



Octopia étend ses services avec le Low-code

Filiale de Cdiscount, Octopia propose une solution de marketplace à sa maison mère comme à ses partenaires vendeurs. Elle s'est appuyée sur la plateforme de l'éditeur Axelor pour produire rapidement un service d'édition de factures destiné aux vendeurs.

Les clients des places de marché le savent bien, il n'est pas toujours aisé d'obtenir une facture suite à un achat, en particulier lorsque le vendeur est d'une taille modeste. La marketplace de Cdiscount, qui revendique environ 15 000 vendeurs et référence 100 millions de produits n'échappe pas à ce problème. Et même si cette édition de facture n'est pas obligatoire dans tous les cas, la place de marché en a fait une condition sine qua non de ses partenariats avec les vendeurs. Engagée dans une démarche de commer-

cialisation d'une offre clés en main auprès de ses partenaires avec la création de sa filiale Octopia, Cdiscount a détecté rapidement le besoin de proposer le service associé à la carte. «La problématique de la récupération de l'ensemble des données nécessaires à l'établissement de ces factures en rebute plus d'un», explique d'ailleurs Stanislas Prigent, directeur fulfilment & marketplace services de Cdiscount, également directeur des opérations d'Octopia. Décidée à répondre rapidement à cette demande, Octopia a cherché une solution tierce, sans a priori sur sa nature (intégra-

tion de composants ou logiciels). Après un rapide survol du marché, la plateforme Low-code proposée par Axelor est retenue en avril 2020, entre autres parce que la solution propose une base métier de facturation déjà solide. L'adaptation aux besoins de Cdiscount et de ses vendeurs a été plus rapide. Une grosse partie du travail de paramétrage des équipes d'Axelor a d'abord concerné les fonctionnalités de connectique permettant de récupérer l'ensemble des données nécessaires aux vendeurs. Cette étape a été suivie du développement des API correspondantes, pour automatiser cette récupération. Enfin, l'éditeur a développé un parcours d'enrôlement pour les vendeurs souhaitant utiliser le service. L'ensemble des développements, réalisés avec le concours des collaborateurs de l'éditeur maîtrisant le paramétrage et les briques disponibles, s'est étalé sur trois mois, avant une phase de bêta-test qui a impliqué trois vendeurs. Une fois les ajustements demandés réalisés, la solution technique a été validée et mise à disposition de l'ensemble des partenaires. À ce jour, plus de 200 d'entre eux ont choisi de l'utiliser.

« Cette solution nous a permis d'aller vite, en nous appuyant sur des experts et un savoir-faire que nous n'avions pas la possibilité de mobiliser en interne, étant donné nos priorités », continue Stanislas Prigent. Pour autant, il ne se sent pas dépendant d'Axelor et de l'outil : « Il y a une prise de risque minimale et contrôlée par rapport à l'outil. » Il est vrai que ce dernier est disponible en mode SaaS et a été développé à partir de composants open source, en jouant la carte des standards pour le socle technique. De quoi rassurer Octopia donc, mais comme le reconnaît son directeur, « pour des raisons finalement plutôt business. Travailler avec Axelor et en mode Low-code nous a surtout renforcé rapidement sur deux de nos sujets principaux : le parcours vendeurs et l'interface utilisateur », conclut-il. **FRANÇOIS JEANNE**



STANISLAS PRIGENT, directeur des opérations d'Octopia

« Le socle facturation déjà disponible sur la plateforme Low-code d'Axelor nous a séduits »

L'ENTREPRISE

ACTIVITÉ

Solution de marketplace clés en main

EFFECTIF

45+ collaborateurs

CA

NC (entreprise créée cette année)