

# LIVRE BLANC

## Les ERP orientés gestion d'affaires

*Réalisé par Patrick Rahali*

*Analyste ERP, le CXP*

En partenariat avec





## SOMMAIRE

1 - INTRODUCTION	3
2 - L'OFFRE ET LES ACTEURS	4
3 - LES OBJECTIFS ET LES ENJEUX	9
4 - LES GRANDES FONCTIONS	11

### 1 - INTRODUCTION

Pour devenir ou rester compétitive, l'entreprise doit être rigoureuse dans sa gestion et disposer d'outils suffisamment performants pour estimer les ressources matérielles et humaines nécessaires à son activité quotidienne, mensuelle et annuelle. Elle doit prévoir avec la plus grande finesse les ressources nécessaires à la réalisation d'une mission ou à la production d'un bien, tout en s'adaptant à des clients qui, pour limiter les risques, attendent souvent le dernier moment pour passer commande. In fine, c'est toujours l'industriel qui doit faire preuve de flexibilité et qui doit adapter son offre pour conserver ses clients ou en convaincre de nouveaux.

Produire un bien ou un service ne se résume donc pas toujours à livrer quelque chose de standard "*sur étagère*". La compétitivité d'une entreprise passe par sa capacité à gagner en productivité à tous les niveaux. Qui dit productivité, dit mesures, indicateurs, reporting... autant de points incontournables pour une gestion efficace. Plus encore que le coût, c'est la logique de fonctionnement des ERP classiques qui n'est pas toujours adaptée aux besoins des sociétés de services. Un ERP classique s'articule autour de la notion de produit (ou article) bien identifié : une fois le devis établi, le processus commande - livraison - facturation est lancé. Or, pour les entreprises qui travaillent à l'affaire, l'offre n'est pas préalablement définie. Au contraire, elle est à construire avant qu'un devis puisse être établi.

Par ailleurs, les organisations se transforment et le mode projet, plus transverse et collaboratif, est largement adopté par les sociétés qui peuvent travailler "*l'affaire*". En effet, si ce mode de travail semble "*naturel*" dans certaines organisations telles que les sociétés de services informatiques, les cabinets de conseil ou les agences marketing, les entreprises de nettoyage peuvent elles aussi considérer leurs chantiers comme des projets tout comme les entrepreneurs dans le bâtiment (BTP), les cuisinistes, les menuiseries industrielles (fenêtres PVC ou vérandas sur mesures par exemple), etc. Toutes ces entités ont vocation à délivrer un service ou un bien, sur mesure, personnalisé. La *gestion d'affaires* concerne donc potentiellement un très grand nombre d'entreprises.

## 2 - L'OFFRE ET LES ACTEURS

### LE MARCHÉ DE LA GESTION D'AFFAIRES

Le marché de la gestion d'affaires est économiquement important mais hétérogène. Outre les sociétés de services allant du commerce à l'administration, en passant par les transports, les activités financières et immobilières, les services aux entreprises ou aux particuliers, l'éducation, la santé et l'action sociale... nous y trouvons les entreprises de production organisées en mode projet pour délivrer leurs biens. Toutes les tailles d'entreprises sont concernées, de la petite société de services de type SSII au très grand compte qui a généralement déployé plusieurs ERP dont une solution "à l'affaire" pour la partie opérationnelle.

En France, les *activités tertiaires* se décomposent en tertiaire marchand (services à finalité commerciale) et en tertiaire non marchand (éducation, santé, administration...). C'est un marché économiquement important. A ce marché il faut ajouter celui des organisations industrielles qui produisent des biens à l'affaire, c'est-à-dire sur mesure et à la commande.

Il est de manière générale très difficile de circonscrire ce marché multisectoriel, très hétérogène, englobant une infinité de métiers et comprenant des entreprises de tailles très différentes. L'une des principales caractéristiques communes aux sociétés de services et aux organisations qui produisent à l'affaire se traduit par le recours à des outils de gestion de projet pour suivre et piloter leurs activités.

### LES ACTEURS

Pour répondre à ces attentes, l'entreprise dispose d'un choix plutôt vaste sur le marché, malgré une concentration que l'on observe au travers des multiples rapprochements et fusions-acquisitions dont il fait l'objet. La typologie des acteurs est significative de la concurrence que se livrent les différents éditeurs. On trouve des éditeurs internationaux, d'autres locaux, des "*petits*" et des "*grands*", des spécialistes (offres verticales) et des généralistes (offres horizontales), des ERP et des solutions spécialisées, voire parfois des outils issus de développements spécifiques plus ou moins packagés.

#### Il est possible de classer les acteurs en deux grandes familles d'outils :

- **Les spécialistes de la gestion d'affaires.**

Il s'agit principalement de spécialistes locaux, adressant pour la plupart les sociétés de services (SSII, éditeurs, études et conseils...) avec, pour cœur de cible, des structures plutôt dans le segment des PME. Peu d'éditeurs se sont spécialisés sur la gestion à l'affaire à destination des sociétés industrielles, cette problématique étant gérée en général par les éditeurs d'ERP généralistes d'origine industrielle.

Lancés il y a quelques années dans l'aventure du *PSA (Professional Services Automation)*, apparentés à de petits ERP proposant aux sociétés de services des solutions intégrées axées sur la gestion de projets, de nombreux éditeurs ont disparu du paysage. Les éditeurs encore présents se sont spécialisés dans la gestion de projets complexes, laissant de côté la gestion du back office (comptabilité, gestion des achats et des ventes notamment), ou bien ont fait évoluer leur offre en direction de la gestion de portefeuilles de projets. Quelques-uns se sont positionnés sur le domaine des progiciels de gestion

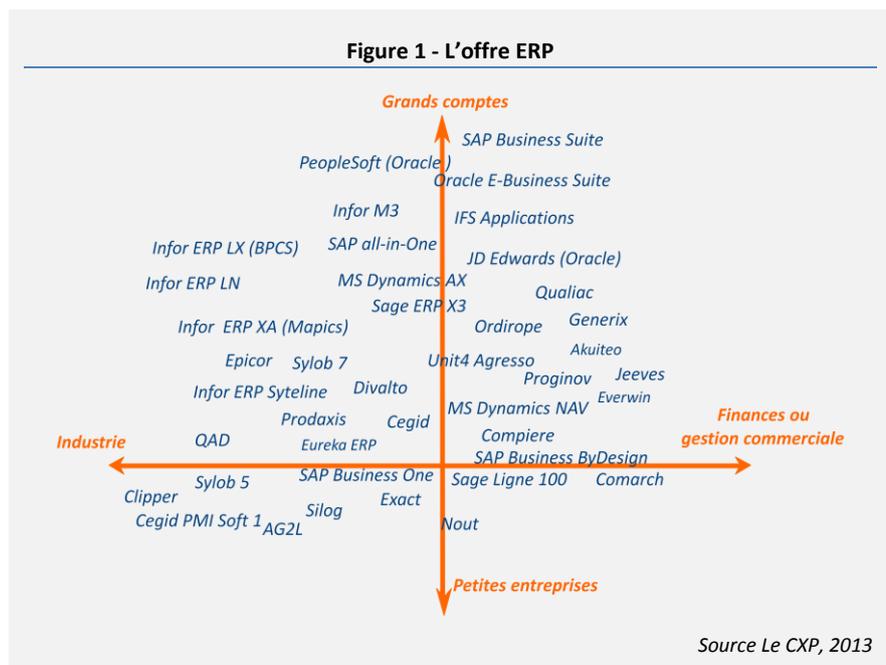
intégrés avec une forte consonnance "gestion des services". Ceux là font aujourd'hui figure de leaders en France.

La demande est aujourd'hui caractérisée par un niveau d'exigence élevé dans les domaines pris en charge : back office, gestion de projet, outils collaboratifs. C'est en effet à travers la mise à disposition d'outils cohérents et permettant aux différentes fonctions de l'entreprise de se fédérer, que les éditeurs encore présents peuvent lutter contre les grands éditeurs de PGI historiques.

- **Les éditeurs d'ERP généralistes**

Il s'agit le plus souvent d'éditeurs de plus grande taille. Ils adressent des structures plus importantes et/ou de besoins fonctionnels plus larges. Ces éditeurs ont généralement développé des versions verticales pour adresser un secteur d'activité (sociétés de services, production à l'affaire, BTP...). Rattachés à cette catégorie, des partenaires/intégrateurs (GFI, Absys Cyborg, Ad Ultima...) ont développé des modules métier autour des ERP généralistes (Sage, Microsoft, Oracle, SAP, etc.) pour fournir des solutions adaptées aux besoins spécifiques de certains métiers.

La gestion de projet est traitée différemment selon les produits. Les éditeurs d'ERP qui proposent une gestion d'affaires le font **soit via un module, soit via une offre totalement conçue et orientée affaire ou projet**. L'utilisation et le résultat peuvent être très différents. Dans le premier cas, l'outil dispose d'un module chargé de réunir toutes les



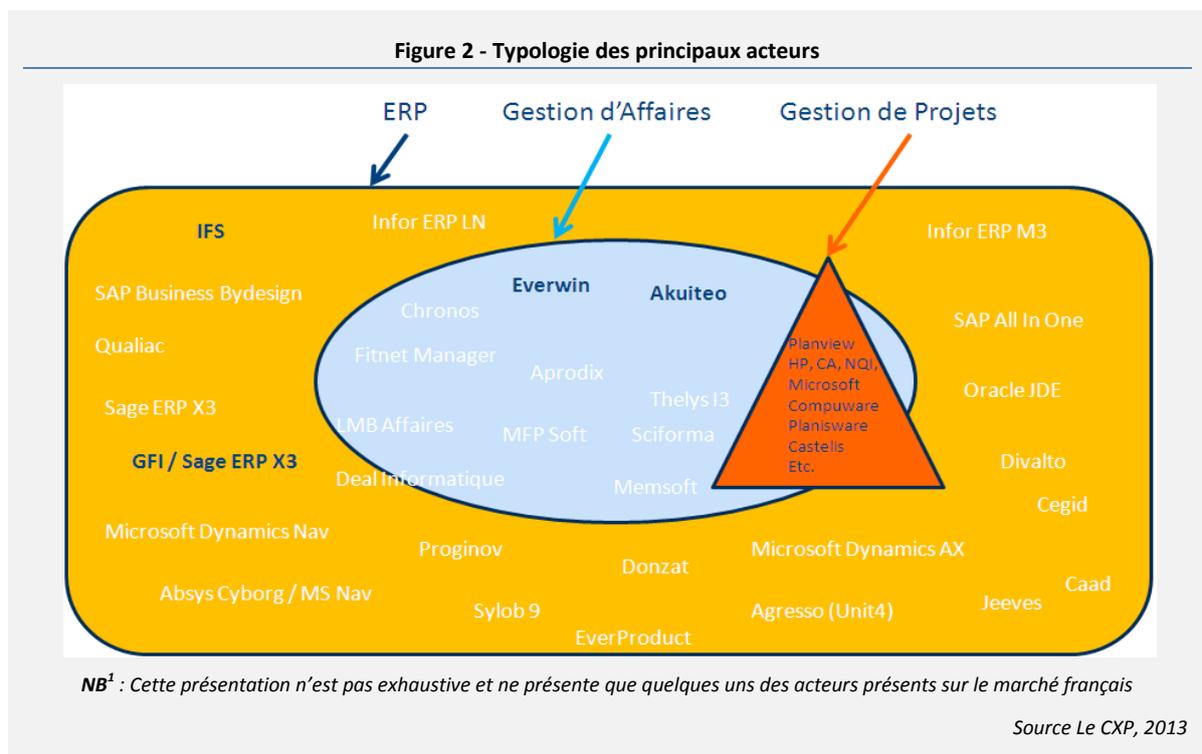
informations liées à une affaire. Cette dernière n'est donc pas au cœur des processus même s'il reste possible d'obtenir un certain niveau déjà intéressant pour son suivi, sa planification, etc. Dans le second cas, tout est directement rapporté à l'affaire. Les menus, les restitutions, les outils collaboratifs, les workflows sont généralement adaptés à ce modèle organisationnel.

**En conclusion, la gestion au projet ou à l'affaire fait désormais partie des grandes fonctions des ERP mais tous les éditeurs d'ERP ne proposent pas d'outils aussi packagés.**

En plus de ces deux grandes familles, on retrouve aussi pour les sociétés de services des **outils spécialisés orientés gestion de projets ou de portefeuilles de projets (PPM)**. C'est leur savoir-faire autour de la gestion de projet qui permet certaines fois à ces outils de se positionner. Les spécialistes de la gestion de projets ou de

portefeuilles projets proposent des solutions focalisées sur la gestion de projet elle-même et éventuellement sur le CRM associé (gestion de la relation clients). Un niveau plus fin permet de distinguer deux catégories :

- **des généralistes** : de grande taille, multi produits et plutôt centrés sur la gestion des portefeuilles de projet avec une approche "top/down",
- **des spécialistes** : de plus petite taille, ils sont mono produit et centrés sur la gestion des projets. Ils ont une approche plutôt "bottom/up".



Parmi les critères différenciateurs, les éditeurs présents sur le marché de la gestion d'affaires sont de taille très variable (de moins de 10 à plusieurs milliers de personnes) et présentent des représentations en terme de couverture géographique potentiellement très différentes (acteurs internationaux ou locaux).

Chez les acteurs de grande taille, on retrouve essentiellement des éditeurs dits généralistes, dont certains géants du monde de l'édition logicielle tels que **Microsoft, Oracle, SAP, Infor, Sage, IFS**, etc. Ces acteurs sont généralement positionnés aussi bien dans les services que dans l'industrie.

D'autres éditeurs moins globaux sont présents en France, généralement positionnés sur un seul des segments (industrie ou services) et peuvent apporter des réponses tout aussi pertinentes dans les contextes qui ne nécessitent pas de faire appel aux grands éditeurs internationaux. Ainsi, **Akuiteo, Everwin, Qualiatic, Sylob**, etc. ont des offres pour la Gestion d'Affaires.

Rappelons qu'un certain nombre d'intégrateurs sont également présents sur ce marché par le biais d'offres métier développées autour d'ERP ou de modules d'ERP généralistes : **Absys Cyborg** (Microsoft), **GFI Informatique** (Sage ERP X3), etc. proposent des versions verticales d'ERP généralistes.

## LES TENDANCES

### Le système d'information évolue avec l'entreprise

L'investissement dans les technologies de l'information est souvent perçu comme un luxe onéreux qui rend plus confortable le travail dans l'entreprise. Or, dans un marché mondial toujours plus concurrentiel, le système d'information occupe une place grandissante dans l'entreprise, non pas par confort mais par nécessité. En effet, la technologie reste un des principaux leviers de performance et de croissance pour l'entreprise. Pourtant, voyant ses budgets réduits, la DSI doit continuer à faire évoluer le système d'information. L'heure est à la rationalisation des investissements. La direction des systèmes d'information doit faire face à ce dilemme.

La rationalisation recherchée passe par un système intégré, fonctionnellement le plus riche possible et capable de répondre aux contraintes de l'entreprise tout en s'adaptant à son schéma organisationnel. Un état des lieux de l'équipement des entreprises révèle un équipement (système d'information) complexe, composé d'un nombre plus ou moins important d'applications apparues au fil des nouveaux besoins. De ce fait, la cartographie applicative reflète souvent l'histoire de l'entreprise ainsi que sa stratégie industrielle et commerciale. Dans ce cas, l'entreprise peut perdre en agilité.

Pour ce qui est de l'utilisation et des attentes autour des ERP, les entreprises ont aujourd'hui besoin d'accéder en temps réel et en mobilité aux informations centralisées qui leur permettront de piloter leurs activités de la manière la plus fine. Ces contraintes, entre autres, conduisent l'entreprise à revoir son organisation tout en gérant des flux financiers et logistiques plus nombreux et plus complexes. Telles sont les nouvelles évolutions que le système d'information doit prendre en compte. Plus que jamais, l'ERP est un outil de management, de pilotage et d'aide à la décision.

Les principales tendances sont donc celles des ERP en général, avec en particulier les suivantes :

#### Une ergonomie plus soignée

Tous les efforts de recherche et développement des éditeurs sont réalisés avec à l'esprit la préoccupation de séduire les utilisateurs. De nombreuses études ont montré qu'un logiciel intuitif est plus facilement adopté par les salariés de l'entreprise et procure par conséquent des bénéfices plus rapides. Par ailleurs, les projets ERP les mieux réussis sont ceux qui parviennent à convaincre le plus grand nombre d'utilisateurs. C'est principalement cette raison qui pousse les éditeurs à concevoir des écrans (interfaces utilisateur) par type d'utilisateur. Outre un nombre de clics de souris réduit pour réaliser une opération, il s'agit de présenter sur chaque écran les seules informations qui importent à un utilisateur donné. Par exemple, un profil comptable n'aura que les vues sur les données financières qui l'intéressent, sans les menus relatifs aux stocks, à la logistique, à la R&D, à la production, etc. sauf si cela s'avérait nécessaire. Ainsi, l'ERP d'aujourd'hui propose nécessairement des interfaces par "rôle", ces dernières étant conçues selon les bonnes pratiques de chaque métier tout en offrant des possibilités de paramétrage plus fin et de personnalisation par utilisateur.

En effet, rappelons que désormais, l'informatique est entrée dans tous les foyers et que les utilisateurs utilisent souvent des outils à l'ergonomie plus sophistiquée que ceux que l'on retrouve dans l'entreprise. Ils deviennent par conséquent plus exigeants voire demandeurs.

## Des offres plus proches des métiers

Le marché des ERP fait toujours l'objet d'une lutte impitoyable, notamment sur le segment du middle market. La concurrence est très hétérogène avec en plus des grands éditeurs d'ERP internationaux qui adaptent leurs solutions aux PME, des acteurs locaux qui enrichissent leur offre, souvent issue d'une solution "*best of breed*" nativement plus proche des métiers. Dans ce contexte, les grands éditeurs d'ERP ont repensé leur offre et proposent des versions verticales ou préconfigurées par métier, soit directement soit via des intégrateurs. L'un des principaux bénéfices sera l'adéquation avec les processus de l'entreprise et son vocabulaire métier. Le déploiement est alors facilité car l'entreprise reste proche du standard de l'offre et limite ainsi les adaptations et autres développements spécifiques. Par ailleurs, l'expertise des consultants est elle aussi généralement appréciée. Outre des fonctions spécifiques aux métiers ciblés, les éditeurs prennent en compte dans leur approche les ressources limitées des PME, tant humaines que financières. L'adoption de l'ERP par les utilisateurs est essentielle et va de pair avec l'ergonomie et la prise en compte du métier de l'entreprise. Certains éditeurs vont jusqu'à concevoir des versions par métier (micro-verticaux).

**La gestion à l'affaire fait partie des verticaux dont tous les éditeurs (ou presque) parlent aujourd'hui, même si tous les ERP ne sont pas au même niveau. C'est le constat du CXP qui, à travers ses études et ses missions d'aide au choix d'ERP, occupe une position privilégiée.**

## Les offres SaaS

L'offre du marché est en train de changer avec l'apparition de nouveaux logiciels commercialisés en mode SaaS et bénéficiant des avantages du cloud computing : accessibilité via Internet, mise en œuvre plus rapide, services facturés à l'usage... Notons que l'appellation SaaS, dans ce contexte, peut regrouper des offres hébergées en ASP (Application Service Provider), notamment si un lissage des coûts est proposé (SaaS dédié par opposition au SaaS mutualisé). Si l'ERP en général n'a pas adopté le modèle SaaS aussi facilement que d'autres domaines comme la gestion de la relation clients (GRC ou CRM) ou des ressources humaines (GRH), les freins pourraient être moins importants pour la gestion d'affaires lorsqu'il n'y a pas de production. En effet, on retrouve souvent dans les sociétés délivrant des prestations de services des utilisateurs nomades nécessairement connectés pour accéder aux données du système central, pour le reporting, les notes de frais, les ordres de facturation, le suivi des clients, de l'avancement des projets... Dans ce contexte, il est facile d'imaginer les bénéfices d'une offre SaaS qui, basée sur les bonnes pratiques (standard) du domaine, permet un accès distant, une mise à jour en temps réel des informations partagées, etc. et tout cela en s'affranchissant de l'informatique. L'entreprise limite alors les ressources (charges) transverses non affectées à la production pour dédier le maximum de collaborateurs à son cœur de métier et ainsi améliorer la rentabilité de chaque collaborateur et de chaque affaire.

## Les RSE : Réseaux Sociaux d'Entreprise

L'aspect collaboratif des ERP est en permanente évolution et si l'ERP 2.0 marque un tournant important, les Réseaux Sociaux d'Entreprise (RSE) devraient eux aussi renforcer le caractère collaboratif de ces progiciels tout comme les gains en productivité. Prenons l'exemple d'un acheteur qui pourrait informer en temps réel tout un groupe de collaborateurs (internes ou externes) intéressés par ses commandes. Via un RSE, il peut simplement publier ses achats ou les pousser automatiquement dans les messageries des collaborateurs concernés et autorisés. Chacune des personnes informées pourrait retrouver les informations qu'elle recherche : dates de livraisons des prochaines commandes, prix et marges des articles qui seront livrés, dates des prochaines

commandes, fournisseurs sélectionnés... De même, lorsqu'une commande est livrée, la logistique peut publier les informations relatives aux réceptions, aux contrôles qualité, etc. C'est ainsi que les principaux éditeurs d'ERP renforcent la collaboration dans la nouvelle génération d'outils.

### 3 - LES OBJECTIFS ET LES ENJEUX

#### LE CONTEXTE

Une conjoncture difficile accentue les contraintes de gestion et peut dégrader le climat à l'intérieur de l'entreprise comme la qualité des relations avec les tiers (partenaires, fournisseurs, clients). Des efforts sont demandés à tous les acteurs de la chaîne de valeur pour accroître les performances. En amont, il s'agit par exemple d'améliorer les coûts de revient, d'augmenter la flexibilité des achats et des approvisionnements... à qualité au moins équivalente. L'entreprise s'efforce également de réduire les délais nécessaires à la conception et au lancement de nouveaux produits, tout en optimisant leur distribution et en s'organisant pour mieux piloter les activités. Cela passe généralement par l'optimisation des ressources humaines et matérielles mais aussi parfois par la mutation d'une organisation *en silos* vers une organisation transversale voire matricielle. Ainsi, lorsque le contexte et le métier s'y prêtent, les entreprises évoluent, se transforment, tout comme les profils des managers et des utilisateurs. Le mode projet semble renforcer la maîtrise des coûts, des ressources et des risques.

Rien de surprenant dans ce contexte, d'assister à la multiplication des offres de gestion d'affaires. A l'instar des autres grandes fonctions "*absorbées*" par l'ERP, les outils spécifiques de gestion de projets développés sur mesure laissent peu à peu leur place aux progiciels intégrés, dont le périmètre fonctionnel, plus large, s'appuie sur une architecture centralisée. **La tendance de la gestion en mode projet ou à l'affaire devrait concerner un nombre croissant d'entreprises.**

#### L'INTEGRATION DES DONNEES ET DES PROCESSUS

A l'instar d'un projet, le processus de gestion d'affaires depuis l'opportunité jusqu'à la facturation de la prestation réalisée ou du produit fabriqué est plus ou moins complexe : le prospect devient client, le devis se transforme en commande, l'opportunité en affaire, l'affaire en projet, etc. La création d'une "*affaire*" enclenche une série de flux fonctionnels : demandes d'achats, affectation des ressources, établissement d'un plan de charges, d'une planification, de la gestion de commandes, des facturations, des frais, de la sous-traitance, etc.

Indépendamment de leur métier, les sociétés qui travaillent à l'affaire doivent pouvoir regrouper et agréger l'ensemble des éléments très divers (devis, commandes, contrats, clients, ressources, budgets, temps passés...) propres à chaque projet, pour chaque client et par ressource. L'intégration de ces données est donc essentielle et permet leur centralisation sur une base unique. L'ERP est donc souvent le terme employé par les éditeurs, parfois de manière abusive.

## LES RESSOURCES HUMAINES

Les entreprises organisées à l'affaire ont par conséquent un point commun essentiel : leur principale (parfois unique) matière première et composante clé de leur offre est la ressource humaine. Les ressources humaines sont en général à forte valeur ajoutée : dotées de compétences plus ou moins spécialisées. A ce propos, signalons que le plus souvent, les sociétés qui travaillent à l'affaire sont elles mêmes spécialisées. Selon les sociétés, les ressources humaines représentent une part des charges très importante. On comprend alors pourquoi il est si important de maîtriser parfaitement les coûts.

## AUTRES OBJECTIFS PRINCIPAUX

L'entreprise de services ou l'industriel organisé à l'affaire ou au projet souhaite pouvoir :

- **disposer d'une vue complète sur l'ensemble des affaires** réalisées, en cours ou à venir (opportunités commerciales), avec une vision à 360° et en temps réel sur les clients, les fournisseurs et les collaborateurs concernés ;
- **effectuer un suivi précis**, au jour le jour voire en temps réel, du déroulement de chaque projet en cours, afin d'en assurer la traçabilité, respecter les délais et anticiper suffisamment tôt tout risque de dérive, tant sur le plan opérationnel que sur le plan financier ;
- **mesurer la rentabilité de chaque affaire**, ce qui passe par un pilotage et un suivi analytique précis, la recherche de la bonne adéquation entre les ressources et les charges, la réduction des coûts administratifs, des délais et des erreurs de facturation, l'anticipation des besoins de trésorerie... Ces mesures sont souvent liées à des **fonctions d'analyse et de pilotage** (tableaux de bord) et permettent également de suivre la **productivité**. Pour l'ERP, il ne s'agit plus seulement d'affranchir l'entreprise de ses tâches les plus répétitives. La **compétitivité** de l'entreprise passe désormais par le système d'information avec l'ERP comme chef de file. Il s'agit d'obtenir le meilleur rapport entre les moyens mis en œuvre pour produire et la production elle même (bien ou service) ;
- **optimiser ses ressources internes ou externes** (sous-traitance) afin d'allouer au mieux les ressources nécessaires, anticiper les charges, occuper les ressources disponibles et réduire les coûts des projets ;
- **facturer** : la facturation doit non seulement pouvoir s'effectuer de différentes façons (en manuel ou en automatique), mais aussi prendre en compte différents types de facturation : au forfait, en régie, par lots, à l'avancement, selon un échéancier, etc. Le module de **gestion comptable** doit permettre de gérer les feuilles comptables et les calculs personnalisables des travaux en cours ;
- **favoriser la collaboration** et fédérer tous les services concernés autour des projets. La collaboration est l'un des principaux objectifs de la Gestion d'Affaire et conduit à la planification de chaque action (achats, facturation, etc.). La Gestion d'Affaires s'articulant toujours autour de projets, elle conduit à la planification, au découpage en phases, à la coordination, la collaboration, aux arbitrages, aux facturations, etc. Elle concerne l'ensemble des collaborateurs, des ressources et des flux, englobant l'étude, la conception, la production d'un bien ou d'un service, la distribution, les services associés, la conduite du projet, le service après vente, les aspects financiers, etc.

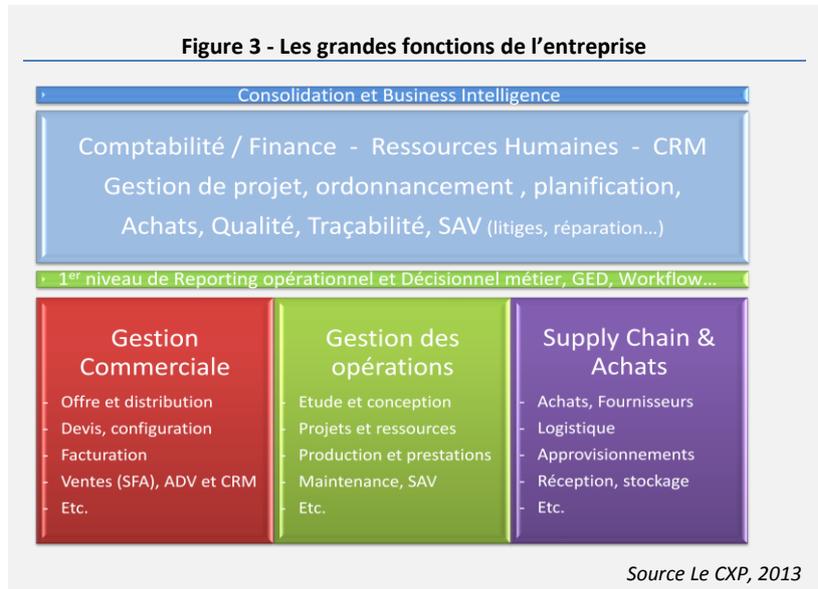
**La satisfaction du client final peut également figurer parmi les grands enjeux pour une entreprise qui déploie une gestion à l'affaire.**

## 4 - LES GRANDES FONCTIONS

S'il est difficile d'en quantifier avec précision le retour sur investissement et les bénéfices nets comptables, l'ERP reste indispensable et sa contribution à la performance de l'entreprise n'a jamais été démentie. L'automatisation des processus de gestion qu'il couvre assure des gains de productivité essentiels, voire impératifs : meilleure qualité des données, réduction des stocks, diminution des coûts administratifs et de production...

Les progiciels de gestion intégrés ont évolué ces dernières années pour gagner en flexibilité et permettre la prise en compte de contextes métier très variés, susceptibles d'évoluer dans le temps. L'ergonomie est elle aussi plus soignée et intuitive pour favoriser l'adoption du progiciel par les utilisateurs clés et par les directions fonctionnelles de plus en plus impliquées dans les phases de choix et de décisions.

Les progiciels permettant de travailler à l'affaire ou en mode projet sont généralement construits autour de 3 grands groupes de fonctions. Pour les sociétés de services, l'objectif est de mettre à disposition et de coordonner les ressources nécessaires à la réalisation d'une prestation qui peut être plus ou moins complexe et longue. Idem, Quel que soit son métier dans le domaine du manufacturing, l'industriel est soumis à des processus qui structurent son organisation et qui font le plus souvent appel aux mêmes grandes fonctions opérationnelles :



### LES GRANDES FONCTIONS LIEES AUX OPERATIONS

Processus	Fonctions
<b>Etude, Conception, Devis</b>	R&D, Marketing, Product Lifecycle Management (PLM), éco-conception, configurateur commercial et technique...
<b>Achats et Approvisionnement (et logistique amont)</b>	Gestion des achats, des fournisseurs et des plans d'approvisionnement. Commandes aux fournisseurs d'articles et de produits en quantité suffisante pour alimenter "au bon moment" les stocks par rapport à la demande, la production ou pour stocker.
<b>Réception et stockage et préparation</b>	Planification, contrôles des matières premières ou des produits, litiges, qualité, entreposage voire transferts, conditionnement...
<b>Planification des actions, coordination</b>	Planning, outil de gestion de projet, phases, livrables etc.

<b>Production ou réalisation, maintenance des ressources de production ou du "produit" vendu et stockage</b>	Planification de la production (discret, process, mixte) selon la demande (PDP/PIC), les capacités et les ressources. Contrôles qualité. Maintenance curative et préventive des machines
<b>Force de ventes (SFA), Administration des ventes et relation clients (CRM)</b>	Processus de l'opportunité à la transformation en client. Devis, négociation et vente, suivi des clients ...
<b>Logistique aval (Distribution, Expédition, Approche, Mise à disposition) - et Service après vente (SAV)</b>	Préparation des commandes, planification des expéditions (affrètement, transports propres, tournées...), contrôles en sortie

## LES DEPARTEMENTS OU BU DE RATTACHEMENT

Par ailleurs, les fonctions opérationnelles ci-dessus sont directement rattachées aux principaux métiers (ou départements) de l'entreprise : la gestion commerciale et l'administration des ventes, la production et la qualité, la R&D, le marketing, la supply chain et les achats, etc.

## LES FONCTIONS OU BU TRANSVERSES

Enfin, un autre niveau de rattachement concerne les fonctions les plus transverses : la comptabilité/ Finance, les Ressources Humaines, la BU "gestion des projets" (l'outil de gestion de projet figure dans le tableau ci-dessus), le SAV, incluant les litiges et la réparation, la Business Intelligence et le décisionnel métier.

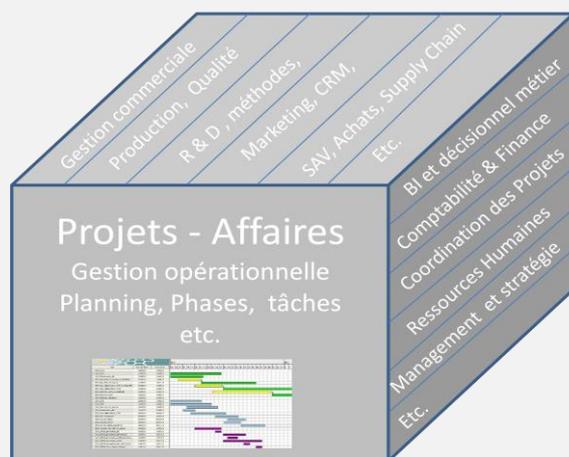
Certains ERP sont plus orientés Industrie pendant que d'autres disposent de fonctions plus tournées vers la gestion commerciale, la finance ou la gestion de services. Néanmoins, rares sont les ERP qui assurent une couverture exhaustive de tous les besoins des entreprises industrielles, de bout en bout, depuis la conception des produits jusqu'à leur recyclage en passant par le Service Après Vente (SAV), etc. Le cas échéant, ces fonctions sont apportées par des éditeurs partenaires.

Outre les fonctions abordées plus haut dans les enjeux, voici les points qui apparaissent comme importants :

### Pilotage plus agile des usines

Quel que soit son secteur d'activité, l'entreprise doit être flexible pour répondre rapidement aux évolutions de la demande. Compte tenu du niveau d'exigence des marchés, cette flexibilité est un réel enjeu sur toute la chaîne de production, dans le tertiaire comme chez les grands industriels donneurs d'ordres ou leurs sous-

Figure 4 – Principaux processus de la gestion d'affaires



Source Le CXP, 2013

traitants. Cette flexibilité se traduit par l'utilisation de progiciels suffisamment souples et agiles à différents niveaux. Voici quelques fonctions potentiellement différenciantes :

- **Conception et lancement d'un nouveau produit** : l'agilité d'une entreprise passe inéluctablement par sa réactivité pour faire face aux aléas qui peuvent être de différentes natures. Anticiper l'obsolescence d'un produit et concevoir son ou ses remplaçants ne suffit pas. Il faut pouvoir réagir vite à la demande, d'une part, et à la concurrence d'autre part. **L'innovation** occupe ici une place de choix.
- **Configurateur commercial et technique** : tous les ERP ne disposent pas d'un configurateur. Pourtant, lorsque l'entreprise parvient à le déployer, il s'avère très utile notamment pour la gestion des données techniques.
- **Achats et niveaux de stocks** incluant le sourcing, l'évaluation de fournisseurs etc. En effet, les marges sont directement liées aux prix d'achats et la fiabilité des fournisseurs est souvent un gage de qualité. Par ailleurs, selon les matières premières, les composants ou les produits achetés, les achats peuvent devenir stratégiques tout comme les niveaux de stocks.
- **Mesure de la productivité** : par des indicateurs métiers au niveau de chaque ressource.
- **Planification de la production** : lissage et optimisation de la charge et des ressources globales mutualisées (multi-sociétés, multi-sites, etc.). Une planification de la production globale permettra d'équilibrer les charges en fonction des ressources et de la demande.

Pour les fonctions suivantes, l'entreprise déploie généralement des progiciels spécialisés mais certains éditeurs les proposent en standard dans l'ERP.

- **Maintenance** : planification et optimisation des différentes maintenances en fonction des contraintes et des contrats (curative, préventive et conditionnelle). A ce propos, la gestion des contrats de maintenance n'est pas toujours proposée dans les offres packagées de type ERP et certains éditeurs se distinguent.
- **Qualité et conformité** : certaines entreprises font de la qualité un argument marketing en espérant ainsi se démarquer de ses principaux concurrents ou tout au moins pour rivaliser avec eux. La qualité peut être déclinée sous différentes formes.
- **Logistique et distribution** : les entreprises doivent assurer la mise à disposition à l'endroit prévu de tout ce qui est nécessaire pour réaliser une prestation ou produire tout en maintenant les "*meilleurs*" niveaux de stocks. Encore une fois, tous les outils ne permettent pas la même richesse fonctionnelle.
- **Décisionnel métier** et Business Intelligence : c'est la face visible du système d'information, celle qui intéresse tous les niveaux de l'entreprise, de l'opérateur au directeur général, et en temps réel si possible.
- **Service après-vente** : ce module n'est pas toujours présent dans les ERP et peut donc s'avérer très différenciant. Outre un contrôle de gestion plus fin, ce module assure évidemment une meilleure fluidité des flux logistique et relatifs à la relation clients, allant parfois jusqu'à la gestion des appareils en prêts, etc. Notons qu'un SAV est lui aussi de fait organisé en mode projet et peut être à ce titre considéré comme un sous-projet.



## AKUITEO SAS

7 rue de la république

69001 LYON

[contact@akuiteo.com](mailto:contact@akuiteo.com)

**Contact commercial** : Jean-Baptiste SACHOT



### Repères

Date de création : Juillet 2011, mais le produit AKUITEO existe depuis 1993.

Nom du dirigeant : M. Jean-Christophe LLINAS - Président

Effectif : 24 personnes (100% France)

Chiffre d'affaires : 3,5 M€ pour un exercice de 18 mois du 01/07/2011 au 31/12/2012

Nombre de clients : 100 clients en France - 5 à l'étranger

### Politique de distribution

La politique de distribution d'AKUITEO SAS est directe. Nous maîtrisons ainsi toute la chaîne de valeur : conception, développement, commercialisation, intégration, support et accompagnement de nos clients sur plusieurs années.

### La société

Editeur et Intégrateur de l'ERP métier éponyme, AKUITEO se positionne en France comme un acteur majeur du **progiciel de gestion d'affaires** dédié au pilotage des sociétés de services. Notre vocation est de tisser des liens forts dès les premiers contacts et tout au long de la vie de nos entreprises clientes. L'humain est pour nous une valeur fondamentale sur laquelle se base notre engagement. En tant qu'éditeur de logiciel, nous cultivons les projets que nous conduisons avec une grande rigueur et une qualité de service irréprochable.

### Moyens et politique R & D

37% de nos effectifs sont dédiés à la R&D.

### Descriptif de l'offre globale

Nous avons une approche « *ERP - métier* ». Nos clients sont exclusivement des sociétés de services structurées par affaires/projets. Nos clients bénéficient de deux versions majeures chaque année intégrant en moyenne plus de 200 nouveautés. La conduite accompagnée : nous attachons une grande importance à la conduite des projets selon une méthode éprouvée et dans le cadre d'un Plan Assurance Qualité. Nous en suivons pas à pas l'avancée, de sa conception à son implémentation. Notre support client prend ensuite le relais pour assurer un suivi de qualité, réalisé par des experts de la gestion par affaire. La réussite de la mise en œuvre d'un ERP tient essentiellement à son appropriation par les utilisateurs. Pour les besoins de reporting, de paramétrage ou de nouvelles fonctionnalités, nous assurons un transfert de compétence adapté aux besoins d'autonomie.

## Couverture fonctionnelle de l'offre

AKUITEO couvre l'ensemble des besoins fonctionnels des sociétés de services structurées par affaire/projet :

- AKUITEO Core : affaires, CRM, ventes, achats, ressources, comptabilité générale, budgétaire et analytique, et trésorerie,
- des modules optionnels : stocks, formation continue et support.

AKUITEO permet de réconcilier la gestion financière et opérationnelle de vos projets en temps réel tout en offrant une vision à 360° de vos clients.

La modélisation fine des règles de gestion permet d'obtenir instantanément l'avancement et la rentabilité par centre de profits, par projet et/ou par client.

Grâce à son architecture technique n-tiers, et son serveur métier orienté service (SOA), AKUITEO facilite toutes les interconnexions et donc l'urbanisation de votre système d'information.

## Les clients

AKUITEO accompagne tous les jours une centaine de sociétés de services et plusieurs milliers d'utilisateurs. Nos clients sont des PME, des ETM, des ETI et des filiales de grands groupes ayant des activités sur l'hexagone et le plus souvent à l'international et se répartissent dans trois domaines d'activités :

- **Editeurs de logiciels et services informatiques** : LEFEBVRE SOFTWARE, DL NEGOCE, DIMO GESTION, McKESSON, ITN CONSULTANTS, SEITRA, ANTIDOT, ASYS, TIBCO, NEXEYA,...
- **Bureaux d'études, ingénierie, architectes, centres d'essai** : AREP (Groupe SNCF), HEURTEY PETROCHEM, BE de la RATP, GROUPE6, INGENICA, CETIAT,....
- **Conseils, Etudes de marché, autres services** : BVA, BIPE, SCHNEIDER ELECTRIC, ...
- **Formation Continue** : IFP TRAINING, ECOLE CENTRALE, SUPELEC, CETIAT, ...

## Exemples de mise en œuvre

### Mckesson 250 personnes Bordeaux

**Objectif** : Optimiser le pilotage des différents métiers pour consolidation des données au niveau groupe.

Mckesson est un éditeur de logiciel dédié au domaine hospitalier, filiale française du groupe américain éponyme côté au NYSE.

L'enjeu prioritaire était de fiabiliser le suivi opérationnel et financier des affaires pour ses différents métiers (édition de logiciel, conseil, revendeur, formation, support).

### Arep 550 personnes Paris (Groupe SNCF)

**Objectif** : Gestion opérationnelle et financière intégrée dans un environnement métier complexe.

Arep est un Bureau d'étude pluridisciplinaire (bâtiment, architecture, urbanisme, design) en France et à l'international.

Arep intervenant sur des projets complexes/pluriannuels, l'enjeu majeur est de pouvoir à tout instant synthétiser et justifier de l'ensemble des éléments opérationnels et financiers par affaire. La majeure partie des projets sont multi-sociétés (intragroupe) et multi-BU.

## EVERWIN

6 rue Van Loo  
91150 ETAMPES

[info@everwin.fr](mailto:info@everwin.fr)

Contact commercial : M. Robert Weinsberg



### Repères

Création en 1995

Dirigeants : Tony Pénochet, Président  
Eric Angelier, Directeur Général

Effectif France : 100

Chiffre d'affaires France : 9,6 M€

Nombre de clients Monde : 2 300 clients et  
50 000 utilisateurs

### Politique de distribution

Les logiciels d'Everwin sont distribués :

- en direct par nos 8 agences régionales (Paris, Lyon, Grenoble, Aix, Toulouse, Nantes, Lille, Strasbourg),
- en indirect via nos 35 revendeurs agréés.

Nos solutions sont disponibles :

- En mode classique (achat de licence),
- En mode SaaS (location mensuelle) en partenariat avec IBM.

### La société

Everwin est le leader français des logiciels de gestion d'affaires, les ERP des sociétés de services. Avec près de 100 personnes aujourd'hui, 9,6 M€ de CA en 2012, 2 300 clients, 50 000 utilisateurs, 8 agences régionales et plus de 17 ans d'expérience, Everwin a construit un large leadership sur le marché des sociétés prestataires de services professionnels.

### Moyens et politique R & D

Notre équipe R&D propose chaque année des évolutions pertinentes sur nos progiciels, dans le cadre d'un programme de développement cogéré avec notre Club Utilisateurs. Notre objectif est de fournir des applications paramétrables qui répondent pleinement aux besoins des sociétés de services, tout en assurant simplicité d'apprentissage et d'utilisation.

### Descriptif de l'offre globale

La gamme des logiciels de gestion d'affaires Everwin répond aux besoins de l'ensemble des sociétés prestataires de services intellectuels, industriels et BTP : études, ingénierie, conseil, SSII, logiciels, publicité, architectes, géomètres, recherche, essais, mécanique, travaux et aménagements, installation et réparation de machines et équipements...

- **Everwin GX** est un logiciel particulièrement adapté aux TPE-PME ayant besoin de souplesse, de liberté d'usage et d'une personnalisation approfondie. Il est fondé sur une technologie Client/Serveur sous Windows avec une base de données SQL Server,
- **Everwin SX** est un logiciel spécifiquement dédié aux PME-MGE souhaitant des fonctions puissantes, avec des workflows structurants et des rôles utilisateurs encadrés. C'est un progiciel full web 2.0 en technologie Java/Ajax compatible Windows et Linux avec des bases de données SQL Server ou Oracle.

## Couverture fonctionnelle de l'offre

Everwin SX possède un large périmètre fonctionnel couvrant la totalité de l'activité de l'entreprise, depuis la prospection jusqu'à la facturation et le calcul de production. La solution SX intègre ainsi 12 modules fonctionnels précisément adaptés aux besoins des sociétés de services :



## Les clients

- **Cabinets de conseil** : ALTEDIA, CONSULTAKE, CONVISTIONSRH, DEODIS, KLEE PERFORMANCE, SCA CONSULT...
- **SSII et intégrateurs** : BUSINESS & DECISION, DIGORA, HELPLINE (groupe NEURONES), MODIS (groupe ADECCO)...
- **Editeurs de logiciels** : COHERIS, GENERIX, NETWAVE, VIF...
- **Bureaux d'étude et d'ingénierie** : AEROCONSEIL, AMETRA, HISA INGENIERIE, SAFEGE (groupe SUEZ)...
- **Agences de marketing, pub et communication, Web agencies** : QUAIS DE L'IMAGE, SORGEM...

## Exemples de mise en œuvre

**DEODIS**, société de conseil, de formation et d'ingénierie du Groupe NEURONES est une entreprise de 50 consultants. « Nous avons retenu Everwin parce qu'ils sont issus des activités de services et comprennent bien nos besoins » indique M. Biragnet, Directeur. Everwin SX était opérationnel 4 mois après le démarrage du projet. Depuis de nouvelles fonctionnalités sont venues améliorer la solution. Les 5 principaux bénéfices de SX chez Deodis ont porté sur la maîtrise des projets, la fluidité du back office, la planification des ressources, la fiabilité de facturation et le partage de l'information. Everwin SX a permis à DEODIS d'absorber une croissance de plus de 30%, sans avoir à renforcer son back office.

**SAFEGE**, filiale de SUEZ Environnement est l'un des leaders mondiaux en matière d'ingénierie et de conseil dans le domaine de l'eau avec plus de 900 personnes. L'objectif principal de Safège était de gérer de manière homogène son portefeuille de près de 6 000 projets et avoir une maîtrise totale des encours de production, tout en diminuant les coûts administratifs. Dans ce cadre, le processus de choix a été confié au cabinet CXP. Après une compétition de 6 éditeurs, Everwin SX a été sélectionnée. La solution a reçu un excellent accueil de la part des équipes opérationnelles. Désormais Safège dispose d'un outil unique et homogène pour gérer ses propositions et projets. Le travail de contrôle de gestion est facilité et le calcul des encours réalisé avec précision.

## GFI Centre de Compétence Sage

145, bd Victor Hugo  
93400 SAINT OUEN  
[comsageccs@gfi.fr](mailto:comsageccs@gfi.fr)

**Contact commercial :** Jean-Rémy Lescure

### Repères

Date de création : 1987  
Nom du dirigeant : Jacques Meizonnier  
Effectif Monde / France : 100 personnes  
Chiffre d'affaires Global / France : 12 M€  
Nombre de clients Monde / France : 250 clients

### La société

**GFI Centre de Compétence Sage est l'intégrateur historique de Sage et leader de Sage ERP X3 en France depuis plus de 20 ans : Centre de Compétence Sage depuis 1990.**

Intégrateur et expert de la solution Sage ERP X3 avec un parc de 350 sites en exploitation sur Sage ERP X3 dans le service, le négoce et l'industrie (PME, PMI et MGE de 20 postes simultanés à plusieurs centaines).

GFI CCS propose un « *nuage de service* » (CLOUD) permettant à ses Clients d'exploiter indifféremment la solution Sage ERP X3 en mode « *classique* », en « *SaaS* » ou en mode « hébergé ».

Mais GFI CCS est également un Éditeur de solution : « *X3 services, X3 Retail, X3 Quality Management ...* »

Nos clients intègrent la solution Sage ERP X3 selon des approches organisationnelles, fonctionnelles et techniques totalement différentes. Cependant, il existe un facteur commun à la réussite de leur projet : la méthodologie de mise en œuvre avec notre équipe « *projet* » : Assistance à l'utilisation, Problématique de fonctionnement, Paramétrage complémentaire, Demande d'évolution, Assistance système, Une équipe support : à la disposition de nos clients.



**Sage d'Or 2012 du meilleur partenaire mondial Sage ERP X3.**

### Descriptif de l'offre globale

GFI CCS développe un pré-paramétré destiné aux entreprises de services.

Les métiers ciblés sont :

- Analyses, essais et inspections techniques
- Conseil en systèmes et logiciels informatiques
- Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion
- Edition de logiciels applicatifs
- Edition de logiciels outils de développement et de langages
- Édition de logiciels système et de réseau
- Ingénierie, études techniques

Nous avons également développé un pré-paramétré orienté « *SAV-Intervention* » pour répondre aux problématiques des entreprises dotées d'un parc d'équipements, d'un service de maintenance, et/ou qui doivent programmer des opérations de maintenance préventive/corrective...



### Politique de distribution

La politique de GFI CCS s'appuie principalement sur 2 fondamentaux :

- la **vente directe** pouvant s'appuyer sur les entités internationales de GFI ; l'hébergement ou le mode SaaS ;
- l'**Accord de partenariat** avec SAGE permettant à l'éditeur Sage de revendre et intégrer la gestion d'affaire développée par GFI CCS : couverture mondiale grâce aux OPCO Sage ou aux intégrateurs locaux.

### Moyens et politique R & D

GFI CCS développe des modules et add-on pour compléter la couverture fonctionnelle de l'ERP Sage X3. Dans ce contexte, Sage ERP X3 Services, la solution de gestion d'affaire de Sage est développé par la cellule R&D de GFI CCS :

- une **équipe R&D à temps plein**, dont la mission est de concevoir, développer et maintenir les solutions complémentaires à Sage ERP X3,
- une **équipe pluridisciplinaire** composée de chefs de projet, consultants fonctionnels, développeurs Sage ERP X3, développeurs Web ;
- une **équipe en lien étroit avec les équipes commerciales**, de production et l'éditeur Sage pour répondre au mieux aux besoins des clients.
- une **stratégie basée sur les problématiques clients** et sur la conception en amont à partir de besoins supposés afin de tirer profit des expériences rencontrées lors de projets et anticiper les nouveaux besoins.

## Couverture fonctionnelle de l'offre

> Un module vertical au sein d'un ERP standard



## Les clients

**SOFINEL** : Filiale commune EDF-AREVA chargée de l'ingénierie de l'îlot nucléaire (à l'exception de la chaudière), elle est équipée de l'outil négoce et du module X3 services.

**ANSAMBLE** : Intégration de Sage ERP X3 V6 chez le spécialiste de la restauration collective.

**CENTRE TECHNIQUE DU PAPIER (CTP)** : le CTP utilise la solution métier X3 Services certifiée par Sage qui complète l'offre Sage ERP X3 en lui ajoutant une capacité à définir des affaires et des contrats, à mesurer les temps passés et les frais engagés sur une mission, et d'en faire un suivi régulier et un bilan.

**ACOEM 01dB METRAVIB Oneprod** : conçoit, distribue et maintient des solutions de mesure des vibrations et des nuisances sonores. Sage ERP X3 associée au module Services de GFI permet la gestion de l'entreprise complète sur les périmètres Finance, Négoce, Production et Affaires, Contrats et Interventions avec le module X3 Services de GFI CCS.

**EADS ITS** : mise en place de Sage ERP X3 pour la gestion financière, la gestion commerciale et la gestion d'activités de services chez un des plus grands noms européens de l'industrie aéronautique et spatiale.

## Exemples de mise en œuvre

### ACOEM 01DB METRAVIB

X3 Services est totalement intégré à Sage ERP X3, notamment à la comptabilité, et génère un certain nombre d'écritures automatiques, ce qui fait gagner à chacun un temps considérable et permet aux contrôleurs de gestion et aux commissaires aux comptes de travailler sur des données réelles fiables. L'entreprise commence par ailleurs à utiliser la partie SAV du module, pour gérer le planning des visites prévues dans le cadre des contrats de maintenance et de surveillance, et pour suivre les demandes formulées par les clients. Le module CRM a également été mis en œuvre récemment.

### SOFINEL

SOFINEL a fait le choix du logiciel SAGE X3 en 2009 intégré par GFI CCS sur le périmètre suivant :

- 97 utilisateurs, déploiement sur la France, l'Angleterre et l'Allemagne
- Comptabilité générale, tiers, analytique et budgétaire
- Gestion des achats
- Mise en œuvre d'un workflow de validation
- Gestion d'affaires, projets via le logiciel X3 Services édité par GFI CCS
- Feuille de saisie des temps et des frais web interfacée avec X3 via la technologie webservice

Le projet de mise en œuvre a duré environ 2 ans.

L'hébergement de toute l'infrastructure est hébergée et infogérée par GFI.

## IFS FRANCE

56, bd de la Mission Marchand

92400 COURBEVOIE

[info.fr@ifsworld.com](mailto:info.fr@ifsworld.com)

**Contact commercial :** Damien Michallet



### Repères

Date de création : 1983

Nom du dirigeant : Amor Bekrar

Effectif Monde/France : 2 800 (Monde) - 75 (France)

Chiffre d'affaires Global/France : 311 M€ (Monde) - 14 M€ (France)

Nombre de clients Monde/France : 2 000+ (Monde) - 100+ (France)

Nombre de clients Total : 2000+

### Politique de distribution

IFS est éditeur-intégrateur, ce qui constitue une véritable force sur le marché des ERP. En effet, nos consultants connaissent parfaitement IFS Applications, ce qui permet une mise en œuvre rapide et efficace.

IFS est par ailleurs présent dans plus de 50 pays avec le support de plus de 2 800 collaborateurs IFS.

Notre solution est multi-sites, multi-modes, multi-langues. IFS s'appuie également sur un réseau de partenaires spécialistes à travers le monde.

### La société

IFS est une société d'origine suédoise, cotée à la Bourse de Stockholm (OMX STO : IFS) créée en 1983 qui développe, commercialise et met en œuvre IFS Applications™, une suite logicielle ERP complète, modulaire et totalement intégrée qui repose sur des technologies de type SOA.

IFS axe ses efforts sur l'agilité des entreprises pour couvrir tout ou partie de leurs quatre processus stratégiques suivants : **la gestion en mode projet, la gestion des services et des actifs, la gestion de la production et la gestion de la chaîne logistique.** IFS Applications™ est exploité chaque jour à la satisfaction de plus de 2000 clients à travers le monde, dans plus de 50 pays avec le support de plus de 2 800 collaborateurs IFS.

### Moyens et politique R & D

Plus de 600 personnes dédiées à la R & D et situées en Europe, aux USA et au Sri Lanka.

IFS met à votre disposition un réseau de compétences uniques qui vous garantit d'obtenir ce dont vous avez besoin. Nous sommes attentifs, flexibles et possédons une longue expérience ainsi qu'une connaissance approfondie des différents métiers industriels.

### Descriptif de l'offre globale

IFS Applications™ offre des solutions souples et évolutives qui répondent au besoin de développement des entreprises.

Sa structure à base de composants permet d'intégrer facilement de nouvelles fonctionnalités permettant ainsi aux entreprises de rester totalement en phase avec l'évolution de leur secteur d'activité.

IFS axe ses efforts sur l'agilité des entreprises pour couvrir tout ou partie de leurs quatre processus stratégiques suivants : la gestion en mode projet, la gestion des services et des actifs, la gestion de la production et la gestion de la chaîne logistique.



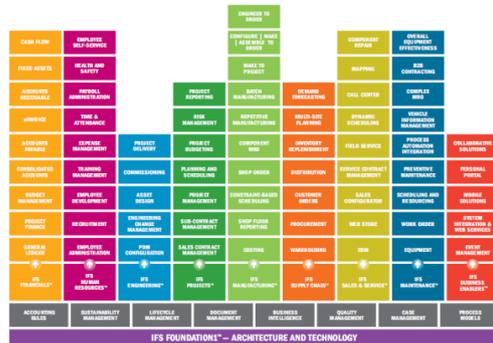
## Couverture fonctionnelle de l'offre

IFS Applications™ s'appuie sur les mêmes principes que ceux utilisés par les constructeurs automobiles, à savoir, la production, l'assemblage et l'orchestration de composants. Grâce à notre architecture orientée service (SOA), vous avez la possibilité de choisir uniquement les composants métier dont vous avez besoin, puis d'ajouter d'autres composants selon l'évolution de vos activités.

IFS Applications™ est composé de plus d'une centaine de composants métier qui, à leur tour, regroupent plus de 6000 fonctionnalités. Chaque composant possède un objectif bien précis et une interface indiquant sa fonction. Il est ainsi possible de modifier et de faire évoluer un composant sans affecter les autres.

C'est cette structure qui nous permet de déployer uniquement les composants métier dont vous avez besoin.

D'autres composants peuvent également être ajoutés sans perturber ceux déjà déployés, permettant ainsi de bénéficier d'un système évolutif en agissant avec ordre et méthode. Vous évitez ainsi l'approche « Big Bang » d'un système monolithique et conservez homogénéité et ergonomie au sein de vos processus métier.



## Les clients

Des leaders mondiaux nous font déjà confiance : Absolut Spirits, Aker Yards, Akzo Nobel Industrial, Amada, BMW, Caillau, Dalkia, D2T, DuPont, Ensival Moret, Finnair, Fontaine Pajot, France Telecom, Heerema Fabrication Group, Horizon Utilities, Imerys, Jeumont Electric, John Deere, Keyria, Leach International, Lindal, Linpac-Allibert, Lockheed Martin, Maillefer, Mercedes Benz, Munters, National Hydroelectric, Neste Oil, Niscayah, Pellenc, PepsiCo, PetitJean, Philips, Polysoude, Power Corporation, Rumlper Technologies, Saab MicrowaveSystems, Segula Technologies, Serimax, Sofradir, STX Europe, Supra, Technip Flexi France, Thomson Video Networks, Three Gorges, Tim, Ulis, Volvo...

## Exemples de mise en œuvre

**La société :** JEUMONT est un des leaders mondiaux de la fabrication, la mise en place et la maintenance de solutions globales de production électrique. Ses marchés sont principalement le nucléaire et l'armement.

**La solution :** Remplacer SAP dans le cadre d'une cession du groupe AREVA au groupe ALTAWEST dans un mode de gestion de projet/affaire.

Intégration des services BE, achats et comptable au projet dans une logique de comptabilisation à l'avancement.

Extension du périmètre aux activités de services

A terme, intégration des différents sites du groupe.

En 2013, Jeumont Electric va étendre l'utilisation d'IFS Applications à son site en Inde.

**La société :** Technip est un leader mondial du management de projets, de l'ingénierie et de la construction pour l'industrie de l'énergie. Des développements Subsea les plus profonds aux infrastructures Offshore et Onshore les plus vastes et les plus complexes, nos 30 000 collaborateurs proposent les meilleures solutions et les technologies les plus innovantes pour répondre au défi énergétique mondial.

Implanté dans 48 pays sur tous les continents, Technip dispose d'infrastructures industrielles de pointe et d'une flotte de navires spécialisés dans l'installation de conduites et la construction sous-marine.

« Notre objectif était d'optimiser la production de flexibles durant toutes les étapes de production jusqu'à l'acheminement aux clients finaux. Notre choix s'est porté sur IFS Applications car il s'agit d'une solution ERP orientée projet reconnue pour sa capacité à gérer des projets complexes dans le secteur, tout en proposant une grande richesse fonctionnelle. » Jean-François Niel, PDG

**Les avantages de la solution :** Rationnalisation des projets ; Optimisation de la production ; Solution orientée projet, capacité à gérer des projets complexes ; Grande richesse fonctionnelle ; Amélioration des processus métier

## A propos du CXP

Le CXP est un cabinet européen indépendant d'analyse et de conseil en logiciels applicatifs. Leader en Europe, le CXP offre à ses clients un service complet d'assistance pour l'évaluation, la sélection et l'optimisation de solutions logicielles : des études de benchmarking produits, des prestations personnalisées, (audit du système d'information, rédaction de cahiers des charges, consultations d'éditeurs, assistance à maîtrise d'ouvrage...), et des études de marché. Le CXP intervient dans plus d'une dizaine de domaines (BI, SIRH, gestion de contenu, IT management, finance, ERP, CRM...).

Chaque année, le groupe CXP apporte son expertise à plus de 1500 DSI et directions fonctionnelles de grands comptes et entreprises du mid-market.

Basé à Paris, le CXP est présent sous la marque BARC (Business Application Research Center) en Allemagne, en Autriche et en Grande-Bretagne.

**Pour toute information :**

Le Service Clients CXP

[relation\\_client@leexp.com](mailto:relation_client@leexp.com)

01 53 05 05 90

