

OBJECTIF DU DOCUMENT.

Retour d'expérience d'une entreprise utilisatrice de progiciels.

Ce document expose la problématique rencontrée et les raisons du choix du progiciel dans le contexte du projet. Il fait un bilan des bénéfices récoltés par les utilisateurs.

Le témoignage est recueilli en direct par le CXP auprès du responsable du projet.

DOCUMENTS CXP

ASSOCIES :

[SERVICE EXPERT – ERP pour organisations commerciales](#)

[Rapport d'Expertise : COMPIERE](#)

ERP

L'ISO dope sa productivité et ses processus métier avec Compiere



En remplaçant l'ERP de SAP par une solution Open Source, la première organisation internationale de normalisation a optimisé sa productivité et amélioré ses processus métier tout en réduisant sensiblement les coûts de son système d'information.

L'ISO en bref :



- **Activité :** L'organisation internationale de normalisation (ISO) est le plus grand producteur et éditeur mondial de normes internationales pour le secteur public et privé.
- **Chiffres clés :** 35 millions de francs suisses de budget annuel de fonctionnement, dont 12,5 millions financés par la vente des normes.
- **Effectif :** 153 personnes au siège de Genève (Suisse).

LE PROJET

- **PROBLEMATIQUE :** remplacer un ERP propriétaire coûteux et qui n'allait plus être maintenu par une application en Open Source parfaitement intégrée pour gérer le marketing, les ventes directes et internet, la comptabilité et les achats.
- **SOLUTION RETENUE :** l'ERP Compiere en licence GPL.
- **DATE DU CHOIX :** novembre 2007.
- **PRINCIPAUX BENEFICES :**
 - ✓ Suppression des coûts de licences annuelles et des commissionnements sur les ventes réalisées sur le Net.
 - ✓ Baisse sensible des coûts de maintenance logicielle.
 - ✓ Intégration complète du marketing, des ventes, de la comptabilité et des achats sur une plateforme unique.

LA PROBLEMATIQUE.

Pour gérer son marketing, ses ventes, ses stocks et analyser ses données, l'ISO utilisait une solution de gestion intégrée de SAP, sur laquelle avaient été développés de nombreux spécifiques. Cet ERP était interfacé avec deux autres applications : un ERP suisse, ProConcept (racheté depuis par Sage), qui assurait toute la gestion financière et un webstore pour la vente en ligne de documents. Ce système d'information répondait fonctionnellement aux besoins de l'ISO. Mais en 2007, SAP fait le forcing pour imposer une nouvelle version de son ERP. *«La version de la solution que nous utilisons n'allait plus être maintenue et nous devons déboursier près de 300 000 francs suisses pour faire migrer nos données ! C'était quasiment le coût d'un nouveau projet. Et il fallait encore y ajouter des frais de maintenance très importants, sans compter les renouvellements de licences de nos autres logiciels»*, se souvient Nicolas Fleury, directeur marketing, vente et communication de l'ISO. Confrontée à ce problème budgétaire, l'organisation décide d'étudier d'autres solutions. *«A l'époque, nous avons également en tête de nous doter d'une plateforme de gestion unique, pour remplacer nos applications hétérogènes et optimiser ainsi l'intégration entre le webstore, le back-office ventes, les finances et les modules statistiques»*.

LE CHOIX DU PROGIciel.

En interne, une petite équipe projet est constituée pour rédiger un nouveau cahier des charges. *«Nous nous sommes beaucoup appuyés sur l'analyse des besoins réalisée huit ans auparavant lors du choix de la solution SAP. Au niveau fonctionnel, nos besoins étaient sensiblement les mêmes. Mais nous voulions une solution beaucoup plus flexible et qui puisse nous fournir une vue transversale de toutes nos activités»*, indique Nicolas Fleury. L'organisation étudie donc en détail l'offre du marché. *«Nous avons regardé des solutions propriétaires comme celles d'Oracle ou SAP et les services hébergés sur le Net proposés par des éditeurs comme SalesForces. Mais toutes ces offres manquaient de flexibilité ou étaient beaucoup trop chères»*. L'ISO se tourne alors vers le marché Open Source et rencontre Audaxis, un partenaire certifié Gold Compiere, basé en France mais aussi en Suisse. *«Cette proximité géographique était un atout. Mais nous voulions surtout tester la capacité à la fois de Compiere et de ce prestataire à répondre à nos besoins, notamment en terme de personnalisation de l'application»*, note Nicolas Fleury. Un prototype assez spécifique de gestion des articles est commandé. L'expertise d'Audaxis et le sérieux des premiers développements réalisés sur Compiere convainquent l'ISO de se lancer fin 2007 dans l'aventure Open Source.

LE DEROULEMENT DU PROJET.

Le projet doit mettre en œuvre les fonctionnalités achats-vente-stocks-comptabilité générale et analytique de Compiere mais aussi prendre en charge la vente en ligne des normes ISO sur Internet (près de 40 000 documents au catalogue, plus de 150 commandes par jour). Et le temps est compté. *«Nous avons un an pour que tout soit opérationnel car début 2009 SAP n'assurait plus la maintenance de notre ERP»*. Audaxis s'attaque au paramétrage de toute la plateforme et forme l'équipe projet de l'ISO. *«Nous avons pu ainsi réaliser en interne de gros développements pour interfacier Compiere à différentes applications spécifiques, comme celle par exemple qui gère le processus de développement des normes et alimente notre rubrique articles»*. La mise en place du webstore, la personnalisation des interfaces de saisie, la création des formulaires (factures, bulletins de livraison, etc.), ainsi que la gestion des abonnements aux normes et le rapprochement des factures web avec les paiements bancaires sont assurés en direct par les équipes suisses d'Audaxis. *«En novembre 2008, les utilisateurs démarraient leur formation et nous avons pu basculer sur la nouvelle application dès le 2 janvier 2009 comme prévu»*, se réjouit Nicolas Fleury.

LES PRINCIPAUX RESULTATS.

Au total, l'ISO a investi 770 000 francs suisses dans ce projet, dont 50 % en consulting externe et 2% en matériel - le solde correspondant aux coûts internes du département informatique de l'ISO et des business units concernées par l'application. *«Mais le retour sur investissement est considérable et rapide, car nous n'avons plus de licences annuelles à payer ni de commissionnements sur les ventes réalisées sur le webstore. Qui plus est, les coûts de maintenance de Compiere sont beaucoup moins élevés que ceux de SAP»*, se félicite Nicolas Fleury. L'organisation a également gagné en productivité et en flexibilité. *«Nous disposons aujourd'hui d'une application parfaitement intégrée pour gérer notre marketing, nos ventes, notre comptabilité et nos achats. Nous pouvons suivre de bout en bout tous nos flux financiers, sans avoir à gérer des interfaces complexes ou à effectuer des transferts comptables ou de la saisie de données clients entre deux systèmes de gestion. Grâce au modèle puissant de la plateforme d'application de Compiere, nous sommes désormais capables d'adapter notre organisation encore plus rapidement à un environnement qui change constamment et bien sûr aux attentes de nos membres et de nos clients. Ce point est capital pour une organisation de vente internationale de produits complexes comme le sont les normes ISO»*.

.Propos rapportés par Christienne Brancier