



Améliorez
la
rentabilité
de
l'entreprise
grâce à un
ERP

Attractiv-IT

Transformez la donnée en outil stratégique.



Introduction

L'heure est à la transformation digitale des TPE et PME.
Alors on multiplie les solutions numériques...

On oublie trop souvent qu'il y a un dispositif essentiel, central de ces nouvelles pratiques IT.

Cette clé de voute du système d'information moderne, c'est l'ERP, acronyme de Enterprise Resource Planning.

La terminologie française de cette application reste moins connue : progiciel de gestion intégré, ou PGI.

**Quelle peut être la finalité d'un ERP ?
Pourquoi envisager un tel investissement ?**

A la lecture de ce guide, vous ne serez pas devenu expert du domaine.
Mais vous aurez compris en quoi l'ERP est indispensable pour transformer les données en outil stratégique.
Vous aurez ainsi appréhendé quelques bonnes pratiques nécessaires à l'exploitation d'un ERP.



Comprendre ce qu'est un ERP

En premier lieu, l'ERP **centralise les données opérationnelles** de l'entreprise.

Terminés les fichiers Excel individuels, les pénibles tours des bureaux à la recherche de renseignements.

L'ERP ne se contente pas de stocker ces données, il les interprète. **Transformées en informations**, elles vont contribuer à l'efficacité de l'entreprise.

Bienvenue les indicateurs et tableaux de bord qui aident les utilisateurs dans leur quotidien et la prise de décision.

Pour accéder facilement à ces informations issues d'une base unique, **une seule interface**, commune à tous et personnalisable.

Bienvenue le travail efficace avec l'ERP au travers d'écrans simplifiés présentés dans les navigateurs.

Autour de ces bases communes, la conception de l'ERP est modulaire. **A chaque service de l'entreprise ses fonctions dédiées**. Les utilisateurs travaillent ensemble et les spécificités métiers sont prises en compte.

Réservons un bon accueil aux fonctionnements respectés et efficaces. Les traitements répétitifs sont automatisés. Le collaborateur apporte réellement sa valeur ajoutée à l'entreprise.

Ces principes sont universels lorsque l'on parle d'ERP.

Ce ne sont pas eux qui guideront le choix d'une solution. Il est important de les connaître.



Les bénéfices d'un ERP

Pour se projeter, il faut envisager les fonctionnalités du logiciel.
Mais d'autres éléments de décisions sont prérequis.

Pourquoi engager l'entreprise : d'abord parce que **l'ERP va apporter... et rapporter.**

Il y a un lien direct entre la qualité de l'information disponible et la réussite de l'entreprise. En travaillant sur cette information avec l'ERP, **la rentabilité de l'organisation va être améliorée.**

Quels résultats puis-je attendre de l'exploitation d'un ERP ?

Est-ce que je souhaite **accroître ma commercialisation** ou **améliorer la qualité de service clients** ?

Ma priorité est-elle de **fluidifier les relations externes** ou d'**augmenter la performance des équipes** ?

Pour-être tout ça à la fois... et plus encore.

Si de tels résultats sont atteints, quels seront les bénéfices pour l'entreprise ?

Mon objectif est-il de **réduire les coûts**, d'**augmenter la productivité**, de **conquérir de nouveaux clients** ?

Identifier les progrès résultants de l'adoption d'un ERP, voilà le bon début de réflexion.



Un outil au service des métiers de l'entreprise

Les attendus du futur ERP sont définis. Vous savez où vous voulez aller.

Mais il n'est pas encore temps de choisir l'outil numérique qui va amener ce nouvel élan.

Trop d'organisations commencent par choisir leur ERP. On pense qu'il sera bien temps de l'adapter (ou de s'adapter !) ensuite. C'est une des principales causes des échecs de projet.

Savez-vous exactement de quoi ont besoin vos collaborateurs ? Et d'ailleurs, ont-ils été impliqués dans ce projet stratégique ? Ils ont leur manière de travailler, leur vision de leur mission.

Faire participer les futurs utilisateurs à la définition des spécifications de l'outil qu'ils utiliseront au quotidien, n'est-ce pas du bon sens ?

On peut imaginer rapidement les modules à mettre en œuvre.

A-t-on envisagé la progressivité dans leur implémentation, la priorité des besoins ? Définissons les vraies nécessités avec les parties prenantes.

Pour rentrer dans des fonctionnements standard, ajustons au besoin les processus métiers. Adaptons si nécessaire, certains indicateurs et tableaux de bord .

Les besoins réels sont exprimés.

Les capacités du futur outil sont définies.

Le budget du projet peut être évalué rapidement.



Un projet à mener à bien



La démarche vous paraît complexe, une affaire de spécialiste ?
Il est vrai que mener à bien un tel projet demande des compétences dont vous ne disposez sans doute pas en interne.

Je peux vous accompagner du début à la fin du projet.

Nous pouvons **créer ensemble les conditions du succès.**

Je peux vous amener à bien comprendre l'intérêt d'un ERP pour votre entreprise.

Le budget, les facteurs de rentabilité, le retour sur investissement seront appréhendés avec méthodologie.

Si cela est pertinent, les équipes seront d'ores et déjà sensibilisées.

Pour **définir le besoin réel**, nous impliquerons les futurs utilisateurs, c'est essentiel.

Les besoins exprimés seront analysés. Ces spécifications rejoindront un cahier des charges, envoyé à quelques prestataires potentiels.

Vous pourrez choisir l'ERP qui vous conviendra le mieux, au bon moment.

Je peux également vous assister pour **garantir le bon usage de l'ERP**, jusqu'à son exploitation probante.



Vers un avenir plus serein

L'intégration a été bien menée, les collaborateurs se sont bien adaptés aux nouveaux fonctionnements.

L'exploitation de l'ERP est efficiente. Les utilisateurs, qui ne perdent plus leur temps devant l'écran en tâches répétitives, sont aidés par les tableaux de bord à disposition.

La direction est assistée dans ses choix, par les informations décisionnelles issues de l'outil. Le pilotage de l'organisation y a beaucoup gagné.

Le chiffre d'affaires est en augmentation et l'équipe commerciale convient que l'ERP y a pris sa part.

Leur vision clients a été affinée. Ils en connaissent beaucoup mieux les besoins, sont proactifs, pour les informer en temps réel de l'état de leurs commandes.

Les achats sont optimisés, les coûts de transports ont été drastiquement baissés.

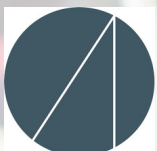
Le stock a été diminué, réduisant les immobilisations de trésorerie.

La charge des personnels techniques est maîtrisée. Ils ont une vision de ce qu'ils feront dans les semaines à venir.

Les litiges avec les clients à propos de leurs créances ont fortement diminué, grâce aux relances automatisées, anticipant les échéances.

Les échecs dans les projets d'intégration d'ERP sont trop nombreux !

**Donnez-vous les chances de la réussite.
Prenons rendez-vous.**



Je m'appelle Philippe Atelin.

J'ai exercé durant une douzaine d'années pour des entreprises de services du numérique (ESN). En tant qu'intervenant technique ou chef de projet, j'ai accompagné de nombreuses entreprises des secteurs privés et publics dans l'évolution de leur système d'information.

En 2008, je me dirige vers des activités plus organisationnelles en créant le centre de services IT de l'ESN qui m'emploie alors. Je vais diriger et développer ce centre de profit durant 5 années. Ce nouveau quotidien est celui de l'exploitation des services informatiques et du management d'équipe. Dès 2009, après avoir participé à la définition des spécifications fonctionnelles, je m'enthousiasme pour l'ERP que nous venons de mettre en production.

En 2013, l'entreprise crée le poste de responsable qualité et méthodes, que j'occuperai pendant plusieurs années. Je formalise les processus, intervenant auprès des différents services de l'entreprise (commerce, achat, logistique, comptabilité...) et mène à bien mon premier projet de migration d'ERP, adapté à nos nouveaux besoins.

L'envie de continuer à travailler dans un tel environnement était trop forte. Je poursuis mon histoire chez un éditeur d'ERP. Chef de projet, je pilote les intégrations dans des PME de services et industrielles. Consultant, je conseille sur le fonctionnel et forme les utilisateurs.

L'aventure continue désormais avec Attractiv-IT, en toute indépendance des solutions logicielles et avec une offre de prestations conseils correspondant pleinement à mes pratiques.

Contactez-moi

06 62 06 83 32

philippe.atelin@attractiv-it.fr

www.attractiv-it.fr

<https://www.linkedin.com/in/philippe-atelin/>



Attractiv-IT

Transformez la donnée en outil stratégique.