

---

# ERP – COMMENT CHOISIR ?



## LE MARCHÉ DES ERP

- ce marché génère en France plus de 4 milliards d'euros de revenus, **licences** et **maintenance**, chaque année depuis 2015
- ceci correspond à **plus du quart du marché total** des logiciels en France
- c'est un marché en **croissance régulière**
- ce marché existe depuis 40 ans, mais a connu une forte expansion **depuis l'an 2000**
- il propose des **centaines de produits différents** à l'échelle mondiale, ce qui en fait un marché **très complexe**, dans lequel seuls les **experts** s'y retrouvent facilement
- on peut segmenter le marché en **3 niveaux correspondant à 3 tailles d'entreprises**

# LE MARCHÉ DES ERP

## Niveau I

- ce sont les logiciels les **plus puissants**
- ce sont les logiciels les **plus coûteux**
- **peu de produits**, proposés par quelques **éditeurs géants**
- destinés aux **grandes entreprises**
- investissement : au moins 600 000 €
- souvent beaucoup plus selon :
  - le nombre de modules installés
  - le nombre d'utilisateurs

# LE MARCHÉ DES ERP

## Niveau 2

- ce sont des ERP **un peu moins puissants**
- **moins coûteux**
- proposés par de **nombreux éditeurs** à l'échelle mondiale
- souvent avec l'aide de **partenaires locaux** en charge de la vente, de la mise en place ainsi que de l'assistance à la clientèle
- s'adressent aux **entreprises de moyenne taille** ou aux filiales des grandes sociétés
- de nombreuses organisations plus petites les adoptent également, ce qui permet à celles-ci de **concurrer** les plus grandes entreprises et de soutenir leur croissance
- investissement : de 100 000 € à 600 000 €

# LE MARCHÉ DES ERP

## Niveau 3

- un **grand nombre de petits logiciels**
- ils méritent ou non l'appellation ERP
- ils offrent néanmoins aux petites entreprises des **fonctions utiles**, à des **coûts raisonnables**
- le prix de ces logiciels varie énormément ce qui rend la comparaison difficile
- investissement : de 5 000 € à 100 000 €

## LE MARCHÉ DES ERP

Les coûts approximatifs mentionnés ci-dessus incluent :

- les **infrastructures** informatiques
- les **licences** d'utilisation des logiciels
- le **coût du personnel** impliqué
- l'**assistance externe**, aussi appelée **tierce consultance**, indispensable pour réussir une mise en place de l'ERP

## L'OFFRE ERP : STANDARD OU SPÉCIFIQUE ?

- l'ERP est à la base un outil de gestion **standard**
- cependant, il tend vers la **spécialisation** pour répondre à des besoins fonctionnels **spécifiques**
- les ERP standards ont des fonctions qui s'adaptent aux principales règles de gestion de **toutes les entreprises** : achats, ventes, logistique, finance ...
- mais chaque entreprise est **unique**
- les ERP standards ne peuvent pas **s'adapter efficacement** à tous les cas particuliers d'entreprises

## L'OFFRE ERP : ADAPTER LE STANDARD

- **1<sup>ère</sup> solution** : réaliser des **développements spécifiques**, souvent **coûteux** et techniquement **risqués** (bugs ...)
- cela impacte la **maintenance** du progiciel : l'entreprise n'a alors plus tout à fait le même logiciel que les autres
- l'éditeur est moins réactif en cas de **dysfonctionnements** liés à ces développements spécifiques
- cette solution est donc à n'utiliser que pour les **besoins vitaux** de l'entreprise

## L'OFFRE ERP : S'ADAPTER AU PROGICIEL

- **2<sup>ème</sup> solution** : revoir les règles de gestion internes à l'entreprise **pour s'adapter au progiciel**
- cette démarche implique :
  - une **analyse** des processus
  - une **bonne conduite du changement** lors de la mise en place du progiciel
- les employés doivent être préparés à :
  - voir la nature de leur travail **évoluer**
  - adopter de **nouvelles règles** de gestion
  - à **abandonner** les anciens logiciels qu'ils utilisaient

## L'OFFRE ERP : COMPARAISON

ERP standard	ERP spécifique
Permet de formaliser et standardiser les processus	Permet d'innover au niveau des processus
Nécessite de s'adapter aux processus définis dans l'ERP	Permet de personnaliser et adapter les interfaces de l'ERP
Proposé par de grands éditeurs	Développé par de petits éditeurs
Marché concurrentiel	Marché de niche

## L'OFFRE ERP : PROPRIÉTAIRE OU OPEN SOURCE ?

- ERP **propriétaire** :
  - **édité** par des sociétés de développement de logiciels
  - implique l'achat d'une **licence**
- ERP **Open Source** : **gratuit** ...  
ou presque ?



# ERP PROPRIÉTAIRE

Avantages	Inconvénients
Fiabilité	Dépendance éditeur
Pérennité	Flexibilité, adaptabilité
Assistance, support	Coûts
Fonctionnalités	Mise en œuvre
Puissance	
Standardisation	

## ERP OPEN SOURCE

- relayé par des **partenaires** (ESN, cabinets de conseil) pour le support
- implémentation moins coûteuse puisqu'il n'y a **pas de coût de licence**
- mais il faut inclure dans le calcul du coût d'acquisition total les frais de **maintenance**, de l'**assistance technique** et de la **formation**



# ERP OPEN SOURCE

Avantages

Agilité, flexibilité

Spécificité

Coûts

Indépendance

Mise en œuvre

Inconvénients

Assistance, support

Puissance

Pérennité

Mise en œuvre

# LES CRITÈRES DE CHOIX

## 1. l'éditeur

- expérience
- stabilité
- surface financière
- parc installé
- mouvement de concentration

## 2. l'intégrateur

- méthodologie
- qualité de gestion de projet
- compréhension du métier
- proximité
- réactivité, disponibilité

# LES CRITÈRES DE CHOIX

## 3. le progiciel

- se concentrer sur un nombre réduit de **critères fonctionnels discriminants**
- **impliquer les utilisateurs** dans le choix de la solution

## 4. l'offre

- **standard** ou **spécifique**
- **propriétaire** ou **Open Source**
- **interne** ou **SaaS**

# L'ÉDITEUR

- le choix d'un **progiciel** est avant tout le choix d'un **éditeur**
- on assiste à des mouvements de concentration
- exemple : **Oracle** a absorbé PeopleSoft, qui lui-même avait absorbé auparavant JD Edwards, qui lui-même avait absorbé l'éditeur de l'APS Numérix
- une réflexion stratégique doit être menée par l'entreprise avant de choisir l'éditeur
- sera-t-il encore là demain en cas de fusion ou de rachat ?
- il faut connaître la **stratégie** d'un nouvel éditeur qui aura tendance à faire converger ses produits en **une seule offre stratégique**, délaissant ainsi les investissements sur les produits non stratégiques

## CHOIX FINAL ?

Plusieurs étapes sont incontournables pour valider un choix :

- demander des **maquettes** de démonstration
- comme la maquette ne représente pas forcément l'outil final, demander un test grandeur nature **avec les données de l'entreprise**
- ceci permet de **juger de la capacité** de l'éditeur ou de l'intégrateur à répondre à un besoin précis et voir si un **partenariat** peut s'installer
- procéder à une étude de témoignages

## LES COÛTS RÉELS

- **infrastructures et matériel** : serveurs, postes clients, salle dédiée pour les serveurs, matériels d'interconnexion, câblage, ...
- **licences** du progiciel : bien identifier le nombre d'utilisateurs finaux
- ressources humaines **externes** (tierce consultance) : appel à des **experts** pour aider à la prise de décision
- ressources humaines **internes** : des employés en interne devront se consacrer au projet à temps plein ou partiel
- **conversion des données** : intégrer les données de l'ancien logiciel

# LES COÛTS RÉELS

- **formation** : coût souvent sous estimé, **indispensable** pour avoir l'adhésion des collaborateurs
- **recrutement** : l'entreprise ne possède peut-être pas les compétences techniques requises par le nouveau logiciel
- ce recrutement n'est pas une dépense ponctuelle car le besoin de compétences ne s'arrête pas à la fin de l'implémentation



## LES COÛTS CACHÉS

- **retards**
- **dysfonctionnements**
- dès la mise en place de l'ERP on enregistre systématiquement une **baisse de la productivité** générale de l'entreprise
- c'est le concept de **vallée du désespoir**
- tous ces coûts cachés sont **inversement proportionnels à la qualité de la préparation**
- ils peuvent être considérables
- ils peuvent même **engager l'avenir de l'entreprise**

