



ERP en mode SaaS : devez-vous vraiment choisir entre « low cost » et « rich product » ?

L'intérêt des entreprises pour les applications professionnelles en mode SaaS (Software as a Service) est désormais incontesté. Une récente enquête de Constellation Research* indique que 37% des sociétés ont des projets d'investissement de ce type pour la messagerie et le calendrier, 32% pour la gestion des ressources humaines, 31% pour le CRM et 25% pour l'ERP. Ainsi l'intérêt pour un ERP en mode SaaS est grandissant, alors qu'il est bien plus complexe de changer d'ERP que de messagerie. Cet intérêt est motivé par les avantages intrinsèques de l'ERP en mode SaaS : vitesse de mise en œuvre, réduction de l'infrastructure informatique, évolutivité et facilité des mises à jour.

Dès lors les offres des éditeurs d'ERP en mode SaaS sont de plus en plus nombreuses et face aux propositions d'éditeurs historiques apparaissent de nouveaux entrants. Les premiers font valoir la richesse fonctionnelle et la capacité d'adaptation de leurs produits, les seconds mettent en avant la simplicité d'usage et des coûts très inférieurs. Alors aujourd'hui vous faut-il vraiment choisir entre « low cost » et « rich product » ? Ou existe-t-il une troisième voie, modulaire et évolutive, associant les deux avantages ?

Pour répondre à cette question, il convient de revenir aux besoins fondamentaux des entreprises. Tout d'abord, elles savent bien qu'elles peuvent gagner en agilité et en productivité en installant un ERP qui couvrirait l'ensemble de leurs processus de gestion opérationnelle. Pour autant elles savent également que déployer un tel outil et l'adapter à leurs particularités est un projet qui prend du temps et nécessite un investissement conséquent. Aussi, elles aimeraient trouver une offre qui leur permette de mettre en place rapidement et pour un coût limité une application qui couvrirait d'abord le cœur de leurs besoins (suivi des commandes, des achats, de la production, facturation et calcul de rentabilité) puis, dans un deuxième temps, elles aimeraient pouvoir déployer progressivement l'ensemble des fonctionnalités complémentaires qui leur apparaîtraient nécessaires (CRM, suivi des budgets, gestion des RH, planification, suivi du SAV, Business Intelligence...).

Ces besoins démontrent qu'il est possible d'associer les philosophies « low cost » et « rich product » : prenez un ERP éprouvé, possédant de nombreuses références dans votre métier, choisissez son offre SaaS et demandez à ne mettre d'abord en place que le cœur de votre besoin pour un coût très limité, comparable aux offres « low cost ». Puis, plus tard, selon vos besoins et votre budget, complétez votre ERP avec les modules de votre choix. Aujourd'hui, peu d'éditeurs éprouvés proposent une offre « low cost » en entrée de gamme, mais faites valoir vos besoins et ce modèle devrait rapidement se généraliser : il vous permettra de démarrer « low cost » en vous évitant bien des désagréments et, à votre rythme, d'aboutir au « rich product » pour vous faire gagner encore plus de productivité.

Eric Angelier

Directeur Général d'[Everwin](#)

* enquête de Constellation Research publiée en septembre 2013, basée sur des données collectées fin 2012 par Computer Economics auprès de 244 sociétés

