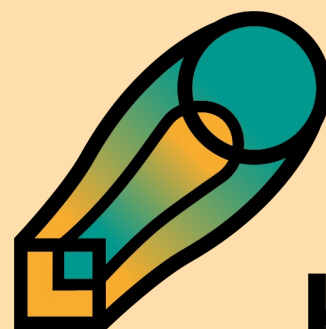


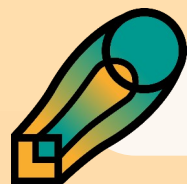


Industries et services

Hors du Commun

Découvrez la VRAIE productivité





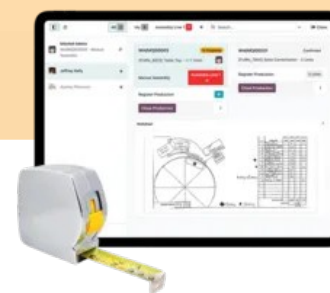
Nous sommes **développeurs sûr-mesure** de solutions informatiques **simples et accessibles**



Facturation électronique



Comptabilité & notes de frais



CRM & ERP



Point de vente et Réception



Intelligence artificielle



Gestion des stocks



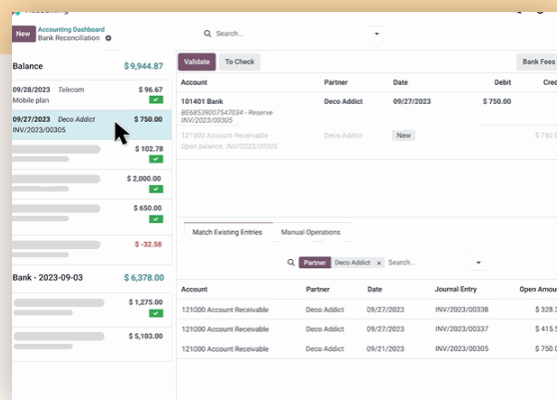
Site-web & emailing



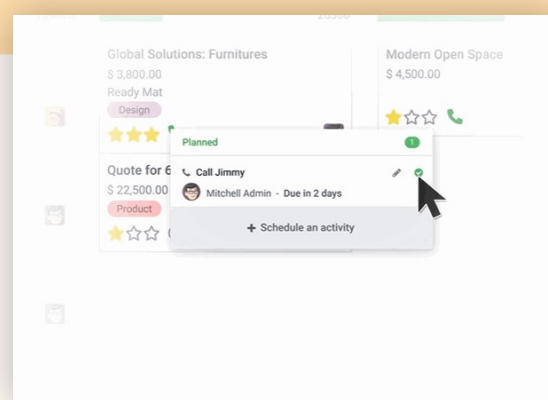
E-commerce



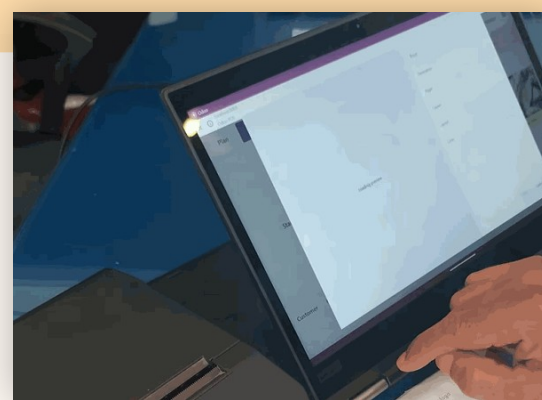
Nous **co-construisons** avec nos clients **des environnements numériques** adaptés aux PME, afin d'obtenir...



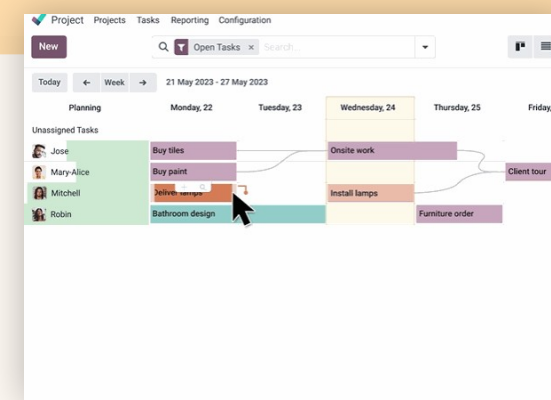
Une gestion comptable internalisée,
avec des notes de frais automatique et
une liaison bancaire instantanée



Une gestion commerciale automatisée
et simplifiée, avec devis, factures,
signature numérique, etc...



Des tablettes pour magasins
avec logiciel de caisse intégrée et
synchronisée aux stocks

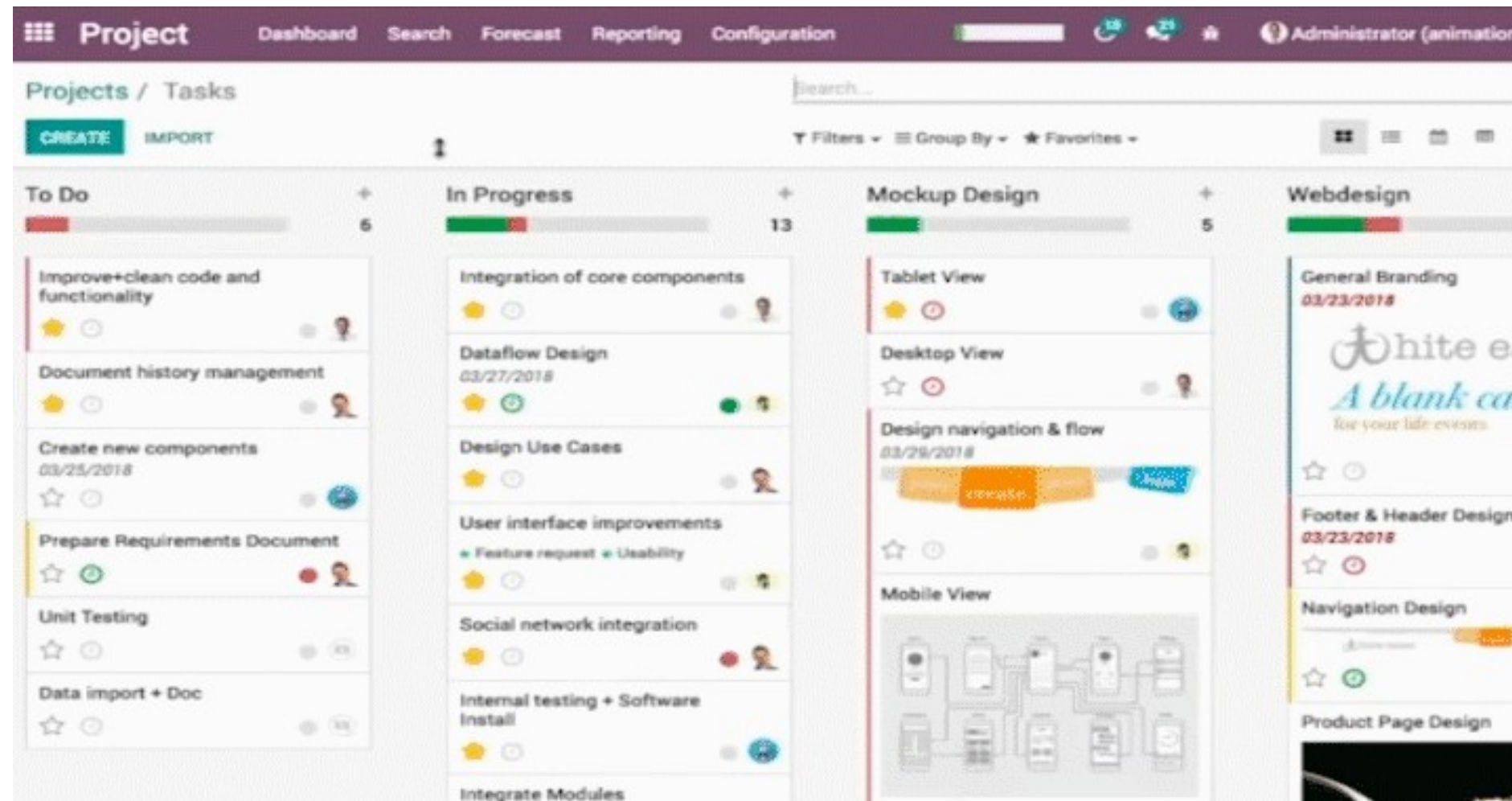


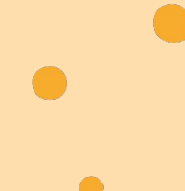
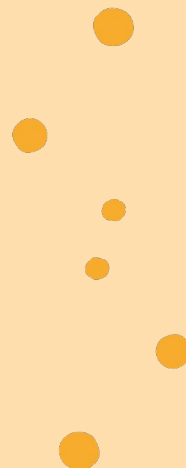
Un outil de pilotage de projets
adapté à une utilisation de niche comme
l'événementiel, l'énergie, bureau d'études...



Ne vous inquiétez pas, nous avons tout un tas d'autres exemples à vous présenter !

Notre stratégie : un outil unique pour piloter toute l'entreprise, et ainsi réduire frictions et redondances.





Audit du système d'information d'une entreprise cible

ERP et système d'information comme levier ou risque de reprise

Version 3.2 · Septembre 2026



Un guide stratégique pour identifier, évaluer et intégrer le risque numérique dans votre décision de reprise.



Sommaire

1 Pourquoi le SI est un actif stratégique dans une reprise

Le SI comme système nerveux, différences PME vs grands groupes, les 3 risques majeurs, SI actif ou dette cachée ?

2 Les 5 blocs fondamentaux d'un audit SI en reprise

Cartographie des outils, dépendances humaines, infrastructure et continuité, sécurité et conformité, qualité des données.

3 Comment budgétiser le SI dans un business plan

Postes de coûts post-reprise, refonte ERP, fourchettes budgétaires, impact sur la valorisation.

4 Les 100 premiers jours post-reprise

Reprise des accès, vérification des sauvegardes, audit conformité, priorités et erreurs à éviter.

Objectifs de cet atelier :

01

Identifier les signaux faibles

02

Poser les bonnes questions au cédant

03

Comprendre ce que vous rachetez
réellement

04

Estimer le niveau de risque

05

Intégrer un budget de mise à niveau

À la fin de cette séance, vous devez être capables de :

Savoir où regarder

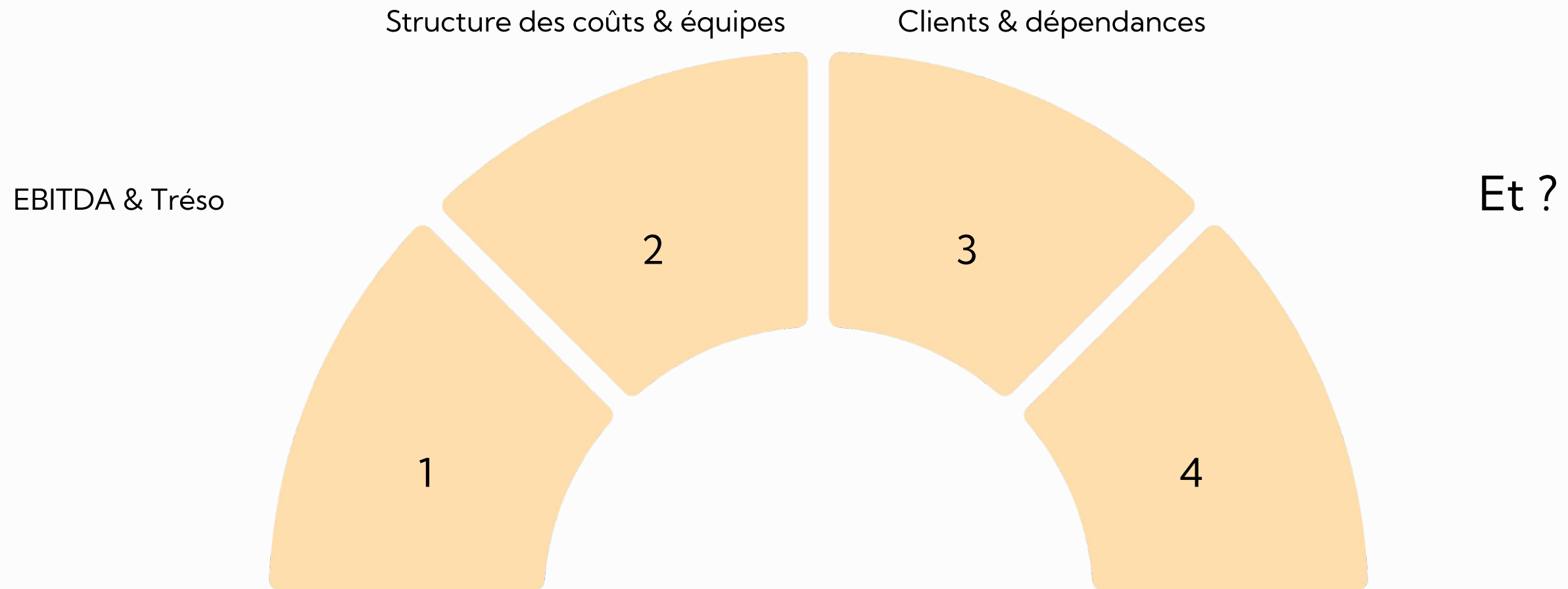
Savoir quoi demander

Savoir évaluer le risque

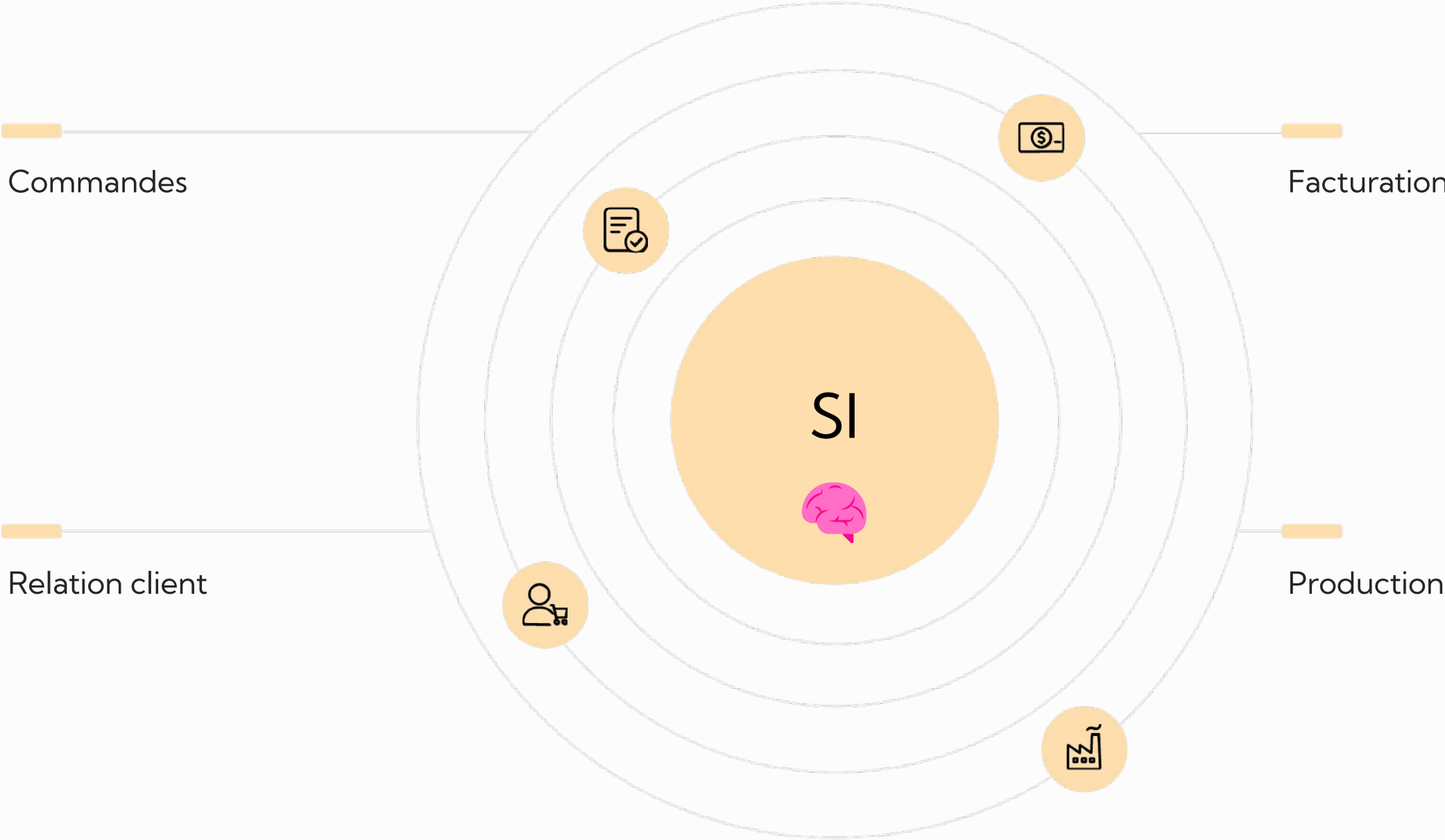


Pour que les 12 premiers mois de la reprise ne soient pas fragilisés par un angle mort numérique.

Analyser une entreprise que l'on veut reprendre, c'est regarder :



Il y a pourtant un actif que l'on examine rarement avec la même rigueur...



Le système nerveux de l'entreprise.

Dans un grand groupe, le SI est structuré.



✓ Une cartographie complète des applications



✓ Des procédures d'accès documentées et auditées



✓ Une politique de sécurité formalisée et appliquée

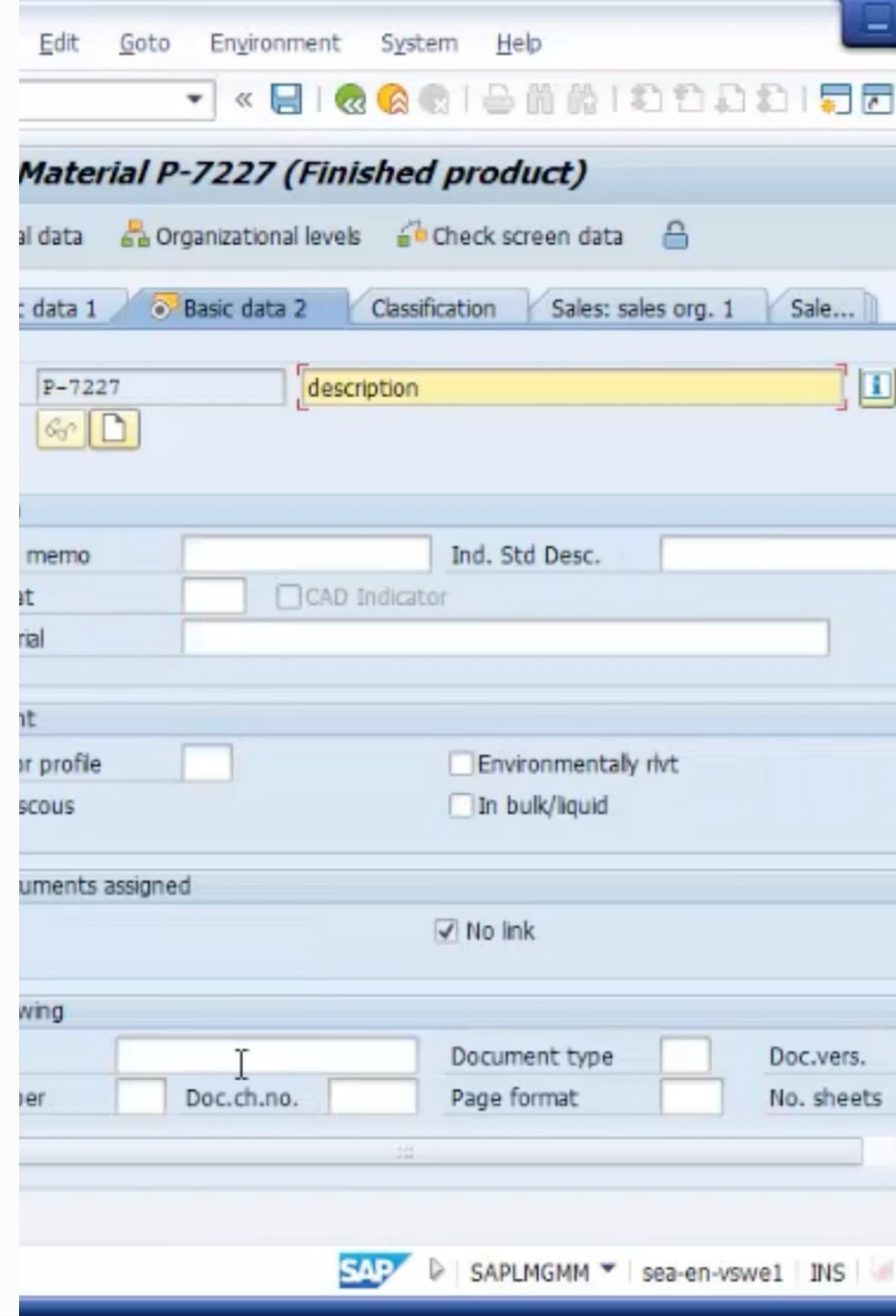


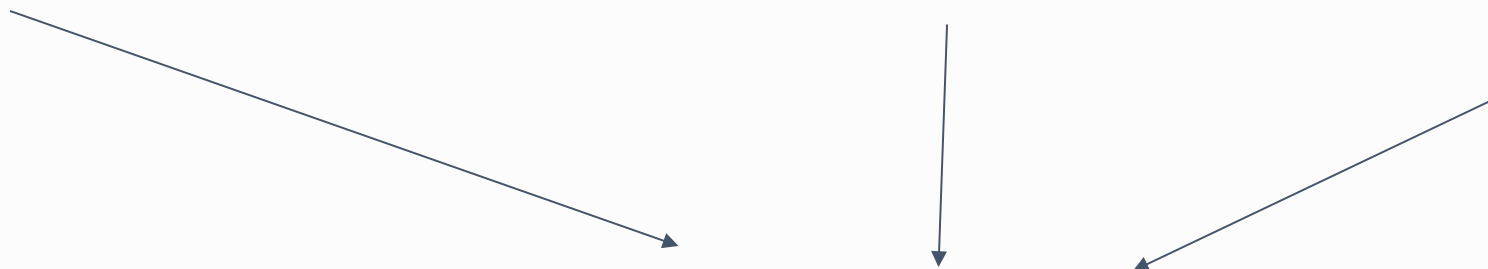
✓ Des comités d'architecture qui gouvernent les choix techniques



✓ Une gouvernance IT avec des responsabilités définies

Mais de qui parle-t-on ?





Aucune PME ne tournera là dessus. Pourquoi ?

C'est LOURD, c'est FIGÉ, c'est CHER = pas adapté à une PME

Grand Groupe ETI



Stabilité dans le temps

Éviter qu'un responsable / directeur fasse n'importe quoi

Information ultra filtrée (éviter les fuites)

Dès le moindre problème => équipe informatique



Pas les mêmes outils

Flexibilité

Amélioration continue

Capacité à pivoter rapidement



Accès à l'information rapidement (tableaux de bord...)

Max de fonctionnalité (maintenant ou futures)

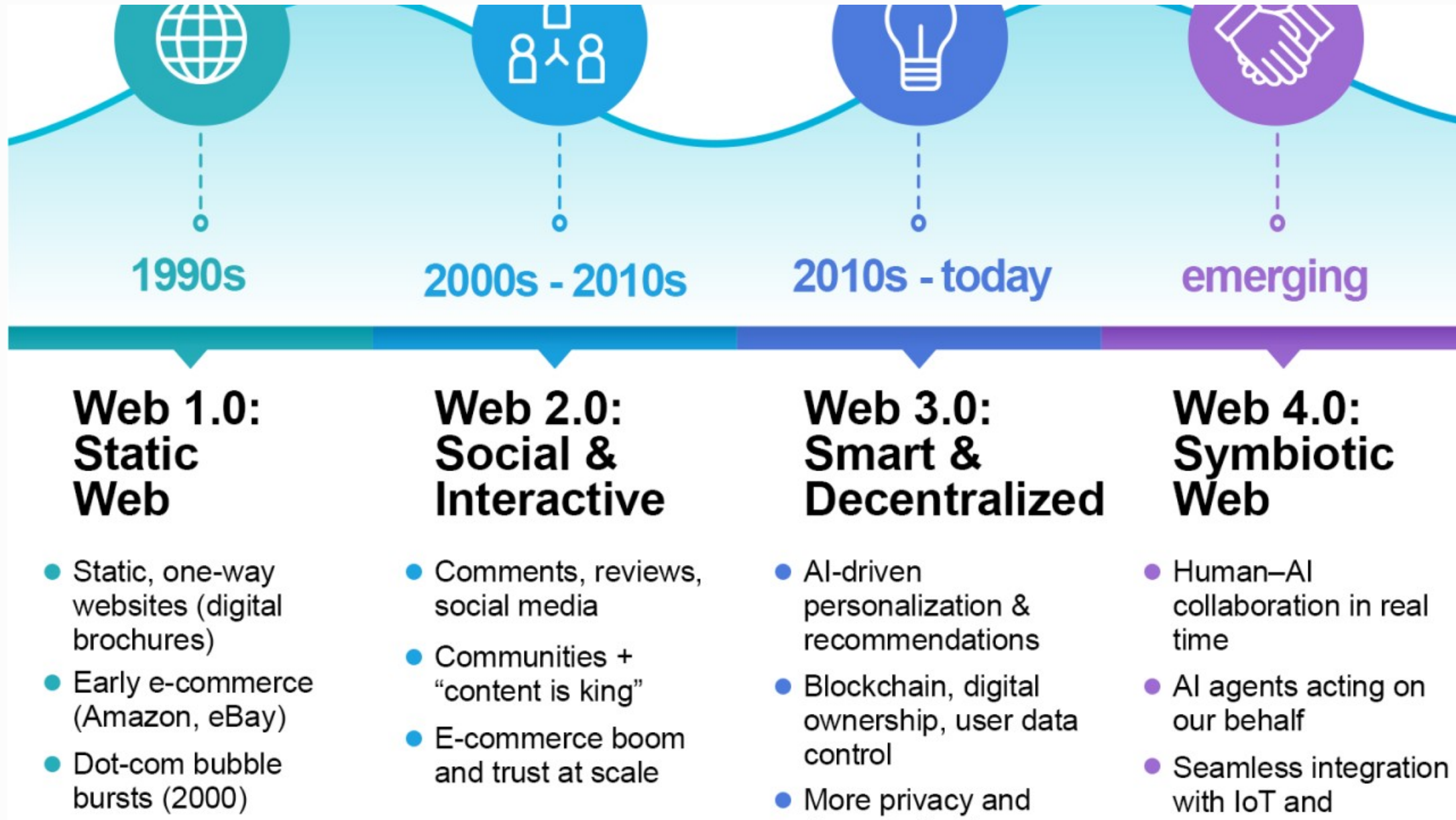
PME



1 · SI ACTIF STRATÉGIQUE › SYSTÈME NERVEUX

Dans une PME, le SI s'est construit **au fil du temps**.

- Un ERP vieillissant, jamais remis à jour
- Des fichiers Excel érigés en système de gestion
- Une seule personne qui maîtrise l'ensemble du système
- Des données sensibles sans protection réelle
- Un outil métier sur-mesure, sans documentation
- Un serveur physique dans un couloir ou un placard
- Des accès partagés, non tracés, non sécurisés





Chine : villages 2.0 | ARTE Reportage

Aucune vue • il y a 2 ans

arte ARTE ✓

Rediffusion disponible jusqu'au 01/01/2027 #chine #ecomme



L'informatique "à la française"

→ "Ce que j'ai acheté en 2005 était super, ça devrait être pareil aujourd'hui !"

↳ Ce qui était ultra-productif il y a 20 ans est devenu très lent aujourd'hui :
vous êtes moins performants que vos concurrents aux mêmes coûts

→ Si j'achète un outil, c'est pour le garder 30 ans

↳ A l'ère de l'IA et du 4.0, on ne peut plus vouloir d'un outil pour une longue durée.
un dirigeant DOIT maîtriser le sujet, suivre les évolutions et rester agile, car la productivité de son entreprise se base beaucoup plus là dessus maintenant qu'avant.

→ Si ça n'explose pas, c'est qu'on peut continuer

↳ Chaque jour, on accumule une "dette technique", car moins une entreprise est mature sur son SI, plus la transition est chère et douloureuse.

Le Système d'Information n'est donc **PAS** une question de logiciel ou d'informatique

C'est des **données**
fiables et exploitables

C'est des **processus**
clairs

C'est des **humains** avec
des compétences

L'évaluation d'un système d'information n'est donc pas que technique

Plusieurs cas de figures :

PME matures

Un ERP complet
Souvent Iso 9001
Investissement régulier
Formation régulière

= idéal, déjà très productif et donc très
peu améliorabile

La débrouille

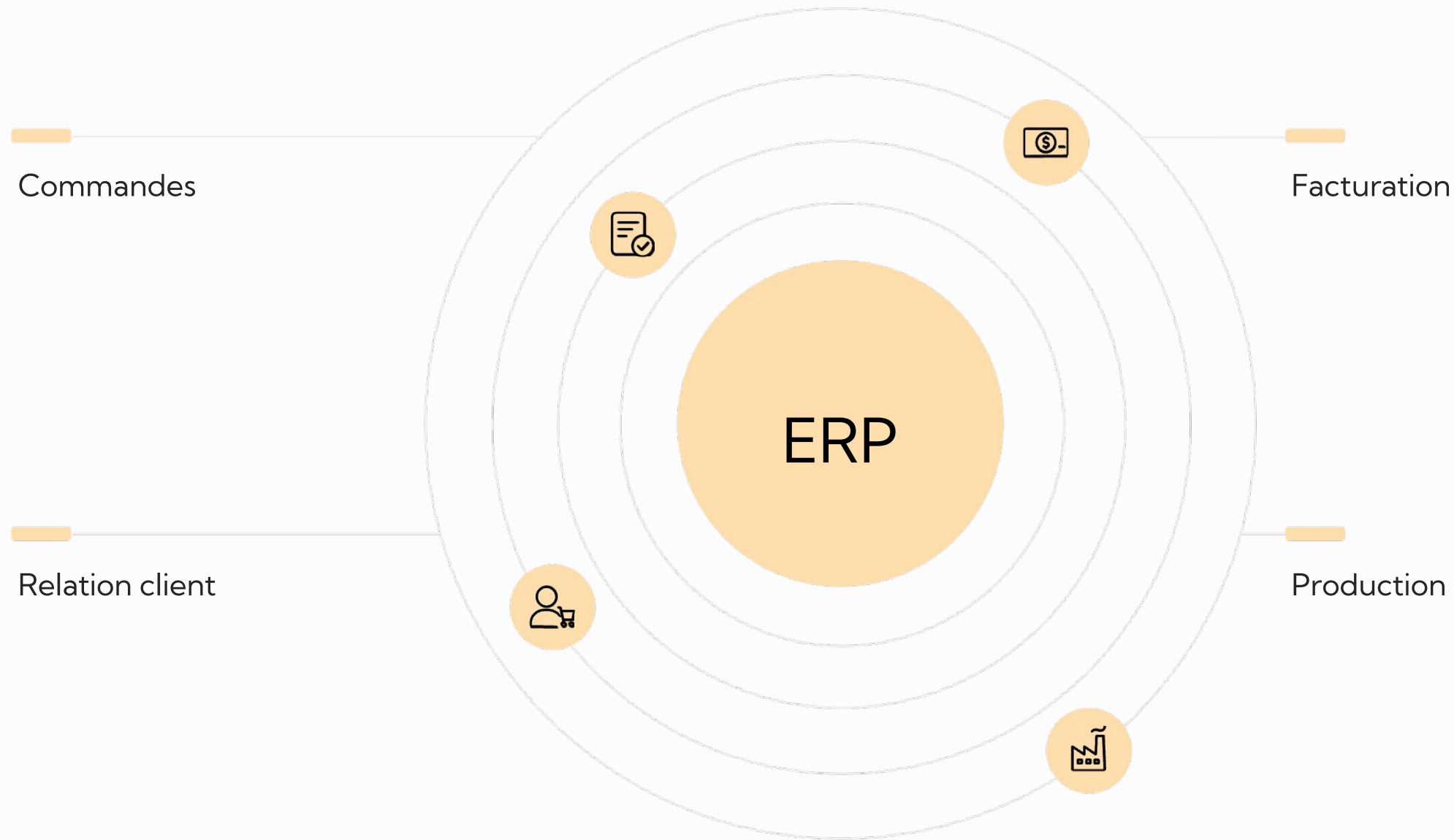
Plusieurs outils non connectés
Opérationnel ok, mais des latences / trous
Grosse disparité sachant / néophytes

= marge de progression

L'anarchie

Pas de processus
Les salariés utilisent leurs outils perso
L'information est essentiellement orale

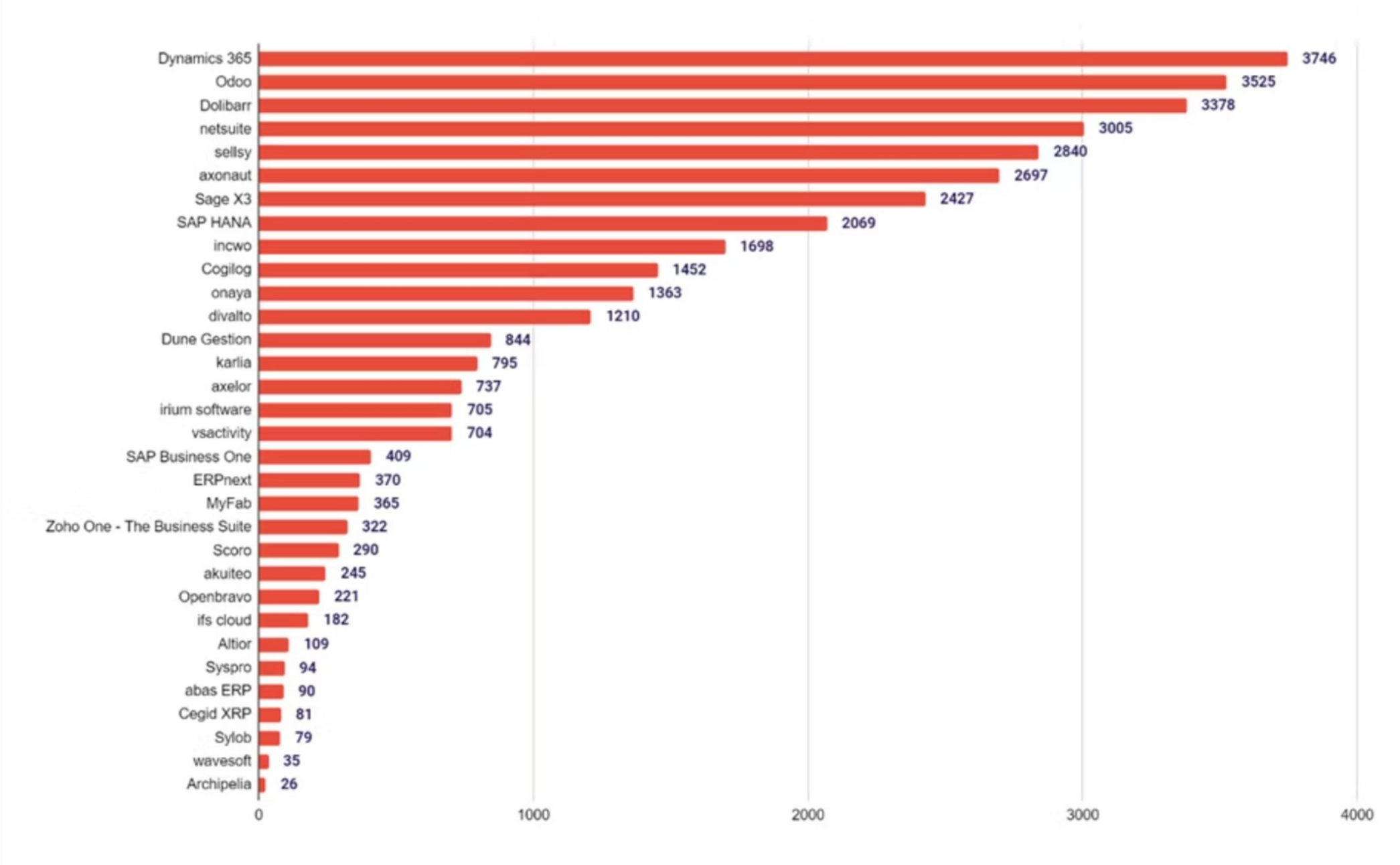
= danger, car le gap
vers la maturité est énorme



Dans une PME bien structurée, le SI est centralisé autour d'un **ERP intégré**.

Lorsqu'il ne l'est pas, on observe une multiplication d'outils, d'Excel critiques et de dépendances humaines.

Les ERP les plus utilisés en France



Classement par nombre de références clients (source : comparatif ERP)

Le vrai danger, c'est quand **tout fonctionne.**

La vraie question n'est pas :
"Est-ce que ça fonctionne aujourd'hui ?"

La vraie question est :

Est-ce que c'est robuste ?

Est-ce que c'est maîtrisé ?

Est-ce que c'est transférable ?

Si demain matin, l'ensemble du système informatique de l'entreprise cible tombe en panne...
combien de temps peut-elle continuer à fonctionner ?

3

Les **trois** grands risques liés au système d'information.

Risque 1 :

🚀 **Productivité & exécution : "Est-ce que vos équipes perdent du temps ?"**

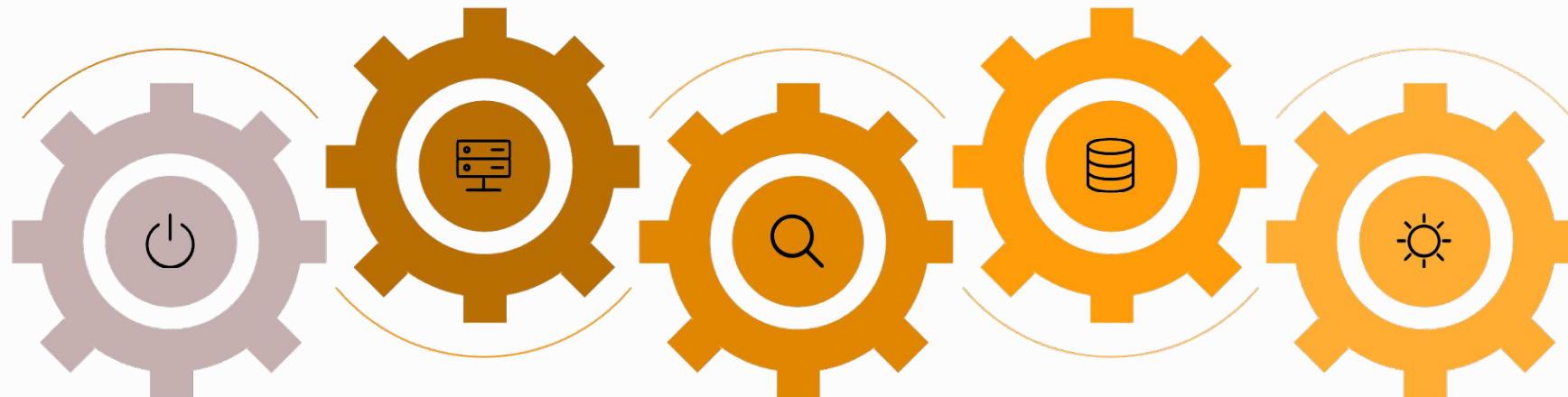
Données multiples

Où est la VRAIE donnée ?

ex : les devis, lequel est le dernier ?

Compétences

Qui fait faire quoi ?



Actions répétées

Faire 20 clics pour une action
qui devrait être automatique

ex : achat et vente

Infos non partagées

S'il y a un arrêt maladie, est-
ce qu'on a l'info rapidement ?

Facilité client

Est-ce facile de bosser avec
vous ?

Risque 2 :
 Dette technique & coûts

Votre entreprise est-elle un château de cartes ?"

Coût = temps de travail = qu'est-ce qui prend du temps ?

La donnée : moins elle est fiable et claire,
plus ça prend du temps de la corriger

Les processus : moins ils sont clairs, plus il
faut les revoir

Les utilisateurs : moins ils sont à l'aise,
plus ça va prendre du temps

Risque 3 :

 **Évolutivité (Plafond de verre) : "Le système va-t-il exploser si vous grandissez ?"**



Accélérer la croissance



Digitaliser les processus



Structurer la force commerciale

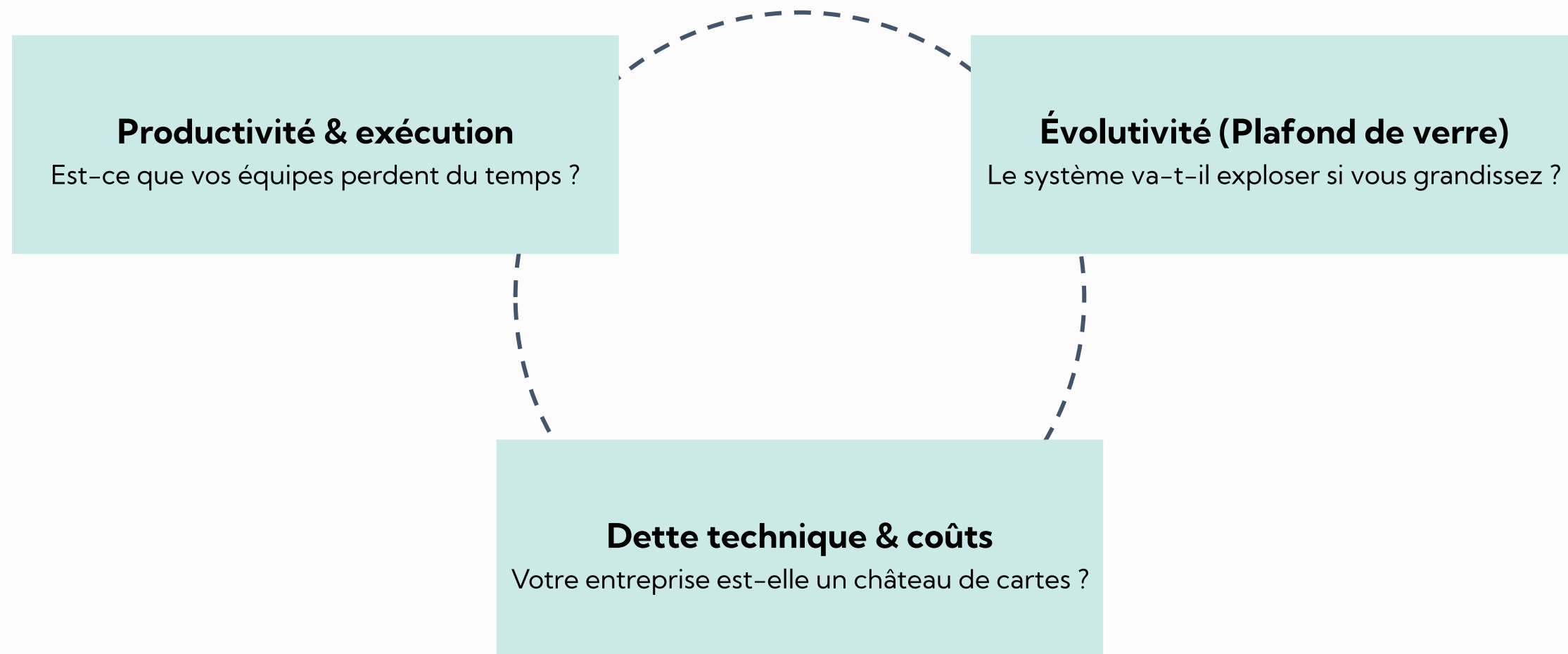


Gagner en pilotage et en visibilité

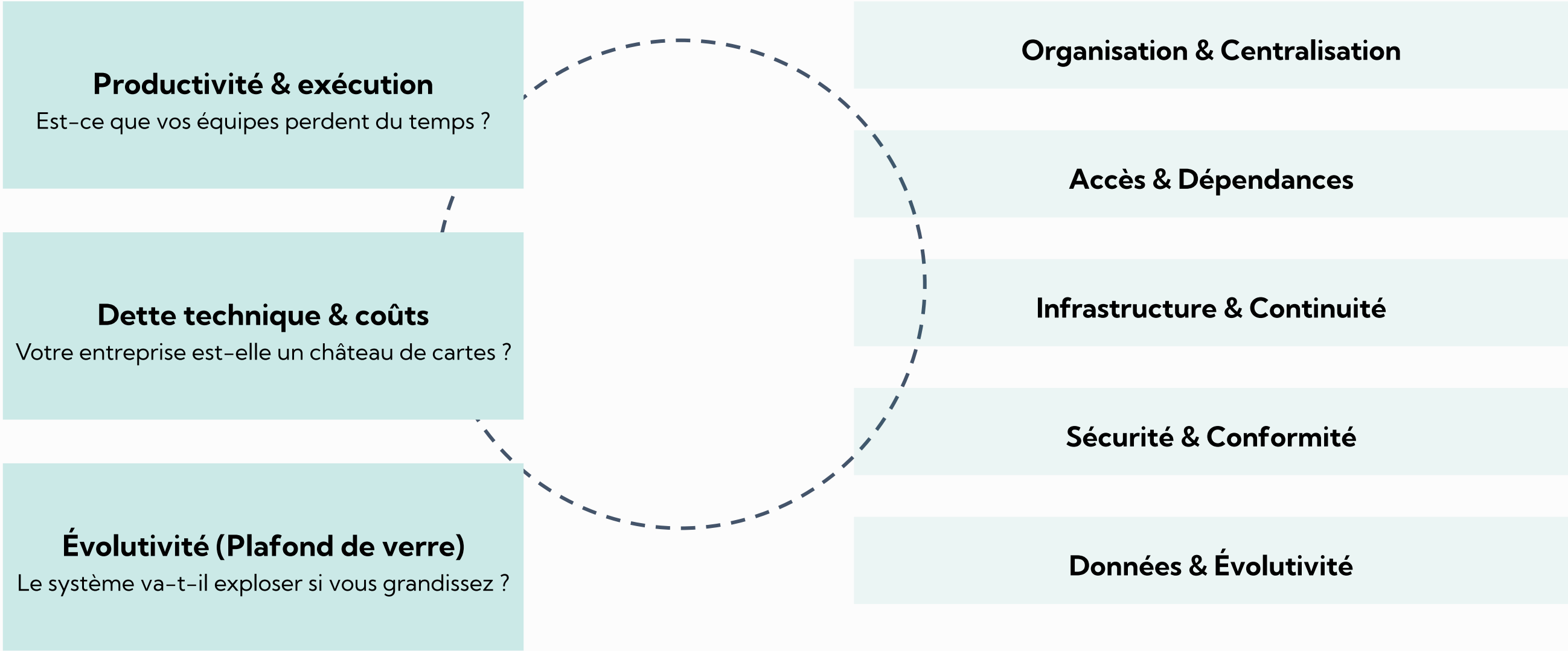


Le SI actuel peut-il vraiment soutenir votre ambition ?

Il ne suffit pas d'évaluer chaque catégorie à part, car elles sont toutes reliées entre elles.



Nous vous proposons une grille de lecture en 5 catégories



Les 5 axes d'un audit SI en reprise

Organisation & Centralisation

Enjeu :

Vos équipes perdent-elles du temps ?

Ce qu'on regarde :

La chasse aux doubles saisies, aux silos d'information et à la dépendance toxique à Excel.

Accès & Dépendances

Enjeu :

Êtes-vous vraiment maître chez vous ?

Ce qu'on regarde :

Le contrôle strict des accès, la non-dépendance à une seule personne et la sécurisation de vos contrats informatiques.

Infrastructure & Continuité

Enjeu :

L'entreprise peut-elle survivre à une panne majeure ?

Ce qu'on regarde :

L'automatisation des sauvegardes, les tests de restauration et la résilience de votre matériel.

Sécurité & Conformité

Enjeu :

Êtes-vous une cible facile ?

Ce qu'on regarde :

Le déploiement de la double authentification, la protection des postes de travail et la stricte conformité aux normes (RGPD).

Données & Évolutivité

Enjeu :

Votre système va-t-il bloquer votre croissance ?

Ce qu'on regarde :

La fiabilité instantanée de vos indicateurs financiers et la capacité de vos outils à absorber plus de volume ou de nouvelles filiales.



https://www.hors-du-commun.fr/r/audit_cra

L'intérêt de cette catégorie :

L'objectif est de s'assurer que l'entreprise est pilotée par des processus fluides, où la donnée voyage de la vente à la comptabilité sans intervention humaine, garantissant des indicateurs (KPI) fiables en temps réel.

Les problèmes récurrents :

L'enfer d'Excel.

Les équipes font des doubles ou triples saisies entre le CRM, le logiciel de facturation et la compta.

Les stocks théoriques ne correspondent pas au physique.

Le calcul de la marge prend des jours à la fin du mois car les données sont silotées.

Comment c'est souvent adressé (à tort) :

L'entreprise compense le manque d'outils par de la force humaine.

On embauche des assistants pour faire de la saisie, on crée des macros Excel de plus en plus complexes et fragiles, et on multiplie les réunions pour savoir "qui a le bon chiffre".

💣 Le danger en cas de reprise :

Le repreneur achète une boîte "boîte noire". Si la rentabilité repose sur les fichiers Excel magiques du cédant ou d'un employé clé, leur départ fait s'effondrer l'organisation. De plus, la valorisation de l'entreprise a peut-être été calculée sur des marges faussées par une mauvaise gestion des stocks ou des données.

Vos informations clés sont-elles centralisées dans un outil principal (ERP/CRM) ?

Êtes-vous indépendant des fichiers Excel pour piloter votre activité au quotidien ? (⚠️ **Critique**)

Vos équipes sont-elles affranchies de toute double ou triple saisie manuelle ?

Votre cycle de ventes, votre facturation et votre comptabilité sont-ils reliés automatiquement ?

Vos stocks informatiques correspondent-ils parfaitement à votre réalité physique ?

Pouvez-vous connaître votre chiffre d'affaires, votre marge et votre trésorerie en temps réel, sans aucun retraitement manuel ?

Vos indicateurs clés sont-ils indépendants d'un fichier géré par une seule et unique personne ?

Vos équipes se réfèrent-elles spontanément au système (plutôt qu'à un collègue) pour obtenir des chiffres fiables ?

Prenez-vous vos décisions stratégiques en vous basant sur les données du système plutôt que sur l'intuition ?

Vos outils informatiques actuels sont-ils pleinement suffisants pour gérer votre volume d'activité au quotidien ?

L'intérêt de cette catégorie :

Garantir la souveraineté de l'entreprise.
L'entreprise doit être propriétaire et maîtresse absolue de ses outils, de ses données et de ses contrats, sans dépendre du bon vouloir d'un individu.

Les problèmes récurrents :

Des mots de passe génériques partagés sur des post-it (admin@boite.fr).

Des anciens salariés qui ont toujours accès au CRM.

Un prestataire informatique externe (ou un employé isolé) qui est le seul à posséder les accès administrateurs des serveurs.

Des contrats logiciels opaques avec des reconductions tacites de 3 ans.

Comment c'est souvent adressé (à tort) :

Par la confiance aveugle. Le dirigeant dit : "C'est Jean-Marc qui gère l'informatique depuis 15 ans, on lui fait totalement confiance", ou "C'est l'agence web qui a tous les mots de passe, je ne comprends rien à ça".

Le danger en cas de reprise :

La prise d'otage. Le jour de la signature, le repreneur se rend compte qu'il n'a pas les clés de sa propre maison. Un cédant fâché ou un prestataire externe peut bloquer les accès, demander des rançons techniques ou faire du chantage. Pire, le repreneur peut hériter de contrats IT ruineux impossibles à résilier, plombant immédiatement son budget.

Vos accès logiciels sont-ils strictement encadrés et savez-vous précisément qui a accès à quoi ?

Avez-vous banni tout partage de mots de passe sur papier, post-it ou messagerie non sécurisée ?

Chaque salarié dispose-t-il de ses propres identifiants personnels et nominatifs ?

Avez-vous la certitude absolue que tous les accès de vos anciens salariés ont été supprimés ?

Avez-vous la pleine propriété et l'accès immédiat à tous vos comptes administrateurs vitaux ? (⚠ Critique)

La connaissance technique de votre système est-elle partagée (et non concentrée dans la tête d'une seule personne) ?

Vos prestataires informatiques sont-ils clairement identifiés et leurs interventions systématiquement tracées ?

Vos contrats de logiciels et d'hébergement sont-ils transparents, accessibles et flexibles ? (⚠ Critique)

Êtes-vous libre de tout engagement bloquant (plus de 12 mois) avec vos prestataires informatiques ?

L'intérêt de cette catégorie :

Assurer la survie opérationnelle. Il s'agit de vérifier que l'entreprise a un gilet de sauvetage solide face aux sinistres (incendie, inondation) et aux pannes matérielles.

Les problèmes récurrents :

Des serveurs qui tournent depuis 8 ans dans un placard poussiéreux.

Des sauvegardes qui sont faites sur un disque dur branché sur le serveur lui-même.

Pire : des sauvegardes qui tournent, mais dont on n'a jamais testé la restauration (souvent, les fichiers sont corrompus depuis des mois).

Comment c'est souvent adressé (à tort) :

Par le déni.

"On n'a jamais eu de problème jusqu'ici".

L'entreprise croise les doigts en considérant l'informatique comme de la magie qui ne tombe jamais en panne, plutôt que comme un moteur mécanique qui s'use.

Le danger en cas de reprise :

Acheter une bombe à retardement. Si le serveur crashe la semaine suivant le rachat, c'est l'arrêt de mort de l'entreprise (chômage technique immédiat, perte de la comptabilité). Le repreneur devra alors injecter en urgence des dizaines de milliers d'euros non prévus au Business Plan (CapEx) pour remplacer le matériel obsolète du cédant.

Des sauvegardes automatiques de vos données sont-elles réalisées quotidiennement ? (⚠ Critique)

Ces sauvegardes sont-elles systématiquement externalisées en dehors de vos locaux physiques ?

Avez-vous déjà testé avec succès une procédure de restauration complète de vos données en urgence ?

Votre entreprise dispose-t-elle d'un plan de continuité pour fonctionner temporairement si vos serveurs tombent en panne ?

Les incidents informatiques majeurs (coupures, blocages) sont-ils devenus rares ou inexistants ?

Savez-vous précisément et légalement où sont hébergés vos serveurs et vos données ?

Votre parc matériel (PC, serveurs) est-il sous garantie constructeur ou a-t-il été renouvelé récemment ?



L'intérêt de cette catégorie :

Le blindage juridique et cyber. Protéger le capital de l'entreprise (les bases clients, les secrets industriels) contre les attaques externes et s'assurer que l'entreprise est dans les clous de la loi (RGPD).

Les problèmes récurrents :

Absence totale de double authentification (MFA) sur les boîtes mail et le CRM.

Utilisation d'antivirus gratuits pour un usage pro.

Fichiers clients avec données personnelles qui se baladent sur des clés USB non cryptées.

Aucune procédure RGPD en place.

Comment c'est souvent adressé (à tort) :

Par le sentiment d'invulnérabilité.

"Nous sommes trop petits, les hackers s'en moquent de notre PME".

Pour le RGPD, c'est souvent la politique de l'autruche : "Personne ne vient jamais contrôler".

💣 Le danger en cas de reprise :

Le repreneur endosse la responsabilité pénale et financière des négligences passées. Une attaque par Ransomware peut détruire la valeur de l'entreprise du jour au lendemain et exposer la base clients. De plus, une plainte ou un contrôle CNIL peut entraîner une amende allant jusqu'à 4% du CA, une dette cachée massive lors du rachat.

Vos collaborateurs utilisent-ils systématiquement la double authentification (MFA) pour accéder aux outils vitaux ?

L'intégralité de vos postes de travail est-elle protégée par un antivirus professionnel géré et mis à jour ?

Le traitement et la protection de vos données clients sont-ils conformes à la RGPD ?

L'intérêt de cette catégorie :

Valider la capacité de croissance (Scalabilité).

L'infrastructure logicielle doit être un tremplin pour la stratégie du dirigeant, capable d'encaisser des volumes plus importants, de nouvelles activités ou de nouveaux canaux de vente.

Les problèmes récurrents :

Des logiciels "métiers" hyper spécialisés mais très anciens, incapables de se connecter à internet (pas d'API).

L'impossibilité de gérer plusieurs sociétés (multi-sociétés) dans le même outil.

Un système qui sature dès qu'on dépasse 50 commandes par jour.

Comment c'est souvent adressé (à tort) :

L'entreprise bride ses propres ambitions commerciales.

On renonce à lancer un site e-commerce car "notre logiciel ne sait pas faire", ou on gère la comptabilité d'une nouvelle filiale de manière totalement isolée et manuelle.

💣 Le danger en cas de reprise :

L'impossibilité d'exécuter le Business Plan. Généralement, un repreneur achète pour développer (Build-up, digitalisation, ouverture de sites). S'il hérite d'un système fermé (le plafond de verre), tous ses projets seront bloqués techniquement. Il devra mettre en pause sa croissance commerciale pendant 12 à 18 mois pour d'abord subir un chantier de refonte ERP massif et coûteux.

Vos fiches clients sont-elles qualifiées, complètes et centralisées dans un outil CRM unique ?

Pouvez-vous extraire et consolider vos rapports financiers vitaux en un seul clic ?

Êtes-vous capable d'analyser facilement et finement votre marge par produit ou par service ?

Constatez-vous que vos inventaires physiques correspondent systématiquement à vos données informatiques ?

Votre infrastructure informatique actuelle pourrait-elle supporter un doublement de votre chiffre d'affaires sans devoir être remplacée ? (⚠ Critique)

Votre système permettrait-il l'ouverture fluide de nouveaux sites ou agences sans imposer une refonte totale ?

Vos outils sont-ils nativement capables de gérer plusieurs entités, sociétés ou filiales (logique multi-sociétés) ?

Serait-il techniquement simple d'ajouter un nouveau canal de vente digital (site e-commerce, portail client B2B) à votre système actuel ?

Diriez-vous qu'aujourd'hui, votre informatique ne freine absolument aucun de vos projets de développement métier ?

Et après, on fait quoi ?



Diagnostiquer

Le SI est-il un levier ou un risque ?

2

Auditer en profondeur

Chiffrer la dette technique

3

Budgétiser

L'intégrer au business plan

4

Agir

Les 100 premiers jours

Le diagnostic dit s'il y a un problème. L'audit dit combien il coûte.

Le diagnostic dit **si** il y a un problème.

L'audit dit **combien il coûte**.

Ce qu'il faut demander au cédant **avant de signer**

1

La liste des logiciels, avec les licences et le nombre d'utilisateurs

2

Les contrats éditeurs, prestataires et hébergeurs :
échéances et préavis

3

Les factures informatiques des 3 dernières années

4

La liste des comptes administrateurs et de leurs titulaires

5

Le titulaire du nom de domaine et l'accès au registrar

6

La preuve d'une restauration de sauvegarde récente

7

Le registre RGPD et l'historique des incidents

8

La documentation des développements spécifiques et la
preuve de leur propriété

Un cédant qui ne peut pas fournir ces éléments vous donne déjà une réponse.

Un audit SI en reprise repose sur **cinq blocs**.

01

Cartographier

Quels outils, quels flux,
quelles ressaisies ?

02

Identifier les dépendances

Qui détient le savoir et
les clés ?

03

Tester la continuité

Que se passe-t-il si
tout s'arrête ?

04

Mesurer la sécurité

L'entreprise est-elle
protégée et en règle ?

05

Éprouver les données

Peut-on croire les
chiffres ?

Objectif : chiffrer la dette technique, et concevoir le plan pour la rembourser.

01

Cartographier les outils

Obtenir une vision d'ensemble des logiciels, des fichiers et des flux.

LA QUESTION À POSER AU CÉDANT

« Montrez-moi le trajet d'une commande, du devis jusqu'à l'encaissement. »

Ce qu'on regarde

- Tous les logiciels, y compris les petits abonnements
- Les fichiers Excel qui font tourner l'activité
- Qui utilise quoi, et comment les outils se parlent

Signal rouge

- La même information saisie 3 fois ou plus
- Un fichier Excel au milieu du flux de facturation
- Personne ne sait dessiner le trajet complet

Livrable à exiger

Une carte des flux sur une page : outils, données, ressaisies.

02

Identifier les dépendances

Savoir qui détient le savoir, les accès et les contrats.

LA QUESTION À POSER AU CÉDANT

« Si votre responsable administratif part demain, qui sait faire à sa place ? »

Ce qu'on regarde

- Les personnes clés et ce qu'elles seules savent faire
- Les prestataires et les éditeurs en place
- Les contrats : durée, reconduction, préavis

Signal rouge

- Le cédant est le seul administrateur
- Le nom de domaine est au nom d'un prestataire ou du dirigeant
- Un développement sur mesure sans cession écrite des droits

Livrable à exiger

Une matrice personnes / savoirs et la liste des contrats avec leurs échéances.

03

Tester la continuité

Vérifier que l'entreprise survit à une panne, un vol ou un sinistre.

LA QUESTION À POSER AU CÉDANT

« Quand avez-vous restauré une sauvegarde pour la dernière fois ? »

Ce qu'on regarde

- L'âge des serveurs et des postes
- Les versions de logiciels et leur date de fin de support
- Les sauvegardes : 3 copies, 2 supports, 1 hors site

Signal rouge

- Réponse : « jamais »
- Un serveur de plus de 5 ans dans un placard
- Un logiciel que l'éditeur ne maintient plus

Livrable à exiger

Un inventaire du matériel et des versions, avec les dates de fin de vie.

04

Mesurer la sécurité et la conformité

S'assurer que l'entreprise est protégée et en règle.

LA QUESTION À POSER AU CÉDANT

« Avez-vous déjà eu un incident informatique ? Comment l'avez-vous su ? »

Ce qu'on regarde

- Comptes nominatifs et double authentification
- Antivirus géré et mises à jour
- Registre RGPD, réception des factures électroniques

Signal rouge

- Des mots de passe partagés entre salariés
- Aucun registre RGPD
- L'entreprise ne sait pas recevoir de facture électronique

Livrable à exiger

La liste des écarts, classés par gravité, avec le coût de mise en conformité.

05

Éprouver les données

Vérifier que les chiffres sont fiables, accessibles et cohérents.

LA QUESTION À POSER AU CÉDANT

« Sortez-moi la marge par produit sur les 12 derniers mois. »

Ce qu'on regarde

- La qualité des fichiers clients, produits, fournisseurs
- La cohérence entre le stock informatique et le stock réel
- L'écart entre les chiffres du logiciel et la comptabilité

Signal rouge

- Il faut plus d'une journée pour sortir le chiffre
- Le chiffre diffère de celui de la comptabilité
- Des doublons clients à chaque page

Livrable à exiger

Trois extractions chronométrées et rapprochées de la comptabilité.

Le test des **3 extractions** : demandez, puis chronométrez.

1

Le chiffre d'affaires par client

sur les 12 derniers mois

2

La marge par produit ou par service

sur la même période

3

Le stock valorisé

à la date du jour



Dans l'heure

Le système est une source fiable.



Dans la journée

Les données existent, mais il faut les reconstituer.



« Je vous envoie ça la semaine prochaine »

Le pilotage repose sur des personnes, pas sur le système.

La restitution tient sur **une page**.

Exemple fictif : négoce, 25 salariés

BLOC	CONSTAT	NOTE	COÛT ESTIMÉ
Cartographie	3 logiciels et 12 fichiers Excel, devis ressaisis en facture		Traité par le projet ERP
Dépendances	Comptable seule à savoir clôturer, domaine au nom du cédant		0 €, à régler dans le protocole
Continuité	Serveur de 7 ans, sauvegarde jamais restaurée		6 000 €
Sécurité	Pas de double authentification, pas de registre RGPD		3 000 €
Données	Marge par produit introuvable, 15 % de doublons clients		5 000 €

Dette immédiate : 14 000 € de remise à niveau, plus un projet ERP à arbitrer.

Ce qui ne se règle pas en euros **se règle dans le protocole.**

1 Garantie d'actif et de passif

Y inclure les risques RGPD, cyber et les licences non conformes découverts après la cession.

2 Remise des accès

La liste des comptes administrateurs, remise et testée le jour de la signature.

3 Propriété des développements

Une cession écrite des droits sur les logiciels faits sur mesure. Sans écrit, ils restent au prestataire.

4 Accompagnement du cédant

Une convention de transition avec un transfert de savoir documenté, pas seulement « je reste joignable ».

Titres ou fonds : **les contrats ne suivent pas de la même façon**

Rachat de titres

La société continue, ses contrats aussi.

- Vérifier les clauses de changement de contrôle chez les éditeurs et prestataires
- Reprendre la main sur les comptes : la société est la même, les administrateurs non
- Les engagements en cours (durée, reconduction) vous suivent

Rachat de fonds de commerce

Une nouvelle société reprend l'activité.

- Les contrats logiciels ne sont pas transférés automatiquement
- Il faut l'accord de l'éditeur, de nouveaux comptes, de nouveaux abonnements
- Les données doivent être migrées vers les outils de la nouvelle société

Dans les deux cas : listez les contrats et leurs préavis avant de fixer la date de reprise.

Et après, on fait quoi ?



Diagnostiquer

Le SI est-il un levier ou un risque ?



Auditer en profondeur

Chiffrer la dette technique

3

Budgétiser

L'intégrer au business plan

4

Agir

Les 100 premiers jours

Un risque chiffré se négocie. Un risque découvert après la signature se paie.

Dans votre business plan, combien avez-vous prévu pour l'informatique ?

Réponse la plus fréquente : **rien**, ou une ligne « divers ».

Combien coûte « ne rien changer » ?

$$\begin{array}{ccccccccc} \mathbf{3} & & \times & & \mathbf{1\ h} & & \times & & \mathbf{220} & & \times & & \mathbf{35\ €} & & = & & \mathbf{23\ 100\ €} \\ \text{personnes} & & & & \text{de ressaisie par jour} & & & & \text{jours travaillés} & & & & \text{de l'heure, chargé} & & & & \text{par an} \end{array}$$

Sur 5 ans de détention : **115 500 €**

Plus que le coût d'une refonte ERP complète pour une PME de cette taille.

Trois enveloppes à inscrire séparément dans le business plan

Remise à niveau

Année 1, non négociable

3 000 à 15 000 €

- Sauvegardes externalisées et testées
- Double authentification, gestionnaire de mots de passe
- Matériel en fin de vie
- Mise en conformité facturation électronique

Fonctionnement

Chaque mois, pendant toute la détention

50 à 150 € / utilisateur / mois

- Licences et messagerie
- Hébergement et sauvegardes
- Maintenance et support
- Évolutions annuelles des logiciels

Transformation

Projet, années 1 à 3

15 000 à 60 000 €

- Nouvel ERP ou refonte partielle
- Reprise et nettoyage des données
- Formation des équipes
- Automatisations, tableaux de bord

Ordres de grandeur pour une PME de 10 à 50 personnes. Seul l'audit donne le chiffre de la cible.

Une refonte de l'ERP **est-elle nécessaire ?**

Les faux signaux

Pas suffisants seuls

- Le logiciel est vieux
- L'interface est datée
- Les équipes se plaignent

Les signaux faibles

À surveiller, souvent à traiter

- Données peu fiables
- Double saisie
- Dépendance à une personne
- Pas de contrat de maintenance
- Version plus supportée

Les signaux critiques

La refonte devient probable

- Impossible d'extraire des données fiables
- Sauvegardes inexistantes
- Personnalisations non documentées
- Technologie abandonnée par l'éditeur

La vraie question : le système actuel empêche-t-il votre projet de reprise ?

Votre projet implique-t-il :

Croissance rapide ?

Plusieurs sites ou filiales ?

Vente en ligne ?

Pilotage en temps réel ?

Si un seul « oui » est bloqué par le système, **la refonte entre dans le business plan.**

Tout n'est pas binaire : **trois options**

	Stabiliser	Refonte partielle	Refonte complète
QUAND ?	Le système suit le projet, seuls la sécurité et la robustesse posent problème.	Un maillon bloque : pas de CRM, stock faux, facturation non conforme.	Signaux critiques, ou projet de reprise bloqué par le système.
CONTENU	Sauvegardes, accès, sécurité, documentation	Un module, un connecteur, un nettoyage de données	Nouvel ERP déployé par phases, reprise des données utiles
DÉLAI	1 à 3 mois	2 à 4 mois	4 à 9 mois
BUDGET	L'enveloppe remise à niveau	5 000 à 20 000 €	15 000 à 60 000 €

Ce qu'on oublie toujours **de budgéter**

01 **Le temps de vos équipes**

1 h d'atelier avec le prestataire = 1 à 2 h de travail en interne.

02 **La reprise des données**

Nettoyer avant d'importer, sinon on importe le désordre.

03 **La formation**

Un outil que les équipes n'adoptent pas est un outil payé pour rien.

04 **Le rodage**

Quelques semaines de baisse de régime : démarrer hors période de pointe.

05 **La vie du logiciel**

Mises à jour, maintenance, évolutions : chaque année.

Prévoir 15 à 20 % d'aléas sur l'enveloppe projet.

La dette technique **se négocie**.

Suite de l'exemple fictif : négoce, 25 salariés

14 000 €

de remise à niveau obligatoire

À négocier sur le prix de cession

C'est une dette héritée.

30 000 €

de projet ERP

À inscrire au plan de financement

C'est un investissement de croissance.

Un risque chiffré se négocie. Un risque découvert après la signature se paie.

Et après, on fait quoi ?



Diagnostiquer

Le SI est-il un levier ou un risque ?



Auditer en profondeur

Chiffrer la dette technique



Budgétiser

L'intégrer au business plan

4

Agir

Les 100 premiers jours

Le jour de la signature, le SI devient votre problème. Voici par où commencer.

Les 100 premiers jours en cinq temps

AVANT LA SIGNATURE

J0 À J7

J8 À J30

J31 À J60

J61 À J100



Le jour J, vous devez être **administrateur de tout**.

Nom de domaine et DNS

Le plus oublié de tous

Messagerie

Compte administrateur

Banque en ligne

Accès et signatures

ERP et logiciels métier

Comptes administrateurs

Site web et hébergeur

Accès et facturation

Abonnements

Qui paie, avec quelle carte ?

Réseaux sociaux et fiche Google

Propriétaire du compte

Espaces administratifs

impots.gouv, URSSAF, net-entreprises

Nom de domaine au nom d'un tiers = site et e-mails qui ne vous appartiennent pas. Transfert à lancer dès J1.

J8 À J30

Ne pas supposer. Vérifier.

Chaque action se prouve : une restauration réussie, une liste de comptes à jour.

01 Tester une restauration réelle de la sauvegarde

02 Activer la double authentification partout

03 Déployer un gestionnaire de mots de passe

04 Supprimer les comptes des anciens salariés et prestataires

05 Changer tous les mots de passe connus du cédant

Comprendre avant de changer

S'asseoir à côté de chaque poste clé

Une demi-journée avec la vente, l'administration des ventes, la comptabilité, la production.

Relever chaque ressaisie

Et chaque fichier Excel qui sert à piloter. C'est votre liste de gains rapides.

Relire les contrats

Échéances, préavis, reconductions tacites : noter les dates dans l'agenda.

Compléter le registre RGPD

Quelles données personnelles, où, pour quoi faire, pour combien de temps.

Ce sont vos équipes qui savent où le temps se perd.

Décider une **trajectoire** sur 3 ans

ANNÉE 1

Stabiliser et sécuriser

- Remise à niveau
- Conformité
- Gains rapides sur les ressaisies

ANNÉE 2

Optimiser

- Automatiser les flux
- Tableaux de bord
- Refonte partielle si besoin

ANNÉE 3

Transformer

- Nouveaux canaux de vente
- Multi-sites, croissance externe
- Refonte complète si besoin

Pas de révolution brutale. Une trajectoire, budgétée et partagée avec les équipes.

Ce qu'il ne faut **pas** faire

- | | | |
|---|--|--|
| ✗ | Tout changer le premier mois | Les équipes doutent déjà du changement de dirigeant. On perd leur confiance. |
| ✗ | Déployer un nouvel ERP en urgence | Sans diagnostic, on reproduit l'ancien système dans un outil neuf. |
| ✗ | Multiplier les outils | Chaque nouvel outil isolé recrée « la débrouille ». |
| ✗ | Laisser le cédant seul administrateur | Par confort ou par politesse. C'est le risque le plus simple à éviter. |
| ✗ | Décider sans avoir vu le terrain | Les vrais problèmes sont rarement ceux qu'on vous a décrits. |

Le SI d'une cible n'est ni bon ni mauvais. **Il est chiffré, ou il ne l'est pas.**

✓ **Diagnostiquer**

Le SI est-il un levier ou un risque ?

✓ **Auditer en profondeur**

Chiffrer la dette technique

✓ **Budgétiser**

L'intégrer au business plan

✓ **Agir**

Les 100 premiers jours

Faites le diagnostic en ligne



hors-du-commun.fr/r/audit_cra

Gratuit, en partenariat avec le C.R.A



Hors
du
commun

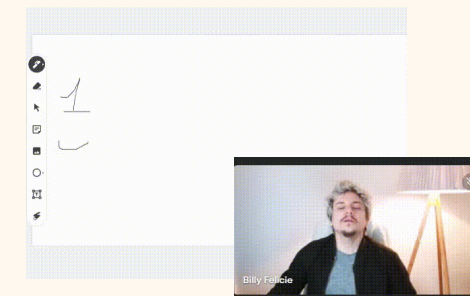


Et maintenant, on fait quoi ?

Rendez-vous de présentation

Comment l'informatique peut améliorer
votre productivité ?

[Cliquez ici pour réserver](#)



Programmer un appel téléphonique de 15 minutes



[Voir les vidéos Youtube de Billy, le fondateur de l'agence](#)

+33 6 24 73 00 96

contact@hors-du-commun.fr

49 Av. Rosa Parks, 69009 Lyon