

Les étapes d'une implémentation Odoo à succès

—

Un guide préparatoire
vers la transformation numérique



01

Introduction

Dans un monde en **perpétuelle évolution**, rester compétitif exige une gestion efficace et agile de votre entreprise. C'est dans ce contexte qu'intervient le besoin de mettre en place une solution de gestion puissante et polyvalente, conçue pour simplifier vos opérations et stimuler votre croissance. Mais comment passer de la découverte d'un système de gestion à l'implémentation réussie de celui-ci, adaptée à vos besoins spécifiques ? Dans cet article, nous vous invitons à plonger dans les coulisses de la transformation numérique et à découvrir les étapes clés pour mettre en œuvre cette solution de manière efficace. Que vous soyez une petite entreprise à la recherche d'une solution évolutive ou une grande société cherchant à rationaliser vos processus, **ce guide vous accompagnera tout au long de votre parcours d'implémentation.**

De la définition initiale des besoins à la mise en production en passant par la planification, nous explorerons les différentes phases qui jalonnent une implémentation réussie. Nous partagerons des conseils pratiques, des bonnes pratiques et des études de cas pour vous aider à maximiser les bénéfices de votre nouveau système de gestion.

L'implémentation d'un système de gestion est bien plus qu'une simple installation de logiciel. C'est un parcours qui nécessite une **réflexion stratégique**, une planification minutieuse et une exécution précise. Alors, êtes-vous prêt à découvrir les étapes clés d'une implémentation réussie ? En route vers une gestion d'entreprise optimisée, des processus fluides et une croissance accélérée !



02

Définition interne des besoins

Quel que soit votre secteur d'activité, une implémentation réussie commence par une définition approfondie des besoins de votre entreprise. Avant de plonger dans la configuration et la personnalisation du système, il est essentiel d'analyser en détail vos processus métiers existants et d'identifier les domaines qui peuvent bénéficier de l'intégration, mais aussi les domaines et départements qui sont moins efficaces aujourd'hui.

Analyse des processus métiers

Cette analyse sera véritablement la base de votre implémentation. Cela implique de prendre le temps d'examiner toutes les opérations et les flux de travail de votre entreprise, des ventes et du marketing à la comptabilité, en passant par les ressources humaines et la gestion des stocks. Avant tout, il est important de désigner un responsable de projet, qui sera chargé de gérer l'ensemble de cette analyse. Il pourra même, si c'est possible, suivre le projet jusqu'à son terme, afin de garder une stabilité de celui-ci.

Passez du temps avec les différentes équipes et les parties prenantes clés pour comprendre comment chaque département fonctionne, quelles sont les tâches effectuées, quelles sont les interactions entre les différents acteurs et quels sont les défis rencontrés. Prenez en compte les processus existants, les points forts et les points faibles, ainsi que les opportunités d'amélioration.

Il s'agit vraiment de la base de votre parcours. La qualité et l'investissement que vous mettrez dans cette analyse aura un effet certain sur la suite de l'implémentation.

Identification des lacunes et des objectifs

Une fois que vous avez une vue d'ensemble de vos processus métiers, identifiez les lacunes et les inefficacités qui pourraient être résolues avec un système de gestion. Quels sont les problèmes récurrents qui entravent la productivité de votre entreprise ? Quelles sont les tâches manuelles ou redondantes qui pourraient être automatisées ? Quels sont les domaines où une meilleure coordination entre les départements est nécessaire ? En identifiant ces lacunes, vous pouvez **définir des objectifs clairs pour votre implémentation**.

Documentation des besoins

Pour une implémentation réussie, il est essentiel de documenter clairement vos besoins internes. Cela peut prendre la forme de spécifications fonctionnelles détaillées, de diagrammes de flux, de listes de fonctionnalités requises ou d'autres documents pertinents. La documentation de vos besoins facilitera la communication avec votre partenaire et garantira que tous les acteurs impliqués ont une vision commune du projet.

En guise de conclusion, on peut noter qu'avoir **une vue d'ensemble de vos besoins est une première étape clé** dans le choix du logiciel et de votre partenaire d'implémentation. Il sera toutefois très important de garder à l'esprit que, quel que soit le logiciel choisi, vos processus devront s'adapter à celui-ci.



03

Le choix du logiciel et du partenaire

Lorsque vous vous lancez dans l'implémentation d'un logiciel de gestion, il est essentiel de faire des choix éclairés concernant le **logiciel** lui-même et le **partenaire** qui vous accompagnera tout au long du processus. Ce chapitre mettra en lumière les facteurs clés à prendre en compte pour choisir le bon logiciel et le bon partenaire pour votre projet.

Les deux choix sont **d'importance équivalente**. En effet, un logiciel ne correspondant pas à vos besoins et qui ne va pas évoluer avec vous risque de ralentir votre activité. Par ailleurs, le choix du bon partenaire pour vous accompagner dans la mise en place de celui-ci est tout aussi important: un partenaire qui ne correspond pas à vos attentes et avec qui vous ne partagez pas la même vision peut ralentir une implémentation, voire la faire capoter.

Même si dans certains cas, le choix du logiciel se fait avant le choix du partenaire (l'inverse ne doit pas se faire), les deux choix se font en parallèle, en passant par les étapes suivantes:

Recherche de solutions possibles

Dans cette phase cruciale, vous vous lancez dans une recherche approfondie des différentes solutions de gestion disponibles sur le marché. C'est un moment passionnant où vous explorez activement les ressources en ligne et les sources d'information spécialisées pour découvrir les options qui correspondent le mieux à vos besoins.

Vous pouvez donc consulter des sites Web spécialisés, des évaluations de logiciels et des rapports d'analystes renommés. Des informations en ligne sont facilement accessibles. Vous devez examiner les fonctionnalités offertes par

chaque solution, leur convivialité, leur compatibilité avec votre secteur d'activité spécifique, ainsi que leur évolutivité et leur capacité à répondre aux besoins futurs de votre entreprise. Prenez également en compte des aspects tels que la sécurité des données, le support client offert par les fournisseurs et le rapport qualité-prix.

Avant de commencer ou tout en scrutant les détails, établissez des critères de sélection précis pour affiner votre recherche. Vous devez identifier les fonctionnalités essentielles que votre solution de gestion doit avoir, ainsi que les fonctionnalités supplémentaires qui pourraient apporter une valeur ajoutée à votre entreprise. Tenez compte des spécificités de votre secteur d'activité, des réglementations auxquelles vous êtes soumis et des besoins uniques de votre entreprise.

Cette recherche approfondie vous permettra d'établir une liste restreinte de solutions qui semblent correspondre à vos besoins et qui méritent une attention particulière. Cela vous permettra aussi de passer à l'étape suivante avec une vision claire des options disponibles et des critères à prendre en compte pour prendre **la meilleure décision pour votre entreprise**.

Afin de faire le meilleur choix, nous vous invitons également à consulter le guide "[7 indispensables pour digitaliser votre entreprise](#)", dont notamment les points 5 ("évitons le piège du sur-mesure") et 6 (privilégions les outils intégrés").

Recherche de partenaires

Une fois que vous avez identifié les solutions potentielles, vous entrez dans la phase de recherche de partenaires, des experts qui vous accompagneront tout au long de l'implémentation du logiciel. Le choix du bon partenaire est crucial, car il jouera un rôle clé dans le succès de votre projet.

Dans cette recherche, plusieurs critères sont à évaluer: l'expérience, la réputation et l'expertise des partenaires potentiels dans le domaine de la mise en œuvre de solutions de gestion. Il en est de même pour leurs références clients pour vous assurer qu'ils ont travaillé avec des entreprises similaires à la vôtre et qu'ils ont réussi à les accompagner vers une implémentation réussie.

Cherchez également des recommandations auprès d'autres entreprises du même secteur pour obtenir des retours d'expérience précieux. Les témoignages de clients satisfaits peuvent vous donner une idée de la qualité du service offert par les partenaires potentiels, de leur capacité à comprendre les besoins spécifiques des entreprises et à fournir des solutions adaptées.

Lors des entretiens avec les partenaires potentiels, n'hésitez pas à leur poser des questions sur leur approche de l'implémentation, leur méthodologie, leurs délais et leur engagement envers la satisfaction client. Vous cherchez un partenaire qui comprendra vos besoins spécifiques, qui sera capable de rendre la solution la plus efficace possible en fonction de vos processus métier et qui vous accompagnera tout au long du processus, de la planification à la formation en passant par la mise en production.

La confiance et la compatibilité entre votre entreprise et le partenaire sont également des éléments clés à prendre en compte lors de cette étape cruciale de votre parcours vers l'implémentation. Vous devez vous sentir à l'aise de travailler avec le partenaire, de communiquer ouvertement et de collaborer efficacement pour atteindre les objectifs fixés. Votre vision de l'implémentation doit être alignée.

En choisissant soigneusement votre partenaire, vous vous donnez les **meilleures chances** de réussir votre implémentation et de bénéficier d'une relation solide et durable avec un partenaire de confiance.

Exposé des besoins aux partenaires

Cette partie est très importante; vous communiquez vos besoins spécifiques aux partenaires présélectionnés. Vous leur fournissez des informations détaillées sur votre entreprise, vos processus métiers et les fonctionnalités que vous recherchez dans le logiciel de gestion. Cette étape permet aux partenaires de mieux comprendre vos attentes et de formuler des propositions adaptées à votre situation. Il est important d'établir une communication claire et ouverte pour garantir que les partenaires aient une vision précise de vos besoins.

La meilleure façon de fonctionner est de partager ces besoins de vive voix, afin de vous assurer que les demandes soient bien communiquées et comprises.

Démonstrations, budget, méthodologie & planning

Après avoir détaillé ce que vous recherchez, vos différents fournisseurs devraient pouvoir être en mesure de vous faire une démonstration du système proposé. Cela vous permettra de vous faire une bonne idée de ce que à quoi pourrait ressembler le système de gestion une fois implémenté. De plus, un

budget devrait être remis. Cela vous permettra de vous assurer que le logiciel choisi ainsi que le partenaire d'implémentation sont en adéquation avec votre budget.

Notez que le budget pourrait déjà être estimé après les premières discussions.

En plus de la démonstration des fonctionnalités et du budget, vous devez aussi être alignés avec votre partenaire sur la méthodologie et le planning. Le point 7 de l'article "[les 7 indispensables pour digitaliser votre entreprise](#)" vous donnera quelques conseils utiles.

Le moment du choix

Une fois que vous avez collecté toutes les informations nécessaires et évalué les différentes options, vient le moment de prendre une décision. Vous **comparez les propositions, les coûts, les délais et la réputation des partenaires**. Vous prenez également en compte les démonstrations, les retours d'expérience et les références clients pour vous aider à prendre une décision éclairée. L'objectif est de choisir le logiciel de gestion et le partenaire qui correspondent le mieux à vos besoins, à votre budget et à vos objectifs à long terme.

Afin de vous aider dans votre choix, voici une liste non exhaustive des attitudes et compétences importantes à rechercher chez votre partenaire:

- Under promise, over deliver : votre partenaire doit toujours tenir ses engagements. Vous devez pouvoir compter sur lui en toutes situations;
- communication claire;
- transparence sur l'état d'avancement;
- challenge : recherchez un partenaire qui saura challenger vos besoins pour rendre votre projet efficace et stable sur le long terme ;

- connaissance et expérience : cherchez un partenaire avec une connaissance infallible sur le système ainsi qu'une bonne expérience;
- Leadership : votre partenaire sera le guide du projet, il devra vous guider et vous donner les bonnes pratiques à mettre en place;
- Rigueur : une implémentation est difficile. Sans rigueur, elle est presque impossible. Votre partenaire devra être extrêmement rigoureux dans tous les aspects du projet et inculquer cette rigueur à vos équipes internes.

En tant qu'intégrateur exclusif Odoo, les prochaines parties seront plus relatives à l'implémentation de ce logiciel et à notre méthodologie d'implémentation, basée sur le fait d'obtenir rapidement des résultats en minimisant les développements sur mesure.

Mais elles peuvent aussi être semblables pour d'autres logiciels et avec d'autres méthodologies.



04

L'implémentation

Vous avez donc choisi un nouveau système de gestion et un bon partenaire pour vous emmener dans un voyage passionnant vers l'efficacité et la croissance. Celui-ci se divise en plusieurs étapes, chacune jouant un rôle essentiel dans la réussite de votre entreprise.

La phase de kick-off –Le tracé de l'itinéraire

Comme tout voyage, il est important de **planifier votre trajet** avant de vous lancer. Lors de la phase de kick-off, vous et l'équipe d'implémentation vous asseyez autour d'une table pour analyser en détail vos besoins et définir votre destination finale. Vous déterminez ensemble les fonctionnalités clés dont vous avez besoin et les objectifs que vous souhaitez atteindre avec le logiciel de votre choix. Tous les besoins sont passés en revue, ce qui permet d'élaborer un planning et une stratégie de mise en place adaptés. C'est aussi le moment de s'assurer que les moyens de communication, de documentation et la manière générale de collaborer sont alignés entre votre partenaire et vous.

La phase de configuration - Les clés du voyage

Une fois votre itinéraire tracé, vous avez besoin des clés pour ouvrir les portes de la réussite. L'équipe d'implémentation configure Odoo en fonction de vos besoins spécifiques. Ils ajustent les paramètres, personnalisent les modules et créent, si nécessaire, des flux de travail sur mesure pour vous offrir une solution adaptée à votre entreprise. Ils vous guident à travers les différentes options, vous conseillant dans vos choix pour obtenir une solution qui correspondent le mieux à vos processus métier.

La formation - Le guide expérimenté

Maintenant que vous avez vos clés, vous avez besoin d'un guide expérimenté pour vous montrer le chemin. L'équipe d'implémentation joue ce rôle en vous fournissant une formation approfondie sur les configurations mises en place pour répondre à vos besoins. Effectivement, un bon partenaire sera celui qui vous aide à prendre en main votre nouveau système de gestion afin que vous deveniez indépendant de lui. Ils vous apprennent évidemment à l'utiliser de manière efficace et vous montrent comment tirer le meilleur parti de ses fonctionnalités. Comme un guide qui connaît les sentiers cachés et les meilleures vues panoramiques, ils partagent avec vous leurs conseils pratiques et leurs astuces pour optimiser votre expérience.

Le rôle du guide sera de former **votre chef de projet**. Par contre, la formation des utilisateurs finaux peut, en fonction du projet, être la responsabilité de ce dernier. Cela lui permettra non seulement de devenir davantage indépendant, mais aussi de maîtriser un outil qui deviendra le sien.

La mise en production - Le voyage commence

Le moment est venu de mettre en œuvre tout ce que vous avez appris et de commencer votre voyage vers la réussite. La phase de mise en production est comme le départ vers une nouvelle aventure. L'équipe d'implémentation s'assure que toutes les configurations sont en place et que vous disposez des outils nécessaires **pour utiliser Odoo de manière optimale**. Ils vérifient que tout fonctionne correctement et vous accompagnent pendant cette période de transition.

Tout au long de votre voyage, l'équipe d'implémentation reste à vos côtés pour répondre à vos questions, résoudre d'éventuels problèmes et vous aider à tirer pleinement parti de votre nouveau logiciel. Comme un compagnon de voyage dévoué, ils s'assurent que vous êtes sur la bonne voie et vous soutiennent tout au long de votre parcours vers le succès, en améliorant toujours la solution.

En effet, la meilleure stratégie est d'opter pour une mise en production **80-20**; 80% des besoins seront implémentés pour le passage en production, 20% viendront s'ajouter, si besoin, après la mise en production.



05

**Système en place... Et
après?**

Vous le savez mieux que personne: votre business n'arrête pas d'évoluer. C'est donc essentiel d'avoir un système de gestion qui évolue avec vous, en vous permettant toujours d'aller plus loin, plus vite! Et c'est une force majeure de Odoo. Il est donc essentiel d'en profiter et d'embrasser les améliorations continues du système. (C'est donc une des raisons de choisir un système de gestion qui peut évoluer). Une des étapes clés pour maintenir votre système à jour et bénéficier des dernières fonctionnalités est la migration d'une version à une autre. Cette pratique recommandée, généralement réalisée **toutes les 2 à 3 versions** (ou années), vous permet de continuer à évoluer et à profiter pleinement des avantages offerts par votre système de gestion.

L'importance de la migration régulière

La migration régulière de votre système présente de nombreux avantages. Tout d'abord, cela vous permet de rester à jour avec les dernières améliorations et les correctifs de bugs. Si vous optez pour une solution en constante évolution, chaque nouvelle version apporte des fonctionnalités supplémentaires, des améliorations de performances et des correctifs de sécurité essentiels. La mise à jour vous permet d'accéder à ces améliorations, garantissant ainsi une **expérience utilisateur optimale**.

Des milliers de personnes travaillent quotidiennement sur les améliorations standards de Odoo. Ne pas migrer, ce se priver du travail compris dans votre abonnement. Il faut donc voir cette migration comme un projet à part entière et y consacrer l'énergie nécessaire.

De plus, en migrant régulièrement, vous évitez l'accumulation de retard sur les versions. Plus vous attendez avant de migrer, plus la distance à parcourir pour

atteindre la dernière version devient grande. La migration régulière vous permet de conserver un processus de mise à jour plus fluide et moins complexe, réduisant ainsi les risques potentiels de problèmes de compatibilité entre les versions.

Votre rôle dans la migration

Comme expliqué, vous pouvez voir une migration comme un nouveau projet à part entière. Vous recevrez, dans un premier temps, une base de données migrées (en test évidemment). Votre rôle sera de tester l'intégralité de vos flux déjà implémentés dans cette nouvelle base de données. Cela nécessite également l'implication des équipes d'utilisateurs clés, qui peuvent tester les flux spécifiques à leur département. Votre rôle et votre responsabilité seront donc de valider que les flux fonctionnent et/ou de reporter les anomalies. Une fois les flux déjà implémentés ont été validés, vous pouvez vous faire accompagner dans l'implémentation de nouvelles fonctionnalités propres à cette version. Odoo met à disposition des listes de nouvelles fonctionnalités, ce qui peut faciliter aussi votre apprentissage.

L'accompagnement du partenaire pendant la migration

Lors de la migration d'une version à une autre, il est recommandé de travailler en étroite collaboration avec votre partenaire. Leur expertise et leur connaissance approfondie du système faciliteront la transition et minimiseront les risques potentiels. Votre partenaire peut vous aider à évaluer l'impact de la migration, à planifier le processus et à effectuer les tests nécessaires. Ils doivent également vous aider à mettre à jour les éventuels développements implémentés.

N'oubliez pas que la migration est une **opportunité d'améliorer et d'optimiser votre système**. Profitez de l'occasion pour revoir vos processus métier, explorer de nouvelles fonctionnalités et ajuster votre installation en conséquence.



06

Conclusion

Choisir le bon logiciel de gestion et le bon partenaire pour accompagner votre entreprise dans **son voyage vers l'efficacité et la croissance** est une décision cruciale. Ce processus implique une recherche minutieuse, une communication claire et une évaluation rigoureuse des propositions. Une fois votre choix fait, l'implémentation du système de gestion nécessite une planification minutieuse, une configuration personnalisée, une formation approfondie et une mise en production harmonieuse.

La mise en place d'un système de gestion et sa maintenance continue nécessitent un investissement en temps et en ressources, mais les bénéfices à long terme en valent la peine. Une fois que vous avez choisi le bon logiciel et le bon partenaire, et que vous avez parcouru les différentes étapes d'implémentation, vous serez en mesure d'optimiser vos processus métier, de gagner en efficacité et de stimuler la croissance de votre entreprise.

N'oubliez pas que le voyage ne s'arrête pas à la mise en place du système. Restez ouvert aux améliorations continues, exploitez les nouvelles fonctionnalités et ajustez votre installation en fonction de l'évolution de votre entreprise. Avec le bon logiciel de gestion et un partenaire de confiance, vous pouvez transformer votre entreprise et réaliser son plein potentiel dans un monde en constante évolution.

Et Nalios là-dedans?

Il existe évidemment de nombreuses solutions avec chacune leurs avantages. Chez Nalios, nous croyons fermement **qu'Odoo** est la meilleure solution sur le marché et c'est pourquoi nous sommes spécialisés uniquement sur ce logiciel.

Vous souhaitez un audit digital gratuit ?

Contactez-nous :

E-mail : sales@naliOS.be

Téléphone : +32 85 87 06 89

[Notre page de contact](#)