



ERP Gestion commerciale

Caractéristiques et enjeux à l'ère du numérique

archipel**ia**

Introduction	3
Qu'est-ce qu'un ERP Gestion Commerciale ?	4
Les fonctionnalités d'un ERP Gestion Commerciale	6
Les solutions périphériques pour compléter l'ERP Gestion Commerciale	8
Comment choisir son ERP Gestion Commerciale ?	10
<i>Dans quel contexte doit-on faire le choix d'un nouvel ERP Gestion Commerciale ?</i> <i>Un changement de système d'information est-il réellement et rapidement bénéfique pour l'entreprise ?</i> <i>Quels sont les critères à prendre en compte afin de faire le meilleur choix ?</i> <i>Quel type d'ERP choisir : ERP Gestion Commerciale tout intégré ou modèle hybride ?</i>	
Les avantages du SaaS pour la gestion commerciale d'une entreprise	15
Conclusion	17
A propos d'Archipel<i>ia</i>	18
<i>Archipel<i>ia</i>, ERP SaaS pour les négociants, fabricants, retailers et e-commerçants</i> <i>Business Case Archipel<i>ia</i></i>	

A l'ère du numérique, peut-on encore se satisfaire d'un logiciel de Gestion Commerciale non performant ?

Bien que plutôt réservés jusqu'alors aux grandes entreprises, les outils numériques tendent à se répandre dans les PME pour gérer et automatiser leurs process internes afin de garantir une plus grande productivité. Elles sont de plus en plus nombreuses à distribuer leurs produits depuis un site marchand propre ou à profiter de la visibilité que leur offrent les marketplaces.

Selon l'étude de Deloitte de décembre 2016, les ventes en ligne ont augmenté près de 20 fois plus rapidement que les ventes globalement.

Ainsi, le passage au digital semble incontournable pour rester dans la course à la compétitivité.

Or, toujours selon la même étude, le chemin vers l'entreprise entièrement connectée oblige la PME à connecter ses consommateurs à ses opérations internes et donc à sa supplychain. Cela impacte donc le système d'information de l'entreprise et notamment son ERP Gestion Commerciale. Colonne vertébrale de la gestion des entreprises, c'est la première source d'informations pour piloter son activité.

Aussi, peut-on encore imaginer gérer ses achats, ses stocks, ses ventes, sa facturation, sa relation clients avec un ERP qui ne soit pas adapté au digital ?



*Qu'est-ce qu'un ERP Gestion
Commerciale ?*

Un ERP Gestion Commerciale est un programme informatique conçu pour aider les entreprises à piloter leur activité commerciale dans toutes les phases de gestion depuis la prospection jusqu'au service après-vente. Il répond aux attentes de tous les maillons de la chaîne de valeur : forces commerciales, administration des ventes, marketing, logistique, service achat et jusqu'à la direction. Ce programme s'appuie sur des **process structurés** qui sont gérés dans une **base de données commune**. De plus, l'intégration de workflow (flux des tâches à réaliser pour accomplir l'ensemble des étapes d'un processus métier) permet l'interaction entre les briques de l'ERP Gestion Commerciale et l'exploitation collaborative sur l'ensemble des opérations.

Ces modules, partie intégrante de ce que l'on appelle l'ERP Gestion Commerciale (Enterprise Resource Planning ou plus explicitement, PGI, progiciel de gestion intégré), couvrent (en fonction des secteurs d'activité) un périmètre fonctionnel variable.



Les fonctionnalités d'un ERP Gestion Commerciale



Gestion des achats

Fournisseurs, catalogues, tarifs et délais fournisseurs pour arbitrer la matrice délai/coût, gestion devis puis commandes achats, gestion du grand import (container et frais d'approche), gestion des réceptions...

Gestion des ventes

Base articles et tarifs dont moteur promotionnel, gestion des clients, établissement des devis, transformation en bon de commande, factures, bon de livraison, calcul du prix de revient, élaboration des statistiques...

Gestion des stocks

Gestion de l'assortiment, du réapprovisionnement, des stocks disponibles, réservés ou à date, gestion des emplacements...

Gestion de la relation client

Centralisation et gestion des contacts (prospects, clients, partenaires), historiques des échanges dont le stockage des documents, suivi des opportunités, gestion des plannings, coordination des campagnes marketing (email, sms) suite à la segmentation de la base et ciblage...



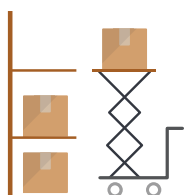
*Les solutions périphériques
pour compléter l'ERP Gestion
Commerciale*

Voici quelques exemples d'outils périphériques permettant de répondre aux besoins métiers spécifiques des entreprises :



Outil de picking

L'outil de picking permet d'optimiser le traitement des commandes. Par exemple, TCBia d'Archipelia est une application SaaS de terminal code-barres multi-device pour la gestion d'entrepôt qui aide à la préparation des bons de commande, la validation des bons de préparation et le picking. Cet outil s'adresse notamment aux petites et moyennes entreprises du négoce et de l'industrie (PME / PMI).



Le WMS

Selon Warehouse Logistics, les WMS participent au pilotage et à l'optimisation des systèmes de stockage de l'entreprise. Ils gèrent toutes les activités relatives aux entrepôts telles que la gestion de stockage (gestion des emplacements, optimisation de l'espace, FIFO), la réception de marchandises, la préparation ou les expéditions de commandes.



Le PLM

Le PLM permet de gérer les informations d'un produit à travers tout son cycle de vie, de sa création à sa mise sur le marché. Véritable maillon de la chaîne e-commerce, le PIM gère les informations des produits commercialisés (descriptifs, photos, documents PDF joints...).



L'EDI

Selon emarketing.fr, l'EDI est un système électronique de gestion et de télétransmission de l'information dématérialisée qui permet de rationaliser la gestion des flux (réception de commande, avis d'expédition...) et d'améliorer la logistique.

A group of people are gathered around a wooden table in a modern office setting. A man with a beard and a blue denim shirt is smiling and looking towards the camera. A woman with dark curly hair and a light-colored shirt is also smiling and looking towards the camera. They are surrounded by various items on the table, including notebooks, a pen, a cup of coffee, and sticky notes. The background shows a brick wall and a window with a patterned curtain.

*Comment choisir son ERP
Gestion Commerciale ?*

Dans quel contexte doit-on faire le choix d'un nouvel ERP Gestion Commerciale ?

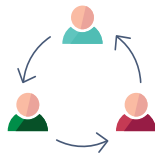
Toute entreprise qui ne parvient plus à avoir une vision claire sur ses données pour prendre les bonnes décisions (stocks, délai d'approvisionnement, coût de revient...), dont les collaborateurs passent trop de temps à des opérations répétitives sans valeur ajoutée et sources d'erreur, et qui peine à suivre ses processus et à les sécuriser, doit se poser rapidement la question de changer son outil de gestion.

Un changement de système d'information est-il réellement et rapidement bénéfique pour l'entreprise ?

Ce ne sont pas les grands cabinets de conseil qui nous démentiront. Selon Deloitte, l'apport des nouvelles technologies est un des premiers vecteurs de croissance pour l'entreprise. Quant à McKinsey France, **53 % des entreprises s'accordent à dire que les technologies numériques leur ont permis d'améliorer leur rentabilité.**

Un ERP Gestion Commerciale efficace et adapté sera un réel atout et garantira un retour sur investissement important et rapidement mesurable.

A l'instar de Compta-facile qui met en lumière certains de ces éléments, voici ce qu'il faut retenir en substance :



Unicité

Une organisation structurée et partagée entre tous les services (un même langage, les mêmes procédures pour tous) pour une recherche et une exploitation des données facilitées et fiabilisées.



Gain de temps et de productivité

Plus de ressaisies chronophages inutiles et sources d'erreur. Une automatisation et un enchainement des tâches pour accélérer les flux et les traitements.



Visibilité & traçabilité

Un contrôle interne accru, grâce à une parfaite traçabilité ainsi que des droits d'utilisation sécurisés par profil et par niveau d'utilisation.



Évolutivité

Une adaptabilité aux évolutions, des besoins des entreprises et une mise en conformité législative et réglementaire grandement simplifiée.

Quels sont les critères à prendre en compte pour faire le meilleur choix ?

L'entreprise doit se poser les bonnes questions avant de choisir l'ERP Gestion Commerciale idéal, qui répondra à ses besoins. Un certain nombre de critères prioritaires sont à prendre en compte :

L'adaptabilité à l'entreprise et à son secteur d'activité



- Quel est le périmètre à couvrir ?
- Quels sont les fondamentaux métiers à retrouver ?
- Faut-il envisager une intégration à la gestion comptable et à d'autres domaines métiers de l'entreprise ?

La capacité d'interconnexion



- La solution est-elle connectée en temps réel avec les sites e-commerce ?
- Peut-elle s'interfacer facilement avec des marketplaces ou avec d'autres solutions ?

La simplicité



- L'ERP Gestion Commerciale va-t-il facilement coller aux pratiques quotidiennes des utilisateurs ?
- Sera-t-il facile et rapide à prendre en main ?

L'évolutivité



- L'ERP sera-t-il capable d'évoluer avec l'activité de l'entreprise, sa croissance, sa stratégie ?
- L'éditeur est-il innovant et à l'écoute des attentes de ses clients ?

L'architecture technique préconisée



- Ce logiciel gestion commerciale sera-t-il déployé en interne sur les serveurs de l'entreprise ou dans le cloud, sur des serveurs distants infogérés par l'éditeur avec accès en ligne ?
- Quels seront les besoins en terme de mobilité et d'accès distants ?
- L'éditeur propose-t-il des applications mobiles pour les forces commerciales par exemple ?

Le budget



- Quel est le coût total d'acquisition (TCO) en mode propriétaire ou en mode SaaS ?

La durée de mise en œuvre



- Quelles sont les attentes en terme de délais de déploiement ?
- Est-ce adapté aux ressources internes de l'entreprise ?
- L'intégrateur pourra-t-il y répondre ?

La conformité



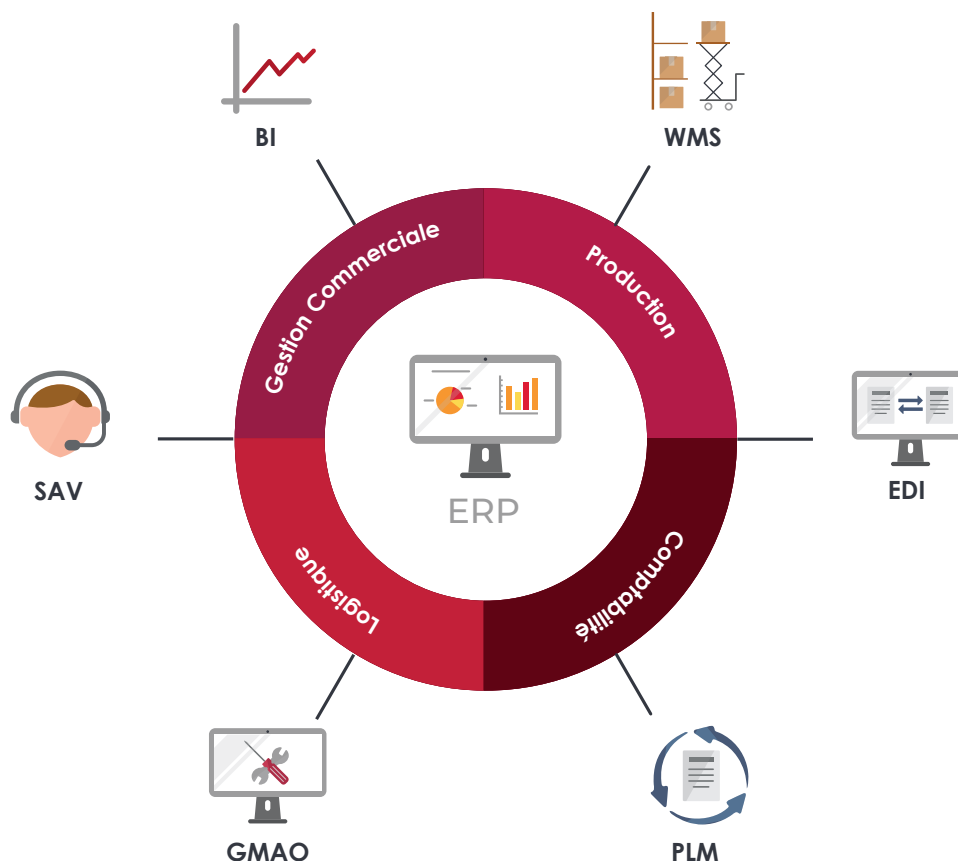
- L'ERP sera-t-il toujours conforme aux nouvelles réglementations et législations ?

Quel type d'ERP choisir : ERP Gestion Commerciale tout intégré ou modèle hybride ?

Les ERP, très prisés pour leur approche structurante et globale dans les années 2000 font aujourd'hui face à de nombreuses critiques notamment en terme de coûts de maintenance et en matière de rigidité. En effet, ils pénalisent les entreprises à cause de leurs délais de mise en œuvre qui s'échelonnent parfois jusqu'à 1 an notamment à cause de l'ajout de nombreux spécifiques. En effet, la tendance du « sur-mesure » rendait l'ERP et par conséquent l'entreprise peu flexible et peu agile.

Les logiciels Best of Breed (« les meilleurs dans leur domaine ») offrent quant à eux, une plus grande souplesse en ayant la possibilité de ne couvrir qu'une partie des besoins et de les déployer étape par étape. Les solutions sont ainsi beaucoup plus flexibles, rapides à mettre en œuvre, évolutives et moins coûteuses. Délaissées ces dernières années au profit des ERP « tout en un », il semble que les nouvelles technologies permettant d'interconnecter tous les logiciels en temps réel, les rendent plus attrayants pour les PME qui recherchent agilité et évolutivité.

Etienne Diverchy CIO de SOLINA Group pense quant à lui qu'il est possible d'utiliser à la fois un ERP et des solutions en Best of Breed : la gestion commerciale, la gestion de production, la logistique et la gestion financière peuvent être gérées par un ERP afin que les référentiels soient centralisés tandis que les fonctions de CRM, de gestion d'entrepôt ou de Business Intelligence (tableaux de bord paramétrables pour le décisionnel) par exemple, peuvent être gérées par des logiciels de type Best of Breed.



A photograph of a two-lane asphalt road winding through a desert landscape. The road is flanked by high, rugged red rock cliffs. In the distance, a large, dark mountain peak rises against a clear sky. The text is overlaid in the center of the image.

*Les avantages du SaaS
pour la gestion commerciale
d'une entreprise*

Certains éditeurs développent des ERP Gestion Commerciale en SaaS afin de répondre principalement aux besoins de **mobilité, d'évolutivité et de maîtrise des coûts** des entreprises (infrastructure et ressources).

Les éditeurs SaaS hébergent sur leur architecture technique les logiciels de gestion d'entreprise qu'ils éditent, mettent à disposition et maintiennent pour les entreprises clientes. **A noter, les mises à jour et montées de version des applications sont réalisées par l'éditeur en automatique.**

Voici quelques exemples des avantages à opter pour le mode SaaS pour les moyennes entreprises :



Maîtrise de déploiement

Environnement client totalement sécurisé, pas d'installation sur les serveurs de l'entreprise, implémentation et maintien dans un datacenter pris en charge par l'éditeur ou par un de ses partenaires.



Maîtrise des coûts

L'offre SaaS permet une meilleure gestion par des formules d'abonnement et un lissage des coûts à l'usage.



Mobilité

Une accessibilité en temps réel et de partout, en ligne depuis un simple navigateur web (cloud computing).



Sérénité et évolutivité constante

Des montées de version, mises à jour et maintenance de l'ERP et des infrastructures prises en charge par l'éditeur dans le cadre de l'abonnement.



La question ne se pose plus. Les PME et PMI, souvent confrontées à des environnements concurrentiels forts, doivent se démarquer pour réussir dans la course à la compétitivité et asseoir leur performance. Le choix d'un ERP Gestion Commerciale efficient pour remplacer des outils bureautiques et des solutions de gestion souvent non interfacés s'impose naturellement.

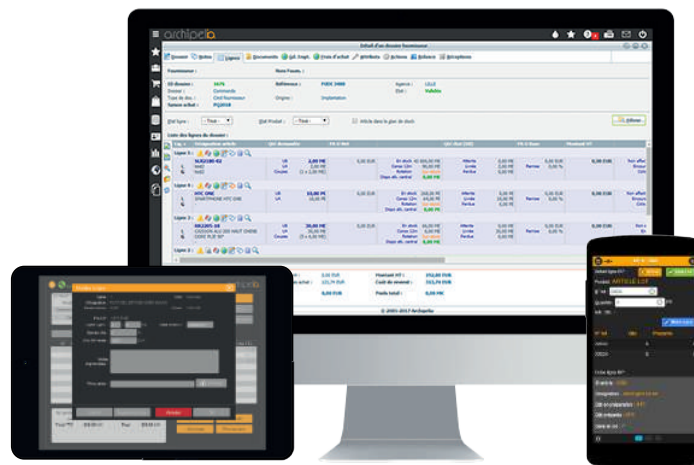
Mais au-delà de l'enjeu du choix, se pose l'enjeu de l'accompagnement qui reste un élément déterminant dans la réussite de tout projet ERP.

La clé est de trouver l'éditeur et/ou l'intégrateur qui saura accompagner l'entreprise dans ce projet stratégique qu'est la transformation numérique !



Archipelia

ERP SaaS pour les négociants, fabricants, détaillants et e-commerçants



Créé en 2004, Archipelia, **éditeur, intégrateur et hébergeur** de son ERP SaaS du même nom, accompagne la transformation digitale des **PME et PMI du négoce, de l'industrie, du retail et de l'e-commerce**.

Archipelia offre **un socle fonctionnel full web modulaire ou global** qui répond aux besoins de Gestion Commerciale, de Logistique, de Production, de Commerce Omnicanal, de CRM / Marketing, de Comptabilité et de BI.

Deux applications mobiles complètent le socle fonctionnel natif en mode connecté ou déconnecté :

- **POSia** : caisse tactile et mobile pour gérer les points de vente
- **TCBia** : application de Terminal Code Barre pour la gestion d'entrepôt (saisie et préparation de commande, picking...)

L'ADN d'Archipelia révolutionne le marché des ERP traditionnels :

- **SaaS** : accès à tout moment et en tous lieux, mises à jour fonctionnelles et techniques automatiques et abonnement à l'usage
- **Omnicanal BtoB et BtoC** : connexion en temps réel des sites marchands et caisses mobiles avec le socle fonctionnel (référentiels uniques et centralisés)
- **ERP « multi »** : multi-sociétés, multi-agences, multi-entrepôts, multi-devises et multilingue
- **Interconnexion** avec des internet applications pour enrichir le socle fonctionnel

Chaque client obtient une **solution large, modulaire et évolutive** et bénéficie d'un **accompagnement sur-mesure** de la définition du besoin à la maintenance de sa solution.

Archipelia est au service de la mutation des entreprises et leur ouvre de nouveaux horizons de croissance.

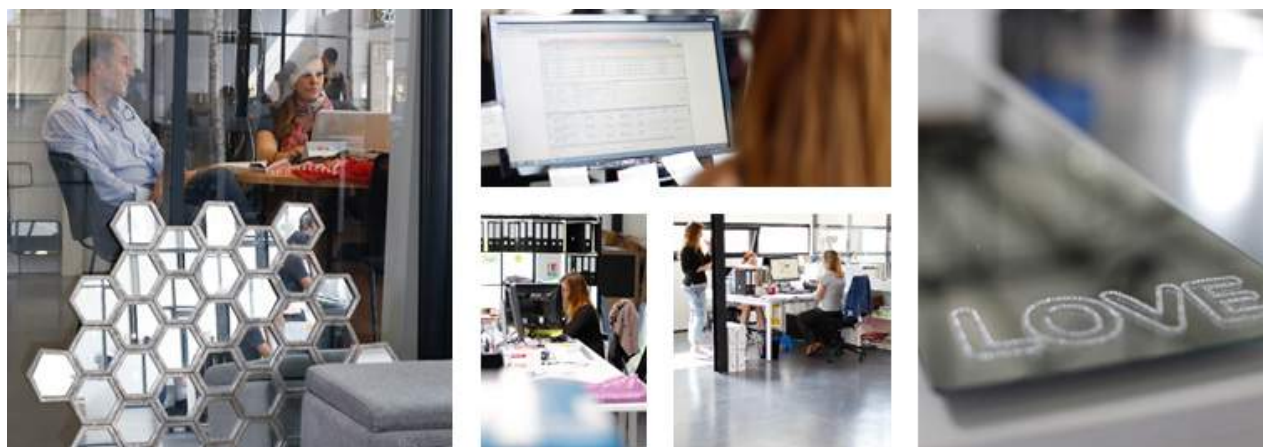
Business Case Archipelia

Enfin, parce que ce sont les clients qui en parlent le mieux, illustration concrète d'un projet ERP Gestion Commerciale en ligne mené par Archipelia pour la société Norasia.

Norasia était confrontée à de nombreux enjeux liés au référencement auprès d'enseignes de la grande distribution. Cela engendrait une forte augmentation des commandes (plus de 500 commandes hebdomadaires dans 600 magasins), des pré-requis techniques contractuels et de nouvelles exigences logistiques.

Archipelia a répondu à ces problématiques en proposant sa solution ERP SaaS (nativement web) flexible et évolutive et en apportant une réponse fonctionnelle métier pointue (grand import, convention, RFA, EDI...).

Grâce à l'ERP Archipelia, Norasia peut désormais **gérer cet afflux de commandes sans augmenter ses ressources internes, répondre aux exigences de ses clients plus facilement** (délais de livraison etc.) et **optimiser la gestion de ses données** par le partage et la traçabilité.



Contactez-nous pour en savoir plus



+33.3.59.57.70.70



contact@archipel**ia**.com



Parc des Moulins
17, Avenue de la Créativité
59650 - Villeneuve d'Ascq



www.archipel**ia**.com



@archipel**ia**



@archipel_**ia**

