

# myfab



SOCIÉTÉ MYFA - LIVRE BLANC

## LIVRE BLANC

Comment réaliser son cahier des charges ERP ?



# LE SOMMAIRE

## 01

### Description générale

Présentation du cahier des charges

- Présentation de l'entreprise
  - Activité et produits
  - Organisation
- Recensement matériel/ logiciels existants

## 03

### Les ressources internes

Les ressources internes dédiées au projet

- L'équipe de pilotage
- Modalités de communication

## 05

### Cadre de réponse

A remplir par l'intégrateur

Les 4 cadres de réponses

- Renseignements commerciaux
  - Prestations associées
  - Description du progiciel
- Conditions de maintenance/ garantie

## 02

### ERP & GPAO

Votre projet ERP & GPAO

- Besoins par rapport à votre fonctionnement actuel
- Périmètre fonctionnel

## 04

### Le budget

Estimation du budget et du temps

- Mise en place du logiciel : coûts associés
- Planification des étapes importantes du projet

## INTRODUCTION

**Le cahier des charges : qu'est-ce que c'est ?**

Le cahier des charges est un registre de spécifications attendues en vue de l'achat d'un produit devant s'adapter à votre entreprise. En effet, celui-ci va permettre aux différents interlocuteurs de l'organisation de formuler l'ensemble de leurs besoins et des attentes qu'ils ont d'un système d'informations.

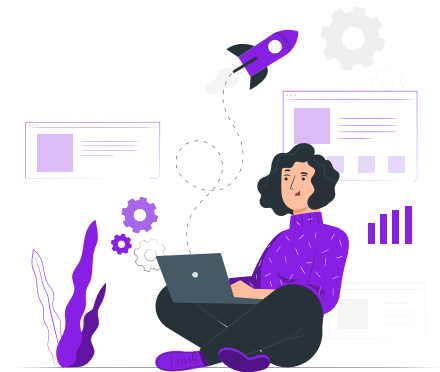
Destiné à votre futur prestataire (intégrateur ou éditeur), ce document est très important car c'est par son intermédiaire que votre prestataire va pouvoir vous formuler une offre répondant vraiment à vos besoins.

L'ERP, système d'information transversal et complet, dispose d'un long cycle de vie en entreprise (10 ans en général).

Il est donc crucial de bien expliciter vos besoins, votre fonctionnement, et bien sûr les spécificités de votre métier lorsque vous remplissez votre cahier des charges.

Ainsi, il va de votre intérêt de le rédiger avec soin pour ne pas entrainer de coûts et de délais supplémentaires.

***Vous retrouverez dans ce livre blanc, un focus sur la réalisation du cahier des charges ERP.***



## 01

DESCRIPTION  
GÉNÉRALEPRÉSENTATION DU CAHIER  
DES CHARGES**Présentation de l'entreprise**

Effectuez une brève présentation contenant l'historique de la société, les données clés (effectif, organigramme, chiffre d'affaires, résultat, nombre d'implantations, position sur le marché), la répartition géographique avec éventuellement une cartographie des différents sites et toute autre information qui vous semble adaptée.

**Activité et produits**

Présentez la/les activité(s) de votre entreprise, les différents domaines d'activités stratégiques (DAS), et les produits ou services vendus. Précisez également la nature de votre clientèle.

**Organisation**

Décrivez le plus en détail possible la manière dont est organisée votre société, quels sont les différents services qui la constitue, leur façon de communiquer. Ensuite, présenter les relations que vous entretenez avec

votre environnement externe, c'est-à-dire avec vos clients, vos fournisseurs, vos partenaires...

Pour finir, il est aussi très important de dérouler l'ensemble du processus de fabrication (du devis à la livraison) sous forme de schéma ou cartographie par exemple afin que votre prestataire appréhende mieux votre fonctionnement.

**Recensement matériel/ logiciels existants**

L'intégrateur que vous choisirez pour votre solution informatique devra également connaître le matériel informatique que vous utilisez au quotidien. Vous devrez donc réaliser un inventaire du matériel installé : infrastructure réseau, serveurs, postes. C'est grâce à ces informations que le futur prestataire pourra voir si votre système informatique est compatible avec la solution ERP qu'il proposera.

## VOTRE PROJET ERP & GPAO

### Besoins par rapport à votre fonctionnement actuel

C'est une des étapes clés de ce cahier des charges puisque vous allez spécifier à votre futur intégrateur quelles sont les problématiques rencontrées aujourd'hui par votre société et l'ensemble des besoins qui s'y rattachent. Priorisez ces besoins par degré d'importance afin que votre interlocuteur cible d'emblée vos priorités.

### Périmètre fonctionnel

Ici vous allez devoir décrire les solutions que pourrait vous apporter un ERP en lien avec les besoins éprouvés. Notez donc les fonctionnalités désirées dans votre logiciel ERP et celles que vous ne souhaitez pas (ceci permet d'éviter l'oubli et les surcoûts). Celles que l'on retrouve le plus fréquemment sont :

*Gestion commerciale, Gestion des achats et des approvisionnements, Gestion de production, Gestion des stocks, Gestion à l'affaire, Interfaçage comptabilité, Pilotage/Reporting d'activité, CRM, Comptabilité, Gestion de trésorerie...*

# 02

## ERP & GPAO



## VOTRE PROJET ERP & GPAO

### Volume d'activité à traiter

Cela représente en termes de chiffres la quantité de données que vous gérez à l'année. Le tableau suivant peut vous servir d'exemple :

<b>GESTION COMMERCIALE</b>	
Nombre de clients	
Nombre de devis clients	
Nombre de commandes clients	
Nombre de bons de livraison	
Nombre de factures clients et avoirs	
<b>GESTION DES ACHATS</b>	
Nombre de fournisseurs	
Nombre de demande de prix fournisseurs	
Nombre de commandes d'achats passées	
<b>GESTION DES DONNÉES TECHNIQUES</b>	
Nombre de références articles	
Nombre de nomenclatures	
Nombre de gammes de fabrication	
Nombre d'articles créés par an	

### **Enterprise Resource Planning. [n.f]**

Un ERP est un progiciel qui permet « de gérer l'ensemble des processus d'une entreprise en intégrant l'ensemble de ses fonctions.

### **Gestion de la Production Assistée par Ordinateur. [n.f]**

Un logiciel de GPAO est un programme de gestion de production permettant de gérer l'ensemble des activités, liées à la production, d'une entreprise industrielle.



## LES RESSOURCES INTERNES DÉDIÉES AU PROJET

### L'équipe de pilotage

Donnez une description des personnes en charge du projet d'implémentation de l'ERP au sein de votre entreprise : **nom, fonction, téléphone, mail.**

Ensuite vous pouvez préciser le degré hiérarchique de chacun afin d'informer quelle est la personne qui prendra les décisions.

### Modalités de communication

Il est question ici de savoir comment vous souhaitez communiquer avec le prestataire.



# 03

LES RESSOURCES  
INTERNES

# 04

## LE BUDGET



### ESTIMATION DU BUDGET ET DU TEMPS

#### Mise en place du logiciel : coûts associés

En acquérant un ERP vous consentez à un investissement qui peut être rentable à moyen/long terme mais qui est évidemment très coûteux. Il est donc nécessaire d'établir un budget prévisionnel afin de se préparer au mieux à son arrivée voire même de pouvoir réduire les coûts. Recensez donc les différents postes budgétaires liés directement et indirectement à l'implémentation de l'ERP.

Quelques **exemples de coûts** à prendre en compte :

- Les licences par rapport au nombre d'utilisateurs;
  - L'installation, la mise en place et le paramétrage éventuel;
  - La formation;
  - La maintenance et le support;
- Les ressources humaines et matérielles inhérentes au projet;
- Le matériel supplémentaire (serveur).

#### Planification des étapes importantes du projet

Formulez une date de livraison du produit et d'éventuelles échéances intermédiaires. Ceci permettra un meilleur suivi des actions et une préparation adéquate de chacune des échéances. A noter que ce plan peut être susceptible de changer en fonction de ce que vous répondra l'intégrateur.

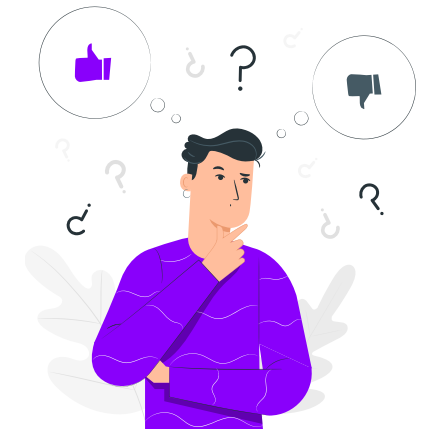
Définissez **les grandes étapes** du projet et leur enchaînement :

- Choix du prestataire;
- Mise en place du logiciel souhaitée;-
- Développement et paramétrage;
- Préparation et réalisation de tests;
- Formation;
- Migration des données.



## A REMPLIR PAR L'INTÉGRATEUR

- 1/ Renseignements commerciaux sur l'intégrateur/éditeur
- 2/ Prestations associées
- 3/ Description du progiciel
- 4/ Conditions de maintenance/ garantie



*Découvrez tout de suite les 4 cadres de réponses à remplir par l'intégrateur.*



# 06

CADRE DE  
RÉPONSE

## LES 4 CADRES DE RÉPONSES



### Renseignements commerciaux sur l'intégrateur/éditeur

Les intégrateurs se doivent de vous fournir une présentation détaillée de leur société, des données clés telles que le chiffre d'affaires, l'effectif, les dates clés... Vous pouvez également demander des renseignements sur l'éditeur si ce n'est pas lui qui implémente la solution.

Etant donné qu'il s'agira d'un partenaire à long terme, vous devez vous assurer de sa fiabilité et de sa solidité financière afin de ne pas risquer de déconvenues par la suite.



### Prestations associées

Parce que votre choix ne doit pas se baser uniquement sur le revendeur en lui-même et le progiciel qu'il distribue, nous vous conseillons également de vous renseigner sur toutes les prestations additionnelles fournies :

- Formation (durée, lieu, coût...)
- Documentations (nombre d'exemplaires, langue...)
- Fréquence des mises à jour et maintenance
- Suivi et indicateurs de mesure proposés.



### Description du progiciel

Le prestataire devra ici vous détailler la solution qu'il juge la plus adaptée à vos besoins parmi ses produits. Il doit ainsi vous la présenter de manière générale (nom, concepteur, version, nombre d'utilisateurs, références...) puis ses caractéristiques intrinsèques telles que :

- Nombre d'utilisateurs possible,
- langage de développement,
- environnement, configuration
- + compatibilité matérielle, fonctionnalités...

Il est possible de demander plus de renseignements bien évidemment si vous avez les connaissances au sein de votre structure.



### Conditions de maintenance/garantie

Vous devez également vous prémunir en cas de problème lié à la future solution ERP. Il est donc recommandé de se renseigner sur le niveau de prestation proposé pour la maintenance. Raisonnablement en termes de durée d'intervention lorsque vous adressez à l'intégrateur. Les évolutions des logiciels pouvant être importantes et amener leur lot de nouveautés, il est intéressant de demander les conditions de mise à jour de l'ERP afin de prévoir si coût supplémentaire il y a.

## LA SOCIÉTÉ - myfab

Intégrateur du logiciel ERP Open-Prod dédié à l'industrie, myfab est une marque issue de la French Tech et du Made in France.

Notre équipe, basée en France, œuvre pour la performance d'industriels français.

Notre vocation est de libérer le potentiel de nos industriels en leur proposant un outil simple, ergonomique qui les libérera totalement de leurs contraintes.

Nos clients sont des TPE/PME de l'industrie, entre 50 et 300 personnes dans les secteurs de l'électronique, la plasturgie, et bien d'autres...

Présente à Lyon, Paris, Nantes, Lille, Nancy, Montpellier et Toulouse, l'équipe d'experts myfab est à votre disposition pour répondre à vos enjeux.





**Vous avez un projet ERP ou souhaitez avoir des réponses à vos questions sur le cahier des charges ?**

**Contactez-nous !**



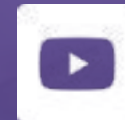
[www.myfab.fr](http://www.myfab.fr)



[contact@myfab.fr](mailto:contact@myfab.fr)



[LinkedIn](#)



[YouTube](#)