Remplacer ou relier Salesforce : l'inventaire de votre compte

À remplir avec vos équipes avant de comparer les outils. Comptez une heure, avec la personne qui administre Salesforce.

1. Votre contrat

- [ ] Édition et nombre de licences : .....
- [ ] Date d'échéance : ..... (préavis écrit : 30 jours avant au moins)
- [ ] Licences inactives depuis plus de 3 mois : .....

2. Ce que vos équipes font vraiment dans Salesforce

- [ ] Qui se connecte chaque semaine, et pour quoi faire : .....
- [ ] Objets personnalisés en service : .....
- [ ] Flows, règles et code Apex encore utiles : .....
- [ ] Rapports et tableaux de bord consultés : .....
- [ ] Applications installées (AgentExchange) : .....

3. Les outils reliés, et ce qui se ressaisit

- [ ] ERP, facturation, messagerie, téléphonie reliés à Salesforce : .....
- [ ] Équipes sans licence qui ressaisissent les données des commerciaux : .....

4. Ce qui part, ce qui reste

S'exporte (Data Export Service, Data Loader)

Comptes, contacts, pistes, opportunités, tâches, notes, pièces jointes, données des objets personnalisés.

Se reconstruit dans le nouvel outil

Flows et code Apex, rapports et tableaux de bord, profils et permissions, applications installées.

5. Les 7 étapes, à partir de l'échéance

1. Notez la date de renouvellement et le préavis de 30 jours.
2. Faites l'inventaire de ce qui sert vraiment, équipe par équipe.
3. Écrivez la correspondance des objets entre Salesforce et l'outil cible.
4. Exportez et nettoyez : doublons, contacts sans e-mail, champs vides.
5. Faites un essai sur une dizaine de fiches, puis sur une centaine.
6. Reconstruisez les automatisations utiles, pas toutes.
7. Basculez à une date fixe, formez les équipes, fermez Salesforce à l'échéance.

Le dossier pour votre comité : deux scénarios sur 3 ans

Une page à présenter à la DSI, aux achats et à la direction. Chiffrez les deux chemins avec les mêmes hypothèses.

	Remplacer Salesforce	**Garder Salesforce et relier monday**
Licences sur 3 ans		
Mise en place (au forfait, par écrit)		
Formation des équipes		
Ce qui se perd ou se reconstruit		
Calendrier, depuis l'échéance		
Total sur 3 ans		

Les questions que chacun posera

La DSI

Où sont hébergées les données ? Connexion par SSO ? Qui a accès à quoi ? Comment revenir en arrière ?

Les achats

Le prestataire est-il référencé ? Le prix est-il ferme et écrit ? Quelle durée d'engagement ?

La direction

Combien sur 3 ans ? Qu'est-ce qui change pour les équipes ? Que coûte le statu quo ?

Le risque de ne rien faire

Un regard extérieur avant le comité ? En 30 minutes de visio, Léo vous dit quel chemin vous convient. Venez avec la personne qui signe.

Réservez votre créneau