

Paris, le 7 mars 2014

 Contacts Presse

 Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

 Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

 Hélène JOUBERT
helene@agence-C3M.com

 Audrey LACROIX
audrey@agence-C3M.com

Mots-clés : HIGH TECH / ERP / PME-PMI

L'ERP au service du Patron de PME-PMI

Par : Eric Orenes, directeur marketing chez WaveSoft

- **Parce que l'entreprise n'est pas une addition de fonctions autonomes, mais doit être un système organique réactif face au marché, les Patrons de PME/PMI ont intérêt à faire leur révolution organisationnelle et informatique en pensant ERP.**

On attribue souvent aux PME-PMI des qualités intrinsèques de flexibilité, une capacité native à se mouvoir avec plus de rapidité que les Grands Groupes, à rebondir, croître, aller de l'avant. Soit. Mais cela ne se confirme sur le terrain que si elles s'appuient sur des **process, formels et informels**, qui les dotent d'une réelle capacité à **faire se mouvoir toute l'organisation, tous les services, sur un même tempo au quotidien.**

La clef de la flexibilité de l'entreprise tiendra toujours dans l'interconnexion entre ses services fonctionnels, et la circulation de l'information de l'un à l'autre pour produire, vendre, facturer, encaisser. Plus facile sans doute dans les petites organisations. Le défi du Patron sera bien de préserver cette qualité en grandissant et en accélérant le rythme...

L'ERP intervient dès lors comme un virage inévitable à considérer. Car qu'est ce qu'un ERP fondamentalement ? Un ensemble de logiciels intégrant les principales fonctions nécessaires à la **gestion des flux et des procédures de l'entreprise** : comptabilité, états financiers, gestion de la relation client, gestion de la production, points de vente, etc.). Tous ces logiciels accèdent à des ressources communes, en particulier une base de données, tel un cerveau unique qui parle à tous.

Les ERP ont eu mauvaise presse On se raconte encore des histoires apocalyptiques d'implémentations qui datent de 20 ans... Mais alors, l'outil devenait le bouc émissaire d'une démarche de réorganisation de l'entreprise – peut-être mal venue, mal vécue, ceci est une autre histoire ...- qui voulait faire travailler ensemble des services peu habitués à le faire en temps réel, et qui voulait plaquer un outil - sans doute rigide - à des process que les équipes avaient du mal à remettre en cause... Ainsi se construisent les mythes et légendes... Parler d'ERP, même quelques décennies après ces mésaventures de SAP, continuerait-il à faire peur ?

Il est plus que temps de revoir ces *a priori* car **L'ERP a vraiment tout compris des PME-PMI depuis 10 ans.** Après s'être fait les dents sur les Grands Groupes, le concept a été retravaillé par les éditeurs, et dimensionné aux

plus petites organisations. Et dans leurs enjeux de compétitivité et d'adaptation qui leur sont imposés aujourd'hui encore plus qu'hier ou tout au moins plus vite qu'hier, les PMI découvrent ainsi des outils conçus à leur mesure.

Y a-t-il un Patron chez vous ? Un stratège qui a autant la vision d'ensemble de son entreprise que de la direction à lui faire prendre. Un animateur qui sait mettre son entreprise en ordre de marche pour atteindre des objectifs qui peuvent être défensifs - réagir rapidement aux retournements de marchés et d'environnements - et offensifs - s'étendre dans de nouvelles voies de croissance. **L'ERP vous dote de la fameuse vision globale, et d'indicateurs de fonctionnement.** Saurez-vous y résister ?

L'ERP est autant un état d'esprit qu'un outil.

A l'opposé de l'idée qui a largement vécue qui voudrait le réserver aux Grands Groupes, **affirmons qu'un créateur d'entreprise y a intérêt dès le démarrage de son activité.** Car il fait de la maîtrise de l'information interne, un pilier de son organisation, un facteur clef de succès. **Il n'y a en effet pas de seuil minimal,** car l'ERP est constitué de briques logicielles intégrées qui pourront s'ajouter au fil du temps et des besoins. 1, 2 et 3 modules pour commencer (par exemple, Gestion Commerciale, CRM, Comptabilité, ...), se raccordant, alimentant et dialoguant autour d'une base de données commune, et puis viendra plus tard par exemple : l'ouverture vers un site Internet marchand, l'ouverture d'un magasin, l'équipement de l'atelier de production, la mise en œuvre d'un projet Décisionnel pour l'établissement d'indicateurs de performances et tableaux de bord de pilotage....

On voit pourtant dans les PME/PMI de notre pays une informatisation qui s'est opérée service par service, en appliquant une politique que les spécialistes de l'informatique appelleraient **best of breed**, le choix de la meilleure solution dans sa catégorie (lorsque ce ne sont pas d'autres critères qui définissent ces choix...). Elles s'informatisent par à-coups, et ont une approche segmentée, domaine par domaine.

Ce patrimoine informatique fragmenté, fait d'une juxtaposition d'outils informatiques métier, finit par peser sur l'organisation du travail qui se révèle peu adaptée aux enjeux de notre ère de compétitivité et de mondialisation : des services qui travaillent en circuit fermé, presque en opacité, une organisation cloisonnée service par service, des ruptures d'efficacité quand il s'agit de communiquer d'un service à l'autre, des pertes de temps à chercher de l'information, à la ressaisir, à la contrôler. **Des pertes de temps, donc de productivité, donc de compétitivité...** Et même si certains outils communiquent les uns avec les autres pour échanger certaines données par le biais d'API, de connecteurs ou d'un développement spécifique, c'est de l'ordre de l'exceptionnel... Et au sommet de la chaîne décisionnelle, cette organisation informatique se traduit par un manque de vision globale temps réel. **En contradiction avec les principes mêmes du métier du patron, au premier rang desquels figurent la connaissance globale et la capacité d'agir.**

Alors, Patron, n'attendez pas que votre entreprise **atteigne une taille critique pour penser ERP...** C'est bien le moment de repenser vos process pour être **plus compétitifs, plus flexibles, plus réactifs...**



Gestionnaire de Production et titulaire d'une licence de commerce, au travers de ses postes en tant qu'Ingénieur Technico-Commercial et Directeur Commercial chez SIGEA Informatique, METEOR, et Arcad Software, Eric Orénès a acquis une grande expérience dans la commercialisation de progiciels techniques et des prestations associées. Son implication dans le marketing produit chez METEOR et Arcad Software, lui ont apporté une expertise dans l'industrialisation des processus marketing et commerciaux dans le domaine de l'édition informatique.

À propos de Wavesoft

Créé en 2003, WAVESOFT, éditeur français de progiciels de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de la petite industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés.

Les solutions WAVESOFT couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : centralisation de l'information et de partage avec constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs, traçabilité des données, besoins en matières premières, temps de production, optimisation des tournées, flux financiers, liquidité, risque, recouvrement, paiement, valorisant ainsi la gestion du besoin en fonds de roulement.

Les progiciels de gestion intégrés WAVESOFT sont conçus et développés autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'information ouvert, évolutif et à haute disponibilité. L'offre est découpée en trois éditions, Standard, Professionnelle et Entreprise. Chacune d'elle répond à un positionnement sur le marché en termes de prix et de fonctionnalités.

WaveSoft dispose d'une base installée de 2 000 sites, de 15 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis 9 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>