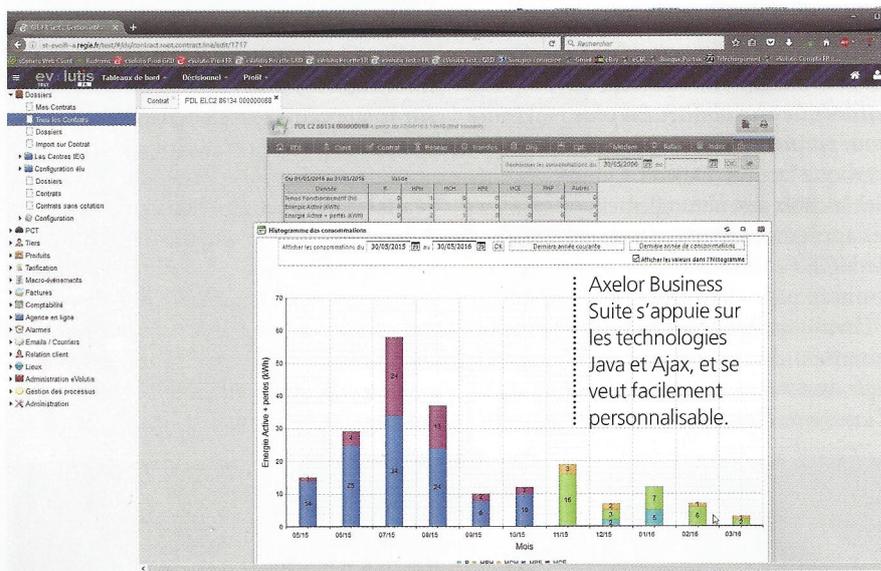


Sorégies parie sur Axelor et son ERP open source

Pour s'adapter aux évolutions réglementaires du marché et lancer de nouvelles offres, le fournisseur et distributeur d'énergie Sorégies a remplacé son application développée en interne par un ERP open source. Le projet lui a permis de gagner en flexibilité tout en réalisant de substantielles économies.

« **U**n des plus gros projets d'ERP open source en France » : voilà comment l'éditeur Axelor qualifie sans ambages le chantier de mise en place de sa solution chez Sorégies (196 millions d'euros de chiffre d'affaires), fournisseur et distributeur de gaz et d'électricité pour quelque 270 communes du département de la Vienne. Pour l'entreprise du groupe Énergies Vienne, l'enjeu était aussi simple que stratégique : il s'agissait de se doter d'une nouvelle solution globale, couvrant la gestion de la relation client, la facturation, le recouvrement et la comptabilité, pour faire face à la déréglementation du marché de l'énergie. Plus précisément, il s'agissait de remplacer l'outil historique, développé en interne, par un progiciel modulaire permettant à la fois de répondre aux nouvelles contraintes réglementaires, en particulier l'obligation de séparation juridique des activités de distributeur et de fournisseur, et de lancer des offres innovantes sur un marché désormais concurrentiel. Jusqu'alors, le système d'information reposait sur une application écrite en Cobol, en environnement Bull DPS 7000, de plus en plus difficile à maintenir et à faire évoluer. « Si nous ne l'avions pas remplacée, la pérennité de l'entreprise était en jeu », résume Stéphane Lestrade, directeur informatique de Sorégies.

Au lancement du chantier, en 2010, la réflexion s'orientait donc vers une solution de type ERP, mais avec la possibilité d'intégrer, sous forme de services web, quelques



modules métiers existants. « Dans la fourniture et la distribution d'électricité aux particuliers, aucun bon de commande évidemment : la facturation s'effectue sur la base des relevés de compteurs via un outil spécifique », illustre Stéphane Lestrade. Seulement, en matière d'ERP, c'est l'embaras du choix. Entre SAP et Oracle d'abord, les deux acteurs historiques, mais aussi entre leurs

nombreux poursuivants, plus ou moins spécialisés par marchés ou zones géographiques. Sans oublier les nouveaux entrants, dans la mouvance du Cloud, ni les ERP open source. C'est dans cette dernière

voie que s'engage Sorégies. Un choix par élimination, après un appel d'offres et la réception de huit réponses autour de solutions généralistes (Euriware/Microsoft Dynamics, Logica/Oracle, SQLI/Agresso), spécialisées dans l'énergie (Alsi/Pracdis, e-GEE, GFI/Wattson) et open source (Axelor, Smile/OpenERP).

Quatre offres sont retenues en short-list, pour participer aux soutenances et réaliser une démonstration de facturation d'énergie, puis deux : celles d'Axelor, malgré son ERP open source encore à l'état de prototype, et celle d'Euriware, avec une version

CERTAINES SOLUTIONS SEMBLAIENT TROP LOURDES, D'AUTRES TROP SPÉCIALISÉES

Le siège de Sorégies, à Poitiers (Vienne).



150 000

clients gérés dans le système

2,1 M€

budget global du projet

300

utilisateurs de l'ERP

de Microsoft Dynamics adaptée au marché de l'énergie (Mecoms). « Les autres solutions nous ont paru soit trop lourdes, soit trop spécialisées dans le domaine de l'énergie, explique le directeur informatique. Pour la plupart, l'ergonomie n'était pas non plus très séduisante, et elles n'offraient pas une vraie brique CRM ni d'outils associés pour la modélisation des processus, la reprise des données, les tests et la mesure des performances ». Sans oublier l'aspect économique. En particulier, avec un budget forfaitaire inférieur à 1 million d'euros, deux fois moins important que celui de la plus intéressante des autres offres, Axelor a fait un effort évident. Il faut dire que pour le prestataire, alors en pleine évolution vers le métier d'éditeur et en construction de son offre, l'enjeu est également important. Pour départager les offres d'Axelor et d'Euriware, une évaluation plus fine est réalisée par le comité de pilotage composé d'une quinzaine de personnes, décideurs et opérationnels. Alors

UN TREMPLIN POUR AXELOR

Créée il y a dix ans, Axelor a d'abord grandi en tant qu'intégrateur de la solution Tiny ERP, devenue OpenERP (2008) puis Odoo (2014), avant d'amorcer un virage stratégique en 2011. « L'appel d'offres de Sorégies tombait à point nommé, raconte Laith Jubair, son directeur général. Nous avions besoin de travailler avec un grand groupe, pour financer les travaux de R&D et pour prouver que la solution pouvait répondre à ce genre de problématique, à savoir un système complexe dans lequel les règles changent en permanence ». En lui apportant une référence importante, le contrat avec Sorégies a permis à Axelor de signer plus facilement avec d'autres entreprises, puis de nouer des partenariats de redistribution de ses solutions : l'ERP Axelor Business Suite, mais aussi des outils best-of-breed de gestion de la relation clients et des ressources humaines. La société emploie aujourd'hui 28 collaborateurs et s'est approchée du million d'euros de chiffre d'affaires en 2015.

qu'avantages et inconvénients s'équilibrent, l'architecture technique fait pencher la balance. Face aux dix serveurs physiques de la configuration d'Euriware, celle d'Axelor n'en réclame que deux, sous Linux, avec une base open source PostgreSQL. Le coût global fait finalement la différence. En intégrant la main d'œuvre, la maintenance, le matériel, etc., le budget d'investissement de la solution d'Axelor dépasse tout juste les 2 millions d'euros, auxquels s'ajoutent un peu plus de 200 000 euros de coût de possession annuel. Pour Euriware et Microsoft Dynamics, c'est près du double !

En 2011, après un an consacré aux spécifications, à l'appel d'offres et à la sélection des candidats, Axelor est retenu. Certes, tout ou presque est à construire. « Le responsable de la facturation, l'une des applications stratégiques de notre nouveau système, était d'ailleurs réticent en voyant la lourdeur de l'effort à fournir pour finaliser l'ERP, se souvient Stéphane Lestrade. Au départ, j'ai moi-même eu du mal à prendre l'éditeur au sérieux ». Mais Sorégies a été séduit par la capacité d'analyse et de conception d'Axelor. « Ses équipes ont su le démontrer lors des ateliers de sélection, avec une solution et une approche innovantes et flexibles, assure-t-il. Ensuite, nous ne partions pas dans l'inconnu. Nous avions déjà une culture de développement, avec une solide équipe de presque trente personnes et nos propres infrastructures. En choisissant Axelor, nous restions dans la même logique, mais en nous appuyant sur un éditeur et un socle applicatif existant ». Restaient les incertitudes quant à la pérennité de la solution et de l'entreprise notamment. « C'est un risque que nous avons identifié très tôt, assure Stéphane Lestrade. Mais nous avons osé le pari, d'abord parce que

le risque existe aussi avec des éditeurs classiques. L'approche open source nous permettait également de posséder le code de l'ERP et de pouvoir faire évoluer rapidement la solution à travers une plateforme de développement intégrée, Axelor Process Studio, en toute indépendance, dans le cadre très souple d'une relation avec un éditeur à taille humaine ». Mais ce choix supposait dans le même temps une organisation adéquate. Pour assurer le transfert de connaissances, Axelor a autorisé l'intégration d'un ingénieur de Sorégies au sein de ses équipes durant la phase initiale. Puis, inversement, l'externalisation d'un de ses collaborateurs lors de la mise en production.

À compter de 2013, la montée en puissance chez Sorégies a été menée de façon progressive, en commençant par migrer les clients grands comptes, pour tester le système. La migration des plus petits a suivi, sur 2014. Enfin, fin 2015, l'ERP a été étendu au périmètre d'Alterna, une nouvelle filiale rassemblant une cinquantaine de sociétés pour accompagner les clients sur l'ensemble de la France. « Aujourd'hui, le système est totalement opérationnel et nous permet de générer plus d'un million de factures par an, auprès de nos 150 000 clients, se félicite Stéphane Lestrade. Nous continuons à travailler avec Axelor, mais désormais comme de véritables partenaires, plus vraiment dans une relation client-fournisseur ». Surtout, de nombreuses entreprises du secteur s'intéressent aujourd'hui à l'ERP de Sorégies. Qui étudie l'opportunité de lancer une version simplifiée, en mode SaaS. Seulement, conclut Stéphane Lestrade, « ce serait pour nous une évolution majeure, presque un changement de métier ». La réflexion est en cours. ~

Thierry Parisot