

Pourquoi connecter un CRM à son ERP ?



Vous avez un ERP pour gérer vos finances, vos stocks, vos commandes. Vous avez un CRM pour suivre vos clients, vos prospects, et vos opportunités commerciales. Mais si ces deux outils ne communiquent pas entre eux, c'est comme avoir une équipe qui ne se parle pas.

En connectant votre ERP à un CRM comme Microsoft Dynamics 365, vous éliminez les silos, simplifiez vos processus, et améliorez la collaboration entre vos équipes. Voici pourquoi c'est indispensable.

1. Un CRM connecté à votre ERP : quels bénéfices concrets pour votre entreprise ?



Finies les doubles saisies

Saisir plusieurs fois les mêmes données dans le CRM et l'ERP ? Une perte de temps, des erreurs, et des équipes frustrées. Avec un CRM connecté, chaque information (clients, devis, commandes) est partagée automatiquement.



Un suivi client sans faille

Vos commerciaux savent où en est chaque commande. Vos équipes SAV ont une vue claire sur l'historique du client. Vous gagnez en réactivité, et vos clients en satisfaction.



Des décisions plus rapides

Avec des données centralisées et mises à jour en temps réel, vous voyez immédiatement ce qui fonctionne et ce qui ne va pas. Vous pilotez vos ventes et vos finances sur la base d'informations fiables.



Des équipes mieux connectées

Les ventes, la production et la finance travaillent ensemble sans friction. Résultat ? Moins de retards, moins d'erreurs, et plus d'efficacité.

Un ERP isolé

- ❌ 3 appels et 2 emails pour valider un devis
- ❌ Vous perdez 30 minutes par jour en ressaisies.
- ❌ Les équipes se renvoient la balle, et les clients s'impatientent.

ERP + CRM

- ✅ Les devis et commandes sont validés en quelques clics.
- ✅ Tout le monde partage les mêmes données, en temps réel.
- ✅ Vos clients reçoivent des réponses rapides et précises

2. Quelles fonctionnalités apporte un connecteur ERP - CRM ?

Synchronisation automatique des données



- Vos devis créés dans le CRM se transforment automatiquement en commandes dans l'ERP.
- Les stocks, prix et paiements sont mis à jour en temps réel.
- Vous retrouvez facilement les informations liées aux commandes, devis et factures.

Gestion commerciale simplifiée



- Visualisez l'intégralité du cycle de vente : du premier contact à la facturation.
- Accédez à l'historique complet de chaque client en quelques clics.

Coordination des départements



- Les commerciaux savent si les produits sont en stock.
- La production est alertée dès qu'une commande est validée.
- La finance a une vue claire sur les encours clients.

Reporting et tableaux de bord unifiés



- Suivez vos indicateurs clés comme le chiffre d'affaires, les marges ou le pipeline commercial sans jongler entre vos outils.
- Prenez des décisions basées sur des données consolidées.

3. Microsoft Dynamics 365 CRM se connecte à



Dynamics 365

SAP Business One

sage X3



Microsoft Dynamics 365 Business Central

ooo

Vous souhaitez connecter votre ERP à Dynamics CRM ?

Faites confiance à ERP PGI!



Intégrateur CRM avec 25 ans d'expérience, nous vous accompagnons de A à Z dans l'intégration de nos outils partenaires. De l'audit de votre situation, à la proposition d'une solution adaptée en passant par son déploiement et la formation de vos employés, nous vous offrons un accompagnement à 360° pour une rentabilité assurée et une prise en main efficace du logiciel.

[Prenez rendez-vous](#)