations, les avis clients y occupent une place forte. Utilisez donc votre moteur de recherche et voyez ce qu'il est possible de trouver en utilisant des termes tel que :

- “**avis** + **le nom de l'éditeur / intégrateur**”
- “**avis** + **le nom de la solution ERP**”

Les acteurs de l'ERP que vous aurez sur votre liste ne seront pratiquement jamais des débutants. Par conséquent, il est simple de trouver des **avis clients**.

Vous pouvez donc en tirer parti et essayer de **trouver des clients de la solution** qui tout comme vous ont les mêmes problématiques métier afin de **mesurer leur niveau de satisfaction**.

N'hésitez pas à demander à votre futur prestataire d'aller **réaliser une visite** chez un de ses clients. Votre futur prestataire doit être capable de vous faire ce type de proposition afin de vous permettre de constater par vous-même si la solution pourrait convenir à votre structure.

VI. Mesurer les coûts

Normalement, vous avez pu grâce à la réalisation de votre cahier des charges, budgéter votre projet ERP. Il est à présent nécessaire de voir si les solutions que vous avez « short listé » correspondent à ce budget.

Beaucoup d'entreprises se limitent au coût d'un ERP à l'instant T où le projet débute. Cependant ce n'est pas un coût qu'il est nécessaire d'étudier, mais **un investissement moyen-long terme** pour comparer chacune des offres et leur **retour sur investissement**.

La durée de vie moyenne d'un ERP est de 8 à 10 ans en moyenne.

Parmi les coûts d'un ERP :

- ◆ Les achats de licences (ou le coût mensuel dans le cas d'une solution en SaaS)
- ◆ Le déploiement de l'ERP (installation, paramétrages, formation des utilisateurs)
- ◆ Le temps de projet et d'intégration
- ◆ La maintenance annuelle et le support
- ◆ L'achat de modules supplémentaires
- ◆ Les futures évolutions standards ou spécifiques

Quel ROI moyen-long terme visez-vous ?



On distingue 4 catégories de ROI sur la mise en place d'un ERP :

- Les éléments tangibles quantifiables (ex : réduction des délais)
- Les éléments anticipables (amélioration des process)
- Les éléments intangibles (meilleure prise de décision)
- Les éléments non anticipables, constatables à postériori

Vous voilà fin prêt ! Il est à présent temps pour votre entreprise de **choisir une solution de gestion** et son intégrateur.

Nous savons à quel point il est essentiel pour une entreprise de **prendre son temps pour faire murir son projet**. Le choix que vous effectuerez engagera l'entreprise et sa productivité pendant toute sa durée de vie, donc ne négligez pas les étapes de ce livre blanc.

Armez-vous de **Connaître son métier** pour **viser le succès**.

N'hésitez pas à solliciter les acteurs lorsque vous avez une question à laquelle vous n'avez pas la réponse. Ils vous diront déjà long

quant à la **relation** **Faire des recherches sur internet**

Comparer les éditeurs/intégrateurs

Se nourrir de retours d'expériences

Organiser des rencontres



Comparez rapidement et gratuitement les tarifs
des éditeurs du marché sur notre site !

