

L'USF mag

n°58

www.usf.fr

Trimestriel / Avril 2023

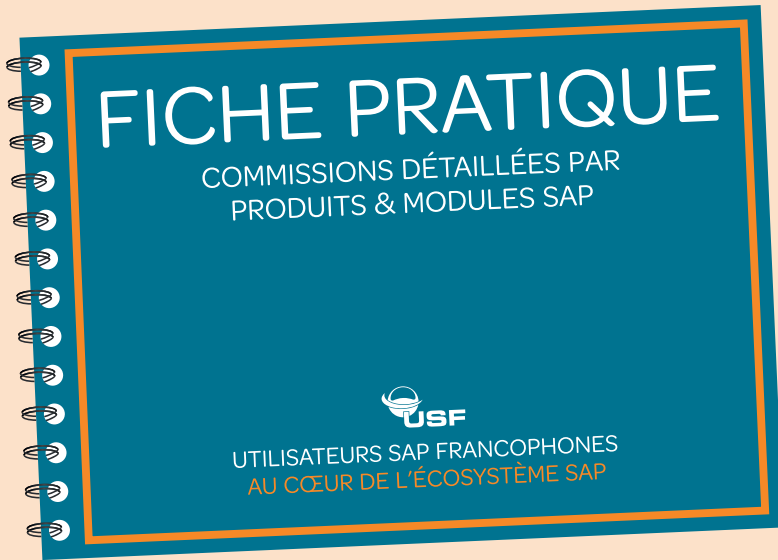
“ **LE LIEU PARTENAIRES USF,**
notre nouvelle plateforme
regroupant tous nos partenaires :
trouvez l'expert qui saura vous
répondre et ciblez avec précision
les solutions qui vous conviennent.

”

WWW.LELIEU-USF.FR



Utilisateurs SAP Francophones



UNE NOUVELLE MANIÈRE
DE CHOISIR
SES COMMISSIONS!



“ L’USF propose à ses adhérents plus de 35 Commissions & Groupes de Travail couvrant un maximum de produits et solutions SAP... Mais ce n’est pas toujours facile de savoir quelle solution est exploitée par quelle Commission. Nous avons donc réfléchi, avec l’aide des Présidents de Commissions à la conception d’un document regroupant toutes les solutions SAP traitées par Commission.

Cette fiche guidera nos adhérents et futurs adhérents à choisir avec précision les Commissions en cohérence avec leur métier! ”



ERIC REMY & ANTHONY GUILLOT
USF

À télécharger
en scannant
ce QR-Code



mot du Président



Il se confirme que 2023 sera une année compliquée, à la fois du fait des incertitudes géopolitiques qui persistent, du contexte économique, marqué par l'inflation, et des tensions sociales. Le fil rouge de la Convention USF 2023 de Nantes

(« Les crises, sources de nouveaux modèles de pensées ») s'inscrit parfaitement dans ce contexte. L'un des points-clés de ces nouveaux modèles de pensées concerne l'innovation. Il nous faut en effet prendre la mesure de la progression du cloud, un levier majeur de transformation de plus en plus d'entreprises. Ainsi, l'USF devra accélérer ses initiatives et approfondissements dans ce domaine, notamment autour de la création de valeur métier liée à la Business Technology Platform (BTP) de SAP.

L'USF va également renforcer ses actions dans deux domaines, que nous estimons stratégiques. D'une part, il importe de poursuivre la croissance du nombre d'adhérents. On peut se réjouir que ce fut encore le cas en 2022 : l'USF a enregistré 21 nouvelles adhésions par des grands comptes ou PME / PMI, ainsi que 138 personnes, ce qui porte le nombre total d'adhérents à près de 3 700, représentant 450 entreprises et organisations publiques (lire pages 4 et 5).

D'autre part, il est essentiel de renforcer notre dynamisme et notre proximité avec les partenaires et d'autres associations, dont le Cigref, avec qui nos relations sont de plus en plus étroites et riches. L'ouverture de l'USF vers l'écosystème continuera, j'en suis persuadé, à porter ses fruits. Pour cela, l'USF peut s'appuyer à la fois sur l'équipe de permanents, le Conseil d'Administration et le COMEX, qui se sont étoffés.

Gianmaria Perancin
Président USF

Suivez notre fil rouge :

Les crises, sources de « nouveaux » modèles de pensées



sommaire

Décryptage

- L'USF en 2023 : plus d'adhérents, plus d'influence, plus de vigilance p 4

Enjeux

- Business Intelligence, un exemple d'influence de l'USF sur SAP p 6
- « Le Lieu Partenaires USF » : une initiative pour fédérer l'écosystème SAP p 7

Retours d'Expérience

- Naos, la traçabilité des données pour le reporting extra-financier p 8
- Vlad : Business One au service de l'industrie 4.0 p 9
- Advini externalise ses environnements SAP chez IBM p 10

Vie de l'USF

- USF Force : y'a de l'animation ! p 11

International

- Voyage des Présidents à Walldorf : une édition riche en informations p 12

Commissions

- Facturation électronique : le Groupe de Travail toujours très actif alors que l'échéance approche p 13

Décryptage

- Pourquoi il est si difficile de prévoir le futur p 14

Tribune SAP

- Par Pierre-Yves Tohmé, Manager Avant-Vente SAP p 16



Utilisateurs SAP Francophones

Ce magazine se veut être le reflet de la notion « d'échanges et de partages » chère à notre esprit, n'hésitez donc pas à nous faire partager vos avis et remarques. E-mail : elysabeth.blanchet@usf.fr

« L'USF mag » le magazine des Utilisateurs SAP Francophones. Édité par l'USF - 64, rue du Ranelagh - 75016 Paris. E-mail : contact@usf.fr - www.usf.fr

Toute reproduction totale ou partielle d'un article du magazine « L'USF mag » est soumise à l'accord préalable du Club Utilisateurs SAP Francophones.

Directeur de publication : Élysabeth Blanchet, USF. Création artistique : Anthony Guillot, USF.

Rédacteur : Philippe Rosé, Best Practices International.

Conception graphique : isachesneau@k-factory.fr

Crédits photos : USF / B. Boccas / Membres et partenaires USF / Fotolia.



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

L'USF EN 2023 : PLUS D'ADHÉRENTS, PLUS D'INFLUENCE, PLUS DE VIGILANCE

Lors de la dernière Assemblée Générale de l'USF, qui s'est tenue le 4 avril, Gianmaria Perancin, réélu Président pour un sixième mandat, a rappelé les ambitions de l'association pour 2023.

D'abord, pour jouer un rôle encore plus important dans l'écosystème SAP, un Lieu Partenaires USF a été créé (*lire page 7*), avec un Événement et une Plateforme dédiés, qui servira de canal de communication privilégié. Ensuite, continuer à attirer de nouveaux adhérents et à renforcer la présence digitale de l'USF et à mettre en valeur le rôle de l'USF Force (*lire page 11*). En 2022, l'USF a enregistré 21 nouvelles adhésions par des grandes comptes ou PME / PMI, ainsi que 138 nouvelles personnes, ce qui porte le nombre total d'adhérents à près de 3 700, représentant 450 entreprises et organisations publiques.

Enfin, souligne le Président de l'USF, « *comme les années précédentes, nous resterons très vigilants sur la stratégie et les pratiques commerciales de SAP, en particulier sur les problématiques des ressources, de maintenance (inflation et baisse de la qualité de service), les difficultés récurrentes de facturation, le rôle de SAP France par rapport à la région EMEA, la stratégie cloud et la sécurité. Ces éléments légitiment notre capacité à représenter l'écosystème et renforcent notre force d'influence vis-à-vis de l'éditeur SAP* ».

MAINTENIR LA QUALITÉ DES ÉCHANGES AVEC SAP

Les changements soudains, à la tête de SAP France, intervenus début 2022, ont suscité des interrogations sur les relations de l'USF avec l'éditeur. « *Il fallait reconstruire à nouveau les relations de confiance que nous avions nouées avec Frédéric Chauviré (ex-DG de SAP France) et Stéphanie Perchet (ex-Directrice des Opérations). Nos premiers échanges avec la direction de SAP, à la suite de ces changements, ont été encourageants, et sur les trois niveaux France – Europe du Nord – siège mondial de l'éditeur en Allemagne* », explique Gianmaria Perancin. En effet, les liens avec l'éditeur se sont peu à peu retissés tout au long de l'année. « *Cela tempère les craintes que j'avais émises en janvier 2022 quant à la solidité des relations de confiance que nous avons su construire durant ces dernières années* », ajoute le Président de l'USF.

Après la nomination d'Olivier Nollent à la Direction Générale de SAP France en juillet 2022, cette relation de confiance devrait encore se consolider tout au long de 2023, puisqu'Olivier Nollent a finalement été nommé Président et Directeur Général à la tête de SAP France, suite au départ de Gérald Karsenti, il y a quelques semaines. Pour Gianmaria Perancin, « *cela augure, espérons-le, une certaine stabilité dans le management de l'éditeur qui amènera, nous n'en doutons pas, davantage d'échanges constructifs avec l'USF, pour créer plus de valeur pour nos adhérents* ».

LA CONVENTION USF 2023, RENDEZ-VOUS TOUJOURS ATTENDU PAR L'ÉCOSYSTÈME

La prochaine Convention USF, qui se tiendra à Nantes en octobre 2023, devrait, une nouvelle fois, confirmer le succès de ce rendez-vous incontournable pour tous les acteurs de l'écosystème SAP, en

tant que « *Lieu Unique pour entamer des discussions neutres et des échanges libres sur les produits et solutions SAP, pour l'ensemble des acteurs de l'écosystème* », précise Gianmaria Perancin. Le rendez-vous de Lyon, en 2022, a largement rempli ses objectifs, avec plus de 3 100 visiteurs cumulés, 4 563 participants aux ateliers et plus de 100 partenaires présents. « *Le fil rouge que nous avons retenu pour 2022 ("Le numérique responsable, tous acteurs!") est clé pour l'USF et figure dans notre ADN, car cette thématique ne concerne pas que le moment de la Convention. Elle a fait partie intégrante des travaux des Groupes de Travail et des Commissions tout au long de l'année, ainsi que des préoccupations du SUGEN. Et cette problématique majeure sera également au cœur de nos actions et de nos travaux en 2023, et au-delà* », commente Gianmaria Perancin.

LA CRÉATION DE VALEUR AU CŒUR DES STRATÉGIES

D'autant que le contexte incertain laisse craindre que les budgets des entreprises soient surveillés de près, voire réduits pour les projets technologiques. Un recentrage très fort est de plus en plus évident sur les projets de transformation qui génèrent le plus de valeur, d'innovation, de responsabilité sociale et environnementale... « *Cette posture est désormais ancrée dans l'esprit des dirigeants d'entreprises et de la plupart des managers. Plus que jamais, les directions générales, les DSI et les métiers vont passer au crible les projets d'investissements dans les technologies de l'information et le numérique. Cette attitude est salubre, la recherche de la création de valeur est d'ailleurs l'un des points que l'USF met régulièrement en avant pour questionner l'intérêt des solutions de SAP, notamment S/4HANA* », souligne le Président de l'USF.

LES PRINCIPALES PRIORITÉS DE L'USF POUR 2023

Lors de l'Assemblée Générale, plusieurs priorités ont été définies pour guider les actions de l'USF :

- Étendre la couverture de l'USF sur les PME et ETI, ainsi que sur les représentants des métiers, en France et Suisse Romande, afin de renforcer la légitimité de l'USF.
- Garder la dynamique USF en termes de livrables, média et réseaux sociaux et continuer à développer et optimiser la présence digitale de l'USF.
- Compléter la réflexion sur le modèle d'activités et doter l'USF des leviers nécessaires pour soutenir ses missions dans le long terme.
- Poursuivre les efforts sur les synergies avec les autres associations et entités, en France comme à l'étranger, afin de renforcer davantage la légitimité de l'USF à porter la voix des clients SAP en France et Suisse Romande.
- Renforcer la dynamique de l'USF avec les Partenaires, notamment dans leurs relations avec SAP (*lire page 7*).
- Mettre en avant le rôle de l'USF Force (*lire page 11*), tant en France qu'en lien avec les autres associations d'utilisateurs SAP européennes.
- Travailler sur la valeur des offres cloud, lancer des études sur les contraintes juridiques et légales qui freinent aujourd'hui l'adoption pour la base installée SAP.
- Maintenir les liens avec SAP France, développer ceux avec la région EMEA North.
- Lancer la réflexion de l'USF autour de l'offre SAP BTP, qui devient de plus en plus incontournable, tout en conservant nos actions de veille sur les autres sujets SAP (ressources, coûts et qualité de la maintenance, facturation SAP de leurs clients...).

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION 2023

Le Conseil d'Administration de l'USF compte seize membres :

- **Thierry Baraton** (*CNFPT*),
Vice-Président de la Commission « SAP Analytics ».
- **Frédéric Bernard** (*Assemblée nationale*),
Vice-Président de la Commission « Service Public ».
- **Bruno Bertona** (*Philips*),
Trésorier,
Vice-Président de la Commission « Finances »,
Président de la Commission « Concur ».
- **Julia Bismuth** (*Safran*).
- **Christophe Cannie** (*Biomérieux*),
Vice-Président Écosystème,
Président de la Commission « Rhône-Alpes ».
- **Patrick Cilia** (*Bouygues Télécom*),
Président de la Commission « Ressources Humaines ».
- **Bernard Cottinaud** (*Bouygues Construction IT*),
Vice-Président Stratégie,
Président de la Commission « Organisation & Gouvernance ».
- **François Erignoux** (*Engie*),
Vice-Président Relations Internationales.
- **Anne-Sophie Guillaume** (*Engie*),
Présidente de la Commission « Business One ».
- **Erwan Le Moigne** (*Laboratoire de la Mer*),
Vice-Président Événements,
Président de la Commission « Grand Ouest ».
- **Olivier Pellet** (*Vinci Construction*).
- **Gianmaria Perancin** (*EDF*),
Président de l'USF et Président de SUGEN,
co-Président de la Commission « Processus Vente ».
- **Simon Redondie** (*Gendarmerie nationale*),
Secrétaire général,
Président de la Commission « Technologie ».
- **Éric Remy** (*EDF*),
Vice-Président Commissions, SI & Politique Immobilière.
- **David Waché** (*Kion Group IT*),
Président de la Commission « Mobilité »,
Président de la Commission « Processus Manufacturing & Maintenance ».
- **Catherine Zaccarini** (*Maisadour*),
Présidente de la Commission « Grand Sud-Ouest ».

À noter que le Conseil d'Administration a voté la nomination de Mme **Mathilde Fleury** (*CREOS*) en tant que membre honoraire de l'USF et sera Trésorière Adjointe de l'USF.



Thierry Baraton

Vice-Président de la Commission SAP Analytics - USF
Animateur du Groupe de Travail Admin - USF



SAP ANALYTICS

BUSINESS INTELLIGENCE, UN EXEMPLE D'INFLUENCE DE L'USF SUR SAP

« *Influencer* » est l'un des quatre piliers de l'USF, avec « *Etudier, Réfléchir et Partager* » (Cf. L'USFmag n57 de janvier 2023). Comment cette influence se traduit-elle concrètement dans les solutions SAP ?

« *La brique essentielle de l'influence consiste à exprimer à SAP ce qui bloque les utilisateurs et quelles sont les fonctionnalités que nous attendons* », résume Thierry Baraton, Vice-Président de la Commission SAP Analytics et Animateur du Groupe de Travail Admin.

Lorsqu'il existait à part entière, le club utilisateurs Business Objects se positionnait déjà dans une logique de partage des expériences entre les membres et d'anticipation des conséquences de l'évolution des solutions proposées par l'éditeur. « *L'idée était de travailler le plus en amont possible pour anticiper les montées de version* », se souvient Thierry Baraton, pour qui il est toujours pertinent pour l'éditeur d'impliquer ses clients avant de développer de nouvelles fonctionnalités.

« *L'un des objectifs du Groupe de Travail Admin de la Commission SAP Analytics est de travailler de concert avec SAP sur les innovations, sous forme d'ateliers et de co-participation, dans une approche de type Design Thinking* », ajoute Thierry Baraton. « *L'éditeur a plein d'idées et nous aussi, mais ce n'est évidemment pas le rôle de l'USF de lister "à la Prévert" toutes les fonctionnalités qu'il faudrait développer. Au contraire, nous devons trouver ce qui a le plus de valeur ajoutée pour nos membres* ».

Dans ses rapports avec ses clients, il y a eu un changement d'attitude de SAP : « *Les clients sont désormais plus écoutés, c'est en partie le résultat d'une montée en puissance des clubs utilisateurs, dont les adhérents sont soucieux de pérenniser les investissements qu'ils ont consentis dans les solutions SAP et d'un effort important de l'éditeur de créer ces espaces d'échanges* », estime Thierry Baraton.

Pour l'outil Business Objects, lorsque l'éditeur fait évoluer sa solution, « *il consulte l'USF pour s'assurer que les évolutions sont alignées avec nos besoins* », constate le Vice-Président de la Commission SAP Analytics.

L'influence, pour être efficace, est exigeante. « *SAP perçoit l'influence de façon positive et, de fait, l'USF est attendue sur ce terrain* », résume Thierry Baraton, « *nous nous inscrivons dans une démarche pour faire avancer les dossiers, c'est très concret, ce n'est pas uniquement du partage de stratégies et d'idées. Et nous avons la chance d'avoir accès directement, côté SAP, au Product Owners.* »

L'influence a ses limites, liées à la taille de l'écosystème SAP. « *Le risque* », souligne Thierry Baraton, « *est, par exemple, que l'éditeur ne développe pas certaines fonctionnalités parce qu'elles existent déjà dans des solutions tierces ou dans d'autres produits SAP. C'est une limite significative de l'influence des clients sur l'éditeur pour un outil particulier. L'influence construite sur la partie On Premise (solution client-serveur) mérite d'être étendue sur les outils BI cloud, afin de couvrir l'ensemble des solutions SAP Analytics* », conclut Thierry Baraton.



La Commission SAP Analytics qui s'est tenue exceptionnellement chez SAP en décembre 2022.





Christophe Cannie

Président de la Commission Rhône-Alpes - USF
Vice-Président Ecosystème Partenaires SAP - USF



POUR LIRE LA VIDÉO...
CLIQUEZ OU FLASHEZ !

« LE LIEU PARTENAIRES USF » : UNE INITIATIVE POUR FÉDÉRER L'ÉCOSYSTÈME SAP

La nouvelle plateforme « Le Lieu Partenaires USF », initiative de l'USF dédiée aux partenaires de l'écosystème SAP, a été officiellement lancée fin mars 2023.



Au-delà de la Convention USF annuelle et de son espace d'exposition qui permet aux partenaires SAP de présenter leurs solutions et de venir à la rencontre des utilisateurs, « *Le Lieu Partenaires propose un nouveau canal d'échanges avec les utilisateurs membres de l'USF, tout au long de l'année* », explique Christophe Cannie, Président de la Commission USF Rhône-Alpes et Vice-Président Ecosystème Partenaires SAP à l'USF.

La création de cette plateforme répond à plusieurs objectifs :

- Fédérer les partenaires SAP pour bénéficier de leurs expertises.
- Mettre à disposition un catalogue exhaustif et évolutif des solutions partenaires actualisé et le rendre visible aux adhérents.
- Proposer un espace personnalisé et totalement dédié aux partenaires pour échanger, apporter des contenus d'experts et des sources d'informations.

« *Pour rester dans l'ADN de l'USF, les échanges seront rythmés par des événements digitaux et interactifs consacrés à nos partenaires, dont la première édition s'est déroulée le 29 mars. Cela nous a permis de lancer officiellement cette belle plateforme et de consolider les attentes et contributions*

des partenaires sur cette solution qui sera évolutive », ajoute Christophe Cannie.

Le Lieu Partenaires USF se concrétisera par un site Web dédié et régulièrement actualisé. On y trouvera un catalogue actualisé, référençant l'ensemble des partenaires USF et leurs solutions, ainsi que les différents contenus à destination de la communauté d'utilisateurs SAP francophones. Pour ceux-ci, « *Le Lieu Partenaires constitue un moyen privilégié d'accéder de manière centralisée à l'offre des Partenaires de l'écosystème SAP, et de faciliter ses recherches de solutions et d'expertises, quels que soient leurs besoins spécifiques de transformation métier dans l'univers des solutions SAP* », précise Christophe Cannie, pour qui « *la plateforme permettra également à des petits partenaires qui ont mené des projets intéressants de mieux se faire connaître, et plus vite* ».

Cette initiative a déjà été saluée par de nombreux partenaires de l'écosystème SAP, en particulier lors du SAP Partner Summit organisé par l'éditeur et au cours duquel l'USF a présenté le concept de la plateforme. « *Nous allons continuer à la faire évoluer, en fonction des retours de nos partenaires. Nous sommes convaincus qu'elle permettra de renforcer une relation tripartite constructive, essentielle pour les succès de nos projets de transformation, entre les utilisateurs, les partenaires et l'éditeur* ».

Plusieurs conditions sont nécessaires pour intégrer la plateforme partenaires :

- D'abord, être un acteur actif dans l'écosystème SAP.
- Inscrire sa démarche dans l'intérêt des utilisateurs, en évitant toute approche commerciale.
- Ensuite, travailler sur le marché français et disposer de correspondants francophones.
- Enfin, ne pas être concurrent du cœur de métier de SAP.

Il est prévu que tous les partenaires qui souhaitent intégrer la plateforme signent une charte les engageant à respecter les bonnes pratiques. « *Nous resterons vigilants sur ce point* », assure Christophe Cannie.

À découvrir : <https://www.lelieu-usf.fr/fr>

Témoignage de Carole Gaumier

Directrice du Reporting Extra Financier de Naos



Carole Gaumier

En bref :

Créé en 1977, le groupe Naos est spécialisé dans les cosmétiques, avec trois marques : Bioderma, Estherderm et Etat Pur.

Quelques chiffres :

- Chiffre d'affaires (2021) : 634 millions d'euros.
- Effectif : 3 100 salariés.
- 600 000 produits fabriqués chaque jour, distribués dans 130 pays.

Naos, la traçabilité des données pour le reporting extra-financier

Pour faire face à des obligations réglementaires européennes liées à la CSRD (*Corporate Sustainability Reporting Directive*), le groupe Naos, spécialisé dans les cosmétiques, a mis en œuvre, dès 2021, une stratégie, de finance durable. En effet, la directive CSRD, qui s'appliquera progressivement à partir de janvier 2024 (pour les entreprises > à 200 salariés) jusqu'en 2028, prévoit d'harmoniser le reporting de durabilité des entreprises et d'améliorer la disponibilité et la qualité des données ESG (*critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance*) publiées. Naos va être soumis à la CSRD dès avril 2026 sur la base des données de l'année 2025, avec obligation de publier des états de durabilité qui seront audités par les commissaires aux comptes, ce qui oblige à garantir la traçabilité de l'information finale.

« La directive CSRD donne un cadre au reporting extra-financier, elle porte sur douze domaines, auxquels sont associés 82 indicateurs », rappelle Carole Gaumier, Directrice du Reporting Extra Financier de Naos, qui a modélisé dans Excel toutes les données concernant les émissions carbone, concernant les exercices de 2019 à 2021. « Mais nous n'étions pas vraiment satisfaits du niveau d'analyse et il nous fallait une traçabilité complète de notre bilan carbone, avec une identification de tous les postes d'émissions, en partant des données comptables. Excel a en effet atteint ses limites en termes de traçabilité, de comparabilité, de sécurité de la donnée, de mise en place de scénarios de trajectoires et de communication des résultats », explique Carole Gaumier.

Une démarche cruciale dans la mesure où « le risque extra financier impacte la bonne marche d'une entreprise », ajoute-t-elle. En outre, avec la loi AGEC (*Anti Gaspillage pour une Economie Circulaire*), « nous devons prouver une baisse de 20 % de l'utilisation de plastiques entre 2018 et 2025 sur notre marché français, dont 10 % devront être réutilisés », ce qui oblige à

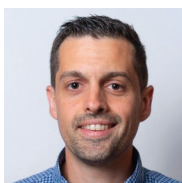
identifier et consolider toutes les données dans ce domaine, y compris pour les filiales, car nous souhaitons, à terme, suivre la même trajectoire de réduction au niveau mondial.

Pour répondre à ce besoin, le groupe Naos s'est basé sur les solutions Green Line de SAP, pour collecter les données RSE pertinentes, les piloter et les restituer. « Cela me permet de savoir où sont les données, si on ne peut pas mesurer, on ne peut pas piloter efficacement... », précise la Directrice du Reporting Extra Financier.

Naos a bêta testé, avec l'aide de l'intégrateur Viseo, les modules RDP (*Responsible Design and Production*) et PFM (*Product Footprint Management*) proposés par SAP. « Nous avons notamment vérifié que ce que nous obtenions avec les solutions SAP correspondaient aux données dans Excel, ce qui était le cas », ajoute Carole Gaumier, pour qui les solutions SAP sont « les seuls outils qui permettent de descendre au niveau de la SKU (Stock Keeping Unit, ou unité de gestion de stock). On substitue le "faire-faire" au "faire", nous gagnons ainsi du temps pour l'analyse et la stratégie ». Exemple : la déclaration annuelle Eco-Emballages CITEO qui, auparavant, demandait un mois et demi de travail, est désormais finalisée en trois jours, avec les données issues de SAP.

Pour réussir une telle stratégie, Carole Gaumier formule trois recommandations. D'abord, il faut des « personnes responsables qui sont volontaires, engagées et... passionnées » ! Ensuite, il faut les former pour comprendre ce qui est fait : « Le domaine environnemental, transverse par définition, se caractérise par de nombreux sigles et une diversité des parties prenantes, il faut savoir avec précision qui fait quoi », rappelle Carole Gaumier. Enfin, la Directrice du Reporting Extra Financier recommande que chaque nouvel investissement ait un ROI de durabilité (ESG), au même titre qu'il y a un ROI financier.

Vlad : Business One au service de l'Industrie 4.0



Damien Chaumette

En bref :

Vlad est le spécialiste des batteries médicales et industrielles.

Quelques chiffres :

- Effectifs : 85 personnes.
- Chiffre d'affaires (2022) : 24 millions d'euros.
- 150 000 batteries fabriquées en 2022 (marque Exalium), vendues dans 85 pays.

Vlad, spécialiste des batteries médicales et industrielles, a commencé à utiliser SAP en 2011, pour remplacer son système existant. Actuellement, Vlad compte 45 utilisateurs de Business One, installé On Premise (en version 10), pour un périmètre très large, qui comprend les ventes, les achats, la gestion des stocks, le service après-vente, la production, la planification/ordonnancement et le CRM.

Le choix de SAP Business One répondait à plusieurs objectifs, notamment « la couverture fonctionnelle, les possibilités de personnalisation et de reprise des données, ainsi que l'évolution continue de la solution. Nous souhaitons évoluer vers un outil plus structurant, plus évolutif et qui puisse accompagner la croissance rapide de l'entreprise », précise Damien Chaumette, responsable des systèmes internes chez Vlad.

S/4HANA ou Business One ?

Avant de privilégier la solution Business One, Vlad a étudié l'opportunité de migrer vers S/4HANA, mais a préféré, pour l'instant, reporter l'échéance, après avoir réalisé une analyse SWOT des opportunités (ergonomie, fonctionnalités supplémentaires), des forces (fiabilité), des faiblesses (coûts, durée de migration) et des menaces (perte de maîtrise, effets de bords). « C'est une lourde migration, d'autant que nous avons beaucoup de personnalisation dans Business One, ce qui complexifierait l'opération et ce n'est pas encore pertinent en regard des gains », justifie Damien Chaumette. La personnalisation concerne notamment les traitements automatisés, la synchronisation des sites Web, l'intégration des commandes EDI et des expéditions, via les transporteurs, ainsi que les interfaces et les écrans utilisateurs.

Un portail pour faciliter le travail des utilisateurs

Concrètement, Vlad a développé un portail, baptisé Ikaria, accessible sur tous supports, dont les objectifs étaient de « fusionner l'ensemble des outils métiers sur un même applicatif, de faciliter la navigation et l'expérience utilisateur, de

contrôler les droits d'accès », explique Damien Chaumette. Ce portail n'est pas basé sur les solutions SAP, mais est connecté à Business One en temps réel. Il propose de nombreuses fonctionnalités, dont le reporting commercial, la recherche de produits, le suivi de production, des approvisionnements et des stocks, la traçabilité des lots, la saisie des résultats de tests et SAV, la gestion des demandes de fabrication... « Nous avons développé différentes briques qui sont centralisées sur le portail Ikaria, pour visualiser les données issues de SAP », explique le responsable des systèmes internes.

Un environnement de plus en plus Industrie 4.0

Sur le plan stratégique, Vlad est une entreprise qui mise beaucoup sur l'Industrie 4.0. La digitalisation concerne, précise Damien Chaumette « les documents et plans de fabrication, le suivi des temps, la préparation des composants et les données en temps réel issues de SAP ». Vlad mise également sur la cobotique (interaction entre l'homme et les robots), qui a permis de multiplier par trois une partie de sa production, tout en améliorant les conditions de travail de ses opérateurs et en diminuant les taux d'erreurs et les tâches répétitives. « Nous avons deux lignes robotisées depuis 2020, ce qui permet de diminuer les tâches répétitives, de mieux modulariser les fabrications et d'améliorer le contrôle des produits ». Cette approche permet également de sauvegarder des informations dans SAP, d'envoyer des commandes via une tablette et de stocker les états d'avancement également dans SAP.

Pour réussir une implémentation de Business One, Damien Chaumette recommande, d'abord, d'impliquer fortement les métiers. « Si on se focalise trop sur les aspects de migration, cela ne fonctionnera pas ». Ensuite, il importe de bien valider les processus et les flux, en collaboration avec un intégrateur. « Il faut être prêt à les adapter si besoin, c'est une occasion d'optimiser le système d'information ». Enfin, il ne faut pas aller trop loin dans la personnalisation.



Jérôme Combarnous

Quelques chiffres :

- Chiffre d'affaires (2021) : 280 millions d'euros.
- Effectif : 950 personnes.
- Utilisateurs SAP : 450.

Advini externalise ses environnements SAP chez IBM

Advini, spécialiste français des vins de terroir, basé à Saint-Félix de Lodez (Hérault), a externalisé l'ensemble de ses environnements SAP (dont ECC6-EHP 7, HANA Database 2.0, Business Objects...) chez IBM. La société utilise les outils SAP pour gérer toute la chaîne de production, de la culture à la livraison en passant par la récolte et la vinification. L'externalisation répondait à trois objectifs majeurs : « *Accompagner la croissance de l'entreprise, maîtriser les risques et garantir les performances* », résume Jérôme Combarnous, IT Manager d'Advini. Mais, les serveurs hébergés en interne ont commencé à montrer leurs limites en raison des ressources requises par les volumes de données provenant de 25 sites et six usines de production différentes. « *Pour une entreprise en forte croissance comme Advini, cela devenait très compliqué d'ajouter des disques et des serveurs en fonction des besoins, d'autant que leur maintenance nécessitait des interruptions régulières pour nos 450 utilisateurs* », confirme Jérôme Combarnous.

Autre difficulté à résoudre : les télécoms. « *Lorsque l'on héberge tout au même endroit, une coupure entraîne l'indisponibilité de tous les sites, ce qui arrive moins rarement qu'on ne le pense. Les infrastructures télécoms et électriques n'ont pas la robustesse de celles des grandes agglomérations. C'est désormais agréable de ne plus à s'en préoccuper* ». L'externalisation a également entraîné un gain considérable en termes de flexibilité et de sécurité. Advini disposait de deux salles informatiques mais très proche l'une de l'autre. « *Les datacenters d'IBM que nous utilisons sont distants de plusieurs dizaines de kilomètres et côté cybersécurité, on peut leur faire confiance* », note Jérôme Combarnous. « *En outre, IBM gère nos systèmes sur des serveurs dédiés de type "bare-metal" dont les performances sont prévisibles et stables. Avec des tarifs compétitifs, à la différence de ses concurrents, qui proposaient des offres mutualisées* », note l'IT Manager. Autre avantage de l'externalisation : « *Les collaborateurs sont plus productifs,*

nous n'avons plus besoin de planifier des fenêtres de maintenance qui contraignent le business. Cela supprime également le stress de l'équipe IT ».

Le choix d'IBM pour héberger les systèmes SAP s'inscrit dans la continuité d'une relation historique, l'entreprise ayant adopté l'AS400 (IBM Power i) lors de la création de son SI. En 2013, ce sont aussi des ingénieurs d'IBM qui ont installé la première version de SAP HANA. Aujourd'hui encore, la société fait appel à IBM pour diverses technologies, dont l'intelligence artificielle, avec, par exemple, la plateforme IBM Watson pour anticiper les besoins hydriques des vignes et apporter un pilotage de l'irrigation de ses vignobles.

Trois partenaires sont intervenus sur cette migration : IBM Cloud pour la mise en place des serveurs, puis Kyndryl pour la configuration des environnements, la sécurisation et la mise en place d'un système de sauvegarde. Enfin, Applium pour basculer le socle SAP vers le cloud. Le déploiement s'est déroulé sur sept mois, sans compter une pause du projet liée à la construction du lien BVPN entre l'opérateur Orange et le cloud IBM situé à Francfort. « *Tout a été intégralement reconstruit, des bases de données aux services d'applications, avec, au passage, une mise à jour des dernières versions de SAP HANA et de SAP Business Objects* », souligne Jérôme Combarnous.

Celui-ci met en exergue deux points d'attention. D'une part, la facturation : « *L'avantage du cloud est de pouvoir transformer les Capex en Opex, mais la gestion de la facturation reste complexe. Les coûts à la consommation ne se ressemblent pas, facture après facture, il faut du temps pour valider que les coûts correspondent à ce qui est prévu et rester attentif à d'éventuelles dérives qui peuvent être financièrement lourdes* ». D'autre part, une certaine lourdeur administrative : « *L'externalisation génère beaucoup de travail contractuel, surtout au moment de la mise en place* ». Prochaine étape : une migration vers S/4HANA en deux ans, pour une mise en production en janvier 2025.

**Éric Remy**

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

**Jonathan Texier**

Responsable
Développement,
Marketing &
Digital - USF

**Anthony Guillot**

Responsable
Communication &
Image - USF

USF Force : y'a de l'animation !

L'USF Force a un rôle central : en effet, la valeur d'une association comme l'USF réside non seulement dans le nombre de ses adhérents mais aussi et surtout, dans l'engagement de chacun et dans son organisation. Si le dynamisme de l'USF est unanimement reconnu dans l'écosystème SAP, c'est grâce à la diversité de ses Commissions et de ses Groupes de Travail ainsi qu'à la qualité de ses livrables. L'USF Force constitue un niveau supplémentaire pour consolider le positionnement de l'association au sein de l'écosystème. « *Les membres de l'USF Force sont très représentatifs des problématiques de leurs entreprises et légitimes pour celles traitées dans les Commissions et les Groupes de Travail, c'est très concret* », assure Éric Remy, Président de l'USF Force. Car ils conjuguent trois atouts : l'expertise, l'expérience (dans leurs entreprises respectives) et l'expérimentation (des solutions SAP).

Dès lors que les membres de l'USF Force sont bénévoles, se pose la question de la charge supplémentaire de travail que cela représente. « *Lorsque l'on devient Président de Commission ou animateur de Groupe de Travail, il n'y a pas d'obligations particulières, par exemple sur le nombre de réunions* », nuance Éric Remy. L'USF diffuse un Livret d'accueil du Président de Commission et animateur de Groupe de Travail, dans lequel 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 ». « *Faire partie de l'USF Force facilite les contacts avec SAP, auprès d'interlocuteurs dédiés et au plus haut niveau, permet de traiter de ses problématiques au sein des Commissions et d'étendre son réseau au sein de l'écosystème. C'est un réel gain de temps et, face à l'éditeur, de ne pas être seul* », rappelle Éric Remy, pour qui le traditionnel voyage annuel des Présidents, au siège de SAP, à Walldorf (*lire page 12*), constitue un autre avantage de taille : « *C'est un accès privilégié aux équipes de l'éditeur (développeurs et Product Owners) ainsi qu'aux roadmaps en avance de phase* ».

Outre l'engagement des adhérents, l'USF Force a une autre facette, tout aussi cruciale pour en assurer le succès et l'efficacité : l'engagement des équipes de l'USF en charge de l'organisation, de la logistique,

« Une petite entité, mais un grand pas pour l'influence de l'USF » : telle pourrait être la définition de l'USF Force ! Ce groupe informel réunit l'ensemble des Présidents de Commission et des animateurs de Groupes de Travail, ainsi que les membres du Conseil d'Administration. Soit, au total, une soixantaine de membres.

de la communication, autour du tryptique : accueil, accompagnement/suivi, disponibilité. « *Chacun de nous supervise plusieurs Commissions. Nous sommes donc des contacts privilégiés pour les Présidents et animateurs de Groupes de Travail. Nous les accompagnons dans l'organisation des différents événements, y compris conviviaux, et travaillons ensemble à l'animation active des communautés qu'ils représentent, par exemple avec la recherche de contenus pertinents, d'intervenants inspirants ou de formats originaux* », résume Jonathan Texier, Responsable Développement, Marketing et Digital.

Cette dynamique de l'USF Force mérite évidemment d'être mise en valeur auprès des adhérents, des partenaires et de l'ensemble de l'écosystème SAP. « *Il est évident et nécessaire de valoriser notre USF Force dans nos communications. En effet, c'est une véritable valeur ajoutée que d'avoir pas moins de 60 bénévoles experts dans leurs domaines, motivés et actifs pour faire vivre notre association* », confirme Anthony Guillot, Responsable Communication et Image de l'USF.

Et ces bénévoles sont toujours aussi motivés par ce challenge permanent : « *Après presque six ans d'animation de la communication de l'association, je peux vous assurer qu'ils ne sont jamais les derniers pour participer à différents projets et faire du bruit autour de l'USF !* » ajoute Anthony Guillot. Avec des projets toujours plus innovants, par exemple autour des formats vidéos : « *Nous ciblons des sujets d'actualités de l'écosystème SAP qui sont décortiqués et expliqués par différents experts de l'USF Force. La vidéo de la table ronde sur la "Facturation Électronique" ou encore celle sur le "Numérique Responsable" sont de parfaits exemples* », ajoute Anthony Guillot, pour qui « *ces différentes vidéos annuelles sont un véritable levier pour notre association* ».

Vous aussi, vous pouvez jouer un rôle actif dans le succès de cette belle communauté et contribuer à l'influence de l'USF envers SAP!

Rejoignez-nous ✉ contact@usf.fr





François Erignoux
Vice-Président Relations
Internationales
Business Process &
Systems Architecture
Group Digital & IT
Department - Engie

Voyage des Présidents à Walldorf : une édition riche en informations

Le voyage annuel des Présidents de Commissions au siège de SAP, à Walldorf, est un rendez-vous incontournable et reprend enfin, après la dernière édition de 2019, avant la longue pause Covid.

Un nouveau cycle multi-culturel commence et outre l'USF, représentée par 18 participants, les clubs espagnol, britannique, irlandais et néerlandais avaient fait le déplacement en Allemagne. Pas moins de 133 représentants des clubs utilisateurs européens ont ainsi participé à ces deux jours.

L'événement a été organisé en deux temps. La première demi-journée a été dédiée à la présentation de la stratégie de l'éditeur, une présentation très fouillée et fluide du produit Signavio, à un débat UGs - SAP et à des moments d'échanges informels, hors auditorium, entre les participants et les représentants de SAP. Le deuxième jour, douze « Breakout Sessions » ont détaillé les principales solutions et domaines couverts par SAP : Analytique, Sécurité, Business Technology Platform, Customer Experience, Finance, RISE, S/4HANA, Application Lifecycle Management, Logistique, SuccessFactors...

Entre les deux, le soir, une soirée mémorable dans un des lieux emblématiques d'Heidelberg, organisée par le club utilisateur regroupant l'Angleterre et l'Irlande, a permis aux participants des clubs d'échanger dans une convivialité et bonhomie remarquable.

Pour Erwan Le Moigne, Vice-Président Événements de l'USF et Président de la Commission Grand Ouest, « à chaque fois, ce voyage nous permet de repartir reboostés. J'y ai participé pour la première fois en 2016 et je fais le même constat : grâce à l'USF, j'accède, en tant que Président de Commission, aux informations nécessaires pour moi et pour ma société. C'est un avantage majeur.

J'ai pu poser toutes les questions que je voulais en amont, les experts SAP y ont répondu directement ». François Erignoux, Vice-Président Relations Internationales de l'USF confirme que « la délégation française a été très satisfaite. SAP nous a très bien accueilli, que ce soit pour la logistique ou la restauration. Les démos étaient bien conçues, avec de bons intervenants. Celle de Signavio, simple, pragmatique et axée sur la création de valeur, a particulièrement été appréciée. Je suis agréablement surpris de voir une nouvelle génération de Product Owners chez SAP. Une page générationnelle se tourne », assure François Erignoux,

Un plébiscite qui contraste toutefois avec la présentation de la stratégie de l'éditeur : « Le contenu était déjà vu/connu et les spécialistes ont été déçus et n'y ont vu qu'un énième positionnement commercial », ajoute-t-il. De même, « le débat, mieux cadré, aurait permis de garantir l'équilibre des points de vue entre UGs (clients) et SAP, ce qui aurait enrichi la discussion et évité le jargonage ».

François Erignoux met en exergue trois autres points d'amélioration possibles. D'abord, le fait qu'il y a eu relativement peu d'échanges avec les autres délégations,

chacun ayant tendance à se regrouper par affinités géographiques et linguistiques. En revanche, « ce fut une superbe occasion de se rencontrer entre Présidents USF de Commissions. C'est l'endroit idéal pour établir des relations, même si elles se sont surtout limitées en interne USF », confirme Karine Lepage, Vice-Présidente de la Commission Processus Manufacturing & Maintenance, dont c'était la première participation.

Ensuite, les Breakout Sessions, d'une durée de trois heures, traitaient de sujets assez vastes et n'étaient pas associées à des ordres du jour précis et surtout connus en amont. Le choix de participer à l'une ou l'autre des sessions proposées s'est donc fait sur le titre de la session pouvant conduire à une interprétation de son contenu. « Certains ont pu être déçus par des présentations trop techniques, d'autant que SAP avait interdit de changer de sessions une fois le choix effectué. Les sessions de travail gagneraient peut-être à se dérouler avant la keynote, afin de favoriser les échanges informels après, entre les UGs et en limitant la durée à 1 h30 au lieu de trois ». Enfin, le traitement des questions posées à l'éditeur aurait mérité une meilleure prise en compte : « Les questions n'ont pas été échangées en amont entre clubs utilisateurs (ou trop peu), même si c'est logiquement compliqué à réaliser, et beaucoup de questions n'ont pas eu de réponse, l'éditeur renvoyant vers le programme d'influence ou préférant reporter sa réponse », déplore François Erignoux. « Pour conclure et malgré quelques points d'amélioration à considérer, ce fut un excellent déplacement ! »



Frédéric Wittmann

Président de la Commission Gestion Finance - USF



Bruno Bertona

Vice-Président de la Commission Gestion Finance - USF



FACTURATION ÉLECTRONIQUE : LE GROUPE DE TRAVAIL TOUJOURS TRÈS ACTIF ALORS QUE L'ÉCHÉANCE APPROCHE

Le Groupe de Travail sur la facturation électronique, créé en 2022 au sein de la Commission Gestion Finance, s'est réuni le 17 février, pour faire un nouveau point d'étape et apporter des éléments de réponses aux questions que les adhérents se posent, face aux échéances réglementaires (voir encadré).

Depuis la création du Groupe de Travail, les différentes réunions ont permis de mettre une communication en place entre l'administration, SAP et les entreprises adhérentes à l'USF et, ainsi, partager différents aspects du projet, notamment les phases prévues jusqu'à 2024, ainsi que l'explication des flux de la facturation électronique au fur et à mesure des évolutions des formats et des spécifications externes. « Elles ont permis de fluidifier l'information entre les acteurs et d'enrichir les échanges », a souligné Gianmaria Perancin, Président de l'USF lors de son intervention, le 3 février, à Bercy.

Pour mieux diffuser l'information, une Note de Perspectives a été publiée, et un atelier dédié a été proposé lors de la Convention USF 2022, qui a fait salle comble. Signe de l'intérêt pour cette problématique majeure de facturation électronique, les cinq réunions du Groupe de Travail, auxquelles ont été associées la DGFIP et l'AIFE ont attiré pas moins de 230 sociétés et plus de 1 100 participants. « L'échéance de 2024 arrive très vite et beaucoup d'entreprises sont sur le qui-vive, d'autant qu'il n'est pas évident de centraliser toutes les données de facturation, réparties dans plusieurs applications », rappelle Frédéric Wittmann, Président de la Commission Gestion Finance.

Selon une étude d'Opinion Way, 29 % des entreprises françaises n'ont pas encore entamé de démarches pour se conformer à l'obligation de facturation électronique à venir, alors que les échéances se rapprochent et que la plupart des cabinets d'expertise-comptable sont équipés et prêts pour gérer cette révolution ! Plus de la moitié des entreprises estiment que le coût de la mise en conformité est très élevé et que l'effort est complexe. « Cela n'est pas étonnant, les grandes entreprises seront certainement prêtes mais, pour les PME, c'est plus problématique, surtout en B2C », estime Bruno Bertona, Vice-Président de la Commission Gestion Finance.

Il s'agit notamment de savoir si les solutions proposées par SAP pourront s'intégrer dans les systèmes applicatifs existants et, le cas échéant, d'anticiper les éventuels

développements internes (par exemple pour les nouvelles mentions obligatoires des partenaires ou les codes de routage...). « SAP veut mettre en avant sa solution de reporting DRC (Document and Reporting Compliance) et se positionner comme opérateur de dématérialisation. L'administration impose des mentions obligatoires, ce qui nécessite un paramétrage des différentes versions de SAP, mais on ne sait toujours pas ce que l'éditeur va proposer en fonction de l'existant, modifier ou ajouter, ni quand... », déplore Bruno Bertona.

« Nous sommes inquiets sur l'évolution des standards, le module DRC proposé par SAP, payant, n'est qu'une solution partielle, il faut en effet, en amont, revoir l'ensemble des processus de facturation », confirme Frédéric Wittmann. Et il faudra attendre le quatrième trimestre 2023 pour sa disponibilité. « Cela laisse seulement trois mois ou moins pour installer ce module et le tester, c'est insuffisant », ajoute le Président de la Commission Gestion Finance. « À moins de développer du spécifique... ou de recourir à des solutions alternatives ».

Le Groupe de Travail a d'ailleurs organisé, le 17 mars, une première matinée dédiée à la présentation par des partenaires aux adhérents de leur solution pour s'adapter aux obligations de facturation électronique. Cette implication des partenaires vise à proposer des solutions complémentaires ou différentes à celle de SAP, dans l'objectif de permettre aux adhérents de s'assurer qu'ils auront un moyen de répondre à la réglementation.

Le principe de la réforme :

La réglementation française généralise la facturation électronique, selon un calendrier précis, entre 2024 et 2026. Concrètement, les entreprises assujetties à la TVA en France devront émettre, transmettre et recevoir des factures sous forme électronique, dans leurs transactions avec d'autres assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée et, par ailleurs, transmettre les données de facturation, ainsi que les données de transaction, à l'administration fiscale.

POURQUOI IL EST SI DIFFICILE DE PRÉVOIR LE FUTUR

Peut-on prévoir le futur dans les domaines économiques, sociaux, politiques, technologiques, démographiques...? Si, pendant longtemps, il était possible de dégager les grandes tendances, parce que le futur ressemblait beaucoup au passé, prévoir le futur (du moins à court et moyen terme), c'est, aujourd'hui, un exercice de plus en plus aléatoire, même avec les méthodes de prospective les plus fiables. On peut identifier dix raisons principales pour lesquelles cet exercice reste périlleux et le sera de plus en plus.

1. L'IMPACT DE LA QUATRIÈME RÉVOLUTION INDUSTRIELLE

Par rapport aux trois autres (machine à vapeur, électricité/pétrole, informatique), la révolution numérique a trois caractéristiques : sa rapidité (chaque technologie nouvelle en engendre d'autres, encore plus puissantes), son ampleur et sa profondeur, et son impact systémique (tous les secteurs sont concernés).

2. LA TRANSFORMATION RAPIDE DES MODÈLES D'AFFAIRES

Les modèles digitaux s'opposent aux modèles historiques, avec l'automatisation, la valeur des données, le poids des clients et de leurs expériences, la puissance des plateformes, les effets de réseaux, la coopération, le cloud... Les ruptures apparaissent beaucoup plus rapidement qu'auparavant et sont donc difficiles à anticiper.

3. LA RECONFIGURATION PERMANENTE DES ÉCOSYSTÈMES

On le voit avec la profusion de start-up, et chaque vague technologique fait naître des leaders, qui sont eux-mêmes ensuite challengés. Il est devenu de plus en plus délicat de conserver durablement des positions acquises, même pour les grands acteurs.

4. LA FORTE CROISSANCE DES VOLUMES DE DONNÉES

Outre l'effet quantitatif, les flux d'informations ont quatre caractéristiques principales : ils augmentent de façon exponentielle, sont de plus en plus dépendants les uns des autres, ils circulent selon des modes multi-canal et multi-formats et le poids des informations non structurées devient dominant.

5. L'INNOVATION DEVIENT EXPONENTIELLE

Autrement dit, on ne peut imaginer une trajectoire linéaire, l'innovation peut venir de n'importe où et il est impossible d'anticiper comme elle va transformer les modèles de coûts, la relation client, les ressources, les technologies existantes... Ce que l'économiste américain Andrew McAfee exprime de la façon suivante : « *L'humain perd, a priori, la notion de la mesure qu'il peut appréhender avec les seules intuitions ou expériences* ».

6. LA PLACE DU NUMÉRIQUE DANS LES ORGANISATIONS

Quasiment toutes les fonctions dans une entreprise sont informatisées (on le voit avec la diffusion des ERP...) et les systèmes d'information doivent

évoluer à la vitesse du client, sur fond de transformation digitale. D'où une croissance significative et régulière des dépenses en technologies de l'information. Mais il reste difficile d'anticiper l'évolution des usages.

7. L'INSÉCURITÉ PERMANENTE

Les deux-tiers des entreprises ont déjà subi des cyber-attaques et les menaces sont plus insidieuses et sophistiquées. L'environnement des organisations se définit par quatre caractéristiques : la volatilité (avec des situations instables de durées inconnues, par exemple une crise sanitaire), l'incertitude (les causes et les effets d'un événement sont mal connus, par exemple lorsqu'un nouvel entrant arrive sur un marché), la complexité (trop de parties prenantes, trop de processus, trop d'interdépendances...) et l'ambiguïté (les relations causales entre plusieurs événements sont inconnues).

8. LA TENDANCE À LA MONOPOLISATION/OLIGOPOLISATION

Si l'on prend l'exemple du cloud, les deux plus gros acteurs captent les deux-tiers du marché de l'IaaS, et cette proportion continue à augmenter. Ce n'est pas encore le cas pour les ERP, les deux leaders (SAP et Oracle) représentent 40 % du marché. Mais, dans ce domaine, la dépendance s'exprime par leur poids dans les systèmes d'information des grandes entreprises. L'incertitude sur le futur concerne l'évolution de la stratégie (et si Elon Musk rachetait SAP ?), des pratiques commerciales, des tarifs et des roadmaps... Qu'en sera-t-il dans cinq à dix ans ? Personne ne peut l'anticiper, même pas les acteurs concernés.



9. LA TRANSFORMATION DES MODES DE MANAGEMENT, DE TRAVAIL ET DES USAGES

Dans un contexte marqué par les pénuries de compétences, l'essor du travail à distance, l'automatisation, l'essor des plateformes, il est difficile d'imaginer les métiers du futur, de même que les usages, on le voit déjà dans le domaine de l'intelligence artificielle, du cloud, de l'Internet des objets, de la Blockchain...

10. DES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES INCERTAINES

Régulièrement, des évolutions réglementaires s'imposent aux entreprises, pour réguler les pratiques financières, environnementales ou commerciales. Historiquement, le rythme s'est accéléré. Mais il reste très difficile d'anticiper le moment d'apparition d'une réglementation, son temps de diffusion, les impacts concrets dans les organisations... Et les stratégies mises en œuvre pour les contourner ou en limiter les effets.

« Partager la vision à long terme d'un acteur majeur de l'industrie et du service comme SAP est un moment rare et précieux. La rencontre avec Martin Wezowski, Chief Future Hub at SAP, a confirmé cette affirmation et nous a permis de poser les principes de futurs événements au sein de notre Commission Grand Sud-Est mais aussi, plus globalement, avec l'USF. »



Éric Piquet

Président Commission Grand Sud-Est - USF
Responsable Méthodes et Progrès Permanent
MinArm/AA/SIAé/AIACP



Martin Wezowski, futurologue chez SAP (Chief Futurist Officer) :
« Jamais le présent n'a jamais été aussi temporaire »

Martin Wezowski, Chief Futurist & Head of The Future Hub de SAP est intervenu, le 17 mars, dans le cadre de la Commission Grand Sud-Est, sur sa vision de la prospective. « Personne ne peut prévoir le futur (ceux qui vous l'affirment veulent simplement vous prendre votre argent) mais on peut se préparer », avertit-il. C'est pourtant indispensable : « Si vous ne vous positionnez pas par rapport à votre futur, d'autres (vos concurrents, notamment) le définiront pour vous ! »

On peut imaginer, sans trop se tromper, le futur à deux ou trois ans, mais au-delà ? Pour anticiper, il faut, assure Martin Wezowski, une vision et une stratégie : « À un ou deux ans, vous privilégiez une approche tactique ; à deux à cinq ans, une approche stratégique ; à cinq-dix ans, vous avez besoin d'une vision ». Celle-ci guide les véritables transformations : « Personne n'a imaginé un nouveau produit révolutionnaire en étant pessimiste ou réaliste : nous sommes allés sur la lune parce que l'on était optimiste et qu'on avait une vision ! », rappelle le futurologue.

Plusieurs tendances guident d'ores et déjà la transformation des organisations : « On passe du profit à la mission, de la hiérarchie aux réseaux, du contrôle à l'autonomie, de la planification à l'expérimentation et de la « privacy » à la transparence », résume Martin Wezowski. Il propose une approche en quatre étapes : définir une vision, la rendre tangible et expérimentable, avec les concepts adaptés, rendre des imaginaires réels, grâce à la co-innovation et à des itérations avec l'étape précédente et, enfin, construire les premières marches pour concrétiser la vision. En intégrant les différents types d'innovation : « À court terme, on privilégie plutôt l'innovation continue avec des solutions prêtes à consommer. À un horizon de deux à cinq ans, c'est l'innovation adjacente (améliorer un produit existant), avec de la co-innovation, à plus long terme, c'est l'innovation de transformation ».

Au cœur de la réflexion, il y a la technologie que nous utilisons. Martin Wezowski rappelle que « jamais dans l'histoire de l'humanité une technologie majeure n'a disparu. L'intelligence artificielle est donc là pour durer. Et jamais le présent n'a été aussi temporaire ».

Le futurologue estime toutefois que, s'il importe de connaître les nouvelles technologies, il faut aussi prendre en compte la dimension humaine, appréhender le quotidien et le ressenti des gens au travail. Fonder des décisions sur la simple analyse des faits bruts ne suffit pas : « Sur les cinquante dernières années, notre modèle économique était principalement axé sur les transactions, les opérations et les fonctions », explique-t-il. « Nous avons pu recueillir un formidable volume de données techniques. Mais qu'en est-il des données liées à l'expérience ? Selon moi, le secret de la futurologie, c'est de réussir à combiner les deux ».



Multipliez la valeur métier de vos solutions SAP avec la SAP Business Technology Platform

Entretien avec Pierre-Yves Tohmé, Manager Avant-Vente SAP

Le SAP Discovery Center donne une définition synthétique et claire de ce qu'est la SAP Business Technology Platform : une plate-forme capable de transformer les données de l'entreprise en valeur métier («to turn data into business value»). La SAP BTP permet de tirer le meilleur de vos solutions SAP, en participant à :

- **Valoriser** pleinement la data, issue de l'ERP SAP S/4HANA et d'autres solutions du SI de l'entreprise, venant de SAP ou d'autres éditeurs.
- Mieux **intégrer** l'ERP dans le landscape IT de l'entreprise, que ce soit au niveau des documents, flux, messages ou évènements.
- **Étendre** le champ de l'ERP, en lui permettant d'accéder plus largement à de nouveaux services : mobilité, IA, RPA, élaboration budgétaire, etc.
- Et, enfin, **faciliter** le passage à l'ERP SAP S/4HANA, au travers des services de la SAP Business Technology Platform.

Ce dernier point est crucial pour des déploiements de SAP S/4HANA sur le Cloud, les spécifiques étant alors déportés sur la SAP BTP, afin de ne pas modifier le cœur de l'ERP. C'est une des raisons pour lesquelles la SAP BTP est une des composantes fondamentales de l'offre RISE with SAP S/4HANA Cloud.

À noter, la SAP BTP n'est pas uniquement dédiée à l'ERP SAP S/4HANA. Elle apportera ses bénéfices à toute solution souhaitant s'appuyer sur une plate-forme proposant à la fois des fondations **technologiques** solides et innovantes, et des fondations **business** capables de manipuler les objets, vues, flux, règles et processus métiers de l'entreprise. Cet enracinement dans les métiers, c'est ce qui rend la SAP Business Technology Platform unique sur le marché. Mais aussi ce qui lui vaut son nom...

Une multitude de cas d'usage potentiels

Avec plus de 100 services disponibles et une capacité à s'interfacer avec n'importe quel applicatif métier, les usages de la SAP Business Technology Platform sont quasi illimités. Deux

cas d'usage font régulièrement l'objet d'un travail de conseil et d'orientation très intéressant avec nos clients.

Beaucoup l'utilisent pour **personnaliser** les règles de leur ERP SAP S/4HANA. Avec notre nouvelle génération de solutions, nous souhaitons proposer une approche consistant à sanctuariser le cœur de l'ERP, les spécifiques étant déportés sur la SAP BTP. Une approche qui trouvera tout son sens pour les déploiements réalisés en mode cloud public. À cet effet, la SAP BTP propose un vaste ensemble de technologies permettant de créer et déployer du code dont notamment l'offre low code / no code SAP Build, mais aussi par exemple les SDK mobiles dédiés à Android et iOS.

La BTP propose aussi **une alternative** efficace à la stratégie consistant à répliquer l'ensemble des données business dans un data lake sous un format brut. Avec la SAP BTP, les données sont exploitées là où elles se trouvent, en conservant leur profondeur et leur richesse avec la même capacité à les centraliser. Vers cette fin, la SAP Datasphere vient d'être annoncée sur le marché.

Comment adopter les services de la SAP BTP ?

Le SAP Discovery Center est le point d'entrée pour découvrir les services de la SAP BTP. La facturation se fait **à l'usage**, avec la possibilité d'entrer ou de sortir librement d'un service.

Notez que les organisations ayant opté pour l'offre RISE with SAP S/4HANA Cloud bénéficient de crédits d'usage de la SAP BTP. De quoi essayer des services, voire d'en supporter les premiers coûts, sans frais complémentaires.

- Pour prendre contact en vue d'une session Skyroom :

<https://sap.folloze.com/customerskyroom/>

La SAP BTP Skyroom a été imaginée pour vous !

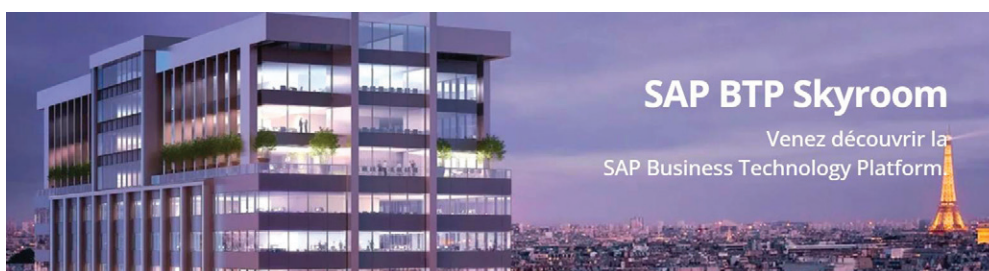
Lors de votre visite, vous pourrez combiner des expériences immersives et ludiques sur SAP BTP, avec des présentations, des démonstrations et de l'écoute de la part de nos experts.

- Pour en savoir plus sur la plateforme :

<https://www.sap.com/france/products/technology-platform.html>

- Pour essayer la SAP BTP en ligne :

<http://www.sap.com/products/technology-platform/trial.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

À LA UNE !



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