

L'USF mag

n°64

www.usf.fr

Trimestriel / Janvier 2025

USF
UTILISATEURS SAP
FRANCOPHONES

“

*35 ans
d'intelligence collective
& de passion*

”



Utilisateurs SAP Francophones



CONVENTION USF 2024

*Il était une fois le Cloud :
Entre mythe et réalité...*

La Convention USF, c'est quoi ?

L'événement annuel de référence et fédérateur de l'écosystème SAP pendant lequel vous rencontrerez tous ses acteurs majeurs !

La Convention USF est l'occasion d'affirmer l'influence de l'USF et la valeur qu'elle apporte aux utilisateurs de toutes les solutions SAP sur les plans juridique, stratégique, fonctionnel et opérationnel.

La C24 en quelques chiffres :

✓ 1830 Visiteurs uniques

✓ 3200 Visiteurs cumulés

✓ 107 Exposants

✓ 6 Conférences plénières

✓ 72 Ateliers REX & Roadmap SAP

✓ 5000 Participants cumulés
Ateliers REX & Roadmap

✓ 70 Participants en moyenne
par atelier

✓ 1445 Téléchargements App C24

WWW.CONVENTION-USF.FR



mot du Président



En ce début de nouvelle année, je tiens à vous exprimer, au nom de tous les membres du Comex, du Conseil d'Administration et des permanents de l'USF, nos plus sincères vœux pour 2025.

Cette année constitue un tournant dans l'histoire de l'USF. Nous allons en effet fêter nos 35 ans, qui ont été marquées par de nombreux succès : influence de l'USF au sein de l'écosystème, constitution de la plus importante communauté d'échanges et de partage d'expériences autour des solutions SAP, contre-pouvoirs reconnu face à l'éditeur, production de nombreux contenus à forte valeur ajoutée...

Il serait toutefois erroné de s'endormir sur nos lauriers. Car il nous faut en permanence nous adapter pour inventer l'USF de demain. Et intégrer, dans nos pratiques, notre stratégie et nos modes de communication, tous les changements que l'on connaît déjà : l'innovation technologique, qui n'a jamais été aussi rapide ; l'évolution des solutions de SAP à l'heure du Cloud, de l'automatisation et de l'intelligence artificielle ; le renouvellement des partenaires et de leurs expertises ; la nécessité de conforter notre influence internationale, et pas uniquement dans le monde francophone...

Il faut donc anticiper pour se préparer au mieux à ces transformations, qui peuvent paraître perturbantes, voire disruptives. Cela suppose une évolution de notre organisation interne, de nos relations avec SAP vers davantage de collaboration, de nos compétences, de nos contenus et des thématiques que nous traitons dans l'intérêt de tous nos adhérents, en particulier pour mieux prendre en compte les besoins de tous les métiers face à l'hybridation des systèmes d'information.

L'USF a déjà, au cours de ses 35 ans d'existence, réussi à incarner toutes les transformations passées. Soyons persuadés qu'elle va incarner encore pendant longtemps les métamorphoses qui se dessinent.

Regarder l'avenir avec optimisme ne dépend que de nous...

Gianmaria Perancin
Président USF

Fil rouge 2025 !
L'USF, 35 ans
d'intelligence collective et de passion

sommaire

Décryptage

- S'adapter à un écosystème en mutation : un défi pour l'USF p 4

Commissions

- Guide pratique RISE : les bonnes questions à se poser. p 5
- L'impact de L'ERP Cloud sur les Centres de Compétences SAP p 7

Enjeux

- Hébergement autour de RISE : enfin une ouverture vers le Cloud souverain ! p 8

Retours d'Expérience

- Le Groupe Salins du Midi opte pour RISE Private Cloud Edition p 10
- Veolia Eau : une implémentation de SAP S/4HANA en six mois. p 11
- PlanetPharma : une optimisation de la logistique avec RISE p 12

USF Force

- Quand l'USF se conjugue aussi au féminin p 13

Commissions

- Des échanges toujours plus nourris p 16
- Quand les Commissions régionales innovent p 17

International

- L'USF hors des frontières p 18





Gianmaria Perancin

Président USF

Président SUGEN (SAP User Group Executive Network)

Responsable du Centre des Solutions et Compétences "Facturation
Marché Clients Particuliers et Expertise SAP" - EDF / DSI Commerce

S'ADAPTER À UN ÉCOSYSTÈME EN MUTATION : UN DÉFI POUR L'USF

L'année 2025 s'annonce sous le signe des incertitudes, hélas dans la continuité des années précédentes. Selon le baromètre des dirigeants français, publié début janvier par le cabinet de conseil Wavestone, 49 % d'entre eux envisagent l'année qui vient comme incertaine ou avec pessimisme, en particulier face aux risques politiques, économiques, climatiques et à la souveraineté.

L'écosystème SAP est évidemment lui aussi concerné. D'abord, par les évolutions technologiques. Si le Cloud est de plus en plus maîtrisé, c'est moins le cas pour les ruptures à venir, en particulier l'intelligence artificielle, dont les cas d'usage sont encore imprécis et les compétences encore trop rares face à la demande.

UNE RECOMPOSITION DE L'ÉCOSYSTÈME DES PARTENAIRES

Ensuite, par la consolidation du marché, avec des rapprochements ou des changements capitalistiques. On l'a vu, par exemple, ces dernières semaines avec le rachat d'Esker, l'un des partenaires historiques de la Convention USF, par les fonds d'investissement anglo-saxons BridgePoint et General Atlantic. Ou l'entrée de l'Abu Dhabi Investment Authority au capital Qlik, éditeur qui propose des solutions d'intégration de données SAP. Ces mouvements présentent des risques potentiels pour les clients, par exemple en cas de revirement stratégique ou de reconstitution du portefeuille de solutions sur la base de choix purement économiques voués à maximiser la rentabilité pour les investisseurs.

Enfin, il ne faut pas négliger les risques de défaillances des fournisseurs. Les deux-tiers des directions achats considèrent que ce sont les premiers risques majeurs en 2025, y compris dans le domaine du numérique, d'après la dernière étude du Conseil National des Achats publiée en janvier. Rappelons qu'en France, en 2024, plus de 1 200 ESN et éditeurs de logiciels ont été placés en redressement ou liquidation judiciaires. C'est un point de vigilance pour le maintien en conditions opérationnelles des systèmes d'information et la disponibilité des compétences, y compris pour celles liées aux solutions SAP. « Les prestataires et éditeurs aujourd'hui fer de lance dans l'écosystème SAP, seront-ils les mêmes à l'avenir ? », se questionne Gianmaria Perancin, Président de l'USF.

ÉTENDRE LE PÉRIMÈTRE DE L'USF

Ces transformations ont évidemment des conséquences pour les entreprises adhérentes à l'USF. « Nous devons être attentifs à tous ces mouvements », prévient Gianmaria Perancin. Et les anticiper : « À mesure que les usages du Cloud se généralisent, y compris pour les solutions SAP, l'USF doit attirer les entreprises qui ne sont pas encore membres. Cela suppose de faire évoluer la cartographie des Commissions, des Groupes de Travail, ainsi que les contenus que nous proposons, et adapter nos initiatives aux nouveaux besoins des utilisateurs SAP », poursuit le Président de l'USF.

De son côté SAP se transforme également : Olivier Nollent affirme que « 2024 aura été l'année de tous les records pour SAP en France »,

mettant en exergue « la très forte accélération de l'adoption de nos solutions ERP Cloud par nos clients historiques et l'acquisition record de nouveaux clients de toutes tailles et de tous secteurs ». Toutefois, les récents mouvements dans le management nécessitent, selon Gianmaria Perancin « de mettre en place de nouvelles relations, en misant sur la transparence et la collaboration. Nous attendons par exemple de savoir qui reprendra les fonctions de Chief of Sales et de Chief Technology Officer au niveau mondial ».

L'USF a certes des positions solides, mais, « il est indispensable de regarder l'avenir et d'anticiper ; ce n'est pas parce que nous avons atteint nos objectifs que nous allons nous reposer sur nos lauriers », assure Gianmaria Perancin. Les pistes de travail ne manquent pas, en particulier le Cloud souverain, qui suscite toujours autant de questions, et le renforcement de nos capacités d'influence.

À ce titre, outre le traditionnel voyage de l'USF Force en mars à Walldorf, qui donnera l'occasion d'un nouvel échange avec les product managers SAP et les acteurs des autres clubs d'utilisateurs SAP au niveau européen, une rencontre est prévue, le 5 février à Den Bosch (Pays-Bas), avec les clubs britanniques/irlandais et néerlandais, dans le cadre de l'alliance informelle entre nos trois associations ; sans oublier, le meeting SUGEN de début avril, encore à Walldorf, où nous allons échanger en direct avec les Executives SAP.

Notre présence sur les réseaux sociaux verra aussi un changement important en 2025, avec la fin de nos publications sur X (ex-Twitter) pour passer sur Bluesky : un choix en cohérence avec nos convictions autour d'une communication responsable et durable.

**Sadjia Dahmane**

Présidente de la Commission RISE - USF
Responsable Architecture et Administration SAP
chez Bouygues Construction

GUIDE PRATIQUE RISE : LES BONNES QUESTIONS À SE POSER

L'USF publie en février un Guide sur les questions à se poser avant d'adopter le modèle RISE with SAP. Ce passage vers RISE implique une migration vers S/4HANA pour ceux qui ne l'ont pas encore réalisée. Lancée en 2021, l'offre RISE with SAP modifie le mode de licensing, avec l'abandon des licences perpétuelles au profit de souscriptions à durée limitée.

Outre la capacité de traitement et du stockage inhérents au Cloud, cette offre intègre également, en standard, un ensemble de services fournis par l'éditeur pour exploiter les couches basses et applicatives des solutions SAP. Ces services peuvent être complétés par des services optionnels facturés en supplément.

« Avec RISE, SAP devient ainsi le seul interlocuteur du client pour tous ces services regroupés dans un seul contrat de souscription. Cela constitue une évolution majeure dans l'offre SAP, et, de fait, suscite de nombreuses questions de la part des adhérents de l'USF, qui ont conduit à la rédaction de ce Guide », souligne Bernard Cottinaud, chargé de mission Stratégie de l'USF et Président de la Commission Organisation & Gouvernance, qui a copiloté la réalisation du Guide pratique avec Sadjia Dahmane, Présidente de la Commission RISE et avec l'appui de Mathilde Fleury, Responsable des Relations Internationales et Référente SAP à l'USF. Cette synthèse est le fruit des réflexions et d'échanges entre les adhérents de l'USF et de retours d'expériences vécus par des clients SAP. Elle est appuyée par l'expertise de Jan-Hendrik Stricker, fondateur de Advice4cloud et ancien collaborateur SAP où il était porteur de l'offre de transformation RISE chez les clients de SAP au niveau EMEA.

Prendre le temps nécessaire à la réflexion

Avant de s'engager sur RISE et a fortiori passer à S/4HANA, il faut anticiper de nombreux points et constituer une équipe pluridisciplinaire pour les étudier, d'autant qu'il n'est pas si évident de discerner la valeur que cette offre apporte. « Cela nécessite donc une analyse approfondie en amont, tout ce qui n'est pas dans le contrat, qui regroupe plusieurs centaines de pages et d'annexes, entraînera des coûts supplémentaires. À l'inverse, si on achète trop et que l'on n'utilise pas, les coûts perdureront pendant toute la durée du contrat », souligne Bernard

Cottinaud, qui insiste sur le fait qu'il faut donc prendre le temps nécessaire pour se poser les bonnes questions.

Il paraît important de séparer les apports de S/4HANA (le produit) de ceux de RISE (le contrat de services) pour disposer d'une vision claire lors du cadrage. Tout le monde ne maîtrise pas tous les aspects, il est recommandé de se faire aider d'experts car « il n'y a pas de marche arrière possible, on ne peut pas sortir du contrat avant son échéance une fois signé. C'est la logique et le rôle du contrat qui engage les parties. N'oublions pas que SAP a en réalité deux métiers : l'édition de logiciels et aussi l'ingénierie contractuelle ! »

Ce Guide « s'adresse avant tout aux entreprises qui ont un ERP et qui souhaitent migrer vers RISE, il couvre l'ensemble des problématiques du cycle de mise en œuvre », précise Bernard Cottinaud. Il est construit autour de quatre parties. Il commence par un rappel des caractéristiques de l'offre RISE et du vocabulaire associé car il est essentiel de mettre les bons termes en face des caractéristiques de l'offre pour y voir clair. Puis il aborde les questions à se poser à chaque étape du projet :

- Avant de prendre une décision.
- Lors du lancement du projet et pendant le Build.
- Et enfin la préparation du Maintien en Conditions Opérationnelles (Run).

Première étape : pourquoi lancer ce projet, dans quel but ?

Avant de prendre une décision, le questionnement porte sur les objectifs de cette migration et ses bénéfices pour l'entreprise. Un objectif clair et partagé est essentiel pour la réussite du projet. Il convient donc de s'interroger sur la meilleure approche à adopter pour réaliser cette migration car chaque contexte d'entreprise est différent, il n'y a pas de réponse unique. Il faudra également se questionner sur les aspects contractuels, sur les services à souscrire, et également sur l'organisation

et la gouvernance à mettre en place. « Il existe plus de 800 services disponibles, il est essentiel de prendre le temps de se les approprier pour y voir clair et de faire le tri entre ceux qui sont essentiels et les autres », avertit Bernard Cottinaud.

Une vigilance sur la création de valeur avec RISE

Ensuite, le Guide aborde les phases de lancement du projet et de Build, avec la définition du périmètre, les relations avec l'intégrateur et les partenaires, la conduite du changement, le suivi des déploiements et la gestion de la valeur. Le Guide précise que « *le pilotage par la valeur est crucial pour le succès d'un projet RISE avec SAP, car cela garantit que l'implémentation reste alignée avec les objectifs stratégiques de l'entreprise dans l'enveloppe budgétaire consentie. Cette approche nécessite une implication rigoureuse de toutes les parties prenantes, des arbitrages lorsque c'est nécessaire et une supervision financière continue. C'est aussi l'occasion de se questionner sur les processus métier de l'entreprise à l'aulne du nouveau standard*

proposé par SAP dans S/4HANA car c'est certainement là où se situent les principaux vecteurs d'apport de valeur ».

Les impacts des changements apportés par RISE après le Go Live

Enfin, le Guide pratique traite du Run et du Maintien en Conditions Opérationnelles. Les questions portent sur le suivi dans le temps : de la sécurité, de la conformité, de l'adéquation des compétences, des performances et sur la manière de s'organiser pour tirer le meilleur profit des apports des innovations continues...

Ce Guide pose les questions, mais n'a pas vocation à y apporter les réponses. « *Ce n'est pas son ambition, il est conçu comme une check-list pour essayer de ne rien oublier. C'est le reflet du partage des bonnes pratiques pour démarrer un projet RISE, fruit des réflexions des membres de la Commission RISE, sans toutefois prétendre à l'exhaustivité car chaque contexte d'entreprise est différent* », conclut Bernard Cottinaud.

MIGRATION VERS RISE : LES PRINCIPAUX POINTS DE VIGILANCE

1 • L'alignement stratégique

- Définir des objectifs clairs, partagés et mesurables pour l'implémentation et l'utilisation de RISE with SAP.
- Délimiter le périmètre.
- Communiquer régulièrement avec les parties prenantes pour évaluer et ajuster les objectifs en fonction des besoins évolutifs de l'entreprise.
- Ne pas hésiter à s'appuyer sur des partenaires ayant les expertises nécessaires pour cette phase de cadrage qui peut être complexe.

2 • Le choix des partenaires

La sélection du bon intégrateur de système est essentielle. Il doit disposer d'une expérience avérée dans les solutions Cloud de SAP, notamment RISE with SAP, et démontrer des mises en œuvre réussies dans le secteur d'activité de l'entreprise. Il doit aussi disposer des expertises pointues nécessaires et être en capacité de les mobiliser.

3 • La gouvernance

Établir une gouvernance solide qui implique toutes les parties prenantes pour piloter efficacement le projet. Cela inclut la formalisation des rôles, des responsabilités et des modèles d'engagement, ainsi qu'un suivi basé sur une méthodologie éprouvée comme SAP Activate pour garantir l'alignement avec les meilleures pratiques.

4 • Les aspects contractuels

Analyser attentivement les termes contractuels, y compris les obligations, les engagements de niveau de service (SLA), les conditions de résiliation et les implications financières. Il convient également de s'assurer que les termes du contrat sont clairs et favorables pour l'entreprise.

5 • La gestion du changement

- Préparer les équipes à la transformation/transition et prévoir des formations adaptées pour faciliter l'adoption des technologies Cloud.
- Identifier très tôt les nouvelles compétences nécessaires et mettre les moyens en place pour s'en doter.

.../...

.../... **MIGRATION VERS RISE : LES PRINCIPAUX POINTS DE VIGILANCE**

6 • Les coûts et le ROI

- Analyser les coûts initiaux et récurrents, et évaluer le retour sur investissement attendu. Ne pas se limiter aux seuls coûts IT et mais mettre l'accent sur les leviers d'amélioration de l'efficacité opérationnelle dans les métiers (simplification des processus, retour au standard, ergonomie...).
- S'organiser en vie courante pour transformer la promesse d'apport de valeur des innovations, annoncée par SAP, en gains concrets pour l'entreprise.

7 • Le suivi

Mettre en place des indicateurs de performance (KPI) et des mécanismes de suivi pour évaluer régulièrement la mise en œuvre de S/4HANA sur RISE. Cela inclut des revues de projet régulières, des analyses de l'efficacité des processus métier et des ajustements proactifs pour répondre aux besoins des métiers et à la performance attendue.

L'IMPACT DE L'ERP CLOUD SUR LES CENTRES DE COMPÉTENCES SAP



ORGANISATION & GOUVERNANCE

L'USF est extrêmement mobilisée sur l'étude de la nouvelle offre RISE with SAP. La Commission Organisation & Gouvernance s'est donc emparée du sujet de l'impact que cette nouvelle offre de services va avoir sur les Centres de Compétences SAP.

« L'arrivée de RISE chez les clients de SAP ne se fera pas sans impact sur les Centres de Compétences SAP et il est donc nécessaire d'anticiper pour que l'adaptation se déroule dans les meilleures conditions possibles. Il faudra s'organiser pour tirer profit de cette nouvelle offre, et notamment des innovations, mais aussi mettre en place des moyens adaptés pour suivre de près l'évolution des coûts » avertit Bernard Cottinaud, Président de la Commission Organisation & Gouvernance.

En 2025, les membres de la Commission O&G se sont donné l'objectif d'analyser les impacts de RISE selon plusieurs axes :

- L'impact du nouveau RACI entre SAP et ses clients (et les partenaires du client) pour comprendre qui fera quoi et jusqu'à quel niveau dans un contrat RISE.
- La gestion des compétences : les besoins de nouvelles compétences et aussi quelles seront les compétences qui seront moins nécessaires.
- L'accompagnement du changement et les formations adaptées pour les équipes du CCSAP.
- L'évolution du rôle des interlocuteurs métier avec l'arrivée d'outils plus orientés utilisateurs.
- Les rôles et responsabilités vis-à-vis de l'éditeur SAP qui devient un fournisseur de services.
- La montée en puissance du rôle des FINOPS et des SAM pour le suivi du contrat RISE qui va devenir une nécessité au quotidien.
- Les méthodes à mettre œuvre pour analyser, sélectionner et adopter les innovations, si elles sont pertinentes pour l'entreprise.

- Le rôle des partenaires du CCSAP et le périmètre des contrats de TMA.
- Et bien d'autres sujets...

La Commission O&G abordera cette thématique en s'appuyant sur :

- La vision de l'éditeur SAP.
- La réalité du terrain (REX de sociétés ayant mis en œuvre RISE).
- L'apport de l'écosystème SAP : experts, consultants, partenaires SAP...
- La diffusion d'une enquête auprès des membres de l'USF
- Des études d'analystes (Gartner, PAC...).
- Des brainstormings collectifs.

Deux partenaires accompagneront la Commission tout au long de ce nouveau cycle de réflexion :

- Forvis Mazars pour la partie conduite du changement et organisation.
- Sproclub, start-up toulousaine qui forme les consultants SAP de demain grâce à des parcours de reconversion, pour l'évolution des expertises.

L'objectif sera de produire une Note de Perspectives pour la prochaine Convention USF à Lyon en octobre.

Plusieurs réunions sont déjà planifiées au premier semestre 2025, vous les retrouverez sur la Communauté USF, n'hésitez pas à y participer pour enrichir cette étude de vos propres réflexions.





Bernard Cottinaud

Chargé de mission Stratégie - USF

Président de la Commission Organisation & Gouvernance - USF

HÉBERGEMENT AUTOUR DE RISE : ENFIN UNE OUVERTURE VERS LE CLOUD SOUVERAIN !

Lorsque SAP a lancé l'offre RISE with SAP en 2021, seuls quatre hyperscalers (trois américains et un chinois) étaient disponibles pour la mettre en œuvre. « *SAP n'offrait pas d'autres choix d'hébergement, notamment de Cloud souverain* », rappelle Bernard Cottinaud, Chargé de mission Stratégie de l'USF et Président de la Commission Organisation & Gouvernance.

Une telle approche a évidemment suscité de fortes réticences de la part des entreprises gérant des données sensibles ou de la part des organisations publiques, légitimement inquiètes des conséquences possibles suite au stockage de leurs données chez des hébergeurs américains.

L'USF s'est donc constamment mobilisée pour que SAP propose à ses clients une offre RISE sur du Cloud souverain. Même si, au début, la demande de l'USF a été très peu entendue, finalement, force est de constater que la situation a bien évolué au fil du temps et dans le bon sens.

HYPERSCALERS AMÉRICAINS : DES RISQUES JURIDIQUES À CONSIDÉRER

Il est nécessaire de se rappeler que les réglementations américaines permettent l'accès aux données des entreprises non américaines sans justification, ni information, par les autorités judiciaires ou les agences de renseignement américaines.

- Sur le plan juridique, le **Cloud Act** (Clarifyng Lawful Overseas Use of Data Act), loi fédérale, autorise les administrations judiciaires américaines fédérales ou de n'importe quel Etat à accéder aux données électroniques de sociétés non américaines hébergées par des acteurs américains, et ce sans aucune information préalable des personnes ou entreprises visées.
- Sur le plan du renseignement, la **section 702 du FISA** (Foreign Intelligence Surveillance Act), récemment prolongée jusqu'en 2026, autorise les

agences de renseignement américaines à collecter sans mandat des données de citoyens et d'entreprises hors des Etats-Unis, avec l'assistance des fournisseurs de communication électronique dès lors qu'ils sont américains.

De plus, ces lois extraterritoriales peuvent évoluer sans préavis dans le temps et il est plus difficile de s'en tenir informé **lorsque** l'on n'est pas citoyen ou résident américain. « *Il faut donc être pleinement conscient de l'existence de ces dispositions avant de s'engager avec des hyperscalers américains et en évaluer sereinement les risques et leurs conséquences* », avertit Bernard Cottinaud.

RISE HÉBERGÉ EN EUROPE CHEZ SAP : C'EST AUSSI POSSIBLE

Depuis son lancement, l'offre d'hébergement RISE with SAP a constamment évolué. « *L'éditeur a dû faire évoluer sa stratégie pour pouvoir répondre aux attentes de ses clients lorsqu'ils étaient réticents aux hyperscalers américains. Avec RISE, les entreprises ne sont désormais plus obligées de confier leurs données uniquement à des hyperscalers américains* », précise-t-il. Outre la possibilité d'héberger l'ERP Cloud chez un hyperscaler (au choix, parmi AWS, GCP ou Azure), avec les risques que cela comporte pour la confidentialité des données, ou chez un Premium Supplier (Cloud4C, IBM, T-Systems), SAP propose aussi la possibilité de souscrire un contrat RISE avec une installation dans ses propres datacenters situés en Allemagne. C'est une sorte de retour de HEC (Hana Enterprise Cloud) qui était le précurseur de l'offre RISE. Cependant dans ce cas, SAP indique qu'il vérifiera avec le client l'intérêt réel d'utiliser RISE dans cette configuration (dont les coûts sont aussi plus élevés du fait de son exploitation par des acteurs européens).

RISE HÉBERGÉ DANS LES DATACENTERS DU CLIENT : UNE AUTRE SOLUTION

Cette possibilité existe dans l'offre RISE, sans que SAP n'en fasse beaucoup la promotion, elle permet d'héberger les données et de faire tourner l'ERP dans les datacenters

de l'entreprise cliente ou dans des datacenters de son choix. Les instances sont toujours exploitées par SAP (RISE en CDC - Customer Data Center) et ne sont pas à la main du client. Le client a le choix parmi 3 partenaires d'infrastructures certifiés par SAP (Dell, HPE et Lenovo). Ce cas de figure, qui reste très marginal selon SAP, peut être retenu par exemple si les données ou l'activité de l'entreprise sont ultra-sensibles et qu'elle ne souhaite courir aucun risque vis-à-vis des lois extraterritoriales, ou aussi pour répondre à un besoin de garantir des performances à un très haut niveau (cas de gestion de production critique dans les usines par exemple) ou afin de se conformer à une exigence légale d'héberger les données dans le pays, pour des administrations. À ce jour, il n'y aurait, selon SAP, aucun cas de CDC en France, mais il en existe en Europe.

L'ÉMERGENCE RÉCENTE DES OFFRES DE CLOUD SOUVERAIN AVEC RISE

Et finalement, fin 2024, de nouvelles possibilités ont commencé à voir le jour avec l'annonce d'accords avec acteurs de Cloud souverain propres à chaque pays. Dans ce cas, il s'agit d'un environnement Cloud qui se limite au

territoire d'un pays avec des acteurs locaux au pays et qui permet ainsi de respecter les lois en vigueur dans ce pays, tout en garantissant de ne pas risquer de dépendre de lois extraterritoriales. Le contrat avec l'hyperscaler reste directement géré par SAP, et SAP en exploite les instances selon les services du contrat RISE, le client final n'a pas la main :

- Parmi les opérateurs de Cloud souverain en Allemagne, **Schwarz** (propriété de Lidl) a annoncé un partenariat avec SAP pour RISE sur une architecture Stackit en octobre 2024.
- En France, c'est aussi en octobre que SAP a fait part de son intention de proposer RISE avec **Bleu** (Microsoft, Orange, CapGemini) sur un Cloud souverain certifié SecNumCloud. Il s'agit d'une architecture basée sur Microsoft Azure déconnectée des USA pour une offre qui pourrait être disponible en 2026, le temps d'obtenir toutes les certifications et de mettre en place l'organisation adéquate.

Dans cette logique d'ouverture nouvelle, il n'est pas impossible d'imaginer que d'autres acteurs de Cloud souverain se positionneront à l'avenir sur RISE, peut-être en France, et très certainement dans d'autres pays.

En conclusion, SAP a finalement entendu les demandes de ses clients et a fait progressivement évoluer l'offre d'hébergement de RISE, depuis son annonce en 2021, pour pouvoir répondre aux exigences de Cloud souverain demandées par les entreprises qui ne pouvaient ou ne souhaitaient pas y déroger.

POURQUOI REJOINDRE LE RÉSEAU SOCIAL « LA COMMUNAUTÉ USF » ?

La Communauté USF » est le réseau social dédié exclusivement aux adhérents USF. C'est un outil indispensable pour chaque adhérent pour consulter de nombreuses productions USF (livrables, vidéos, REX...), échanger avec ses pairs, suivre les dernières actualités USF, retrouver ses Commissions et événements... [Inscrivez-vous !](#)



Suivez l'actualité de l'écosystème SAP



Découvrez tous les événements USF



Emportez l'USF avec vous via l'App



Echangez directement avec les autres adhérents



Partagez l'actualité de l'écosystème SAP



Retrouvez l'ensemble de vos Commissions



Consultez rapidement tous les contenus USF



Bénéficiez de publications exclusives



Le Groupe Salins du Midi opte pour RISE Private Cloud Edition

Face aux défis technologiques et métiers liés à l'évolution de leur système d'information, le Groupe Salins, producteur de sel, a amorcé une transformation d'envergure en choisissant la solution RISE Private Cloud Edition. Le retour d'expérience a été présenté lors de la dernière Convention USF.

La Solution SAP existante (650 utilisateurs) étant en fin de maintenance en 2027, l'évolution vers S/4HANA était nécessaire. La société a opté pour SAP S/4HANA Private Cloud (RISE With SAP), en intégrant plusieurs outils complémentaires tels que SAP Datasphere, SAP Analytics Cloud, SAP Sustainability, Advanced ATP, Transportation Management, Enable Now et Integration Suite. « *L'objectif est de simplifier nos processus métiers en se calant sur les bonnes pratiques et le standard SAP et d'améliorer l'efficacité opérationnelle* », résume Olivier Duplex, DSI des Salins du Midi.

Cette transformation, loin d'être un simple renouvellement technique, devait également répondre à plusieurs enjeux métiers. D'abord, une simplification et une harmonisation des processus sur un modèle SAP standardisé. Ensuite, une amélioration de l'expérience utilisateur, « *avec des interfaces plus fluides, notamment en mobilité, des indicateurs qui orientent vers les actions à valeur ajoutée et diminuent les activités répétitives et sans valeur ajoutée* », précise le DSI. Enfin, une conformité accrue aux normes telles que la CSRD, la traçabilité des produits, les réglementations pharmaceutiques, les déclarations de TVA...), dans un contexte réglementaire contraignant et évolutif.

Le choix du mode « Bluefield »

Face aux options possibles (migration Brownfield, Greenfield, ou autres), le Groupe Salins a opté pour une démarche Bluefield à l'issue d'un cadrage mené avec la société Applium.

La démarche consiste à une récupération de l'existant là où les processus donnent satisfaction et une transformation des processus par ailleurs.

Le déploiement sera progressif avec une feuille de route sur trois ans, de 2024 à 2026.

Le projet est actuellement en cours, le Groupe Salins conserve le pilotage du projet et s'appuie sur un dispositif varié combinant Applium, HRC consulting, Wynsys, et des indépendants bien choisis pour apporter l'expertise forte sur la solution S/4. D'autres partenaires interviennent sur les solutions tierces qui évoluent avec S/4 (Logiq sur IBP et PasàPas sur Sales Cloud).

En amont de ce projet, qui a démarré en janvier 2024 avec un premier Go Live prévu pour Juillet 2025, plusieurs bonnes pratiques ont été identifiées. D'abord, il est important de prévoir plusieurs cadrages en amont, avec l'évaluation des impacts dans l'environnement RISE. « *Au total, douze chantiers de cadrages ont été menés pendant neuf mois (décisionnel, performance, mobilité, documentation, e-invoicing, testing, archivage...), afin de balayer tous nos processus et d'identifier les points de transformation* », explique Olivier Duplex.

Une vigilance sur les aspects juridiques

Ensuite, il faut prendre le temps nécessaire pour la négociation et la revue contractuelle. « *Nous avons fait appel à un conseil juridique pour négocier certaines clauses dans le contrat (renouvellement des prix, Swap...), il est également essentiel de bien comprendre le modèle de Pricing (paliers) et l'impact sur les environnements, ainsi que l'évaluation précise des FUE (Full Use Equivalent)* », précise le DSI. Rappelons que le modèle FUE permet aux clients SAP d'attribuer à chaque type d'utilisateur tout ou partie de l'équivalent d'un usage complet.

Enfin, il convient d'anticiper la conversion technique des équipes. « *Nous passons moins de temps sur des couches basses, mais davantage plus sur la BTP. Nous sommes loin de faire disparaître les compétences techniques internes avec RISE, elles sont juste recentrées sur des nouveaux outils qui apportent plus de valeur* », conclut Olivier Duplex.

Quelques chiffres :

- Effectifs : 2 200 collaborateurs.
- Production de 4 millions de tonnes par an, commercialisées sous une trentaine de marques, dont "La Baleine".
- Chiffre d'affaires (2024) : 500 millions d'euros.

Veolia Eau : une implémentation de SAP S/4HANA en six mois

Veolia Eau et PWC ont présenté, lors de la Convention USF 2024, leur retour d'expérience de la mise en production de SAP S/4HANA Private Cloud Edition (PCE) en seulement six mois.

Le projet visait, d'abord, à simplifier le paysage IT en consolidant les systèmes et les processus. Ensuite, il s'agissait de standardiser les processus métiers (achats/approvisionnements, logistique, comptabilité et contrôle de gestion, reporting) en s'appuyant sur les meilleures pratiques de SAP pour les 500 utilisateurs. Enfin, l'objectif était d'inscrire cette transformation dans une stratégie Cloud pérenne via SAP S/4HANA PCE.

Pour réussir une telle transformation, Veolia a mis en œuvre cinq principes.

En bref :

Veolia est un groupe spécialisé dans la gestion de l'eau, des déchets et de l'énergie.

Quelques chiffres :

- Chiffre d'affaires (2023) : 45,3 milliards d'euros.
- 113 millions de personnes desservies en eau potable.
- 3 809 usines de production d'eau potable gérées.
- Effectif : 218 000 salariés.

1 • Se focaliser sur le standard et les meilleures pratiques

L'adhésion aux Best Practices de SAP a été au cœur de la stratégie. Pour accélérer le design et le paramétrage, l'équipe a adopté une démarche « *Fit-to-standard* ». Cette approche repose sur trois principes. Le premier consiste à effectuer une analyse préliminaire, avec l'identification des processus nécessaires et une revue approfondie des Best Practices disponibles. Le deuxième consiste à organiser des ateliers immersifs, centrés sur des démonstrations système (90 % du temps), permettant ainsi une validation rapide des paramètres standards.

Le troisième principe consiste à limiter les ajustements, en maximisant l'utilisation des fonctionnalités natives de SAP pour réduire les efforts de personnalisation. Résultat : cette approche pragmatique a permis de maintenir 96 % de standard dans la solution finale, ce qui facilite la maintenance et la pérennité de la solution.

2 • Adopter la méthode BSP : Bon Sens Paysan

La méthode BSP a été adoptée dans la gestion du projet. Elle consiste à se poser les bonnes questions ("Et pourquoi ?", "Quel est le risque ?", "De quoi parle-t-on en termes de montants/volumes ?"...), à simplifier les processus par le rejet de

solutions complexes ou surdimensionnées en faveur de choix pratiques, et à garantir une autonomie des équipes, capables de prendre des décisions rapides et efficaces. « *La quête de simplification passe en premier lieu par le challenge du besoin, des enjeux et la revue des opportunités* », souligne Patrice Dijoux, Responsable du service Finance chez Veolia Eau.

3 • Favoriser un sponsoring permanent

Le sponsoring actif est souvent un élément clé dans les projets de transformation. Dans le cas de Veolia Eau, les sponsors ont suivi le projet de près, pas seulement lors des moments critiques, avec une logique de questionnement pour éviter les dérives. « *Le sponsoring doit être impliqué, consistant, mesuré et collectif* », résume Patrice Dijoux.

4 • Privilégier une bascule anticipée et progressive

Plutôt qu'une mise en production massive, le projet a opté pour une approche progressive, avec des livraisons par périmètre fonctionnel, ce qui réduit les risques en isolant les enjeux spécifiques à chaque périmètre. De même, un suivi précis des releases a permis d'identifier et de résoudre les éventuelles anomalies rapidement. Des équipes dédiées ont soutenu chaque mise en production avec des tests exhaustifs (Smoke Tests) pour valider la qualité. Le premier Go Live est intervenu six mois après le lancement du projet... avec six semaines d'avance sur le planning prévu.

5 • Garantir une relation de confiance avec l'intégrateur

La collaboration avec l'intégrateur a été un facteur déterminant. La relation doit être axée sur la résolution des problèmes. « *L'intégrateur a dépassé son rôle traditionnel en devenant un véritable partenaire stratégique, ouvrant la voie à d'autres collaborations (mise en place de SAC Analytics Cloud, support opérationnel, etc.). Cette approche a renforcé la qualité des livrables et posé les bases d'une relation durable* », précise Patrice Dijoux.

Quelques chiffres :

- *Création d'UbiPharm en 1991.*
- *3 900 pharmaciens actionnaires.*
- *Effectif : 2 000 collaborateurs.*
- *Chiffre d'affaires (2023) : 1,2 milliard d'euros (dont 840 millions pour PlanetPharma).*
- *6 000 pharmacies clients livrées.*

PlanetPharma : une optimisation de la logistique avec RISE

PlanetPharma est une filiale du Groupe UbiPharm, spécialisé dans la distribution pharmaceutique en Afrique ainsi que dans les départements et régions d'outre-mer, a présenté, lors de la Convention USF 2024, son retour d'expérience sur son projet d'optimisation des flux logistiques dans le cadre de sa migration vers RISE.

Le Groupe est intégré autour de cinq métiers : grossiste-répartiteur, distributeur, logisticien, promoteur et dépositaire. Pour sa part, la filiale PlanetPharma sert 150 clients basés dans 150 pays du continent africain et expédie 1 150 tonnes de produits par an, soit environ 5 000 containers, avec 200 personnes dédiées.

Plusieurs objectifs ont guidé le projet d'optimisation de la logistique : disposer d'une vision globale des stocks et de leur situation, mieux planifier la préparation et la réception des marchandises, optimiser les déplacements dans l'entrepôt, s'équiper d'outils analytiques en temps réel, automatiser la constitution des containers et analyser les activités de transports (exécution et températures).

Accompagner la croissance de l'activité

La version de l'outil WM utilisée n'était plus adaptée pour supporter la croissance de l'entreprise et améliorer la performance logistique. Ainsi, le nombre d'emplacements équivalents palettes est passé de 10 000 en 2010 à 37 000 en 2023. De même, les expéditions aériennes sont passées, durant la même période, de 737 à 1 150 tonnes, et le nombre de camions de 700 à 2 783. Dans ce contexte, les équipes Supply Chain de NTT DATA ont été sollicitées pour travailler sur les évolutions et plus particulièrement pour répondre à un manque d'intégration de leurs activités transitaires logistiques.

Le module EWM (Extended Warehouse Management) permet de répondre à ces nouveaux besoins. UbiPharma a donc lancé une étude de faisabilité d'intégration

du module et il a été conclu que la première étape de transformation devait passer par une évolution vers SAP S/4HANA. Toutefois, si SAP propose des outils de migrations de certains éléments de données (type de magasins, codes mouvements, base de données articles...), il n'existe pas d'outil permettant de reprendre les processus existants pour les optimiser avec EWM. NTT DATA a travaillé avec l'aide de l'équipe de PlanetPharma, afin de répondre à ce besoin via le module EWM intégré dans sa version embarquée S/4HANA pour, dans un premier temps, gérer la migration vers S/4 et l'intégration d'EWM, dans un second temps.

L'approche NTT DATA Business Solutions a consisté à conserver les processus existants pour la première phase du projet, analyser les flux systèmes existants avec une évaluation du nombre de développements spécifiques et implémenter EWM en conservant les processus existants et en activant des fonctionnalités standards pour remplacer des développements existants. L'objectif est de faciliter la conduite du changement pour les utilisateurs, mais également de préparer le socle de la future transformation digitale d'UbiPharm.

Une migration en trois phases

Concrètement, le projet a été découpé en trois phases :

- Une phase de préparation (un mois), avec la fourniture d'une revue des processus logistiques, la définition des ateliers et un POC pour valider la proposition d'intégration des flux logistiques dans EWM.
- Une phase d'exploration (deux mois), qui a donné lieu à 25 ateliers (22 de présentation et trois de restitution). Ces ateliers ont permis d'analyser tous les processus logistiques, de valider leur intégration dans EWM et de lister les éventuelles adaptations spécifiques pour répondre aux besoins métiers.
- Une phase de réalisation, avec un objectif de Go Live en avril 2025.



Catherine Zaccarini
Présidente
de la Commission
Grand Sud-Ouest
Administratrice - USF



Évelyne Murcia
Présidente
de la Commission
Rhône-Alpes - USF



Karine Sabonnadière
Vice-Présidente
de la Commission
Processus Manufacturing
& Maintenance
Administratrice - USF



Sadjia Dahmane
Présidente
de la Commission
RISE - USF



Claire Romelot
Vice-Présidente
de la Commission
Organisation
& Gouvernance - USF



Nassima Akil
Présidente
de la Commission
Contrats, Licensing
& Audit - USF



Karine Caillet
Vice-Présidente
de la Commission
Suisse Romande
Administratrice - USF



Cristelle Morel
Vice-Présidente
de la Commission
Suisse Romande - USF



**Anne-Sophie
Guillaume**
Trésorière
Administratrice - USF

QUAND L'USF SE CONJUGUE AUSSI AU FÉMININ

La féminisation de l'USF est en marche. Et même en marche rapide... ! Pas moins de quatorze femmes sont porteuses de Commissions et/ou Administratrices, ce qui représente un quasi doublement en 2024. Ainsi, sur les cinquante-huit membres de l'USF Force (y compris le Bureau), 33 % sont des femmes et elles représentent un tiers des membres du Conseil d'Administration.

Catherine Zaccarini, Directeur Performance et Méthodes chez Maisadour, affiche probablement la plus grande ancienneté à l'USF. Elle baigne dans les environnements SAP depuis 1998, elle s'implique dans l'USF depuis 2003 et, depuis 2012, dans son rôle de Présidente de la Commission Grand Sud-Ouest et aussi Administratrice USF : « *Ce qui m'a motivée, c'est essentiellement l'amélioration de la maîtrise et de la connaissance de l'offre SAP* ».

Muscler son réseau

Parmi les bénévoles les plus récentes, figure Évelyne Murcia. Elle ne connaissait pas l'USF il y a encore quelques mois, avant d'intégrer la fonction de Product Owner chez GRTgaz, après une carrière dans la comptabilité/finance. Et d'assister à la dernière Convention : « *J'y ai beaucoup apprécié la qualité des interventions, la diversité des sujets traités et la richesse des partages d'expérience* ». En s'attardant au kiosque USF Force, après avoir écouté l'intervention du Président de l'USF et son appel aux bénévoles, elle échange avec Elysa Blanchet, Déléguée Générale, ainsi qu'avec Christophe Cannie, Président de la Commission Rhône-

Alpes, à qui elle a succédé début 2025. « *Si on veut se débrouiller seule, il faut disposer d'un énorme réseau relationnel. À l'USF, quand on pose une question, il y a toujours quelqu'un qui a la réponse* », explique-t-elle. « *L'USF permet d'échanger avec nos pairs et rompre notre isolement* », confirme Karine Sabonnadière, Vice-Présidente de la Commission Processus Manufacturing & Maintenance. Sadjia Dahmane, Présidente de la Commission RISE depuis septembre 2024, avoue avoir hésité à accepter cette fonction, « *mais comme j'aime innover, occuper la Présidence de la Commission me permet de relever de nouveaux défis et d'acquérir de nouvelles compétences* ».

Mieux s'intégrer au cœur des problématiques SAP

L'USF est clairement un levier d'amélioration des connaissances et d'expérience. Comme l'explique Claire Romelot, qui a été sollicitée pour piloter le Groupe de Travail sur le devenir des Centres de Compétences SAP dans le cadre de RISE : « *Je suis au cœur du sujet, en tant que Responsable du Centre de Compétences techniques chez Renault, et directement confrontée aux problématiques RISE* ».

Pour Nassima Aklil, arrivée il y a quelques mois à la Présidence de la Commission Contrats, Licensing & Audit, « *c'est très stimulant d'être au cœur de problématiques stratégiques, avec une richesse d'informations et de partages qui bénéficie à toute la communauté* ». Lorsque Karine Caillet a été sollicitée par l'USF pour copiloter la Commission Suisse Romande, elle a accepté sans hésiter : « *Cela représentait un nouveau challenge, une nouvelle corde à mon arc, avec l'opportunité de pouvoir influencer les décisions de l'éditeur* ».

Féminisation, une tendance de l'Histoire ?

La féminisation ne concerne évidemment pas que l'USF. Chez SAP aussi, elle est à l'œuvre : l'éditeur revendique près de 30 % de femmes à des postes de direction et 35 % parmi l'ensemble des collaborateurs. « *D'avantage de diversité est une bonne nouvelle et cela reflète ce qui se passe dans la Société* », confirme Anne-Sophie Guillaume. Nassima Aklil, Présidente de la Commission Contrats, Licensing & Audit, perçoit elle aussi une réelle féminisation. Mais « *il faut dépasser la question hommes-femmes, il s'agit avant tout de mettre en évidence nos compétences* ».

Pour sa part, Cristelle Morel, Vice-Présidente de la Commission Suisse Romande pense que « *la féminisation représente un atout pour les relations avec SAP, d'autant que la co-direction de la filiale suisse de l'éditeur est assurée par une femme, Sabrina Storck, cela facilite les échanges et la compréhension* ». C'est également une femme (Amaly Ellender) qui pilote l'entité Customer Services & Delivery de SAP Suisse.

Mais il reste du chemin à parcourir. Cristelle Morel constate que « *les adhérents de la Commission Suisse Romande restent majoritairement des hommes. Et lorsque je participe à un événement SAP, j'ai l'impression d'être une Alien ; il y a encore beaucoup de travail à faire pour renforcer la féminisation, beaucoup de comportements masculins sont encore très conservateurs. C'est dommage que cela ne bouge pas assez rapidement !* »

Les compétences comptent plus que le genre

La question du genre est-elle vraiment un sujet ? Pas sûr... « *C'est la valeur que nous apportons qui fait que nous sommes reconnues* », estime Catherine Zaccarini, qui accorde toutefois un avantage aux femmes : « *Il faut une tête bien faite pour gérer le parallélisme des actions, reconnaissons que les femmes sont très performantes sur ce point !* » Cristelle Morel perçoit également des différences entre les hommes et les femmes : « *Nous sommes moins dans le "faire" et davantage dans "l'être"* ».

« *J'ai effectué toute ma carrière (dans le domaine comptable et financier) dans un milieu d'hommes. Nous sommes dans des métiers qui se féminisent, c'est la tendance de l'histoire. Mais, au final, peu importe qu'ils s'agissent d'hommes ou de femmes, l'important c'est la motivation* », insiste Évelyne Murcia. Voire... Car ce

n'est pas toujours facile : Claire Romelot évolue dans un milieu masculin, avec 100 % d'hommes dans son Centre de Compétences. « *C'est quelquefois un peu compliqué car, en face de moi, je n'ai que des hommes. En interne, je ne suis pas toujours prise au sérieux lorsque je remonte des alertes, et les commerciaux de SAP négocient directement avec le DSI et les achats* », avoue-t-elle. En participant à l'USF, Claire Romelot s'alimente de réflexions et de partages d'expériences : « *Pour être écoutée, je m'appuie sur les témoignages de pairs, cela me valorise en interne. Ce n'est pas en restant isolée que l'on progresse, il faut rester agile et efficace. La féminisation permet de rétablir un équilibre, c'est très positif* ».

Le temps consacré à l'USF : un investissement très profitable

Les contraintes de temps peuvent paraître problématiques dès lors qu'il faut cumuler un métier dans l'entreprise adhérente et une activité bénévole à l'USF. Mais, en réalité, elles se gèrent assez bien et il faut les considérer comme un investissement profitable : « *S'impliquer dans l'USF, c'est, certes, du temps investi, mais c'est également de la valeur gagnée ; le bilan est très positif, à la fois sur le plan personnel, pour nos entreprises ainsi que pour la communauté des utilisateurs SAP, grâce à la richesse des partages d'expérience et au pouvoir de notre influence auprès de l'éditeur* », souligne la Présidente de la Commission Grand Sud-Ouest. « *C'était l'occasion de prendre davantage de responsabilités et surtout de faire vivre une Commission ; pour continuer à faire progresser et échanger, il faut être présente* », assure Karine Sabonnadière.

Pour Karine Caillet, « *la charge de travail s'alourdit, mais cela permet de sortir de notre zone de confort, de ne pas se laisser enfermer dans l'opérationnel et de partager des expériences enrichissantes* ». Une perspective que partage Sadjia Dahmane : « *J'aime beaucoup apprendre et lorsque l'on s'implique dans une activité que l'on aime, on trouve toujours le temps, d'autant que l'équipe de l'USF nous accompagne au quotidien* ».

Et lorsque l'on a goûté au bénévolat, la tentation est grande de poursuivre ! Exemple : Anne-Sophie Guillaume, qui a quitté ses fonctions de Présidente de la Commission Business One pour s'impliquer au poste de trésorière de l'USF : « *Je voulais rester active au sein de l'USF et c'est un nouveau challenge !* ». Certes, cela représente une charge de travail qu'il faut absorber, « *souvent le soir, mais heureusement, j'ai la chance d'être épaulée par un trésorier adjoint, Bruno Bertona* », note Anne-Sophie Guillaume.

Si la féminisation de l'USF est d'ores et déjà une réalité, elle doit encore progresser. Par exemple, il reste à féminiser le Comex de l'USF : « *Pour l'instant, sur les six membres, je suis la seule femme* », constate la trésorière...

USF'Elles

La cartographie des Commissions et GTs au féminin...



Nassima Aklil
Présidente de la Commission
Contrats, Licensing & Audit - USF



Hind Aharrane
Vice-Présidente de la Commission
Supply Chain - USF



Catherine Zaccarini
Présidente de la Commission
Grand Sud-Ouest
Administratrice - USF



Ozgur Brand
Animatrice du Groupe de Travail GRC :
Outils pour l'audit & le contrôle interne - USF



Claire Romelot
Vice-Présidente de la Commission
Organisation & Gouvernance - USF



Julia Bismuth
Administratrice - USF



Karine Sabonnadière
Vice-Présidente de la Commission
Processus Manufacturing & Maintenance
Administratrice - USF



Anne-Sophie Guillaume
Trésorière
Administratrice - USF



Évelyne Murcia
Présidente de la Commission
Rhône-Alpes - USF

...sans oublier les "Elles" de l'équipe !



Sadjia Dahmane
Présidente de la Commission RISE - USF



Elysa Blanchet
Déléguée Générale



Nathalie Caucat
Vice-Présidente de la Commission
Service Public
Animatrice du GT INFINOE - USF



Magali Nogueira
Responsable Marketing & Communication



Ilham Meriout
Vice-Présidente de la Commission
Service Public - USF



Oksana Pautard
Chef de Projet Administratif & Marketing



Karine Caillet
Vice-Présidente de la Commission
Suisse Romande
Administratrice - USF



Flora An
Chargée de Marketing Digital
& Assistante Webdesign



Cristelle Morel
Vice-Présidente de la Commission
Suisse Romande - USF



Mathilde Fleury
Responsable Relations Internationales
& Référente SAP



Éric Remy

Vice-Président Commissions, SI
et Politique immobilière - USF
Architecte d'Entreprise CSAR - EDF



DES ÉCHANGES TOUJOURS PLUS NOURRIS

Lors d'un séminaire de l'USF Force, en mai 2024, qui avait réuni 35 participants, plusieurs idées avaient été émises pour dynamiser les activités de l'USF, grâce à une approche de Design Thinking. D'abord, pour améliorer les conditions de travail lors des réunions des Commissions et des Groupes de Travail, en particulier pour les sessions en présentiel.

Le livret d'accueil pour les nouveaux membres de l'USF Force fait peau neuve

Il avait été prévu une refonte du livret d'accueil pour les adhérents qui intègrent l'USF Force. « *Son contenu, qui résume tout ce qu'il faut savoir pour optimiser sa participation à l'USF Force, a été entièrement revu* », confirme Éric Remy. Dans ce livret d'accueil du Président de Commission et Animateur de Groupe de Travail, tout nouveau membre de l'USF Force trouve les informations essentielles et des conseils pratiques, par exemple, pour établir un ordre du jour, organiser les réunions, optimiser les modes de fonctionnement et arbitrer entre le « faire » et le « faire faire ».

Parmi les autres actions menées : la promotion de l'application mobile du RSE de l'USF et des initiatives pour augmenter le taux de réponses aux enquêtes afin de les rendre encore plus représentatives.

Participation aux Commissions et Groupes de Travail : un nouveau record en 2024

Du côté des Commissions et Groupes de Travail, le record des années précédentes a été battu en 2024. **À fin décembre, les 73 réunions ont regroupé 3378 participants.** « *Le dynamisme des Commissions et Groupes de Travail ne faiblit pas, les adhérents participent, s'intéressent et échangent de plus en plus, nous avons constaté la même tendance lors de la dernière Convention* », observe Éric Remy. Deux Commissions ont particulièrement performé : la Commission RISE, qui avait réuni 214 participants en mars dernier et la Commission Gestion Finance, début décembre, avec 213 participants, sur le thème de la facturation électronique.

L'intelligence artificielle, une thématique à creuser

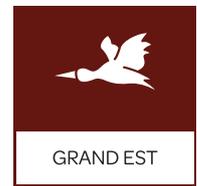
La nouvelle Commission transverse dédiée à l'intelligence artificielle, lancée en 2025, sera probablement un succès, la thématique étant au centre de nombreuses réflexions, y compris sur des cas d'usages. La Commission s'intéressera notamment aux tendances et aux impacts transverses de l'intelligence artificielle.

Autre axe de travail de l'USF Force : développer le réseau d'adhérents référents dans les entreprises membres. « *L'objectif est d'animer ce réseau "le canal référent", notamment pour les entreprises qui comptent un nombre important d'adhérents à l'USF et ainsi renforcer l'USF Force en suscitant des vocations, car nous sommes toujours à la recherche de bénévoles pour animer les Commissions et les Groupes de Travail* », précise Éric Remy.

Voyage des Présidents à Walldorf : 18 et 19 mars

Comme chaque année, les membres de l'USF Force sont conviés au voyage des Présidents, qui se déroulera à Walldorf, au siège de SAP, les 18 et 19 mars 2025.

En 2024, 23 représentants de l'USF (Présidents de Commissions et animateurs de Groupes de Travail) ont eu l'opportunité de participer à deux jours d'information sur la stratégie et les solutions de SAP, aux côtés de représentants d'autres clubs utilisateurs.



QUAND LES COMMISSIONS RÉGIONALES INNOVENT

Pour leurs dernières réunions, les Commissions Grand Ouest et Grand Est ont fait évoluer leurs formats de rencontres.

La Commission Grand Ouest mise sur les After Works

Habituellement, les sessions de la Commission Grand Ouest se déroulent en journée (de 9h à 17h-18h), chez un adhérent, avec une visite du site (site de production, etc.). Ce fut le cas lors de la réunion du 30 mai dernier, avec le Groupe Le Duff, sur le site Bridor de Servon-sur-Vilaine. « À cette occasion, nous avons évoqué en séance, notre souhait d'innover et de tester un nouveau format pour la prochaine session », se souvient Erwan Le Moigne, Président de la Commission Grand Ouest. L'idée était de proposer une session plus courte, un après-midi, avec un cocktail en soirée afin de favoriser les échanges.

Cette ambition est devenue réalité à l'occasion de la dernière réunion, qui s'est déroulée à Rennes, le 21 novembre 2024, non pas dans les locaux d'une société adhérente, mais dans un lieu neutre. Deux retours d'expérience ont été présentés : Remy Cointreau sur sa problématique de facturation électronique, et STMS pour ses différents cas d'usage de la Business Technology Platform. Ces présentations ont été suivies par un cocktail dînatoire, moment de convivialité qui a permis de prolonger les discussions. « Ce fut un vrai succès, cette session After Work a favorisé des échanges, en groupes ou en binômes », souligne Erwan Le Moigne.

« Après cette réunion tant appréciée, il a été décidé de valider ce format pour les années à venir, à raison d'une fois par an, en plus des formats plus "classiques" », précise Olivier Lamblin, Vice-Président de la Commission. La prochaine réunion de la Commission Grand Ouest (qui fêtera ses quinze ans d'existence en 2025) aura lieu au printemps, le 29 avril à Rennes, dans les locaux de l'un des adhérents : Joncoux (Sphering Group).



Commission Grand Est : une incursion à Walldorf

La Commission Grand Est s'est déplacée au siège de SAP à Walldorf, le 4 décembre pour rencontrer les experts de l'éditeur sur trois thématiques : l'e-invoicing & e-reporting, l'intelligence artificielle et les Customer Innovation Services (les présentations sont disponibles sur le réseau social de l'USF).

Les 20 participants (adhérents et prospects) ont également eu l'opportunité de visiter le nouveau S.Factory de SAP, dédié à l'industrie 4.0. À noter que la Commission n'était pas revenue chez SAP depuis 2013.



Les membres de la Commission Grand Est se sont déplacés au siège de SAP, à Walldorf.



Les participants de la Commission Grand Est ont visité la S.Factory de SAP.





◀ SUGEN ▲
Face2Face
à Walldorf
- Nov. 2024.

UKISUG Connect ▶
à Birmingham - Déc. 2024.
Conor Riordan, Philip Adams,
Gianmaria Perancin,
Craig Dale et Mathilde Fleury
(de gauche à droite).



L'USF hors des frontières

Fin 2024, l'USF a participé à deux événements en novembre organisés par le SUGEN et en décembre, à la Convention annuelle du club britannique UKISUG.

La rencontre biannuelle du SUGEN se déroule habituellement sur plusieurs jours à Walldorf (siège de SAP), avec une journée dédiée aux échanges de bonnes pratiques entre clubs et deux jours consacrés aux échanges avec les managers de l'éditeur.

La première journée sur les bonnes pratiques a abordé l'implication du Board des clubs dans la gestion de ceux-ci, ainsi que les actions à mettre en place pour l'améliorer. Elle a aussi permis d'échanger et de partager sur les initiatives de chaque club pour augmenter la base de membres actifs.

La deuxième journée a détaillé la vision stratégique de SAP sur la BTP, notamment son rôle central dans la mise en place d'un ERP Cloud, mais aussi sur la stratégie de SAP en matière de « *Customer Services & Delivery* ». En parallèle, l'élection interne au SUGEN a renouvelé le mandat de Gianmaria Perancin, son Président depuis 2016, qui a été réélu pour les deux prochaines années.

La troisième journée a été centrée sur l'évolution de la roadmap concernant l'IA générative de SAP, la mise en place du support d'un Enterprise Architect pour aider les entreprises migrant sur RISE (stratégie de « *Cloud Transforma-*

tion with Enterprise Architects »), les nouveautés CX (Customer Experience), l'évolution de l'équipe SAP Résilience & Compliance et le futur du Sovereign Cloud par SAP (Bleu en France). Toutes les présentations seront disponibles sur l'Espace International du RSE^(*).

UKISUG Connect : la Convention annuelle du club UK & Ireland

Dans le cadre du renforcement des liens entre les clubs internationaux et de l'élaboration de travaux en commun, notamment une enquête sur la perception de S/4HANA et RISE, l'USF invite des clubs internationaux lors de sa Convention mais est également invité à participer à des événements locaux. Ainsi, l'USF a participé à l'UKISUG Connect, Convention annuelle de l'UKISUG, qui s'est tenue à Birmingham et a réuni 1130 participants^(**).

Le 2 décembre, les représentants de l'USF ont assisté à

la keynote du club, menée par Conor Riordan (Chairman UKISUG) et Craig Dale (Délégué Général) présentant les résultats de leur enquête sur l'adoption des solutions proposées par SAP. Une session suivie par une plénière de Leila Romane (CEO SAP UKI) et André Bechtold (SAP, Head of Solution & Innovation Experience) sur le changement des méthodes de travail induites par la stratégie de SAP.

Cette matinée a été suivie par une réunion de travail avec les clubs présents et notamment sur l'amélioration des enquêtes auprès des membres afin d'améliorer l'influence sur SAP. Il a aussi été prévu d'organiser des webinaires communs pour les membres des clubs présents sur les thématiques stratégiques de SAP (BTP, IA, RISE, S/4HANA) afin de maximiser la valeur des experts de chaque pays.

Enfin, le 3 décembre, les représentants de l'USF ont pu assister à la keynote de Timo Elliott (VP Marketing, Global Innovation Advocate for SAP) sur l'IA Générative et sa position centrale dans la stratégie de SAP.

^(*) https://communaute.usf.fr/jcms/c_2003973/fr/international

^(**) Les points clés de la Convention sont disponibles sur le site du UKISUG : <https://www.sapusers.org/news-and-blog/ukisug.html>



ÉTUDIER

Grâce aux informations techniques ou marketing sur les produits SAP



PARTAGER

Les expériences
Le savoir-faire
Les connaissances sur l'écosystème SAP



RÉFLÉCHIR

Sur des problématiques stratégiques, métiers & organisationnelles



INFLUENCER

L'évolution des services et des produits SAP

#ENSEMBLE

30 ANS INDÉPENDANCE MISSIONS
GOUVERNANCE CLUB ÉVÉNEMENTS
PÉRIMÈTRE D'ACTION UNITÉ

POURQUOI ADHÉRER ?

TRAVAIL COLLECTIF

TROUVER DES IDÉES

GAIN DE TEMPS

LIVRABLES EXCLUSIFS

VEILLE TECHNOLOGIQUE

MONTER EN COMPÉTENCES

RÉSEAU D'ENTRAIDE

ÉTENDRE SON RÉSEAU

CONSOLIDER LES CONNAISSANCES

DIVERSITÉ DES COMMISSIONS

RELATION PRIVILÉGIÉE AVEC SAP



UN PEU DE LECTURE :



Note de Perspectives :

« Les applications Low Code / No Code dans le secteur public »



Note de Perspectives :

« Les nouvelles directives européennes pour la durabilité : un enjeu stratégique pour les entreprises et un nouveau challenge pour la DSI ! »



Note de Perspectives :

« Enquête de satisfaction des clients SAP 2024 »



Livrables à retrouver sur
La Communauté USF !



RÉSEAU SOCIAL D'ENTREPRISE

« LA COMMUNAUTÉ USF »



Dédié aux membres USF, cet espace collaboratif rassemble toutes les actualités et informations concernant vos Commissions et Groupes de Travail. Livrables, Événements, Webinaires & Échanges avec vos pairs...

Tant de ressources et de possibilités en un seul endroit !

Activez votre compte : www.communaute.usf.fr