



Modèle de
cahier des charges

DÉPLOYER UN ERP

Ce document vous
est offert par

Divalto

Thèmes abordés

INTRODUCTION	5
PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE L'ENTREPRISE	5
PRODUCTION ET COMMERCIALISATION	6
MÉTIER DE L'ENTREPRISE	7
L'EXISTANT	8
GÉNÉRALITÉS	8
STRUCTURE	8
PRÉSENTATION DU PROJET D'ENTREPRISE	9
GÉNÉRALITÉS	9
OBJECTIFS	9
BUDGET	10
ANNEXE	10
LES INTERLOCUTEURS DU PROJET	10
DATES IMPORTANTES DU PROJET	11
VOLUMÉTRIE	11
MANAGEMENT DES UTILISATEURS ET ERGONOMIE	13
GÉNÉRALITÉS	13
BUSINESS INTELLIGENCE	13
DROIT D'UTILISATEURS	14
GESTION COMMERCIALE	14
BASE ARTICLES	14
ACHATS	15
GESTION DES FOURNISSEURS	15
DEMANDES D'ACHAT	16
COMMANDES ET LIVRAISONS	17
GESTION DE MARCHÉ ET APPELS D'OFFRES	18
GESTION DE LA SOUS-TRAITANCE	18
QUALITÉ	19
FACTURATION ET COMPTABILITÉ	19
VENTES	19
COMMANDES	19
CALCUL DU PRIX DE VENTE : TARIFS, PROMOTIONS ET REMISES	21
COMPTES CLIENTS	22
FACTURATION	22
LIAISON STOCK	23
LOGISTIQUE	23

FONCTIONNALITÉS AVANCÉES	24
DEB-DES	24
STOCKS	24
GÉNÉRALITÉS	24
TENUE DES STOCKS	24
RÉSERVATIONS	26
PRÉPARATION DE COMMANDE	26
ENTREPÔTS	28
LOGISTIQUE	29
PRODUCTION	30
GÉNÉRALITÉS	30
DONNÉES TECHNIQUES	31
MOYENS DE PRODUCTION	32
ORDRES DE FABRICATION	33
SOUS-TRAITANCE	34
SUIVI DE LA PRODUCTION	34
PLANIFICATION ET ANALYSE	35
AFFAIRE	36
CRM	37
GÉNÉRALITÉS	37
PROSPECTION	38
MARKETING OPÉRATIONNEL	38
TÉLÉPROSPECTION	39
MARKETING DÉCISIONNEL	39
PRISE EN CHARGE	40
VENTE TERRAIN	40
ORGANISATION DU TEMPS DE TRAVAIL	41
CONSULTATION DES INFORMATIONS SAISIES	41
PRISE DE COMMANDES	42
ADMINISTRATION ET COMMUNICATION	43
SUIVI ET PILOTAGE DE LA FORCE COMMERCIALE	43
SERVICE CLIENT	43
SAV ET MAINTENANCE	45
GÉNÉRALITÉS	45
GESTION DE LA MAINTENANCE	46
GESTION DES RESSOURCES MATÉRIELLES	46
COMPTABILITÉ - FINANCES	47
GÉNÉRALITÉS	47
GESTION DES FLUX FINANCIERS	48

GESTION COMPTABLE	49
PLAN COMPTABLE	49
JOURNAUX COMPTABLES	50
BALANCE	50
INTERROGATIONS	51
COMPTABILITÉ ANALYTIQUE	51
CLÔTURES ET BILAN	51
GESTION DES IMMOBILISATIONS	51
BUDGET	52
TRAITEMENTS	52
GESTION DU DÉCLARATIF	53
LIASSE FISCALE ET PLAQUETTE	53
DÉCLARATIONS DE TVA	53
SITUATION	53
PAIE ET RESSOURCES HUMAINES	54
PAIE	54
RESSOURCES HUMAINES	56
QUALITÉ ISO	57
QUALITÉ DE LA PRODUCTION	57
GESTION ÉLECTRONIQUE DOCUMENTAIRE	58
PORTAIL COLLABORATIF	59
TECHNOLOGIE	60
NOS CONSEILS DE SÉLECTION	61
MA SOLUTION	61
MON ÉDITEUR	61
MON INTÉGRATEUR	61
DIVALTO, CRM ERP POUR PME ET ETI	62
CONCLUSION	63

Introduction

Déployer un ERP au sein de votre société est un projet stratégique qui va mobiliser aussi bien vos ressources humaines que matérielles. La rédaction du cahier des charges est une étape fondamentale dans ce processus de changement.

Document de référence, ce dernier **formalise précisément vos attentes, définit un périmètre fonctionnel et exprime vos spécificités métier**. Véritable guide, il **détaille le système informatique existant, indique le budget imparti et intègre votre vision de l'ERP à moyen terme**.

Rédigé **en interne ou avec l'aide d'un consultant spécialisé**, le cahier des charges accompagnera l'entreprise, le comité de pilotage et l'intégrateur/l'éditeur tout au long du déploiement.

Ce cahier des charges, élaboré par les experts Divalto, permet de réaliser une analyse approfondie de vos besoins. Il est, bien évidemment, non exhaustif mais parcourt tous les domaines fonctionnels de l'entreprise.

Présentation générale de l'entreprise

Code NAF

Activité(s)

Société(s)

Localisation(s) de la ou des sociétés

Chiffre d'affaires

Appartenance à un groupe

Oui Non

Effectif

Total _____ En production _____

Certification(s) de l'entreprise (ISO, IFS, BRC, etc.)

Services et organisation générale

Production et commercialisation

Présentation succincte des produits et des services

Durée de gestion des produits et services

Circuits commerciaux

Zone de chalandise

Locale Régionale Nationale Internationale

Présentation des tiers

Clients _____

Fournisseurs _____

Distributeurs _____

Autres _____

Présentation des moyens de production

Sous-traitance

Oui

Non

Part du négoce

Métier de l'entreprise

Contraintes métier de l'entreprise

Contraintes produits de l'entreprise

Contraintes organisationnelles de l'entreprise

L'existant

Généralités

Quel est votre système d'information actuel ?

Quel est votre système de gestion de Base de Données actuel ?

Avec quel système d'exploitation le logiciel sélectionné doit-il être compatible ?

Avez-vous un service informatique ?

Oui Non

Quel est son rôle dans le projet ? (Paramétrage, pilotage, etc.)

Structure

Nombre de société(s)

Nombre d'établissement(s)

Nombre de site(s)

Nombre de dépôt(s)

Flux internes (Facturation en interne, etc.)

Multilingue

Oui Non

Si oui, lesquelles ?

Multilégislation

Oui Non

Si oui, lesquelles ?

Reprise de données (ERP, logiciel, etc.)

Oui Non

Si oui, de quels logiciels ?

Présentation du projet d'entreprise

Généralités

Nombre d'utilisateurs à prévoir (Accès fixe, nomade, portail, etc.)

Objectifs

Quelle est votre problématique principale ?

Quels sont les objectifs du projet ?

Quelles sont les évolutions à anticiper ?

Budget

Budget

Annexe

Intérêt pour le mode hébergé

Oui

Non

Intérêt pour le mode Cloud

Oui

Non

Interface(s) à prévoir (EDI, site e-commerce, etc.)

Les interlocuteurs du projet

Nom Prénom - Rôle

Dates importantes du projet

Mise à disposition du cahier des charges

Date de décision

Opérationnel le

Volumétrie

Base Articles

Nombre d'articles vendus _____

Nombre d'articles achetés _____

Nombre d'articles produits _____

Nombre d'articles semi-finis (intermédiaires) _____

Nombre d'articles consommables _____

Nombre d'articles divers (prestations, frais, etc.) _____

Base Ventes

Nombre de clients _____

Nombre de commandes client

Par jour _____ *Par mois* _____ *Par année* _____

Nombre de lignes de commande

Par jour _____ *Par mois* _____ *Par année* _____

Nombre de bons de livraison client

Par jour _____ *Par mois* _____ *Par année* _____

Nombre de lignes de bon de livraison

Par jour _____ *Par mois* _____ *Par année* _____

Nombre de factures client

Par jour _____ *Par mois* _____ *Par année* _____

Nombre de lignes de facture client

Par jour _____

Par mois _____

Par année _____

Base Achats

Nombre de fournisseurs _____

Nombre de commandes d'achat

Par jour _____

Par mois _____

Par année _____

Nombre de lignes de commande d'achat

Par jour _____

Par mois _____

Par année _____

Nombre de réceptions

Par jour _____

Par mois _____

Par année _____

Nombre de références par réception

Par jour _____

Par mois _____

Par année _____

Nombre de factures d'achat

Par jour _____

Par mois _____

Par année _____

Nombre de lignes de facture d'achat

Par jour _____

Par mois _____

Par année _____

Base Stocks

Nombre de mouvements de stock

Par jour _____

Par mois _____

Par année _____

Entrées de production _____

Consommations pour la production _____

Echanges inter-sites _____

Autres (préciser) _____

Base Production

Nombre de nomenclatures _____

Nombre de liens nomenclature _____

Nombre de gammes de fabrication _____

Nombre moyen de séquences par gamme de fabrication _____

Nombre d'ordres de fabrication en portefeuille _____

Base Comptabilité

Nombre de comptes tiers _____

Nombre d'écritures comptables par an _____

Management des utilisateurs et ergonomie

Généralités

Vos interfaces/écrans peuvent-ils être paramétrables par l'utilisateur ?

Oui Non

Le logiciel doit-il être disponible sur des supports mobiles ?

Oui, sur le système _____ Non

Quels sont les processus métier qui devront être automatisés par un moteur de workflows ?

Souhaitez-vous avoir un accès au logiciel via un navigateur web ?

Oui Non

Quels exports de données sont attendus ? Sous quel format ?

Quelles doivent être les modalités de recherche au sein des données du logiciel ? (Moteur global, filtres, etc.)

Business intelligence

Le logiciel doit-il intégrer des outils transversaux de type reporting / Business Intelligence ?

Oui Non

Souhaitez-vous avoir la possibilité de créer des tableaux de bord opérationnels et analytiques de façon autonome ?

Oui

Non

Droit d'utilisateurs

Quelle est la gestion des droits attendue pour les utilisateurs ? Quels sont vos profils utilisateurs ?

Gestion commerciale

Base articles

Comment est structurée votre base articles ? (Code article, indice, description, étiquette, code barre, packaging)

Comment sont importées / créées les fiches produits ?

Quelles sont les unités utilisées et leurs typologies ? (Unité de référence, d'achat, de vente, etc.)

Quels sont les modes de suivi et de gestion des articles ? (Numéro de lot, série, etc.)

Avez-vous des sous-références à gérer ? (Taille, couleur, etc.)

Faut-il prévoir une gestion des décompositions ? (Produits composés, nomenclature commerciale, etc.)

Oui

Non

Des attestations sont-elles rattachées à vos articles ?

Oui

Non

Souhaitez-vous retrouver des indications quant au réapprovisionnement dans la fiche article ?

Oui

Non

Commercialisez-vous des articles extérieurs ? (Articles présents dans des catalogues fournisseurs mais pas présents en stock, par exemple)

Oui

Non

Achats

Gestion des fournisseurs

Quels sont vos besoins en termes de référencement des fournisseurs ? (Fiche fournisseur, suivi des événements, des échanges, des contacts par fournisseur, etc.)

Comment souhaitez-vous gérer les articles fournisseur ? (Référence et désignation de l'article chez le fournisseur, etc.)

Quelles sont les conditions fournisseur à enregistrer ? (Délais de livraison, quantités minimales, coût complémentaire, etc.)

Quels tarifs votre logiciel doit-il calculer pour un couple article-fournisseur ? (Prix de base, remises sur quantité, sur valeur, paliers de remise, etc.)

Quels sont les paramètres à enregistrer quant aux conditions d'achat d'un article ? (Sous-références, code fournisseur, marché, unité d'achat, quantité, date de commande, etc.)

Les réceptions fournisseur sont-elles accompagnées de documents autres que le bon de livraison ? (Certificats, attestations, etc.)

Un contrôle qualité peut-il être renseigné par couple article-fournisseur ?

Oui Non

Comment est gérée la sélection des fournisseurs ?

Pour la notation des fournisseurs, est-il possible d'avoir des critères rationnels de choix tels que

- Choix des fournisseurs à partir de critères de performance
- Classification sous forme de diagramme de « Pareto »
- Information sur la qualification du fournisseur lors de la saisie de commande
- Notation concernant chaque livraison sur les critères délai et conformité
- Paramétrage des types de défaut dans les catégories Critique, Majeur, Mineur

Demandes d'achat

Par quel vecteur les demandes d'achat arrivent-elles au service achats ? (Appel d'offre, demande d'achat manuelle, appel de prix, etc.)

Des propositions d'achat sont-elles générées par un outil d'aide aux réapprovisionnements ? (Type CBN, etc.)

Votre entreprise réalise-t-elle des commandes en contremarque ? (Commande client qui déclenche une commande fournisseur)

Oui Non

S'agit-il de contremarque

Directe

Réceptionnée

Comment les ordres d'achat sont-ils envoyés, par quel vecteur ? (EDI, etc.)

Qui gère les demandes d'achat ? (Circuit de validation)

Votre logiciel doit-il gérer des accusés de réception de commandes automatiques ?

Oui

Non

Y a-t-il une procédure de confirmation de commande ?

Commandes et livraisons

Quelles informations spécifiques contient le bon de livraison à éditer ?

Que deviennent les bons de livraison des fournisseurs ?

Comment s'effectue le contrôle facture par rapport aux livraisons et qui l'assure ?

Editez-vous un bon de retour en cas de renvoi de marchandises non conformes ?

Pouvez-vous détailler l'organisation de votre planning de réception ?

Y a-t-il des commandes multisociétés ou multiétablissements avec livraison sur lieux multiples ?

Est-il possible de réaliser des réceptions sans commande, sur bon de livraison ou facture ?

Oui Non

Doit-il être possible de consulter l'historique des besoins à réception dans le cadre d'un achat automatisé ?

Oui Non

Faut-il gérer des emballages consignés ?

Oui Non

Gestion de marché et appels d'offres

Votre entreprise réalise-t-elle des appels d'offres auprès de ses fournisseurs ?

Oui Non

Souhaitez-vous gérer les marchés fournisseurs ?

Oui Non

Comment souhaitez-vous gérer les appels d'offres au sein de l'ERP ?

Gestion de la sous-traitance

Quels sont vos besoins en termes de référencement des sous-traitants ?

Comment souhaitez-vous gérer les envois et les retours de produits ?

Qualité

Un contrôle qualité à la réception est-il à prévoir ? Quel est le process ? (Stockage de la commande, emplacement dédié, stock indisponible avant contrôle qualité, etc.)

Un contrôle qualité spécifique doit-il être associé au couple fournisseur-produit ?

Souhaitez-vous réaliser un suivi qualité de la prestation fournisseur ?

Oui Non

Facturation et comptabilité

Comment sont organisés la facturation fournisseur et son contrôle ?

Pouvez-vous avoir une visibilité budgétaire sur les achats ?

Oui Non

Ventes

Commandes

Quels sont vos canaux de vente ? (Point de vente, force commerciale terrain, vente à distance, e-commerce, etc.)

Quelles sont les typologies de commande à gérer ? (Ouverte, prévisionnelle, proforma, marché, variante)

Comment les commandes arrivent-elles ? (Par courrier, téléphone, fax, e-mail, EDI, site web, etc.)

Le service commercial fait-il des commandes, des devis, des proformas ?

Votre entreprise nécessite-t-elle un configurateur de produits ? Si oui, quels services y ont accès ?

Quel est le cycle de validation d'une commande ?

Y a-t-il un envoi de confirmation de commande et sous quel vecteur ? (Par courrier, fax, e-mail, etc.)

A l'élaboration d'une commande ou d'un devis, quelles sont les informations nécessaires concernant votre client ? (Chiffre d'affaires, impayés, délai de paiement, etc.)

Votre société gère-t-elle les reliquats ? Si oui, quel est le paramétrage attendu de ces pièces commerciales ?

Le logiciel recherché doit-il être capable de réaliser des réservations d'article(s) à partir de commandes ?

Oui Non

L'élaboration de vos commandes ou de vos devis a-t-elle des particularités ? (Seuil Franco, variantes logistiques, etc.)

Quels documents sont générés et rattachés à une commande client ? (Ordre de préparation, de fabrication, commandes d'achat, etc.)

Gérez-vous des contrats et des abonnements ?

Calcul du prix de vente : tarifs, promotions et remises

Comment votre entreprise tarifie-t-elle ses produits ? (Tarif simple, quantitatif, à point, remise simple, quantitative, à point, cascade, promotion, RFA, tarif généré depuis tarif d'achat si négoce, etc.)

Comment est déterminé un prix de vente ?

Votre logiciel vous donne-t-il des indications sur l'optimisation et la composition des coûts ? (Coût de revient, matériel, humain, etc.)

Le logiciel intègre-t-il un outil permettant de vérifier quels sont les tarifs appliqués ?

Oui Non

Le logiciel intègre-t-il un outil de génération de tarifs ?

Oui Non

Comment est stocké l'historique des tarifs ?

Comment allouez-vous et gérez-vous les promotions, les remises ?

Le logiciel sélectionné est-il capable de calculer des remises par

- Quantité
- Condition particulière
- Couple article - client
- Famille d'articles - client
- Article - famille de clients
- Famille d'articles - famille de clients
- Date
- Autres _____

Est-il possible d'y gérer des actions commerciales tarifaires (promotions) avec des conditions (période, etc.) ?

- Oui Non

Comptes clients

Avez-vous besoin de gérer différentes devises et langues par client ? Si oui, lesquelles ?

Quels sont les différents types et modes de règlement gérés par votre entreprise ?

Facturation

Quelles sont les particularités de votre facturation ? (Taxe parafiscale, facture par bon de livraison, par client, par commande, fréquence, emballages consignés, articles consignés, etc.)

Le progiciel devra-t-il éditer des notes de crédit / débit de régularisation ? (Reprise, erreur de livraison, etc.)

- Oui Non

Réalisez-vous des factures d'acompte ?

- Oui Non

Avez-vous des factures récurrentes ? (Abonnement, forfait, etc.)

Oui

Non

Votre entreprise utilise-t-elle la dématérialisation (EDI) ? Si oui, pour quelles pièces commerciales et avec quelle norme ?

Liaison stock

Y a-t-il des particularités à indiquer sur le bon de livraison ? Si oui, lesquelles ?

Y a-t-il des documents particuliers avec les bons de livraison ? (Liste de colisage, étiquettes, etc.)

Est-il possible de gérer les livraisons partielles ?

Oui

Non

Le logiciel émet-il des alertes de stock au moment de valider une commande ? (Rupture de stock, etc.)

Oui

Non

Est-il possible d'avoir une visibilité sur le stock prévisionnel ?

Oui

Non

Logistique

Quel est votre mode de fonctionnement pour la préparation de commande ?

Fonctionnalités avancées

Le logiciel vous permet-il d'avoir des tableaux de bord analytiques de vos ventes ?

Oui Non

Est-il possible de calculer une commission pour le commercial référent par commande ?

Oui Non

Votre gestion des ventes est-elle disponible à distance via la mobilité ou un accès web ?

Oui Non

DEB-DES

Avez-vous besoin de gérer des déclarations d'échanges de biens (DEB) ?

Oui Non

Avez-vous besoin de gérer des déclarations d'échanges de services (DES) ?

Oui Non

Stocks

Généralités

Utilisez-vous l'analyse ABC pour vos stocks ?

Oui Non

Comment est conservé l'historique des consommations et des livraisons fournisseur ?

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 ?

Oui Non

A partir de quels critères ou caractéristiques souhaitez-vous suivre vos stocks ?

Sur quels critères souhaitez-vous pouvoir réaliser des interrogations de stocks ?

Conservez-vous les transactions d'entrée en stock ? Si oui, quelles sont les informations nécessaires ?

Quelle est votre méthode de gestion des sorties ? (FIFO, LIFO, FEFO, etc.)

Votre production est-elle soumise à des dates de péremption ? (DLV, DLUO ou DLC)

Quelles sont les alertes à mettre en place au niveau des stocks ?

Possédez-vous des multidépôts ? (Magasin, atelier, adresses géographiques différentes, dépôt chez un client, sous-traitant)

Utilisez-vous des multiemplacements ? (Le même produit dans différents racks de stockage d'un magasin avec aide au rangement ou au prélèvement)

Comment sont gérés les transferts ? (Inter-dépôts, inter-établissements, inter-sociétés, sous-traitance)

En cas de lieux de stockage géographiques différents, comment les flux sont-ils suivis ? Quels sont les documents utilisés ?

Réservations

Réalisez-vous des réservations ?

Oui Non

Souhaitez-vous les affecter à des entrées de stock précises ?

Oui Non

Souhaitez-vous réserver du stock sur commande à venir ?

Oui Non

Préparation de commande

Comment gérez-vous vos préparations de commande ? Comment sont-elles initiées ? (Depuis une commande, par sélection des commandes à préparer, à livrer, etc.)

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 ? Vos colis ont-ils des spécificités à prendre en compte ?

Avez-vous une gestion d'étiquettes particulières avec code-barres ? (Exemple : bobine d'acier avec poids ou longueur indiqué sur l'étiquette)

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 ? Lesquelles ? (Réservations de produits, etc.)

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 ? (Coût de revient, coût moyen pondéré)

Entrepôts

Quelles sont les principales caractéristiques de votre ou vos entrepôts ? (Dimensions, charge, support, taux de remplissage, etc.)

Quelles sont les principales caractéristiques de vos emplacements ? (Case de préparation, longueur, poids, classe de rotation, etc.)

Quelle méthode de rangement utilisez-vous ? (Rangement dirigé, suggéré, picking, etc.)

Quelles contraintes rencontrez-vous pendant le processus de préparation ? (Transporteur, opération commerciale, priorisation des commandes, groupement client, typologie commande, etc.)

Quel processus de réapprovisionnement avez-vous mis en place ? (En cascade, sur portefeuille de commande, sur taux de remplissage, à la demande, etc.)

Comment gérez-vous les réceptions ?

Comment gérez-vous les expéditions ?

Logistique

Pouvez-vous détailler votre gestion des transporteurs ? (interne ou externe, mono ou multitransporteur, édition de récépissé, document export, gestion de tournées, etc.)

Y a-t-il une expédition à un logisticien ? (Transfert physique de la marchandise dès que disponible avec le planning des expéditions)

Oui Non

Comment calculez-vous vos frais de port ? (Manuel, poids, volume, etc.)

Le logiciel recherché doit-il pouvoir élaborer une simulation du prix de transport ?

Oui Non

Comment calculez-vous le franco ? (Manuel, poids, volume, etc.)

Comment sont gérés les bordereaux transporteurs ? Ont-ils des spécificités ?

Production

Généralités

A quelle classification appartient votre production ? (Flow-shop, job shop, production à l'affaire, etc.)

Quel est votre mode de production ? Détaillez la taille du lot (Production unitaire, petites, moyenne ou grandes séries)

Quel est votre type de vente ? (Vente sur stock, production à la commande, assemblage à la commande, etc.)

Quelle est la source des demandes de production ? (Prévisible ou non, sur stock ou sur demande, petit ou grand nombre de clients, etc.)

Comment sont organisés vos moyens de production ? (Usine, ateliers, sections, postes de charge, etc.)

Quelle est votre gestion de l'outillage de production ?

Souhaitez-vous gérer les habilitations ?

Oui Non

Données techniques

Réalisez-vous des produits spécifiques ou standards ?

Avez-vous un petit ou un grand nombre de produits différents ?

Comment priorisez-vous votre production ? (Prix, délai, qualité, etc.)

Vos produits sont-ils stables ou changent-ils fréquemment ?

Comment sont gérées jusqu'à présent les nomenclatures des articles à produire ?

Comment gérez-vous les variantes, variables, produits composés ou options ?

Comment sont définies et partagées vos gammes de fabrication ?

Réalisez-vous des devis techniques ?

Oui Non

Souhaitez-vous être équipé d'un configurateur de devis techniques ? Si oui, quelles seraient ses spécificités ?

Moyens de production

Quels sont vos moyens de production ? (Type, technologie)

Votre production est-elle flexible ou rigide ?

Possédez-vous du matériel à utilisation multiple ou spécialisée ?

Quels sont vos objectifs de productivité, de vitesse ?

Comment sont gérées les qualifications et les compétences de vos ressources humaines ?

Quelle est la durée moyenne du cycle de fabrication ?

Quelle est votre cadence de travail ?

Existe-t-il une file d'attente ?

Oui Non

Un goulot d'étranglement ?

Oui Non

Ordres de fabrication

Comment est initié l'ordonnancement ? (Création manuelle, CBN, etc.)

Utilisez-vous un plan de charge ?

Oui Non

Quelles sont les règles techniques d'ordonnancement ?

Quel est le jalonnement souhaité ?

Quels traitements doivent être réalisés à la génération de l'ordre de fabrication ? (Calcul des coûts, génération de sous-ordres de fabrication associés, calcul des coûts, etc.)

Utilisez-vous des codes-barres ? Quel type ?

Un utilisateur autorisé peut-il modifier la nomenclature ou la gamme de fabrication à partir de l'ordre de fabrication ?

Oui Non

En cas de rupture matière ou produit semi-finis ou finis, peut-il lancer une commande fournisseur à partir d'un ordre de fabrication ? (Substitution machine, composant, etc.)

Oui Non

Comment doivent être stockés et archivés les différents ordres de fabrication ? Quelles interrogations doivent être possibles ?

Votre logiciel doit-il vous permettre de regrouper automatiquement des produits pour optimiser les temps de production ?

Oui

Non

Sous-traitance

Réalisez-vous de la sous-traitance ? Quelle est sa fréquence ?

Cette sous-traitance est-elle complète ou partielle ?

Quel est le nombre moyen de phases de sous-traitance sur un processus classique ?

Suivi de la production

Quels sont les documents autres que l'ordre de fabrication et la gamme de production ? Ont-ils des spécificités ? (Fiche suiveuse, bon de travail, listes à servir, etc.)

Est-il possible d'avoir une visualisation sous la forme d'un diagramme de Gantt des différentes étapes de la production d'un article ?

Oui

Non

Ces diagrammes prennent-ils en considération les temps disponibles par ressources de production (matérielles et humaines) ?

Oui

Non

Est-il possible d'avoir des dates révisées à partir de l'avancement des ordres de fabrication ?

Oui

Non

Est-il possible de saisir les temps affectables aux ordres de fabrication ?

Oui

Non

Voulez-vous mettre en œuvre un Manufacturing & Execution System pour le suivi en temps réel ?

Oui

Non

Quelle est votre capacité d'ajustement à une variation de la demande ?

Faites-vous un contrôle de la qualité ?

Quels sont vos besoins en traçabilité ? A quels niveaux votre progiciel garde-t-il l'historique de production ? (Produits finis et/ou semi-finis, composants, matières premières)

Planification et analyse

Souhaitez-vous planifier des besoins possibles ?

Oui

Non

Réalisez-vous des prévisions de la demande ?

Comment réalisez-vous la synthèse des coûts ? Souhaitez-vous avoir des calculs de coûts en fonction de différents scénarii ?

Quels sont vos besoins en analyse et bilan de production ?

Quels sont les liens productiques à prévoir ? (Pesée, badgeuse, machine à commande numérique, etc.)

Affaire

Que produisez-vous à l'affaire ?

Comment sont gérées vos affaires ?

Vos affaires possèdent-elles des spécificités ?

Comment gérez-vous la planification et le jalonnement de vos affaires ?

A quels niveaux voulez-vous suivre les budgets et la rentabilité de vos affaires ?

Comment les temps passés par les intervenants sont-ils calculés ?

Quelles sont vos modalités de facturation ? Comment se déclenche-t-elle ?

Comment calculez-vous le résultat d'une affaire ?

Votre ERP peut-il décomposer une affaire en plusieurs lots (sous-affaires) ?

Oui Non

CRM

Généralités

Détaillez les différents services en relation avec les suspects, prospects et clients

Quel est votre schéma de vente et à quelles étapes interviennent vos différents services ?

Combien d'utilisateurs faut-il équiper en CRM ?

Locaux _____

Nomades _____

Avez-vous des informations spécifiques à afficher dans la fiche tiers ? (Source du contact, statut, attribution, etc.)

Conservez-vous les échanges avec vos tiers ? (E-mails, comptes-rendus d'appels, etc.)

Certaines informations doivent-elles être limitées par des droits d'accès ?

Avez-vous des automatismes à mettre en place dans le cadre du CRM ? Si oui, détaillez le vecteur pour chaque action automatisée (Transmission de rapports par e-mail à des listes prédéfinies, gestion des rappels téléphoniques, gestion des tâches, etc.)

Votre CRM doit-il être interfacé à d'autres outils ? Si oui, détaillez lesquels et le mode d'export (Outils office, site e-commerce, plannings, plateforme de routage, etc.)

Prospection

Marketing opérationnel

Comment les campagnes marketing sont-elles gérées en interne ?

Peut-on attribuer des actions à des tiers ?

Quelles sont les informations à détailler dans le CRM sur ces actions ? (Dates de validité, conditions, documents joints, etc.)

Comment réalisez-vous vos ciblage marketing dans le cadre d'opérations de phoning, mailing, e-mailing, etc. ?

Sur quels champs vos segmentations portent-elles ?

Dans quels formats vos ciblage doivent-ils être accessibles ? Y a-t-il des imports de ces ciblage dans des outils tiers ?

Souhaitez-vous disposer d'un historique de vos actions ? D'extraction de cet historique ?

Quels sont les éléments de suivi et de mesure de l'efficacité de vos campagnes ?

Téléprospection

A quelles informations vos téléprospecteurs peuvent-ils avoir accès ? (Actions marketing, agenda partagé, base client, rapports, etc.)

Les actions marketing doivent-elles comporter un script d'appel ?

Oui Non

Quelle est la gestion des relances idéale ?

Quel est le suivi et l'archivage des appels à prévoir ?

Quel est le suivi des prises de rendez-vous par les téléprospecteurs à prévoir ?

Marketing décisionnel

Quels sont les éléments analysés dans le cadre du marketing décisionnel ? Quels sont les indicateurs à afficher dans votre tableau de bord décisionnel ?

Souhaitez-vous avoir une analyse segmentée par typologie de client ? Si oui, quelle est votre segmentation ?

Attribuez-vous un scoring à vos clients et prospects ?

Prise en charge

Quelle est la gestion à attendre des opportunités de vente (leads) ? (Taux de réalisation, gestion des étapes, etc.)

Quelles informations clients doivent être à disposition de la force de vente ?

A quels outils vos commerciaux doivent-ils avoir accès ? (Création de devis, configurateur de produits, etc.)

Les devis et propositions commerciales sont-ils accessibles depuis la fiche client ?

Oui

Non

Vente terrain

Comment vos commerciaux nomades accèdent-ils aux informations clés pour la vente et comment transmettent-ils leurs pièces commerciales et rapports de suivi ?

Quel est l'équipement informatique actuel de cette force de vente ? (PC portables, smartphones, etc.)

Combien de visites clients sont en moyenne réalisées par jour ?

Quel est le temps dédié aux tâches administratives par commercial et par jour ?

Organisation du temps de travail

Avec quel outil vos commerciaux remplissent-ils leurs agendas ? Ce dernier pourrait-il être intégré au sein d'une application ?

Comment devra être géré le suivi de la fréquence des visites ? (Alertes, scoring, etc.)

Comment sont élaborées les tournées commerciales ?

Sur quels critères souhaiteriez-vous avoir des propositions d'amélioration ou de constitution automatique de ces tournées ? (Fréquence de visite, localisation, temps de trajet, etc.)

L'application devra-t-elle gérer les tâches et les rappels quotidiens de vos commerciaux ?

Consultation des informations saisies

Sur le terrain, la Sales Force Automation donnera accès aux informations suivantes

- Les données d'identification du tiers
- Ses coordonnées bancaires
- Ses conditions de paiement
- Les contacts
- Les adresses de livraison
- Les commerciaux attachés

- L'historique de commande
- Les encours clients
- L'historique de facturation
- Les reliquats de livraison
- Les fiches produits
- L'état des stocks
- Les délais
- Les opérations marketing en cours
- Autres _____

Est-il possible de réaliser des blocages comptables et d'en notifier le commercial ?

- Oui Non

L'application vous permet-elle de scénariser et de pré-compléter les rapports de suivi ?

- Oui Non

Prise de commandes

Souhaitez-vous disposer d'un catalogue produits dynamique intégré à l'application ?

- Oui Non

Quelles pièces commerciales vos commerciaux éditent-ils sur le terrain ?

Quelles sont les fonctions de recherche de produits à prévoir

- Recherche par nom
- Recherche par historique client
- Recherche par ancienne pièce commerciale
- Recherche depuis le catalogue
- Autres _____

L'application permet-elle une gestion tarifaire complète ? (Gestion des remises, des promotions en cours, etc.)

Vos commerciaux réalisent-ils des encaissements sur le terrain ? Si oui, sous quelles conditions ? (Mode de paiement, encaissements partiels, etc.)

Administration et communication

Souhaitez-vous gérer la création des éléments administratifs propres à vos commerciaux au sein du CRM ? (Notes de frais, demandes de congés, etc.)

Oui Non

Suivi et pilotage de la force commerciale

Comment est défini le plan d'actions commerciales ? Comment est-il suivi et communiqué aux commerciaux ?

Comment est organisé votre bilan d'activités ? Qui accède à ce tableau de bord ?

Sur quels critères le chiffre d'affaires est-il à suivre ?

Les commerciaux possèdent-ils leurs propres tableaux de bord ?

Service client

Comment est organisé votre service client ? (Assistance téléphonique, en ligne, sur point de vente, etc.)

A quelles informations votre service client doit-il avoir accès ?

Peut-il réaliser des devis ou prendre des commandes ?

Oui _____

Non

Réalise-t-il des actions commerciales ? (Push commercial, mise en avant d'un service ou d'un produit, etc.)

Comment gérez-vous les contrats de service ?

Disposez-vous d'une centrale d'appels ?

Oui Non

Quel est l'équipement en place pour cette centrale d'appels ? (PABX/PCBX, etc.)

Devez-vous prévoir un Couplage Téléphonie Informatique (CTI) ? Si oui, détaillez les actions à mettre en place (Affichage de la fiche client à l'appel, appel direct de la fiche client, etc.)

Quelle est la gestion des appels entrants et sortants ?

Quels sont les outils de mesure et d'administration en place ou à prévoir ?

SAV et Maintenance

Généralités

Comment réceptionnez-vous une demande de SAV ou de maintenance ?

Quels sont les différents modes de planification des interventions en pratique dans l'entreprise ? (Systématique, Compteurs utilisations, Prédicatif)

Comment devront être gérées les arrivées de produits en maintenance ou après-vente ?

Et les sorties après intervention ?

Quelle est votre gestion des interventions ? Quels sont les documents à éditer ? (Bons de commandes, bons d'interventions, contrats, etc.)

Existe-t-il des gammes de maintenance ? Comment sont-elles gérées ?

Comment sont stockés et archivés les rapports de maintenance (interne ou externe) ? Quels sont les critères de filtres et de recherches ? (Historique par machine, par client, par technicien, par date, etc.)

Vos rapports de visite ou de maintenance peuvent-ils être scénarisés pour faciliter le quotidien de vos équipes ?

Oui Non

Sur quels critères souhaiteriez-vous construire un tableau de bord analytique ? (Temps d'intervention, temps de trajet, dossiers en cours, etc.)

Gestion de la maintenance

Réalisez-vous des opérations de maintenance ou de SAV externalisées ? Si oui, quelles en sont les spécificités de gestion ?

Comment est gérée l'élaboration des tournées de vos techniciens ? Sur quels critères souhaiteriez-vous les optimiser ?

En intervention, à quelles informations clients ou machines vos techniciens devraient-ils avoir accès ?

Les rapports de visites doivent-ils être saisis en situation de mobilité ?

Oui Non

Comment devra être gérée la facturation de ces interventions ? Sur quels critères ? (Par forfait, temps d'intervention, etc.)

Gestion des ressources matérielles

Quelles sont les grandes familles de matériel à gérer ? Quelle volumétrie ?

Existe-t-il des bases recensant les matériels de l'entreprise ? (Excel, GMAO, GMM)

Existe-t-il des procédures et/ou des documents pour suivre les instruments de mesure ?

Y a-t-il des nomenclatures décrivant la structure de certains équipements ? Si oui, quelle est la plus complexe ?

Les pièces de rechange de la maintenance sont-elles gérées en stock ? Si oui, la gestion est-elle commune avec les composants de la production ?

Quels sont les rôles et responsabilités impliqués dans la gestion des matériels ?

Comptabilité - Finances

Généralités

Combien de sociétés et d'établissements sont à gérer ? Et comment ? (Flux inter-sociétés, flux inter-établissements, etc.)

Quel est le format des imports et exports de données attendu ?

Souhaitez-vous disposer de saisies facilitées ? (Zones préremplies, écriture intuitives, etc.)

Oui Non

Des droits d'utilisateurs sont-ils à gérer ?

Oui _____
 Non

Souhaitez-vous pouvoir réaliser certaines saisies en brouillon et les valider par la suite ?

Oui Non

Quelles doivent être les possibilités de synchronisation entre le module comptabilité et les autres domaines fonctionnels de votre ERP ?

Votre logiciel devra-t-il intégrer des fonctionnalités de Business Intelligence ?

Oui Non

Gestion des flux financiers

Comment sont gérés vos règlements clients ?

Quelles sont les différentes modalités de paiement clients ?

Comment les traites sont-elles gérées ?

Le logiciel choisi doit-il gérer

- Les différences de règlement
- Les escomptes
- Le règlement partiel
- Le trop perçu
- La compensation
- L'acompte
- Le rééchelonnement
- La différence de change
- Les opérations diverses
- Les règlements divers
- La génération de bons à payer

Autres _____

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 ?

Oui Non

Et une signature EBICS-TS ?

Oui Non

Comment calculez-vous le prévisionnel de trésorerie ?

Gestion comptable

Plan comptable

Quelle est la codification de votre plan comptable ?

Quels sont vos comptes de gestion et vos codes TVA ?

Définissez vos comptes de gestion

Avez-vous des contraintes quant à la saisie de votre plan comptable ? Si oui, lesquelles ?

Qu'affichez-vous dans le plan comptable ?

Journaux comptables

Quelle est la codification de vos journaux comptables ?

Quel sont vos modèles d'écriture ?

Comment sont réalisées les écritures d'abonnement ?

Ont-elles des particularités ? (Journaux extracomptables, etc.)

Balance

Quels sont les critères de détails nécessaires pour l'élaboration et l'analyse de votre balance ?

Gérez-vous des balances âgées ?

Oui Non

Interrogations

Sur quels critères souhaitez-vous réaliser des interrogations ? (Sur un journal, un compte, une balance, etc.)

Comptabilité analytique

Quels sont vos axes analytiques et comment se structurent-ils ?

Définissez les analyses nécessaires

Clôtures et bilan

Vos clôtures de comptes ont-elles des spécificités ?

Avez-vous besoin d'un nombre illimité d'exercices ?

Oui Non

Votre logiciel comptable doit-il vous permettre de

Conserver un historique des écritures

Eviter l'utilisation de comptes périmés

Autres _____

Gestion des immobilisations

Comment sont gérés vos biens ?

Pouvez-vous leur attribuer un statut ? (En cours, en construction, au rebut, etc.)

Oui Non

Quels sont vos méthodes d'amortissement ?

Avez-vous la possibilité de modifier certains paramètres d'amortissement économiques afin de correspondre à l'utilisation réelle ?

Oui Non

Appliquez-vous des dépréciations à chaque exercice ainsi que des reprises de dépréciation ?

Oui Non

Quelle est la traçabilité des modifications au sein des amortissements ?

Quels types d'amortissement peuvent être traités par votre progiciel ? (Economiques, fiscaux, dérogatoires, etc.)

Budget

Quels sont vos plans budgétaires ?

Votre logiciel doit-il proposer une aide à l'élaboration de plans budgétaires ?

Oui Non

Sur quels critères analysez-vous vos plans budgétaires ?

Traitements

Sur quels éléments souhaitez-vous réaliser des traitements automatisés ?

Duplication de journal

Validation de journal

Extourne

Autres _____

Gestion du déclaratif

Liasse Fiscale et Plaquette

A quel(s) formulaire(s) répond votre liasse fiscale ?

Votre logiciel renseigne-t-il une partie des champs à partir des données comptables ?

Oui Non

Comment devront être mis à jour les paramètres légaux au sein de votre logiciel ?

Générez-vous des plaquettes comptables ?

Oui Non

Déclarations de TVA

A quelle(s) TVA votre activité est-elle assujettie ?

Comment votre déclaration de TVA est-elle réalisée ?

Votre logiciel doit-il vous faire une proposition de déclaration ?

Oui Non

Situation

Réalisez-vous des situations comptables / cut-off ?

Oui Non

Comment réalisez-vous votre cut-off ?

Quels traitements sont associés à votre cut-off ? (Factures, avoirs à établir, provision sur le transport, etc.)

Quel impact sur la valorisation de votre stock ?

Paie et Ressources Humaines

Paie

Quelle est votre convention collective ?

Quel est le nombre de sociétés et d'établissements à gérer dans la paie ?

Quel est le nombre de bulletins mensuels ?

Comment sont élaborés, gérés et stockés les contrats de travail de vos salariés ?

Quelles informations sont utilisées pour le calcul de paie et d'où proviennent-elles ? (Saisies de temps, ressources humaines, notes de frais, rémunération commerciaux, gestion commerciale, etc.)

Comment les bulletins de paie sont-ils élaborés et stockés ?

Si la paie est internalisée, comment maintenez-vous votre fiche de paie à jour ?

Bénéficiez-vous d'une fonction de saisie rapide des éléments variables de la paie ?

Oui Non

Avez-vous des spécificités à faire figurer sur le bulletin de paie de vos salariés ?

Comment les primes et les rémunérations aux résultats sont-elles gérées ?

Votre paie a-t-elle des particularités ?

Avez-vous déjà mis en place la DNS ?

Oui Non

Les données de la paie sont-elles répercutées sur la comptabilité ou sur d'autres modules ?

Ressources humaines

Quelles sont les données relatives aux salariés à conserver ?

Comment les informations relatives aux salariés sont-elles stockées ?

Comment les absences sont-elles gérées ? Et les documents CERFA afférents ?

Comment gérez-vous les congés payés ? Les RTT ?

Quelle est votre procédure pour les notes de frais et autres remboursements ?

Comment le droit à la formation de vos salariés est-il géré ?

Qualité

Qualité ISO

Votre entreprise est-elle certifiée ISO ?

Oui

Non

Souhaitez-vous suivre les événements qualité ? (Réclamations, audits, etc.)

Comment gérez-vous les problèmes qualité ?

Quelle est votre gestion de plans d'actions immédiates, correctives et préventives ? (Planning par responsable, processus, etc.)

Réalisez-vous un suivi des fournisseurs ? (Compétences, évaluations, qualifications par prestation, suivi réceptions qualité, sélection par classification)

Comment mesurez-vous les coûts d'obtention de la qualité ?

Qualité de la production

Expédiez-vous des certificats de conformité à vos clients ?

Oui

Non

Quels documents dédiés au contrôle qualité sont utilisés par la production ? (Contrôle en cours de production, contrôle final)

Comment gérez-vous les gammes de contrôle ?

Quelle est la procédure à suivre pour la gestion des instruments de mesure ? (Suivi de l'étalonnage, maintenance, etc.)

Gestion Électronique Documentaire

Avez-vous besoin d'une gestion électronique de vos documents ?

Oui

Non

Comment souhaitez-vous gérer vos documents ? Quels sont les critères de recherche intra et inter documentaire ?

Comment ces documents sont-ils diffusés ? (Workflow automatisé, listes de diffusion personnalisée, droit d'accès, etc.)

Dématérialisez-vous vos pièces commerciales ? Si oui, possédez-vous un outil de certification et de signature électronique ? Lequel ?

Comment ces pièces sont-elles transmises ? (EDI, e-mail, etc.)

Portail collaboratif

Souhaitez-vous disposer d'un extranet ou/et intranet ? Si oui, pour quels usages ?

Avez-vous besoin de gérer des processus dans un portail ? Si oui, pour quels usages ? (Helpdesk, ressources humaines, qualité, etc.)

Souhaitez-vous avoir des portails d'échange ? Si oui, sous quelles formes ? (Forum, wiki, etc.)

Dans le cadre de la création de portails, avez-vous besoin

- D'une gestion des droits d'accès
- D'une gestion des workflows
- D'un accès sécurisé
- D'informations synchronisées avec l'ERP

Si oui, lesquelles _____

- D'un atelier de génie logiciel
- Autres _____

Interface externe

Le logiciel offre-t-il des API ouvertes ?

- Oui Non

Le logiciel devra-t-il être capable de faire des imports et des exports à partir d'outils de bureautique ?

- Oui Non

A quel logiciel votre ERP doit-il s'interfacer ?

Description de la liaison

Quelles sont les implications matérielles, les fréquences et les automatisations à prévoir ?

Technologie

Détaillez vos attentes techniques

Détaillez les développements spécifiques à prévoir

Nos conseils de sélection

Le marché de l'ERP regroupe un grand nombre d'acteurs. Face à cette multitude d'offres et de tarifs, le choix d'une solution peut s'avérer compliqué. Voici quelques questions à vous poser quant aux différents intervenants de votre projet.

Ma solution

Répond-elle à mes besoins ?

Est-elle ouverte ?

Intègre-t-elle des innovations comme la mobilité ou des interfaces ergonomiques ?

NOTRE CONSEIL

Soyez vigilant à la flexibilité de la solution. Vos besoins sont susceptibles d'évoluer et des ajouts de modules, de personnalisations ou de connecteurs à d'autres logiciels sont à anticiper. Il en va de même avec les innovations proposées. Par exemple, la mobilité de votre solution n'est peut-être pas essentielle aujourd'hui mais pourrait bien le devenir.

Mon éditeur

Est-il en bonne santé financière ?

Possède-t-il des références dans votre secteur d'activité ?

NOTRE CONSEIL

La connaissance métier et les références dans votre domaine d'activité sont indispensables ! Intéressez-vous aux témoignages clients. Certaines problématiques métiers ou structurelles déjà traitées par l'éditeur peuvent être proches des vôtres.

Mon intégrateur

Possède-t-il une bonne connaissance de mon métier et de ses spécificités ?

Est-il culturellement proche de mon entreprise ?

NOTRE CONSEIL

Pour faciliter le transfert d'information, privilégiez un intégrateur qui connaît votre métier et ses spécificités. Interrogez-le aussi sur sa méthode projet ou demandez des retours clients sur sa réactivité et son écoute.



CHIFFRES CLÉS DIVALTO

- 37 ans d'expérience
- 250 collaborateurs
- 26,5 M€ de CA en 2018
- 12 000 entreprises clientes
- 30% du CA investis en R&D
- +100 VAR labélisés

Divalto

CRM | ERP pour PME et ETI

"Notre monde et en particulier le monde des entreprises vit une transformation numérique. Pour s'adapter, il compte sur nous, créateurs de solutions de gestion innovantes. Je conçois Divalto comme l'interlocuteur des dirigeants ; un partenaire agile et à l'écoute, qui a pour vocation de les emmener au succès."

Thierry MEYNLÉ | Président

Adaptés à toutes les problématiques et à tous les secteurs, les logiciels Divalto infinity et Divalto weavy sont appréciés pour leur puissance, leur innovation et leur adaptabilité.

Présent à l'international via son réseau de partenaires, Divalto possède également des filiales en Suisse, en Allemagne et au Canada. Son identité, son audace et son attachement au "made in France" en font un acteur qui crée la différence.

La stratégie de Divalto

Divalto amorce un changement de cap dans sa stratégie avec un plan de développement ambitieux à 5 ans, basé sur 4 principaux piliers :

- L'orientation métier et la verticalisation.
- L'UX avec des produits toujours plus proches des utilisateurs.
- Un modèle de distribution toujours indirect.
- La transformation de l'ensemble des offres et du modèle vers le SaaS.

Notre volonté ? Offrir au marché des produits standardisés au plus proche des besoins des PME et ETI en tirant le meilleur de la technologie.

Conclusion

Ce cahier des charges est le **document de référence** de votre projet.

Fournir un document **riche et soigneusement complété** sera la garantie d'une **solution logicielle adaptée**.

LE DÉPLOIEMENT DE VOTRE PROJET SERA **ORGANISÉ ET STRUCTURÉ** PAR CE GUIDE.



Vous avez un **projet** ?

Vous souhaitez **avoir une proposition** de la part de l'écosystème de Divalto ?

Appelez le **+33 (0)3 88 64 50 60**
ou transmettez-nous votre **cahier des charges dûment complété** à l'adresse suivante :

monprojet@divalto.com

Divalto

Siège : 11, rue Icare - Aéroparc - 67960 Entzheim | **France**
T. +33 (0)3 88 64 50 60 | F. +33 (0)3 88 64 50 70

Chemin des Chalets 9 - CH-1279 Chavannes-de-Bogis | **Suisse**
2325 Rue Centre #105 - QC H3K1J6 Montréal | **Canada**

info@divalto.com - www.divalto.com