

INTEGRATION LOGICIELLE

GERDOSOFT

<https://www.gerdosoft.org>



1. Définition générale

L'intégration de solutions logicielles consiste à déployer et adapter des applications professionnelles telles que les **ERP (Enterprise Resource Planning)**, **CRM (Customer Relationship Management)**, et autres outils métiers, afin d'optimiser la gestion et la performance des entreprises clientes. Cette activité vise à unifier les processus internes (comptabilité, ventes, achats, ressources humaines, etc.) et à centraliser les données pour une meilleure prise de décision et un pilotage efficace des activités.

2. Objectifs de l'activité

- ✚ Offrir des solutions logicielles adaptées aux besoins spécifiques de chaque organisation.
- ✚ Faciliter la communication et la collaboration entre les différents services.
- ✚ Centraliser les informations dans un système unique, fiable et sécurisé.
- ✚ Automatiser les processus métiers et réduire les tâches manuelles.
- ✚ Améliorer la traçabilité, la productivité et la satisfaction client.

3. Prestations proposées

A. Intégration d'un ERP (Enterprise Resource Planning)

- ✚ Analyse des besoins fonctionnels et techniques du client.
- ✚ Sélection ou développement de l'ERP adapté (Odoo, SAP, Dolibarr, Sage, etc.).
- ✚ Installation, configuration et personnalisation selon les processus métiers.
- ✚ Migration des données depuis les anciens systèmes.
- ✚ Formation des utilisateurs et accompagnement au changement.
- ✚ Maintenance, mises à jour et assistance post-déploiement.

RD N° 007/CNIL/Pt/SG/DAJC/SA du 13/04/2018

RCCM: RB/COT/17 A 34889 du 05/12/2017

IFU: 1201502835809

05 BP 9078 Akpakpa Cotonou République du Bénin

Tél : +229 01 64920808/64910808

<https://www.gerdosoft.org>

Page 1 sur 9

B. Intégration d'un CRM (Customer Relationship Management)

- ✚ Étude du processus de gestion de la relation client.
- ✚ Choix et déploiement d'un CRM adapté (HubSpot, Salesforce, Zoho, Odoo CRM...).
- ✚ Configuration des modules (prospection, ventes, marketing, support client).
- ✚ Automatisation des campagnes marketing et du suivi commercial.
- ✚ Création de tableaux de bord pour le suivi des performances.

C. Développement et interconnexion des solutions

- ✚ Intégration des logiciels aux autres systèmes de l'entreprise (site web, e-commerce, comptabilité, RH...).
- ✚ Mise en place d'API et de connecteurs pour l'échange automatique des données.
- ✚ Développement de modules spécifiques pour répondre à des besoins particuliers.
- ✚ Sécurisation des échanges de données et gestion des accès.

4. Méthodologie de travail

- ✚ **Audit des besoins et diagnostic des processus existants.**
- ✚ **Choix de la solution logicielle** la mieux adaptée (open source ou propriétaire).
- ✚ **Personnalisation et paramétrage** selon les métiers du client.
- ✚ **Intégration et migration des données.**
- ✚ **Formation des utilisateurs** et tests de validation.
- ✚ **Mise en production et support post-déploiement.**



5. Technologies et outils utilisés

- ✚ **ERP** : Odoo, SAP Business One, Dolibarr, Sage, Oracle NetSuite.
- ✚ **CRM** : Salesforce, HubSpot, Zoho, Odoo CRM, Microsoft Dynamics 365.
- ✚ **Langages et frameworks** : Python, Java, PHP, .NET, JavaScript.
- ✚ **Bases de données** : PostgreSQL, MySQL, SQL Server.
- ✚ **Outils d'intégration** : API REST, Zapier, Make (Integromat), Webhooks.
- ✚ **Environnements** : Cloud (AWS, Azure, OVH), On-premise ou hybride.

6. Bénéfices pour le client

- ✚ Simplification et automatisation des processus internes.
- ✚ Meilleure visibilité sur la performance globale de l'entreprise.
- ✚ Accès en temps réel aux indicateurs clés de gestion.
- ✚ Réduction des coûts d'exploitation et des erreurs humaines.
- ✚ Fidélisation accrue grâce à une meilleure relation client.
- ✚ Intégration fluide avec les outils existants (comptabilité, RH, e-commerce).

7. Exemples de réalisations possibles

- ✚ Intégration d'un ERP complet pour une entreprise commerciale (gestion des ventes, stocks et facturation).
- ✚ Déploiement d'un CRM pour une société de services afin de suivre les prospects et les contrats.
- ✚ Interconnexion entre un ERP, un site e-commerce et un outil comptable.
- ✚ Mise en place d'un tableau de bord décisionnel pour le suivi en temps réel des activités.

RD N° 007/CNIL/Pt/SG/DAJC/SA du 13/04/2018

RCCM: RB/COT/17 A 34889 du 05/12/2017

IFU: 1201502835809

05 BP 9078 Akpakpa Cotonou République du Bénin

Tél : +229 01 64920808/64910808

<https://www.gerdosoft.org>

Page 3 sur 9

1. General Definition

Software solution integration involves deploying and adapting professional applications such as ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), and other business tools to optimize the management and performance of client companies. This activity aims to unify internal processes (accounting, sales, purchasing, human resources, etc.) and centralize data for better decision-making and effective business management.

2. Activity Objectives

- ✚ Provide software solutions tailored to the specific needs of each organization.
- ✚ Facilitate communication and collaboration between different departments.
- ✚ Centralize information in a single, reliable, and secure system.
- ✚ Automate business processes and reduce manual tasks.
- ✚ Improve traceability, productivity, and customer satisfaction.

3. Services Offered

A. ERP Integration (Enterprise Resource Planning)

- ✚ Analysis of the client's functional and technical requirements.
- ✚ Selection or development of a suitable ERP (Odoo, SAP, Dolibarr, Sage, etc.).
- ✚ Installation, configuration, and customization according to business processes.
- ✚ Data migration from previous systems.
- ✚ User training and change management support.
- ✚ Maintenance, updates, and post-deployment assistance.

B. CRM Integration (Customer Relationship Management)

- ✚ Study of the client relationship management process.
- ✚ Selection and deployment of an appropriate CRM (HubSpot, Salesforce, Zoho, Odoo CRM, etc.).
- ✚ Configuration of modules (prospecting, sales, marketing, customer support).
- ✚ Automation of marketing campaigns and sales follow-up.
- ✚ Creation of dashboards for performance monitoring.



C. Development and Interconnection of Solutions

- ✚ Integration of software with other company systems (website, e-commerce, accounting, HR, etc.).
- ✚ Implementation of APIs and connectors for automatic data exchange.
- ✚ Development of custom modules to meet specific needs.
- ✚ Securing data exchanges and managing access rights.

4. Work Methodology

- ✚ Needs assessment and analysis of existing processes.
- ✚ Selection of the most suitable software solution (open source or proprietary).
- ✚ Customization and configuration according to the client's business.
- ✚ Integration and data migration.
- ✚ User training and validation testing.
- ✚ Production deployment and post-deployment support.

5. Technologies and Tools Used

- ✚ ERP: Odoo, SAP Business One, Dolibarr, Sage, Oracle NetSuite.
- ✚ CRM: Salesforce, HubSpot, Zoho, Odoo CRM, Microsoft Dynamics 365.
- ✚ Languages and frameworks: Python, Java, PHP, .NET, JavaScript.
- ✚ Databases: PostgreSQL, MySQL, SQL Server.
- ✚ Integration tools: REST API, Zapier, Make (Integromat), Webhooks.
- ✚ Environments: Cloud (AWS, Azure, OVH), on-premise, or hybrid.

6. Benefits for the Client

- ✚ Simplification and automation of internal processes.
- ✚ Better visibility into overall company performance.
- ✚ Real-time access to key management indicators.
- ✚ Reduction in operating costs and human errors.
- ✚ Increased customer loyalty through better client relationships.
- ✚ Smooth integration with existing tools (accounting, HR, e-commerce).

RD N° 007/CNIL/Pt/SG/DAJC/SA du 13/04/2018

RCCM: RB/COT/17 A 34889 du 05/12/2017

IFU: 1201502835809

05 BP 9078 Akpakpa Cotonou République du Bénin

Tél : +229 01 64920808/64910808

<https://www.gerdosoft.org>

Page 5 sur 9

7. Possible Project Examples

- ✚ Integration of a complete ERP for a commercial company (sales, inventory, and billing management).
- ✚ Deployment of a CRM for a service company to track leads and contracts.
- ✚ Interconnection between an ERP, an e-commerce website, and an accounting tool.
- ✚ Implementation of a management dashboard for real-time activity monitoring.

RD N° 007/CNIL/Pt/SG/DAJC/SA du 13/04/2018

RCCM: RB/COT/17 A 34889 du 05/12/2017

IFU: 1201502835809

05 BP 9078 Akpakpa Cotonou République du Bénin

Tél : +229 01 64920808/64910808

<https://www.gerdosoft.org>

Page 6 sur 9



1. Definición General

La integración de soluciones de software consiste en desplegar y adaptar aplicaciones profesionales como ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management) y otras herramientas empresariales, con el fin de optimizar la gestión y el rendimiento de las empresas clientes. Esta actividad tiene como objetivo unificar los procesos internos (contabilidad, ventas, compras, recursos humanos, etc.) y centralizar los datos para una mejor toma de decisiones y una gestión eficaz de las actividades.

2. Objetivos de la Actividad

- ✚ Ofrecer soluciones de software adaptadas a las necesidades específicas de cada organización.
- ✚ Facilitar la comunicación y colaboración entre los diferentes departamentos.
- ✚ Centralizar la información en un sistema único, fiable y seguro.
- ✚ Automatizar los procesos empresariales y reducir las tareas manuales.
- ✚ Mejorar la trazabilidad, productividad y satisfacción del cliente.

3. Servicios Ofrecidos

A. Integración de ERP (Enterprise Resource Planning)

- ✚ Análisis de los requisitos funcionales y técnicos del cliente.
- ✚ Selección o desarrollo del ERP adecuado (Odoo, SAP, Dolibarr, Sage, etc.).
- ✚ Instalación, configuración y personalización según los procesos de negocio.
- ✚ Migración de datos desde los sistemas anteriores.
- ✚ Formación de usuarios y apoyo en la gestión del cambio.
- ✚ Mantenimiento, actualizaciones y asistencia post-despliegue.

RD N° 007/CNIL/Pt/SG/DAJC/SA du 13/04/2018

RCCM: RB/COT/17 A 34889 du 05/12/2017

IFU: 1201502835809

05 BP 9078 Akpakpa Cotonou République du Bénin

Tél : +229 01 64920808/64910808

<https://www.gerdosoft.org>

Page 7 sur 9

B. Integración de CRM (Customer Relationship Management)

- ✚ Estudio del proceso de gestión de la relación con el cliente.
- ✚ Selección y despliegue de un CRM adecuado (HubSpot, Salesforce, Zoho, Odoo CRM, etc.).
- ✚ Configuración de módulos (prospección, ventas, marketing, soporte al cliente).
- ✚ Automatización de campañas de marketing y seguimiento comercial.
- ✚ Creación de paneles de control para el seguimiento del rendimiento.

C. Desarrollo e Interconexión de Soluciones

- ✚ Integración del software con otros sistemas de la empresa (sitio web, e-commerce, contabilidad, RR.HH., etc.).
- ✚ Implementación de APIs y conectores para el intercambio automático de datos.
- ✚ Desarrollo de módulos personalizados para necesidades específicas.
- ✚ Seguridad en el intercambio de datos y gestión de accesos.

4. Metodología de Trabajo

- ✚ Auditoría de necesidades y diagnóstico de procesos existentes.
- ✚ Elección de la solución de software más adecuada (open source o propietaria).
- ✚ Personalización y configuración según el negocio del cliente.
- ✚ Integración y migración de datos.
- ✚ Formación de usuarios y pruebas de validación.
- ✚ Despliegue en producción y soporte post-despliegue.

5. Tecnologías y Herramientas Utilizadas

- ✚ ERP: Odoo, SAP Business One, Dolibarr, Sage, Oracle NetSuite.
- ✚ CRM: Salesforce, HubSpot, Zoho, Odoo CRM, Microsoft Dynamics 365.
- ✚ Lenguajes y frameworks: Python, Java, PHP, .NET, JavaScript.
- ✚ Bases de datos: PostgreSQL, MySQL, SQL Server.
- ✚ Herramientas de integración: REST API, Zapier, Make (Integromat), Webhooks.
- ✚ Entornos: Cloud (AWS, Azure, OVH), on-premise o híbrido.

6. Beneficios para el Cliente

- ✚ Simplificación y automatización de procesos internos.
- ✚ Mejor visibilidad del rendimiento global de la empresa.
- ✚ Acceso en tiempo real a indicadores clave de gestión.
- ✚ Reducción de costes operativos y errores humanos.
- ✚ Mayor fidelización gracias a una mejor relación con el cliente.
- ✚ Integración fluida con herramientas existentes (contabilidad, RR.HH., e-commerce).

7. Ejemplos de Proyectos Posibles

- ✚ Integración de un ERP completo para una empresa comercial (gestión de ventas, inventarios y facturación).
- ✚ Despliegue de un CRM para una empresa de servicios para el seguimiento de prospectos y contratos.
- ✚ Interconexión entre un ERP, un sitio de e-commerce y una herramienta contable.
- ✚ Implementación de un panel de control de gestión para el seguimiento en tiempo real de las actividades.