

# Lancement du projet « Apollo »



## Implantation d'un CRM/ERP

Jeudi le 10 janvier 2013, était le début d'un nouveau départ pour **SIR Solutions**. Nous avons officiellement débuté les travaux d'implantation de notre projet nommé « **Apollo** », avec la collaboration des experts du **Groupe Createch**, division de Bell.

Pourquoi Apollo ? Tout comme Neil Armstrong a mentionné en faisant le premier pas sur la lune « *C'est un petit pas pour l'Homme, mais un pas de géant pour l'humanité* ». C'est ce que représente pour notre entreprise l'implantation de la solution CRM/ERP de Microsoft Dynamics NAV version 2013.

Qu'est-ce que ça veut dire **CRM/ERP** ? *Customer Relation Management / Enterprise Resource Planning*. Afin de mieux comprendre, voici une brève description du site de Microsoft de cette solution :

« Microsoft Dynamics NAV est une solution Microsoft qui offre des fonctionnalités de gestion d'entreprise complètes pour les petites et moyennes entreprises. La combinaison unique d'outils de *Business Intelligence*, de collaboration et de communication met en relation les différentes branches de votre organisation pour vous offrir une meilleure visibilité et une meilleure maîtrise des mécanismes et processus de votre entreprise. »

« Microsoft Dynamics NAV vous permet de prendre des décisions proactives et informées qui impactent directement votre résultat en augmentant votre productivité et en améliorant vos flux de trésorerie. Simple à apprendre et à utiliser, Microsoft Dynamics NAV fonctionne avec votre technologie existante, les outils de productivité Microsoft et évolue au fur et à mesure que votre entreprise grandit pour apporter de la valeur ajoutée à long terme. »

« Depuis les 30 dernières années, Microsoft Dynamics NAV offre les fonctionnalités, les performances et la facilité d'utilisation qui satisfont les besoins plus de 95 000 entreprises dans plus de 165 pays. »

Concrètement pour **SIR Solutions**, cette solution apportera des fonctionnalités complètes de gestion d'entreprise, notamment pour la gestion des informations clients, les ventes (opportunités, propositions), la gestion de projets (assignation des activités, suivi et contrôle), les achats (demande d'achat, bon de commande, réception/expédition des équipements), les inventaires (immobilisation, équipements clients, entrepôt), la production, la gestion du temps (feuilles de temps, comptes de dépenses), la comptabilité et la finance (facturation, comptes à payer, comptes à recevoir, budgets financiers), la gestion de rapport et des tableaux de bord au niveau opérationnel et décisionnel, et bien plus encore.

L'échéancier du projet d'implantation est planifié sur une période de 9 mois, dont voici les grandes lignes d'activités :

1. Lancement du projet (10 janvier)
2. Revues des processus (janvier à mars)
3. Consolidations des ateliers, configuration, migration des données, formations des super-utilisateurs (avril-mai)
4. Tests fonctionnels (avril à juillet)
5. Modifications et rapports (mai à juillet)
6. Pré-prod - Conversion de données, correctifs finaux, formation des utilisateurs (août à septembre)
7. Mise en production ciblé (30 septembre)

**SIR Solutions**, tient à remercier tous ses employés, de leur collaboration dans la réussite de ce projet.

