



Mener un projet ERP en 12 Mois

Une Méthodologie éprouvée

Site Web : <https://www.abrennis.com>

Vue d'ensemble



- L'histoire d'Abrennis
- Contexte
 - Le défi des projets ERP dans un planning contraint
 - Les 3 erreurs fatales à éviter
- La méthode
 - Planning
 - L'expression de besoin accélérée
 - La méthode séquentielle en 2 phases
 - Gouvernance et ressources
 - La contractualisation sécurisée
- Les points structurants :
 - Forfait ou Agile ?
 - Stratégie de mise en production
 - Migration de données
 - Rôle du Contract Manager
 - Facteur clés de succès
- Passez à l'action

L'HISTOIRE D'ABRENNIS



Abrennis tire son nom du **bouclier de Brennus**, symbole de protection et de victoire, qui incarne parfaitement notre mission : **sécuriser la performance des projets et protéger la valeur créée par les entreprises.**

Notre logo représente ainsi un bouclier, orné d'une boussole qui symbolise **notre volonté de fixer et garder le cap dans les situations difficiles.**

LE DÉFI DES PROJETS ERP DANS UN PLANNING CONTRAINT



Le constat :

- ♦ 60% des projets ERP dépassent leur budget initial.
- ♦ 40% accusent des retards significatifs.



Objectif réaliste :

Passer de 18-24 mois traditionnels à 12 mois maximum avec une approche méthodique et sécurisée



Principe clé :

Mieux vaut 80% des fonctionnalités critiques en 12 mois que l'exhaustivité en 24 mois



Les 3 erreurs fatales à éviter

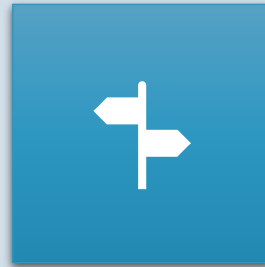


Confondre "quoi" et "comment".

Éditeur ≠ Intégrateur.

L'éditeur vous explique ce que vous aurez, l'intégrateur comment le faire.

Cette confusion génère souvent des appels d'offres bancals.



Négliger la phase de préparation

1€ investi en préparation = 5 à 10€ économisés en réalisation.

La pression temporelle pousse à bâcler cette étape cruciale.



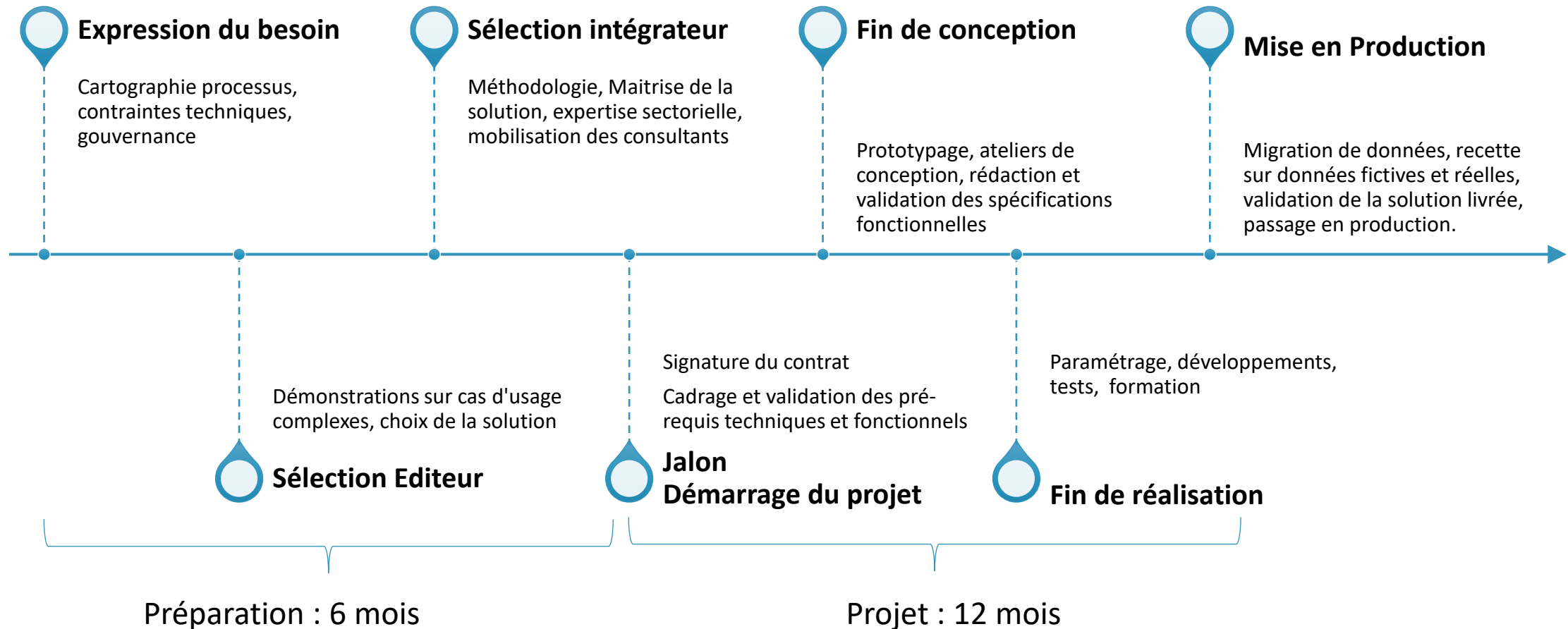
Sous-estimer l'impact organisationnel

Changer d'ERP = changer la façon de travailler.

Formation outil ≠ Formation métier sur vos processus spécifiques.

La méthode Abrennis

PLANNING : PREPARATION ET PROJET



EXPRESSION DU BESOIN ACCÉLÉRÉE (2-3 MOIS)

Cartographie des processus critiques vs optimisables

Distinguer processus à conserver, optimiser, créer

Impliquer les utilisateurs opérationnels



Identification des contraintes techniques réelles

Architecture actuelle, flux inter-applicatifs

Contraintes de performance temps réel



Priorisation drastique du périmètre initial

Focus sur 80% des fonctionnalités critiques / limitation à un périmètre prioritaire (ex : Finance et Achats)

Limiter le recours aux fonctionnalités spécifiques; autant que possible limiter les interfaces sur le premier lot

Faire une planification de roadmap post go-live



Gouvernance et ressources

Prévoir 40-60% du temps des utilisateurs clés pendant phases critiques

Anticiper des compétences manquantes dès la préparation



Sélection : La méthode séquentielle en 2 phases

L'éditeur répond à la question « quoi » de votre besoin : couverture fonctionnelle, roadmap, performances



L'intégrateur répond à la question « comment » : la méthodologie projet, le planning, la gouvernance, les accélérateurs possibles

- L'intérêt : **verrouiller d'abord l'outil** qui couvre le besoin, puis **sécuriser l'exécution** avec le bon partenaire.
- Le gain : moins de biais lors de la décision, **meilleure comparabilité**, clauses adaptées à chaque contrat.

Gouvernance et ressources

Définir les rôles clés client :

Sponsor, Référent SI, MOA (process), Contract Manager, PMO, Référents métier.

Définir les rôles clés intégrateur :

Chef de projet, Architecte, Leads fonctionnels, Lead data, QA.

Instances :

COMOP hebdo, COPIL mensuel, comité risques/contractuels bimensuel.

Définir des KPI projet :

taux de couverture 80/20 du besoin, nombre d'ateliers prévus/réalisés, nombre de SFD rédigées/validées

Estimer les Charges des contributeurs sur chacune des phases projet ; exiger un planning mois par mois de l'intégrateur

Hypercare :

Demander une équipe dédiée sur 3 mois, avec SLA renforcés, et mise en place d'un backlog de "stabilisation".

- Quelques points clés :
- Exiger un engagement nominatif des profils critiques ; pas de substitution sans accord.
- Mettre en place des SLA standards **Editeur et Intégrateur** dès la recette avec des pénalités plafonnées :
 - Pannes bloquantes résolues sous 4 h ;
 - Anomalies Majeures résolues en 2 jours
 - Anomalies mineures résolues en 5 jours

CONTRACTUALISATION SÉCURISÉE

Audit technique /de faisabilité obligatoire

- Réalisé par les vrais profils techniques du projet
- Engage la responsabilité de l'intégrateur sur toute complexité non identifiée

SLA sur anomalies avec pénalités

- Maximum 5 anomalies critiques à la livraison
- Pénalités par anomalie critique non traitée

Engagement nominatif des consultants clés

- Chef de projet, architecte technique, consultants seniors

Budget complémentaire de 15 à 20%

- Pour gérer les aléas techniques inévitables
- Évolutions ou nouveaux besoins en cours de projet



Les points structurants

FORFAIT VS AGILE : BIEN CHOISIR

Le mode de contractualisation avec l'intégrateur est structurant pour l'ensemble du projet et dépend de votre contexte

FORFAIT : Besoin stable + Budget maîtrisé

- Spécifications figées, responsabilité forte du prestataire
- Provisionnez +15-25% pour les aléas

AGILE : Besoin évolutif + Collaboration renforcée

- Livraisons rapides, innovation continue
- Mais **EXIGE 20-30% du temps client EN PERMANENCE**

RÈGLES D'OR :

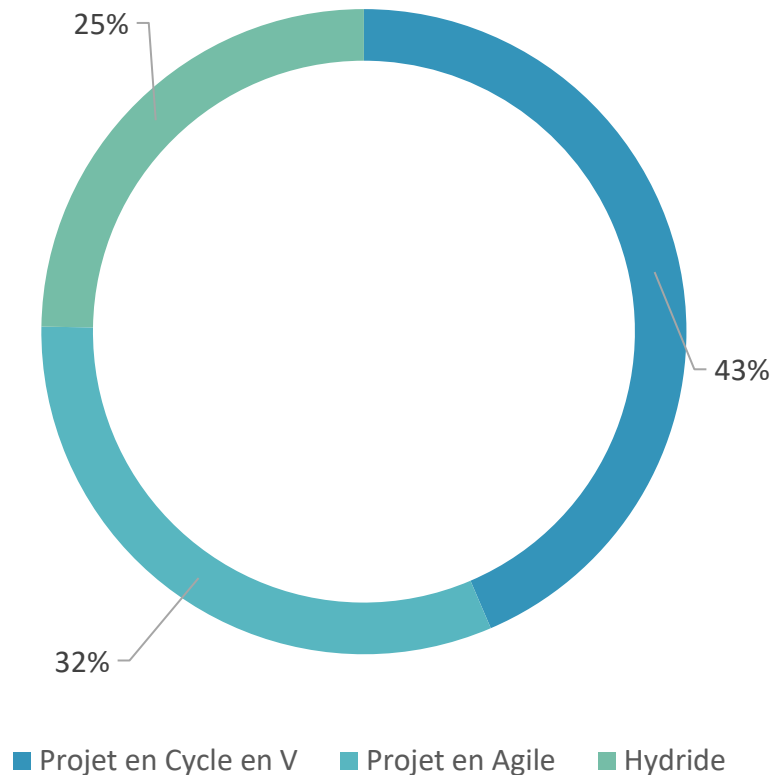
"Vos équipes peuvent libérer 2-3 jours/semaine pendant TOUT le projet ?"

- **NON** → FORFAIT
- **OUI** → AGILE possible

REPERES :

Forfait mal préparé = +40% surcoût | Agile mal encadré = dérive incontrôlée

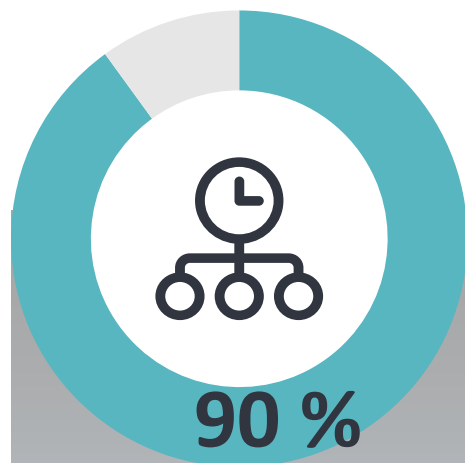
AGILE ≠ "ON VERRA BIEN" → Flexibilité OUI, improvisation NON !



Source PMI 2024

STRATÉGIE DE MISE EN PRODUCTION

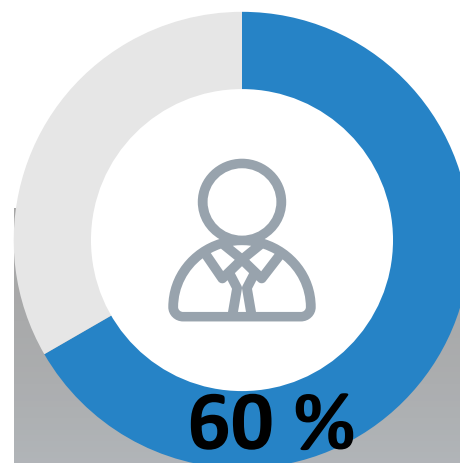
Calendrier



Des projets qui réussissent évitent la période de clôture comptable.

→ Privilégier les périodes de faible activité avec équipes support renforcées.

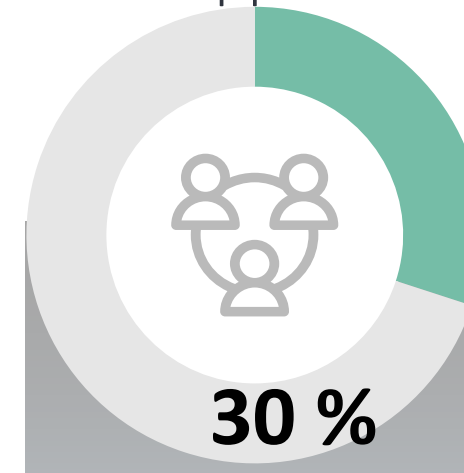
Formation



Des projets ont une appropriation optimale de la solution avec formation au plus près du go-live (maximum 2 semaines avant).

→ Sessions enregistrées, tutoriels vidéos consultables.

Support



De temps d'accompagnement supplémentaire est à prévoir pendant les 3 premiers mois critiques (« Hypercare »)

→ Réussite de l'adoption utilisateurs cruciale

Migration de données

REPRISE DE DONNÉE INDUSTRIALISÉE

- **Interdiction absolue** : Migration manuelle via exports Excel
- **Obligation contractuelle** : L'intégrateur doit disposer d'outils de données professionnels et configures pour l'ERP.

Nettoyage préalable obligatoire :

- Suppression des doublons
- Purge des nomenclatures obsolètes
- Standardisation des formats (dates, devises, codes)

Définition du périmètre :

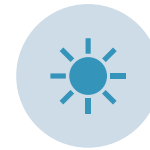
- Durée de conservation par type de données
- Mapping détaillé ancien système → nouveau système
- Règles de transformation et d'enrichissement

Livrables exigés :

- Rapport de migration signé (durées, volumétries, erreurs)
- Liste exhaustive des écarts détectés
- Plan d'actions correctives avec planning de bascule



**RÉCOLTE DE DONNÉES
REPRÉSENTATIVES (Dès
M+6)**



**12 mois d'historique
minimum** pour capturer la
saisonnalité



**Données maîtres
complètes** :
clients/fournisseurs/articles
actifs ET inactifs



Objectif : Tester la
migration sur un échantillon
réel, pas sur 3 lignes de
démonstration

La migration de données représente 15 à 25% du risque projet mais n'est souvent traitée qu'en fin de parcours.
Erreur fatale : découvrir les problèmes à J-15 du go-live quand il est trop tard pour corriger.

LE RÔLE CLÉ DU CONTRACT MANAGER

Missions clés

Prévention :
Anticiper et neutraliser les dérives avant qu'elles n'impactent le projet.

Pilotage : Assurer un suivi contractuel rigoureux de chaque jalon du projet.

Protection : Cadrer les évolutions avant leur exécution pour éviter les dérives.

Reporting : Fournir une vision contractuelle claire pour faciliter les arbitrages des sponsors.



Impact financier

- **15-30% d'évitement de surcoût** par cadrage des évolutions
- **ROI de 6 à 12 fois l'investissement** sur des projets complexes
- **2 à 6 semaines gagnées** sur le planning par clarification des livrables/du périmètre/priorisation

Facteurs clés de succès

- **Pragmatisme vs perfection :**
 - Démarrer avec les fonctionnalités critiques
 - Ajuster en continu selon les retours utilisateurs
 - Transformer une contrainte temporelle en avantage concurrentiel
- **Approche méthodologique :**
 - Distinction claire "quoi" (éditeur) vs "comment" (intégrateur)
 - Préparation rigoureuse = économies en réalisation
 - Contract Manager pour sécuriser l'investissement
- **Résultat :** Un ERP déployé en 12 mois et bien utilisée qui devient un véritable levier de performance durable





Passez à l'action !

- Accompagnement individualisé et livrables professionnels (modèle RFP, grilles de démo scorées, SLA, check-lists).
- Gagnez 4–6 semaines de préparation et sécurisez vos choix.

→ [Guide Appel d'Offres ERP](#)



Site Web

<https://www.abrennis.com>



Medium

<https://medium.com/@Abrennis>



E-mail

contact@abrennis.com