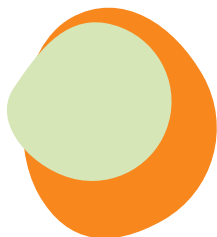




10 points clés
pour réussir
votre premier
projet ERP



Définition L'ERP

L'ERP constitue le socle du système d'information de l'entreprise.

Il a pour finalité une gestion interactive de tous ses métiers (gestion comptable et financière, gestion de la production, gestion des ventes...) au travers de la centralisation, du partage, de l'analyse et de la consolidation de l'information stratégique.

Les entreprises qui, comme vous, projettent d'investir pour la première fois dans un ERP sont de plus en plus nombreuses. Les raisons qui vous poussent au changement sont nombreuses :

- Vous appuyer sur un système unique et cohérent,
- Prendre en compte vos spécificités métiers,
- Centraliser les informations et faciliter leur circulation,
- Organiser les flux d'informations internes et externes,
- Disposer de fonctions de pilotage et d'analyse décisionnelle,
- Prendre des décisions plus rapides grâce à des données centralisées.

Votre objectif final reste le même : gagner en productivité tout en maîtrisant le développement de votre entreprise.

Avec votre nouvel ERP, vous allez accompagner votre croissance. Avant cela, il va vous falloir réussir sa mise en place, ce qui nécessite réflexion et rigueur. La méthodologie de mise en oeuvre devient alors stratégique. Ce guide va vous aider dans vos choix, vos méthodes et votre réflexion à chaque étape de votre projet ERP, tout en respectant les fondamentaux suivants :

- Répondre à la stratégie de l'entreprise et à ses enjeux,
- Prendre en compte ses spécificités (métiers, organisation...),
- Définir et contrôler l'enveloppe budgétaire et les délais,
- Garantir une architecture matérielle adaptée,
- Permettre l'appropriation par les utilisateurs du système mis en place.

Je vous propose une méthode en dix points clés, qui a déjà fait ses preuves chez nos 2400 clients, en France et à l'international.

Bonne lecture.

Christophe Letellier
Directeur Général
Division Moyennes et Grandes Entreprises de Sage



1 DÉFINISSEZ PRÉCISÉMENT VOTRE PROBLÉMATIQUE

Les raisons qui poussent à s'équiper d'une solution ERP ou à en changer sont nombreuses, d'autant que votre entreprise doit en permanence s'adapter à son "écosystème" (spécificités métiers, partenaires, fournisseurs, etc) et à l'évolution de la réglementation. Les enjeux les plus récurrents sont :

- L'optimisation de la circulation de l'information,
- Une meilleure cohérence et un plus grand partage des données,
- L'intégration du système d'information,
- L'évolution du SI pour l'aligner sur vos nouveaux besoins,
- Une facilité de maintenance et d'homogénéisation du système (SOA).

La première étape de tout projet ERP consiste donc à définir précisément votre problématique métier, en intégrant une vision à moyen terme.

L'OBJECTIF ?

Trouver une solution qui réponde à vos besoins actuels et qui soit suffisamment évolutive pour accompagner vos enjeux et objectifs futurs.



La société SFERE BM est issue de la fusion de 2 sociétés. Nous recherchons un ERP adapté à notre nouvelle taille, répondant à nos problématiques métiers, qui soit pré-paramétré et capable de gérer une structure multi-sociétés et multi-sites. Ces différents éléments sont essentiels pour une mise en œuvre rapide et pour la maîtrise de notre budget.



Stéphane DELON,

Directeur Général
de SFERE BM

Bertrand BOUNIOL,

Directeur des Systèmes
d'Information du
Groupe CÉSAR



Jusqu'alors, le groupe César était un ensemble de PME, travaillant chacune avec des process propres et utilisant des systèmes de codification différents. Le fait d'appartenir à un même ensemble n'apportait aucun bénéfice, bien au contraire. Un exemple : lorsqu'un produit demandé était manquant en France, nous ne pouvions pas savoir - ou alors au prix d'une enquête fastidieuse - s'il restait du stock en Allemagne parce que les codes produits n'étaient pas les mêmes d'un pays à l'autre. Autre exemple : notre usine de Madagascar fabrique des costumes de Spiderman pour l'Angleterre et l'Italie ; chacune de ces deux filiales avait l'habitude d'envoyer son propre patronage ; l'usine devait donc modifier sa chaîne de fabrication alors qu'en définitive les costumes livrés étaient quasiment identiques...

Un nouveau schéma directeur a donc été adopté, prévoyant la mise en place d'un ERP commun c'était en quelque sorte l'épine dorsale du projet.



DES PROBLÉMATIQUES BIEN DÉFINIES



La maintenance de nos applications "maison" étant devenue très difficile, nous n'avions plus le choix : soit il fallait tout réécrire, soit opter pour un progiciel du marché.

Bruno GUIRAUD,

Responsable Informatique
d'ALTRAD sur le Site
de Florensac



2

FORMALISEZ VOS BESOINS PAR ÉCRIT

Peu de PME rédigent leurs besoins au travers d'un cahier des charges, avant de débiter leur recherche d'ERP. Cette étape est pourtant cruciale... sous peine de faire purement et simplement échouer le projet. Ce document est le premier pas vers un projet maîtrisé, car les enjeux sont multiples. Le premier impératif consiste à décrire les spécificités métier de votre entreprise :

- Quels sont les processus clés de votre entreprise ?
- Quelles sont les particularités de votre secteur d'activité ?
- Avez-vous plusieurs sites interconnectés, y compris à l'international ?
- Quelles sont les spécificités de vos clients et fournisseurs ?
- Quelle est votre architecture informatique aujourd'hui ?
- Vous permet-t-elle d'évoluer sereinement ?
- Vos systèmes de planification vous apportent-ils toute la visibilité nécessaire ?
- Disposez-vous de tous les indicateurs pour suivre votre performance ?

Bref, il vous faut dresser un portrait à la fois synthétique et précis, afin de prendre en compte toutes les particularités de votre organisation.

Deuxième impératif : poser clairement vos objectifs, sans vous résumer à "il faut que ça marche", ni rédiger votre "lettre au Père Noël". Il suffit d'exposer précisément et simplement vos besoins - et non pas vos envies - en étant très clair sur le périmètre fonctionnel souhaité. Ne laissez aucune ambiguïté !

À la clé : une bonne compréhension dès le départ par le prestataire que vous aurez choisi.

Encore une fois, il est important d'intégrer une vision à moyen terme : aurez-vous besoin dans les mois ou années à venir d'une gestion multisociété ou multisite par exemple ? La rédaction du cahier des charges peut également être réalisée par un cabinet de consultants, ceux-ci apportant une vision complémentaire dans le cadre de la conduite du changement.

CONSEIL RÉDIGEZ VOS BESOINS ET INTÉGREZ UNE VISION À MOYEN TERME.

Votre priorité est que votre nouvel ERP réponde à vos besoins présents. Compte tenu de sa durée de vie estimée à dix ans, il est nécessaire que votre progiciel intègre, dès le départ, les fonctionnalités dont vous aurez potentiellement besoin à moyen terme. L'enjeu ? Bénéficier d'une solution pérenne, adaptée à vos besoins et votre croissance, sans réinvestissement majeur.

3

IMPLIQUEZ LA DIRECTION ET LES UTILISATEURS

Comme dans tout projet, l'implication forte de la Direction est une condition sine qua non de réussite. Outre l'impulsion du projet, la Direction joue un rôle très important de pilotage et d'arbitrage. Pour autant, un projet ERP ne doit pas être vécu comme une décision verticale, imposée à tous.

La constitution d'un groupe projet est fondamentale.

Il réunira, autour du chef de projet, un ou plusieurs utilisateurs clés, ainsi que des représentants, le cas échéant, de votre équipe informatique. Ce groupe sera le garant de la réussite du projet et de l'atteinte des objectifs. Il aura 4 grandes priorités :

- Toujours penser « système cible », cohérence des flux et non "système d'avant",
- Définir très clairement les rôles de chacun,
- Permettre à ce groupe de recevoir in-fine le transfert de compétences,
- Veiller à ce que le groupe communique tant avec les utilisateurs finaux qu'avec la Direction pour accompagner le changement.

Enfin, l'implication des utilisateurs finaux est essentielle, d'une part, grâce à l'écoute de leurs besoins réalistes et de leurs attentes (qui peuvent être recueillis grâce à un mini audit), d'autre part, en communiquant avec eux de manière régulière et précise, afin d'éviter le rejet pur et simple du produit à l'arrivée.

CONSEIL DÉMYSTIFIEZ L'ERP AU SEIN DE VOTRE ENTREPRISE.

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 seront concernés. De cette façon, le projet aura une meilleure adhésion au sein de l'entreprise.



4

CHOISISSEZ BIEN LE PROGICIEL... ET SON ÉDITEUR

Le progiciel

Il s'agit de caractériser l'offre de la manière la plus précise possible à l'aide de plusieurs critères :

- La technologie mise en oeuvre : est-elle ouverte ? standard ?
- La maturité de l'offre,
- Le périmètre et la profondeur fonctionnels,
- La simplicité d'utilisation et de mise en oeuvre et les possibilités de paramétrage, à la clé : une adaptation optimale de l'outil à vos spécificités,
- Le degré d'appropriation de la solution grâce à un transfert de compétences, à un cycle de formation des utilisateurs et à une documentation complète (y compris technique),
- L'évolutivité de l'offre et sa capacité à accompagner votre croissance,
- La facilité d'intégration dans un système d'information,
- La prise en compte des standards internationaux.

L'éditeur

Choisir un progiciel de gestion intégré, c'est également choisir un éditeur. Un constat s'impose : le marché est vaste et votre dirigeant n'est pas un spécialiste... Il devra donc se fier à plusieurs critères :

- Les résultats financiers de l'éditeur pour s'assurer de sa pérennité : le renouvellement d'un ERP intervient tous les dix ans environ,
- Son parc client : est-il important ? Comporte-t-il des entreprises évoluant dans le même secteur que le vôtre ? Ayant une envergure comparable ? Ces éléments vous permettront d'apprécier les capacités du progiciel à s'adapter à vos spécificités,
- Les propositions en termes de maintenance. Comment est-elle assurée ? À quelle fréquence les mises à jour sont-elles disponibles ?
- Le positionnement de l'éditeur à l'international : est-il capable de proposer une structure applicative couvrant des législations différentes ? Est-il implanté dans plusieurs pays ?

L'OBJECTIF ?

Être capable de paramétrer vos états en toute autonomie. Par ailleurs, assurez-vous de la possibilité de réaliser des développements "encapsulables" et maintenables en vue d'établir des ponts avec des applications spécifiques.

“

Il était essentiel que le nouveau système gère les stocks. Essentiel aussi qu'il soit multi-sites, afin que chacun puisse avoir accès, de son magasin, aux informations concernant les autres magasins. Nous souhaitons, en complément, que nos vendeurs sédentaires soient tous équipés de PDA, afin de traiter instantanément et en présence du client les commandes et les facturations. Autre exigence, et non des moindres : il était essentiel que nous nous mettions à parler tous le même langage et, en particulier, que les articles aient le même nom pour tout le monde. Ce n'était pas du tout le cas auparavant.

”

Thierry GOVEN,

Directeur Général
du groupe RUBION

POUR BIEN CHOISIR VOTRE SOLUTION, DÉTERMINEZ DES CONDITIONS SINE QUA NON.

“

Nous avons choisi un ERP de conception récente, qui offrait l'avantage de n'être pas monobloc et donc simple à déployer, y compris dans notre contexte un peu particulier (groupe constitué d'une agglomération de sociétés, ndlr). Le produit est de surcroît très ouvert et permet le développement de ponts avec d'autres applications.

Bruno GUIRAUD,

Responsable Informatique
d'ALTRAD sur le Site
de Florensac

”

5

CHOISISSEZ BIEN LE PARTENAIRE INTÉGRATEUR

Ce n'est pas tout de choisir la solution adaptée à vos besoins, encore faut-il s'assurer que son déploiement se fera dans les meilleures conditions. C'est là que le partenaire intégrateur entre en jeu.

Bien choisir son partenaire intégrateur, c'est garantir un déploiement optimal.

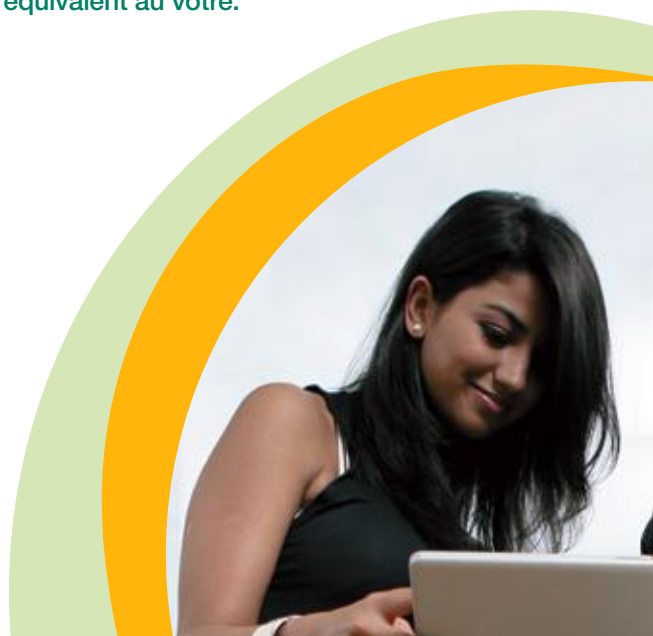
Afin d'être sûr d'un accompagnement optimal, la priorité doit être donnée à la proximité :

- Géographique,
- "Culturelle" : l'intégrateur connaît-il votre métier ? Votre secteur ? Quel est son savoir-faire ?
- Humaine : il est impératif que des relations de confiance soient très tôt établies,
- Avec l'ERP qui va être déployé : quelle est l'expérience de l'intégrateur sur ce progiciel en particulier ? Quel est son degré de compétence, quelles sont ses facultés de paramétrages et de développements spécifiques ?

De même, assurez-vous que l'architecture technique proposée est adaptée, ce qui conditionnera directement les temps de réponse de votre système.

CONSEIL DEMANDEZ LA PREUVE PAR L'EXEMPLE.

Rien de tel, pour se rendre compte à la fois de la performance de l'outil et du professionnalisme de l'intégrateur, qu'une visite sur le site de l'un de ses clients ayant opté pour l'ERP que vous avez choisi. Ce sera l'occasion pour vous d'échanger avec les utilisateurs et la Direction, et d'entrer dans le vif du sujet en voyant véritablement vivre le progiciel dans un environnement équivalent au vôtre.



“

Les équipes du partenaire revendeur Sage sont tout de suite entrées dans le vif du sujet en nous proposant une démonstration orientée utilisateurs.

Nous avons été convaincus tant par les fonctionnalités du produit que par son interface ergonomique et intuitive.

Nous avons de surcroît eu un excellent contact avec le partenaire Sage, par qui nous avons été très bien accompagnés, les équipes étant toujours disponibles et de très bon conseil.

”

Anne MAURICE,

RSI d'A2C

POUR UN DÉPLOIEMENT RÉUSSI, CHOISISSEZ BIEN VOTRE PARTENAIRE INTÉGRATEUR.

“

Pour réussir l'implémentation dans tous ces pays (Espagne, Angleterre, États-Unis, Chine, ndlr), il était essentiel d'avoir un correspondant local capable à la fois de comprendre les procédures de notre groupe et de connaître les particularités locales. Dans chaque pays, nous nous sommes beaucoup appuyés sur les consultants de Sage. Enfin, en Italie, nous commençons à peine le travail d'analyse et sommes en relation avec un intégrateur Sage qui devrait nous aider pour la mise en oeuvre.

”

Bertrand BOUNIOL,

Directeur des Systèmes
d'Information du
Groupe CÉSAR



6

OPTEZ POUR UNE MÉTHODOLOGIE CLAIRE ET ADAPTÉE

Une bonne méthodologie de mise en oeuvre de votre ERP est un facteur clé de réussite. Bien adaptée à vos spécificités organisationnelles et métier, elle constituera un fil rouge, une carte routière du projet.

Cette méthodologie s'opère dès le début du projet.

Tout d'abord, il s'agit de positionner les charges internes et externes. Pour cela, il vous faut désigner un chef de projet et vous assurer de la disponibilité des utilisateurs clés. Le planning sera lui aussi défini dès cette phase. À la clé : une visibilité optimisée pour toutes les parties impliquées dans le projet, tant en termes de budget que de délai.

Ensuite, il faut répartir les rôles. Il est tout à fait crucial de déterminer dès le départ et de manière précise qui fera quoi. Les étapes du projet seront également clairement définies (voir notre schéma).

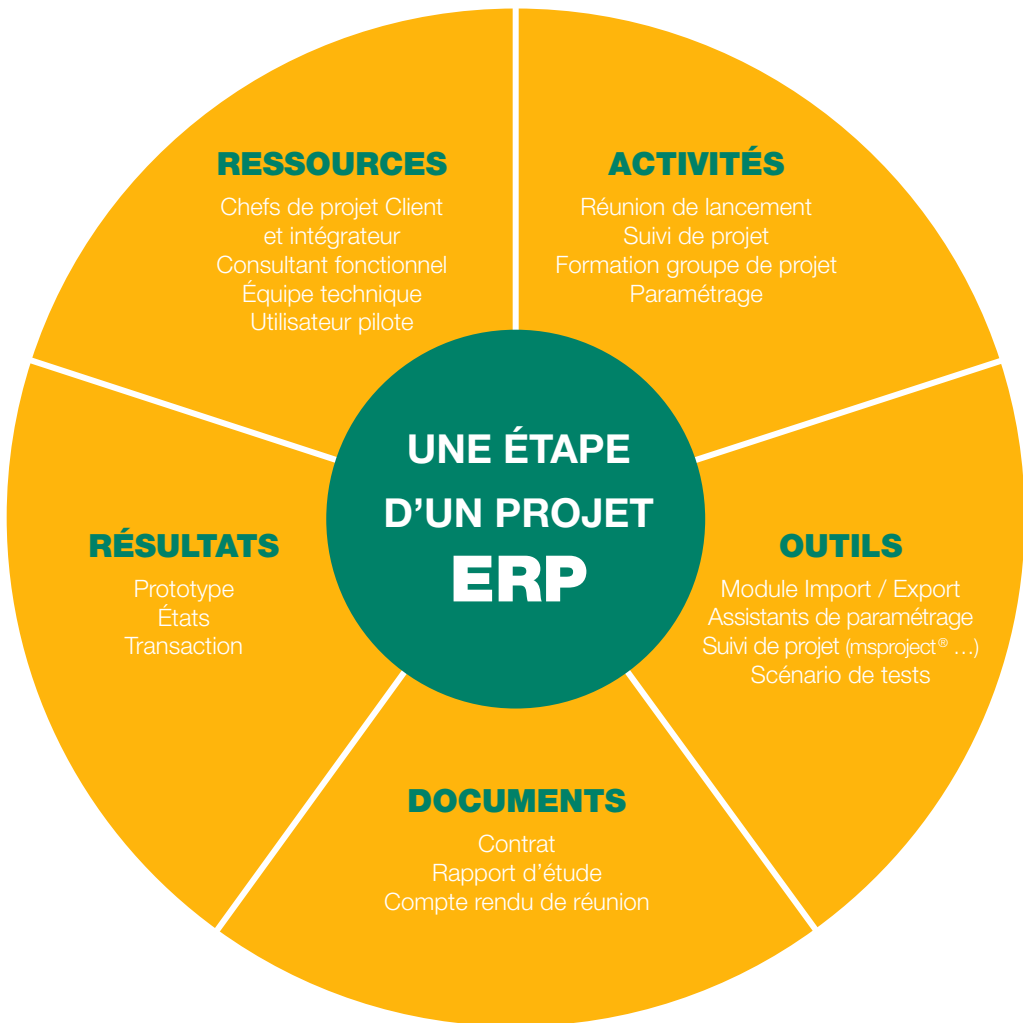
Enfin, tout ceci devra être formalisé dans des écrits qui pérenniseront le travail effectué (livrable). Prévoyez également des comités de pilotage tout au long du projet afin de vous assurer du respect des engagements par toutes les parties (prises de décision, arbitrage, contrôle...).

CONSEIL CONCILIEZ APPROCHE FONCTIONNELLE ET INTÉGRÉE.

A tous les niveaux, il est essentiel de penser fonction, car l'utilisateur final doit retrouver les processus propres à son métier. Et tout en pensant au métier de chacun, il ne faut pas perdre de vue l'approche intégrée de l'ERP et donc les flux d'information au sein de l'entreprise.



POUR CHAQUE ÉTAPE DE VOTRE PROJET ERP
CONCENTREZ-VOUS SUR LES 5 FOCUS INCONTOURNABLES.



7 ÉVALUEZ LES RISQUES, ÉVITEZ LES PIÈGES...

Très souvent, ce n'est qu'une fois l'ERP en place que les entreprises perçoivent les risques potentiels.

Pourtant, s'il y a une "zone de danger", elle se situe au commencement, pendant les phases d'étude et de cadrage.

Vous devez alors vous poser une question : devez-vous vous adapter au produit ou adapter le produit à vos besoins ? La réponse ne peut être tranchée, tout est question d'équilibre.

Il y a en effet peu de chance que le progiciel réponde point par point à l'ensemble de vos besoins, sans quelques aménagements au sein de votre entreprise.

Par ailleurs, même si des développements spécifiques seront sans doute nécessaires pour adapter le progiciel, il n'est pas souhaitable de les multiplier sous peine d'obtenir in fine une "usine à gaz" très difficile à maintenir. Trouver le juste équilibre passe par une analyse des procédures et de l'organisation interne. S'il existe un écart trop important entre ces procédures et l'outil, les risques d'aboutir à un échec sont élevés. Deux solutions alors : reconsidérer votre choix d'ERP ou revoir vos processus internes.

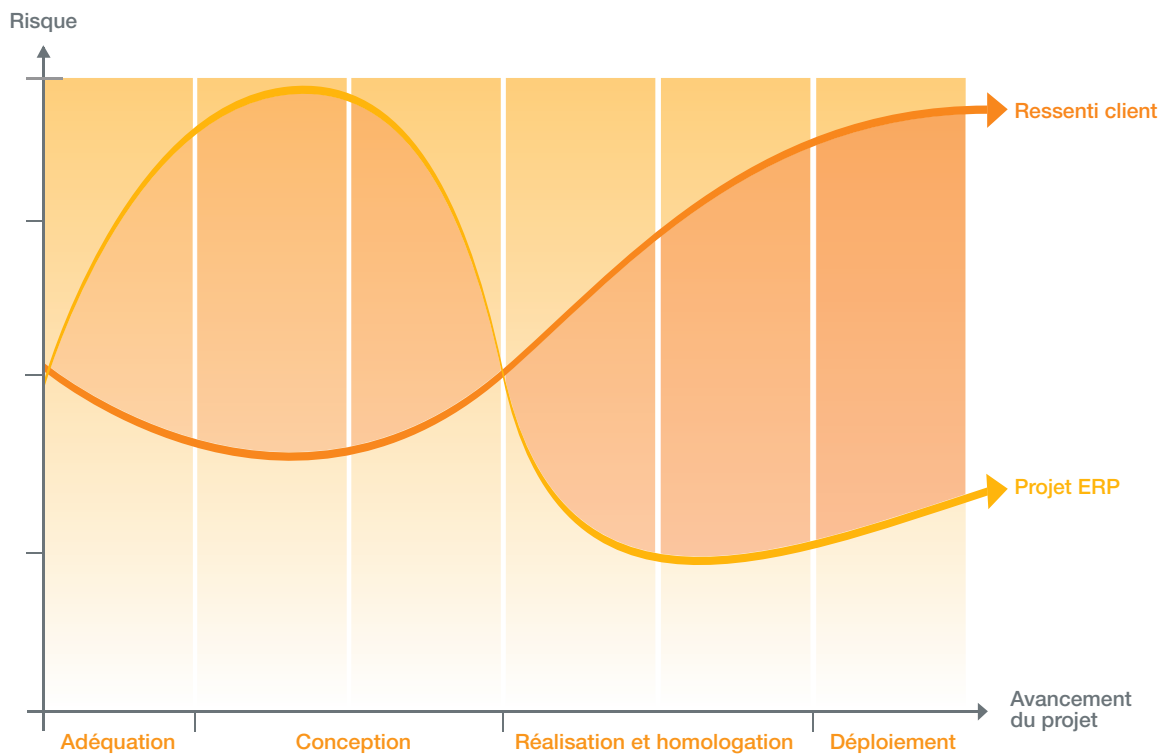
CONSEIL IMPLIQUEZ-VOUS LE PLUS TÔT POSSIBLE.

Afin de ne pas "subir" la solution une fois qu'elle est installée, il est essentiel de valider l'avancée de son développement avec l'intégrateur, en réalisant des tests réguliers par domaine et inter-domaine.



“ANALYSE DES RISQUES PROJET”

Il existe une différence entre le moment où vous ressentez les risques (à la fin du projet) et celui où vous devriez consacrer du temps à les pallier (au début du projet). Pour un projet ERP réussi, vous devez considérer tous les dangers dès les premières semaines



8

COMMUNIQUEZ, FORMEZ, ET CONDUISEZ LE CHANGEMENT

Un projet ERP n'est pas uniquement un projet informatique ! Il a un impact important sur les processus de l'entreprise et sur les pratiques des utilisateurs. Ainsi, les métiers concernés directement par l'ERP (comptabilité, contrôle de gestion, RH...) vont connaître des évolutions. Chaque utilisateur devra aussi modifier son comportement tout comme ses habitudes de travail. Le tout dans un seul but : soulager certains utilisateurs de tâches fastidieuses et leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier.

Le changement a beau être positif, il fait peur...

La communication et la mise en place d'une véritable stratégie de conduite du changement doivent ainsi faire partie de vos priorités, afin de réduire les résistances au changement au sein de votre entreprise et d'obtenir l'adhésion de l'ensemble de vos collaborateurs. Comment faire ?

- Pointer les bénéfices du nouvel outil tels que le gain de temps, l'amélioration de la qualité des données ou encore une meilleure visibilité rassureront vos collaborateurs,
- Privilégier la performance de l'entreprise plutôt que la performance de chacun,
- Former les collaborateurs dans la perspective d'une appropriation et d'une exploitation optimale de l'outil.

C'est là qu'intervient votre partenaire intégrateur : soit les utilisateurs finaux seront directement formés par groupe, soit seuls quelques référents recevront la formation, qu'ils dispenseront ensuite aux utilisateurs en interne. Ces formations doivent impérativement être accompagnées de supports écrits qui pourront être consultés lors des premières utilisations.

CONSEIL UN TRANSFERT DE COMPÉTENCES RÉUSSI, REPOSE SUR UN ENGAGEMENT MUTUEL.

Votre indépendance et votre autonomie sur le nouvel ERP sont directement conditionnées par un transfert de compétences réussi, depuis les équipes de votre intégrateur le plus souvent, vers vos équipes internes. Si la qualité, l'expertise et le professionnalisme des consultants auxquels vous avez affaire sont déterminants, ne perdez jamais de vue que la réussite de ce "passage de relais" dépend également beaucoup de l'engagement et de l'implication de vos propres équipes. Et donc de leur disponibilité tant "psychologique" que réelle en termes de planning.

VEILLEZ À LA MAINTENANCE ET AU SUPPORT DU PRODUIT

Il ne suffit pas de mettre en place un ERP, il faut également le maintenir. Tout d'abord, au travers des mises à jour. Votre partenaire intégrateur est là pour vous conseiller celles à mettre en place, selon vos spécificités et vos besoins. Maintenir votre ERP, c'est aussi le faire évoluer dans le sens de votre croissance et de vos nouveaux besoins. Ainsi, vous aurez peut-être besoin, au fil des mois ou des années, de nouveaux développements voire de nouveaux modules. Une fois encore, misez sur l'expertise de votre intégrateur et sur sa connaissance de votre environnement.

L'objectif ? Garder un système cohérent et en adéquation avec vos besoins.

On ne peut pas évoquer la maintenance sans également parler du support. Et en la matière, vous devez avoir 3 grandes exigences :

- La réactivité : les temps de réponse et/ou de résolution des incidents pourront ainsi être clairement définis,
- L'écoute : la mise à disposition d'un interlocuteur unique chez votre intégrateur (ou chez l'éditeur le cas échéant) est une garantie supplémentaire de compréhension immédiate de vos demandes,
- L'efficacité : un bon service de support privilégiera toujours une solution adaptée à vos besoins plutôt qu'une réponse "standard".

Et pour que le support soit optimal, les rôles doivent être clairement définis en amont. Le support de niveau 1 peut-il être pris en charge par tel ou tel type de personne en interne ? Quel est le rôle de l'intégrateur ? De l'éditeur ?

De même, les moyens mis en oeuvre seront définis : hotline, prise en main à distance, intervention sur site...et à quelles conditions ?



10 METTEZ EN PLACE DES INDICATEURS DE MESURE, QUANTIFIEZ LES BÉNÉFICES

Tout au long du projet et une fois votre solution en production, dégagez les indicateurs de réussite (où suis-je ? où vais-je ? comment y aller ?).

L'analyse des résultats est primordiale !

Quantifiez les bénéfices obtenus une fois l'ERP en place (gain de temps, réduction des coûts, gain de visibilité, amélioration de la productivité et plus généralement de la performance). Définissez ce que vous pourrez en retirer demain dans la perspective de votre croissance.

Une réflexion sur les bénéfices qui ne prendra toute sa valeur que si vous la menez en tenant toujours compte de l'évolution de l'entreprise.



Nous sommes aujourd'hui à même de fournir à la direction générale, ainsi qu'à la direction administrative et financière, des états de reporting à la hauteur de leurs exigences. Avant, le traitement des factures prenait à l'équipe comptable environ deux jours... Aujourd'hui, il ne leur faut pas plus de quinze minutes. Le gain de temps considérable a permis aux équipes de se recentrer sur leur coeur de métier et notamment sur la vérification comptable. Pour nous, le retour sur investissement est assuré et ce projet nous a ouvert de nouvelles perspectives.

Anne MAURICE,
RSI d'A2C



AVANT / APRÈS.



On a gagné du temps et de l'argent parce qu'on a les bonnes informations au bon moment. Cela a permis également de centraliser toutes les équipes. Chaque personne qui travaille pour la société, qu'elle soit commercial à distance, sur le site de Paris ou au siège social (à Revel, NDLR), travaille dans le même environnement, avec les mêmes données. Chaque action que nous faisons impacte le système, ce qui nous donne une vision en temps réel et de la fiabilité.

Stéphane DELON,

Directeur Général
de SFERE BM



CONCLUSION

Les clés de la réussite d'un projet ERP résident, on l'a vu, tant dans les aspects technologiques que métier et organisationnels. Ainsi, on peut définir un projet réussi comme un projet pour lequel on a su :

- Décider : c'est un véritable projet d'entreprise,
- Communiquer en interne,
- Accompagner le changement,
- Collaborer avec l'intégrateur,
- Valider ensemble,
- Convaincre les utilisateurs.

Mais pas seulement...

Le facteur humain reste indéniablement le moteur du succès...

La technique s'apprend, la gestion s'apprend, les progiciels s'apprennent, mais les relations humaines, elles, se bâtissent dans le temps et dans la confiance. Elles seront sans doute vos meilleures alliées pour réussir votre projet.





10, rue Fructidor
75834 Paris Cedex 17
Internet : www.sage.fr/mge

Avec Sage, choisissez un logiciel à votre mesure.

Avec 9 000 entreprises clientes de plus de 100 salariés, Sage est le premier fournisseur de solutions de gestion pour les moyennes et grandes entreprises en France (Source IDC). Les 800 collaborateurs de sa Division Moyennes et Grandes Entreprises forment la première organisation dédiée à ce marché. 25% d'entre eux se consacrent à la Recherche & Développement pour vous proposer des solutions simples, évolutives et innovantes.

Sage propose une gamme de solutions de gestion qui couvre l'ensemble des métiers de l'entreprise et toutes les typologies de projets.

- **Nos solutions ERP** (Enterprise Resource Planning) permettent d'intégrer tous les processus de gestion dans un système d'information unique et cohérent.
- **Nos solutions FRP** (Finance Resource Planning) couvrent tous les domaines de la performance financière (Comptabilité, Trésorerie, Immobilisations, Consolidation, Recouvrement...).
- **Nos solutions HR** (Human Resources) libèrent les DRH des contraintes administratives et financières leur permettant de se concentrer sur leurs missions plus qualitatives : gestion des compétences, fidélisation des salariés.
- **Nos solutions WMS** (Warehouse Management System) apportent une réponse en matière de maîtrise des flux et d'optimisation des processus à toutes les entreprises.
- **Nos solutions CRM** permettent aux équipes commerciales, marketing et service d'optimiser la gestion de leurs relations avec leurs clients et prospects.

Ces solutions intégrées et modulaires vous permettent de bâtir votre système d'information en adéquation avec vos exigences et de l'étendre au fur et à mesure de la croissance de vos besoins.

Informations Commerciales

 N° Indigo **0 825 007 017**

Fax : 01 41 66 25 55
www.sageerp3.fr

Informations Export

Tél. : +33 (0)5 56 13 88 85
Fax : +33 (0)5 56 18 01 48
www.sageerp3.com