

données

Engie Ineo couple PIM et e-commerce pour gérer ses achats

Engie Ineo a déployé un outil de Product Information Management basé sur une solution signée Stibo Systems et couplé à une plate-forme d'e-commerce, le tout dédié aux acheteurs, et demain aux chiffreurs. En point de mire, le BIM, qui modélisera les bâtiments pour en optimiser la construction, le fonctionnement et la maintenance.

Engie Ineo, filiale du groupe Engie, propose aux particuliers, collectivités et entreprises, des solutions énergétiques basées sur l'électricité et les énergies renouvelables. Pour ce faire, quelque 4000 employés - opérationnels, approvisionneurs, acheteurs et bureaux d'étude - achètent à des fournisseurs des produits dont les références se comptent en centaines de milliers. Leurs commandes sont ensuite prises en charge par des acheteurs professionnels. Jusqu'à une période récente, des outils maison permettaient de gérer un catalogue avec environ 20 données par produit, telles que références, libellés ou prix. « En 2015, nous avons voulu transformer ce catalogue orienté achats, pour en faire un référentiel transverse répondant non seulement aux besoins des acheteurs, mais aussi à ceux des chiffreurs et de tous les utilisateurs en quête d'informations sur les produits », explique Thierry Vito, responsable SI métiers chez Engie Ineo. À la clé, de nouveaux leviers, comme une meilleure orientation du choix des produits, une meilleure négociation des prix auprès des fournisseurs et la création de nouveaux services pour ces derniers. Il s'agissait également d'enrichir ce référentiel en capitalisant sur les gisements de données détenues en interne, pour aider les clients à évoluer vers le Building Information Modeling, ou BIM (lire encadré). Ce concept qui sous-tend un modèle numérique complet des bâtiments et de leurs composants n'a émergé

qu'en 2015. « En phase de transition, tous les intervenants s'approprient progressivement l'impact du BIM, qui représente une vraie révolution dans notre métier », affirme Thierry Vito.

La gestion des données produits au cœur du projet

Ces objectifs imposaient la mise en place d'une solution de Product Information Management (PIM), autrement dit, d'une démarche assurant la cohérence et la fiabilité des informations produits et permettant d'enrichir les données qui les caractérisent. Concrètement, il s'agit d'une boîte à outils qui facilite l'acquisition de données fiables au travers de programmes d'import-export et de workflows. Les différents intervenants qui produisent et consomment des données produits peuvent ainsi les déposer et les chercher. Les intervenants externes sont



« L'attention s'est portée pendant des années sur l'optimisation des processus. Avec le PIM (Product Information Management), on met la gestion des données de référence au cœur de la création de valeur ».

Thierry Vito, responsable SI métiers chez Engie Ineo

surtout les fabricants et distributeurs, même s'ils n'ont pour l'instant pas un accès direct au PIM. Les intervenants internes sont par exemple les acheteurs qui négocient les prix et rangent les produits dans leur segmen-



CHIFFRES

1 million

de références produits

100 à 200

caractéristiques par produit

4 000

utilisateurs

tation. « Au final, le PIM offre une vision à 360° du produit, ce qui est un prérequis pour lancer une démarche BIM complète et efficace », affirme Thierry Vito. Et d'ajouter : « L'attention s'est portée pendant des années sur l'optimisation des processus. Avec le PIM, on met la gestion des données de référence au cœur de la création de valeur. » À l'issue d'un appel d'offres, le choix de la solution PIM s'est porté sur la plateforme Product MDM de l'éditeur danois Stibo Systems. Hormis les habituels critères économiques et juridiques, deux arguments ont fait mouche : la solution demandait peu d'adaptation et l'éditeur s'impliquait directement dans le projet d'intégration.

Une plateforme e-commerce préférée à un e-procurement

Au-delà de la gestion des produits, Engie Ineo voulait ouvrir le catalogue aux

BIM : vers une maquette numérique du bâtiment et de son fonctionnement

Le BIM (Building Information Modeling) est une démarche visant à modéliser l'ensemble des bâtiments afin d'optimiser leur fonctionnement, leur consommation, leur maintenance et leur confort. Au-delà de la classique représentation architecturale 3D, tous les composants sont numérisés, aussi bien au niveau de leurs caractéristiques techniques que des services qui y sont associés, comme ceux qui concernent leur fabrication et leur maintenance. Un extincteur sera ainsi lié à la fréquence de ses visites de contrôle. Il s'agit également d'intégrer les requêtes des usagers et autres données dynamiques produites par des capteurs – consommation



d'eau et d'électricité, température ou niveau d'éclairage des bureaux. À terme, ce flux de données passera par les fourches caudines des algorithmes de machine learning.

4000 utilisateurs potentiels, au travers d'une sorte d'Amazon interne ne nécessitant guère de formation. « Nous avons privilégié la convivialité et l'ergonomie en optant pour une plateforme d'e-commerce, plutôt que pour un e-procurement traditionnel », précise Thierry Vito. Une telle plateforme apporte en outre des leviers bien connus des utilisateurs d'Amazon, comme la mise en avant contextuelle de produits. Le catalogue a sobrement été baptisé Engie Ineo Shop.

L'ensemble du projet a consisté à déployer et intégrer le PIM, l'Engie Ineo Shop (sous Intershop) et l'ERP (SAP), qui prend en charge de longue date la plupart des besoins IT de l'entreprise. Tout d'abord, les données produits du référentiel existant ont migré vers la plateforme PIM. Un travail colossal qui n'est pas terminé. Ce référentiel comptait en effet 3 millions de références dont près de 700000 sont déjà transférées. Ces données sont en outre enrichies, puisque le nombre de caractéristiques de chaque produit passe progressivement de 20 initialement, à 100 voire 200. Enfin, une intégration entre le PIM et l'Engie Ineo Shop permet de diffuser sur ce dernier, le catalogue et les prix. « Une telle intégration est monnaie courante dans le retail, mais nous sommes les premiers à la mettre en œuvre en interne et dans notre secteur d'activité, pour créer de nouveaux leviers et préparer le BIM », explique Thierry Vito.

Désormais, les utilisateurs qui veulent acheter du matériel initient une commande dans l'ERP et cliquent sur la fonction ca-

talogue, ce qui les fait basculer sur l'Engie Ineo Shop. Ils y composent leur panier qui, une fois finalisé, est réinjecté dans l'ERP. Parallèlement, tout le monde peut aussi consulter l'Engie Ineo Shop, en dehors de tout processus d'achat, simplement pour s'informer sur les produits.

Une plateforme étendue aux vendeurs

Seuls les achats sont pour l'instant adressés. Mais courant 2019, la plateforme ciblera aussi les activités de chiffrage, dont les prix de référence seront intégrés au PIM. La solution de chiffrage consommera alors des données produits venant uniquement du PIM. Une vue complète du produit permettra à Engie Ineo de mieux gérer les différents niveaux de prix, donc de proposer le bon prix à l'instant t en fonction de l'usage qui en est fait. D'autre part, le PIM sera à terme ouvert à des intervenants extérieurs – fabricants et distributeurs en tête – qui pourront directement déposer leurs données. Il est également question d'offrir à ces fournisseurs la possibilité de placer des publicités sur l'Engie Ineo Shop. « Ils doivent en effet faire la tournée de nos 300 agences et centres de travaux. La publicité leur permettrait de communiquer directement et à moindre frais avec nos utilisateurs sur de nouveaux produits ou services », explique Thierry Vito. Enfin, à partir de 2020, le PIM accueillera des données produites par les bureaux d'études, dans la perspective du BIM. THIERRY LÉVY-ABÉGNOLI