

OVERVIEW

Cahier des charges ERP



Logiciels



Table des matières

| | |
|---|---|
| Le contexte | 2 |
| Présentation de la société | 2 |
| Présentation de vos activités | 2 |
| Présentation de vos produits et services | 3 |
| Présentation de votre écosystème | 3 |
| L'existant de votre SI | 3 |
| Présentation du projet ERP | 4 |
| Le périmètre..... | 4 |
| Périmètre des prestations de service | 4 |
| Périmètre fonctionnel | 4 |
| Périmètre structurel..... | 5 |
| Périmètre SI | 5 |
| L'ergonomie du logiciel et la gestion des utilisateurs..... | 6 |
| Vos processus métiers et les évolutions attendues..... | 6 |
| Exemple pour le processus commercial | 6 |
| Exemple pour le processus comptable..... | 7 |
| Exemple pour la gestion des stocks | 7 |

Le contexte

Présentation de la société

Décrivez brièvement votre société avec les informations clés suivantes :

- Chiffre d'affaires
- Secteur d'activité et code NAF
- Forme juridique
- Nombre de salariés
- Nombre de sites
- Nombre de filiales
- Pays (si vous êtes multilingues ou multilégislations)
- Certifications de l'entreprise
- Organisation générale
- Présentation succincte des produits et services
- Présentation des tiers : clients, fournisseurs, distributeurs, partenaires
- Si vous êtes une entreprise de production, il est important de décrire les modes de production, le volume concerné et la chaîne de production.
- Vos contraintes métiers
- Vos contraintes organisationnelles
- Vos contraintes produits
- Vos contraintes sectorielles

Présentation de vos activités

Décrivez le fonctionnement de votre entreprise. Si vous êtes une entreprise de production, il est important de décrire les modes de production, le volume concerné et la chaîne de production.

Votre entreprise est organisée autour de différents services : production, logistique, marketing, support etc.

Listez-les, classez-les par famille si possible et développer rapidement leurs rôles respectifs et principales missions liées à l'atteinte de vos objectifs.

Il est essentiel aussi d'intégrer des notions de volume.

Par exemple, pour votre base achats : le nombre de fournisseurs, le nombre de commandes achats, le nombre de lignes de commandes achat, le nombre de réceptions, le nombre de références, le nombre de factures d'achat, ...

Y-a-t-il des périodes de saisonnalité ?

Présentation de vos produits et services

Il est aussi important de mentionner quels sont les produits et services proposés par votre entreprise.

Regroupez les grandes prestations.

Indiquez comment est géré le catalogue actuellement. Combien de références avez-vous ?

Présentation de votre écosystème

Détaillez l'ensemble des tiers, les volumes, les flux d'information de vos clients, fournisseurs, distributeurs et partenaires.

Par exemple pour les clients :

- S'agit-il de B2B ou B2C ?
- Quels sont les segments ?
- Quels sont les canaux de vente ?
- Quelle est leur importance stratégique ?
- Combien sont-ils ?
-

Cartographiez-les et proposez un schéma des flux entre ces différents acteurs et votre entreprise.

L'existant de votre SI

Il est important d'expliciter comment vous fonctionnez actuellement :

- Quel est votre système d'information actuel ?
- Quelles sont les bases de données ?
- Quels sont les flux d'information ?
- Comment gérez-vous vos bases de données ?
- Avez-vous un service informatique ? Sera-t-il partie prenante du projet ?

Réaliser une cartographie applicative et fonctionnelle. Rappelez aussi l'historique de votre SI et de comment il est géré par votre équipe IT.

Présentation du projet ERP

Décrivez comment votre projet ERP, quels sont les tenants et aboutissants.

- Combien d'utilisateurs faudra-t-il prévoir ?
- Avez-vous besoin d'accès nomades ? Si oui combien ?
- Quelle est votre problématique principale ?
- Quels sont les objectifs liés au déploiement du projet ERP ?
- Quelles sont les évolutions à prévoir ?
- Quel est le budget ?
- Avez-vous une préférence pour un mode cloud ou on premise ?
- Avez-vous une idée de retroplanning ?
- Quelles sont les dates de consultation ? de remise du cahier des charges ? de remise des réponses ? les dates de démo ?
- Qui sont les interlocuteurs du projet ?

Le périmètre

Périmètre des prestations de service

Votre cahier des charges doit définir précisément vos besoins aussi bien fonctionnels que tout ce qui tournera autour de votre solution ERP, à savoir :

- Souhaitez-vous une prestation d'intégration de votre solution ERP ? Dans cet item, sont regroupés le paramétrage, les développements spécifiques, la migration des données, le déploiement, le recettage.
- Avez-vous besoin d'une prestation de formation ?
- Souhaitez-vous infogérez votre solution ERP ?
- Avez-vous besoin d'une reprise des données de votre ancienne solution ERP ?

Périmètre fonctionnel

Si vous vous demandez comment réaliser un cahier des charges ERP, c'est soit que vous avez choisi de changer d'ERP, soit que vous vous lancer pour la première fois dans l'aventure !

Il est impératif d'identifier les grandes fonctionnalités dont vous aurez besoin, à savoir :

- Gestion comptable et financière
- Gestion des ventes
- Gestion de la production
- Gestion des stocks
- Gestion de la supply chain
- Gestion des achats
- Gestion des RH
- Gestion de projets
- Tableau de bord et reporting

Priorisez ensuite les fonctionnalités indispensables, les fonctionnalités optionnelles et les fonctionnalités à exclure.

Pour chaque fonctionnalité souhaitée, décrivez vos processus actuels, vos contraintes, les volumes concernés et les tiers.

Périmètre structurel

Il est possible que plusieurs sites ou filiales soient concernés par le projet ERP.

Il est temps de décrire votre entreprise.

- Quels sont les sites concernés ? Combien sont-ils ?
- Quels sont les établissements concernés ? Combien sont-ils ?
- Combien de salariés avez-vous ?
- Combien utiliserons l'ERP ?
- Avez-vous des magasins ? des entrepôts ? des sites de production ? Lesquels sont concernés ? Sont-ils tous en France ?

Périmètre SI

Il est important de parler de l'interfaçage de votre ERP avec d'autres solutions.

- Votre ERP doit-il communiquer avec d'autres logiciels ? type CRM ? type outil de business Intelligence ?
- S'agit-il de logiciels internes ? ou de solutions de marché ?
- Souhaitez-vous le connecter à votre site e-commerce ?
- Le logiciel devra t-il être capable de faire des imports/ exports à partir d'outils bureautiques ?
- Le logiciel doit-il offrir des API ouvertes ?

L'ergonomie du logiciel et la gestion des utilisateurs

Quels sont pour vous les indispensables en termes d'expérience utilisateur pour votre future logiciel ERP :

- L'ERP doit-il être accessible sur mobile, tablette ?
- Les écrans doivent-ils être paramétrables par vos utilisateurs ?
- Quels sont les processus métiers, workflows à automatiser ?
- Quels sont les exports attendus ?
- Quels sont les règles de droits d'accès et de consultation ?
- Quelles sont les modalités de recherche dans l'ERP ?
- Quels sont vos profils utilisateurs ?
- Souhaitez-vous des fonctionnalités collaboratives ?

Vos processus métiers et les évolutions attendues

Afin de rationaliser et d'automatiser les processus métiers, il faudra détailler les processus existants.

Exemple pour le processus commercial

Il convient de détailler comment fonctionne vos ventes :

- Combien de commerciaux avez-vous ?
- Ont-ils tout le même statut ?
- Quelle est l'organisation ? Direction commerciale ?
- Quel est le rôle de vos commerciaux ? Commerciaux terrains ? Commerciaux sédentaires ? Commerciaux en magasins ?
- Quels sont vos canaux de vente ?
- Avez-vous des points de vente ?
- Si oui combien ?
- Avez-vous des franchises ?
- Si oui combien ?
- Quel est le processus commercial (devis, bons de commande, facture) ? Il faudra alors spécifier l'ensemble des caractéristiques à chaque étape du processus de vente.
 - o Quelles sont les typologies de commande ?
 - o Avez-vous besoin d'un configurateur de produits ?
 - o Comment les commandes sont validées ?
 - o Comment les commandes arrivent ?

- Quels sont les documents générés et rattachés à une commande ?
- Quelles sont les informations nécessaires à l'élaboration d'un devis ?
- Comment sont déterminés les prix de vente ?
- Comment sont gérées les remises ?
- Quelles sont les particularités de votre facturation ?
- Comment mesurez-vous l'atteinte de vos objectifs ?

Dans un second temps, listez les points bloquants aujourd'hui ou ce que vous souhaitez automatiser ou voir évoluer.

Exemple pour le processus comptable

Il faudra décrire précisément le fonctionnement de votre service comptable et de vos flux financiers

- Combien de sociétés et d'établissements sont à gérer ?
- Quel est le format des imports et exports de données attendu ?
- Souhaitez-vous disposer de saisies facilitées ?
- Souhaitez-vous pouvoir réaliser certaines saisies en brouillon et les valider par la suite ?
- Quelles doivent être les possibilités de synchronisation entre le module comptabilité et les autres domaines fonctionnels de votre ERP ?
- Comment sont gérés vos règlements clients ?
- Quelles sont les différentes modalités de paiement clients ?
- Comment les traites sont-elles gérées ?
- Comment les impayés sont-ils gérés ? Et la mise en contentieux ?
- Comment vos règlements fournisseurs sont-ils gérés ?
- Avez-vous des spécificités de gestion ?
- Souhaitez-vous mettre en place une fonction EBICS ?

Détaillez précisément le fonctionnement de votre plan comptable, de vos journaux comptables, de la balance, de votre comptabilité analytique, ou encore de vos clôtures et bilans.

Vous gérez des immobilisations ? Expliquez le fonctionnement.

Bien entendu, il faudra préciser comment est géré le déclaratif, notamment la gestion de la liasse fiscale, des plaquettes ou encore les déclarations de TVA.

Exemple pour la gestion des stocks

Voici les questions clés à vous poser sur vos processus de gestion des stocks relatifs à :

- La tenue des stocks
- La préparation de commande
- Le réapprovisionnement
- L'inventaire

La tenue des stocks :

- Comment gérez-vous vos stocks ?
- Quelles fonctionnalités (gestion commerciale, achats, etc.) peuvent influencer sur le calcul de vos stocks réels et disponibles ?
- Où sont gérées les disponibilités des marchandises ? (Devis, bon d'expédition, préparation de commande)
- Avez-vous une vision en temps réel sur vos stocks ?
- Sur quels critères souhaitez-vous pouvoir réaliser des interrogations de stocks ?
- Quelle est votre méthode de gestion des sorties ? (FIFO, LIFO, FEFO, etc.)
- Quelles sont les alertes à mettre en place au niveau des stocks ?
- Comment fonctionne vos entrepôts (emplacements, dépôts) ?

Préparation de commande

- Comment gérez-vous vos préparations de commande ?
- Avez-vous des informations spécifiques à votre organisation à afficher sur les bons de préparation ?
- Comment éditez-vous vos étiquettes de colis et vos listes de colisage ?
- Avez-vous une gestion d'étiquettes particulières avec code-barres ?
- Gérez-vous la traçabilité de vos colis et palettes ?

Réapprovisionnement

- Quelles sont vos méthodes de réapprovisionnement ? (Principe MRP, DRP, coproduits, etc.)
- Comment est déclenchée une demande de réapprovisionnement ?
- Comment réalisez-vous vos projections de réapprovisionnement ?
- Utilisez-vous des outils de calcul des besoins nets ?
- Les réapprovisionnements peuvent-ils entraîner automatiquement des actions ?

Inventaire

- Comment réalisez-vous vos inventaires ? (Type, caractéristiques, organisation, moyens d'acquisition, etc.)
- Comment planifiez-vous vos inventaires ?
- Quelle est votre méthode de valorisation du stock ?