

Séparer une org Salesforce avant une cession.

Fin 2021, Hartwood devait céder sa principale filiale. Problème : l'org Salesforce était commune à plusieurs sociétés du groupe. Il fallait donc en reconstruire une pour la filiale avant la cession.

≈ 30

objets reconstruits

Millions

d'enregistrements
repris, pièces jointes
comprises

1 500+

utilisateurs migrés

1 week-end

pour basculer flux et
utilisateurs

Une seule org pour tout le groupe, une filiale à céder.

Hartwood regroupe plusieurs sociétés de conseil technologique, de transformation digitale, d'ingénierie et de recrutement spécialisé. Le groupe exploitait une seule org Salesforce pour plusieurs de ses sociétés. Paramétrage, développements, données et intégrations : tout était commun.

La cession de sa principale filiale à un grand groupe international de conseil était imminente. Une clause suspensive prévoyait que le SI de la filiale, org Salesforce comprise, faisait partie des actifs cédés.

Sans org autonome pour la filiale, la cession ne pouvait pas se dérouler comme prévu.

Mi-décembre 2021, Hartwood a sollicité son intégrateur Salesforce historique, dont j'étais le directeur technique. La cession devait être finalisée au premier trimestre 2022. L'éditeur, consulté en premier, avait estimé le projet à six mois, avec un démarrage différé de plusieurs mois. Un calendrier incompatible avec le closing.

Ce qui rendait l'opération risquée.

- ◆ Rien ne pouvait être simplement détaché : tout étant commun, il fallait reconstruire une org complète.
- ◆ Les données : plusieurs millions d'enregistrements, pièces jointes comprises, avec les nombreuses liaisons entre enregistrements à préserver.
- ◆ Les développements : un déploiement dans une nouvelle org impose de repasser les contrôles de couverture de code de la plateforme.
- ◆ Les flux d'intégration : portés par l'équipe nearshore de Hartwood au Maroc, ils devaient être rebranchés sur la nouvelle org.
- ◆ Les utilisateurs : plus de 1 500 à migrer.
- ◆ La bascule des flux et des utilisateurs : une seule fenêtre réelle, sans droit à l'échec.

D'une org partagée à deux orgs autonomes.

AVANT



APRÈS



Schéma reconstruit et simplifié, à visée illustrative.

Comment nous nous sommes organisés.

Une réunion de lancement avec les équipes techniques de l'acquéreur a permis de fixer la répartition des rôles. Comme nous connaissions déjà l'org, nous avons pris la réalisation en charge. Dans ce contexte, ajouter un nouvel intervenant aurait surtout ajouté de la coordination.

Le projet est devenu prioritaire en interne. J'ai commencé par voir avec les chefs de projet quelles personnes pouvaient être dégagées : développeurs, architectes Salesforce et administrateurs.

Jusqu'à dix personnes seniors ont été mobilisées.

Avec un délai pareil, on est tenté d'accélérer partout. J'ai surtout cherché à éviter de faire les choses plusieurs fois.

J'ai assuré le relais entre mon équipe, l'équipe nearshore et un interlocuteur de Hartwood partie prenante de l'opération, et aidé le responsable de l'équipe nearshore à construire son planning de migration des flux. Le reporting à la direction de Hartwood était hebdomadaire au démarrage, puis quotidien sur les deux dernières semaines.

Cinq leçons.

1. Une org ne se clone pas : il faut la reconstruire

Une org Salesforce ne se clone pas directement. Nous l'avons donc reproduite en redéployant ses métadonnées dans la nouvelle org, pas à pas, déploiement par déploiement, avant de lancer la reprise de données. Côté développements, l'ensemble des classes de test a dû être repris pour passer les contrôles de couverture de code.

J'avais anticipé le poids des classes de test dans le planning. Nous avons donc lancé ce chantier très tôt, plutôt que d'attendre d'avoir terminé les autres déploiements.

2. Sous contrainte de date, migrer d'abord et trier ensuite

Trier les données entité par entité avant la bascule aurait allongé le projet. Nous avons repris l'intégralité des données, puis fait le tri dans un second temps, dans les deux orgs. La reprise elle-même a duré plusieurs jours, pièces jointes comprises.

Dans ce type de projet, tout n'a pas besoin d'être terminé pour le jour du closing. Nous avons surtout cherché à distinguer ce qui bloquait réellement la cession de ce qui pouvait attendre.

3. Le prestataire ne doit pas décider de ce qu'il faut supprimer

Hartwood avait une personne qui connaissait les données et les enjeux de la cession. Elle s'est chargée du nettoyage de l'org source à partir de nos remontées : données, rôles, utilisateurs.

Nous pouvions identifier les données, rôles ou utilisateurs à regarder. En revanche, c'était au client de décider ce qui devait disparaître.

4. La répétition doit se faire dans les mêmes conditions que la vraie bascule

Nous avons testé la migration dans une full sandbox. Mais pour les flux, nous avons aussi fait une répétition en conditions réelles, sur un week-end. Et cette première répétition a échoué.

L'équipe nearshore a repris ses flux et nous avons recommencé. Cette fois, ça a fonctionné.

C'est là que la répétition a servi : le problème est apparu avant la vraie bascule, pas le lundi matin.

5. Pour cette reprise, nous avons choisi Talend trop vite

La reprise de données combinait Talend et SFDMU. Avec le recul, Talend n'était pas le bon choix. Il était difficile à industrialiser et nous devions retoucher les jobs pour chaque objet.

Nous nous en sommes rendu compte trop tard pour changer d'outil.

Depuis, je préfère tester l'outil de reprise sur les objets les plus complexes et les plus liés avant de généraliser son utilisation.

05 · LE RÉSULTAT

Une org autonome pour la filiale.

Deux mois après le lancement, la nouvelle org était prête. Nous avons basculé les flux et plus de 1 500 utilisateurs sur un week-end.

Au final : une trentaine d'objets, plusieurs millions d'enregistrements et leurs pièces jointes, et une org autonome pour la filiale.

L'éditeur avait estimé six mois. Nous avons terminé en deux. La cession a été finalisée dans le calendrier prévu.

À vérifier avant une séparation d'org.

- 1 Votre org Salesforce est-elle partagée entre plusieurs entités dont l'une pourrait être cédée, fusionnée ou acquise ?
- 2 Savez-vous aujourd'hui quelles données, quels flux et quels développements appartiennent à chaque entité ?
- 3 Si vous deviez séparer une filiale dans quelques mois, qui serait capable de reconstruire votre org ?



Nicolas Foucher, architecte SI & Data indépendant, spécialisé dans l'intégration de Salesforce au sein de systèmes d'information complexes. Plus de 15 ans d'expérience sur l'écosystème Salesforce et 20 ans dans l'intégration d'applications et l'architecture de flux de données, au service des entreprises de taille intermédiaire, du cadrage à la livraison.

nicolas.foucher@alveonis.com · alveonis.com