

Regional-IT : <http://www.regional-it.be/2013/01/21/openerp-version-open-source/>

## OpenERP v.7: interface rafraîchie et 'shopping' de modules

Actualités

Par [Brigitte Doucet](#) · 21/01/2013 à 08:00

Deux ans de travail, de redéveloppement et d'enrichissement des fonctionnalités viennent d'aboutir au lancement d'une nouvelle version (v.7) d'OpenERP, solution ERP *open source* développée par la société du même nom, basée à Grand-Rosière (près de Perwez).



Le travail avait donc commencé voici deux ans, au lendemain d'une levée de fonds (3 millions d'euros venus de Sofinnova Partners et des entrepreneurs Xavier Niel et Olivier Rosenfeld) qui a permis de financer à la fois les développements et l'extension du réseau de partenaires.

OpenERP v.7 hérite d'une interface et de mécanismes de fonctionnement rafraîchis en profondeur. "Le produit tel qu'il existait en 2010-2011 était certes puissant, déjà très complet, mais... moche", déclare Fabien Pinckaers, fondateur et patron d'OpenERP. Moche de par le rigorisme et classicisme de l'interface (certains emploieront des qualificatifs plus sévères) mais aussi par une complexité d'utilisation (de l'installation à la gestion quotidienne) qui eut notamment pour effet de limiter, dans une certaine mesure, la clientèle à des moyennes et grandes entreprises. Ce faisant, une partie des atouts potentiels de l'*open source* échappaient aux PME dans la mesure où elles ne disposaient pas toujours des compétences internes nécessaires à l'implémentation et à la gestion au quotidien de la solution (ou rebutaient à faire appel à des intervenants externes).

"Ce n'est plus le cas désormais. Aujourd'hui, OpenERP est devenu un produit sexy qu'une PME peut installer aisément et rapidement."

Et de cette clientèle de PME (notamment), Fabien Pinckaers espère un nouveau coup d'accélération pour le déploiement de l'ERP "made in Belgium". L'espoir est ainsi de doubler voire de tripler le nombre d'utilisateurs d'ici la fin de l'année.

La migration à partir des versions installées en clientèle sera prise en charge par OpenERP qui, pour ce faire, fera "mouliner" sa plate-forme afin de migrer les bases de données que lui auront confiées les utilisateurs.

## Un ERP en mode “AppStore”

AppStore du logiciel intégré d'entreprise. C'est l'expression- et l'analogie- qu'utilise Fabien Pinckaers pour définir à la fois l'offre OpenERP et la manière dont les clients peuvent désormais composer leur solution de gestion. Depuis le plus modeste d'entre eux, qui n'aurait par exemple besoin que d'un logiciel de gestion commerciale, jusqu'aux plus exigeants qui ont besoin d'un large éventail de fonctionnalités. C'est le cas, par exemple, de clients de grande envergure tels Danone, Free, Veolia ou Atlas Copco.



Fabien Pinckaers: “Jusqu’ici, un contrat de maintenance était proposé dans une philosophie d’assurance pour l’entreprise. Désormais, nos commerciaux ne vendent plus une assurance aux clients mais un accès aux nouvelles fonctionnalités.”

Le client peut en fait puiser parmi les divers modules disponibles (et il y en a... 3.000) ceux qui lui conviennent. Deux solutions: il les télécharge et se charge lui-même de leur orchestration sur son infrastructure (moyennant compilation et configuration), soit il passe par le mécanisme automatique d’installation concocté par OpenERP, qui se déclenche via son portail Internet. Les modules s’installent alors et s’intègrent entre eux automatiquement. Dont coût: un tarif de type abonnement de 35 euros par mois et par utilisateur, qui couvre la totalité des modules (quel que soit le nombre d’entre eux qu’utilise le client) et toutes les actions de maintenance future (correctifs et résolution des bugs, évolution fonctionnelle, migrations).

Fabien Pinckaers: “Jusqu’ici, un contrat de maintenance était proposé dans une philosophie d’assurance pour l’entreprise. Désormais, nos commerciaux ne vendent plus une assurance aux clients mais un accès aux nouvelles fonctionnalités.”

“Jusqu’ici, un contrat de maintenance était proposé dans une philosophie d’assurance pour l’entreprise. Désormais, nos commerciaux ne vendent plus une assurance aux clients mais un accès aux nouvelles fonctionnalités”, explique Fabian Pinckaers. L’optique nouvelle devrait doper les ventes de contrats de maintenance, encore peu prisés par la clientèle. Environ 10% des utilisateurs ont jusqu’ici requis un tel contrat. L’espoir est de doubler, voire tripler ce pourcentage.

Ce sera aussi l’occasion de rentabiliser les services prestés. “On peut comparer la situation à ce qui s’est produit avec le phénomène des téléchargements de musique, les MP3 et l’arrivée d’iTunes”,

déclare Fabien Pinckaers. “A un moment donné, les gens ont vu leur intérêt dans le fait de devoir payer quelque chose pour gagner en simplicité. Idem avec l’ERP/ Les gens sont prêts à payer une somme modique pour que l’on prenne en charge pour eux les procédures d’installation et de migration et qu’on leur simplifie ainsi la tâche.”

Désormais donc, le contrat de maintenance d’OpenERP sera un passeport vers la prise en charge des opérations de préservation d’efficacité de l’outil. Qu’il s’agisse de bénéficier automatiquement de toutes les mises à jour, d’intégration automatique des fonctionnalités et modules supplémentaires choisis ou de correction de bugs.

Sur les quelque 3.000 modules de l’“OpenERP Store”, 220 ont été développés et sont directement suivis et enrichis par OpenERP. Il s’agit essentiellement de modules à finalité générique, multi-métiers (comptabilité, RH, CRM...). Le reste vient de la communauté des développeurs (profil: utilisateurs ou partenaires) que Fabien Pinckaers chiffre à environ 1.500 de par le monde.

Les développements et modules qui viennent de la communauté passent par un processus de certification strict. Tous les codes soumis sont vérifiés, passés au crible à la recherche de *bugs*, validés, “packagés” par l’équipe R&D de la société (collaborateurs belges et indiens).

## Une interface plus naturelle

Ces 3.000 modules couvrent une variété énorme de fonctionnalités: comptabilité, facturation, gestion de stocks, de clientèle, de point de vente, gestion de contacts, de notes, de parc de véhicules, messagerie d’entreprise, agenda... Une diversité qui est le fruit de l’imagination de la communauté. Un module peut tout aussi bien être une application complète qu’une fonction spécifique qui vient enrichir une application existante.



De même, chaque module installé peut être enrichi à tout moment d’une fonction supplémentaire que l’utilisateur va puiser dans cette “AppStore” et qu’il intègre à la volée dans sa solution. L’intégration s’effectue automatiquement, en ce compris au niveau des données, qui seront utilisables par tous les modules.

Un exemple: un client peut commencer par installer un module Registre d’employés et y adjoindre plus tard une fonction de gestion des recrutements.

Pour tous ceux qui désirent découvrir ou se familiariser avec la nouvelle version, la société permet de la [tester en-ligne via son nouveau site](#). Sans qu’il soit pour autant nécessaire de s’enregistrer.

Caractéristique majeure de la nouvelle version: l'ergonomie. L'interface a été rendue particulièrement conviviale et intuitive. Sélection de modules et fonctions via une barre de navigation et un menu déroulant. Vignettes graphiques, processus de glisser-déplacer pour ajouter ou déclencher une fonction. Documents créés, dont l'apparence ressemble davantage à celle de leurs homologues papier...

Un exemple frappant de cette volonté de simplicité d'utilisation est offert par le module messagerie. En la matière, OpenERP propose une alternative aux logiciels classiques de mail. "Pour permettre à chacun de ne plus être inondé, noyé sous des mails dont il n'a que faire ou ne parvient pas à traiter", le module mis en oeuvre par OpenERP adopte les principes du "pull" plutôt que du "push". Autrement dit, chacun peut déterminer quel genre de message il reçoit, accepte et la manière de les traiter. Il détermine lui-même les thèmes, projets ou tâches au sujet desquels il veut être tenu au courant. Tout le reste lui est épargné. Pour les messages venant de l'extérieur, le module permet de limiter l'acceptation de mails aux seules personnes qui auront été nommément identifiées: lors d'une première prise de contact, le système envoie un message demandant à la personne de s'identifier, permettant au destinataire de choisir ou non d'autoriser des interactions avec cet interlocuteur.

La sévérité du filtrage est laissée à l'appréciation de chacun, selon ses préférences ses responsabilités au sein d'une société. L'interface, elle, est un mélange de mail classique et d'interface à la Twitter et Facebook.

### **OpenERP en quelques chiffres**

Date de création de la société: 2002.

Nombre (annoncé) d'utilisateurs dans le monde: 1 million.

Dont environ 300.000 sociétés (de toutes tailles)

Nombre de contrats de maintenance vendus à ce jour: "au-delà des 3.000". Dont moins d'une centaine en Belgique.

Communauté de développeurs: environ 1.500 de par le monde.

Partenaires (revendeurs et intégrateurs): environ 450 dans le monde (dans près de 80 pays). La Belgique en compte actuellement 34.

Chiffre d'affaires: 6 millions d'euros en 2012. Espoir: pousser jusqu'à 12, voire 15 millions d'ici fin 2013.

Effectifs: 185 personnes, dont 35 en Belgique (siège de Grand-Rosières et bureau commercial à Bruxelles). Une centaine de personnes sont basées en Inde (essentiellement des développeurs). OpenERP possède en outre une filiale à Luxembourg, une antenne commerciale à Redwood City (Silicon Valley) et ouvrira une antenne dans quelques mois à Singapour.