



CONVENTION USF 2024

9 & 10 OCTOBRE - LILLE

WWW.CONVENTION-USF.FR

#C24

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

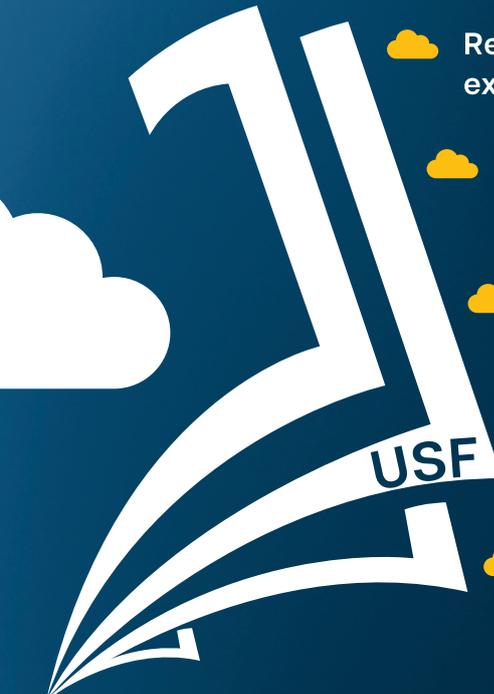
# L'USF mag

n°63

www.usf.fr

Trimestriel / Octobre 2024

Participer à la Convention USF,  
l'événement *incontournable*  
de l'écosystème SAP c'est :

- 
- ☁️ Rencontrer *100 partenaires exposants*, experts de toutes les solutions SAP
  - ☁️ Assister à des conférences plénières d'exception, pour *une ouverture d'esprit garantie*
  - ☁️ Participer aux *70 ateliers Retours d'EXpériences clients*, en cohérence avec vos centres d'intérêts et secteurs d'activité
  - ☁️ Suivre les *5 Roadmaps SAP*, pour être au courant des dernières actualités SAP
  - ☁️ Rencontrer et échanger *avec vos pairs*, sur des problématiques communes dans une ambiance conviviale



Utilisateurs SAP Francophones

La Convention USF n'est pas le seul endroit où vous pouvez découvrir, rencontrer et échanger avec les partenaires de l'écosystème SAP... Désormais, il y a **Le Lieu Partenaires USF** !



## LA PLATEFORME DES PARTENAIRES USF, DÉDIÉE AUX UTILISATEURS FINAUX SAP

« Le Lieu partenaires USF, un catalogue qualifié des Partenaires USF de l'écosystème SAP »

LE LIEU, C'EST :

70

PARTENAIRES  
QUALIFIÉS

200

SOLUTIONS SAP  
RÉFÉRENCÉES

202

PRODUITS SAP  
RÉFÉRENCÉS

### Pourquoi Le Lieu Partenaires USF ?

- Découvrir les solutions & produits SAP
- Répondre aux problématiques métiers
- Identifier les experts pour les projets de transformation
- Être informé des événements et actualités de l'écosystème SAP

On se retrouve là-bas ?

[WWW.LELIEU-USF.FR](http://WWW.LELIEU-USF.FR)



## mot du Président



Notre Convention 2024 est, une fois de plus, incontournable en tant qu'évènement majeur de l'écosystème SAP pour favoriser les échanges entre les adhérents et les partenaires. Cette année, nous avons choisi comme fil rouge le Cloud. Pour beaucoup, il constitue une panacée, mais il est important de le démystifier, à l'heure où SAP en a fait un élément central de sa stratégie, notamment avec l'offre RISE, encore mal comprise par les clients, et où l'éditeur incite sa base installée à migrer, alors que se profile l'arrêt de la maintenance pour les environnements On-Premise.

Certes, les opportunités du Cloud sont indéniables, en termes de coûts, d'agilité, d'innovation... Mais il suscite aussi plusieurs questions fondamentales pour les entreprises. D'abord, sur la gestion, la protection et la réversibilité des données. Ensuite, sur les risques de dépendance vis-à-vis des éditeurs et des hébergeurs. N'oublions pas que trois d'entre eux (Amazon, Google et Microsoft) captent 70 % du marché mondial du Cloud ! Enfin, sur la réalité des promesses de réductions de coûts, que l'on n'observe pas toujours. À cela s'ajoute la problématique majeure du Cloud souverain ou de confiance, d'autant que l'Agence de l'Union européenne pour la cybersécurité (ENISA) envisage de réduire la portée du schéma européen de certification de cybersécurité (EUCS) visant à renforcer le rôle des fournisseurs européens de Cloud.

Il convient donc de rester très vigilant. Dans ce contexte, l'USF a un rôle crucial à jouer, en favorisant les échanges entre les clients de SAP et toutes les parties prenantes de l'écosystème : c'est l'un des enjeux de la Convention USF. Et, bien sûr, en renforçant sa capacité d'influence, non seulement dans le monde francophone, mais également via le SUGEN.

**Bonne Convention USF à toutes et à tous !**

**Gianmaria Perancin**  
Président USF



Utilisateurs SAP Francophones

Fil rouge 2024 !  
**Il était une fois le Cloud :  
entre mythe et réalité...**



## sommaire

### Enjeux

- Réorganisation de SAP, Cloud, IA... : une impérieuse transformation de l'écosystème ..... p 4

### Commissions

- La Commission Suisse Romande confirme sa montée en puissance. .... p 5

### Décryptage

- RISE : l'USF passe à l'action ..... p 6

### Retours d'Expérience

- Une migration vers S/4HANA réussie pour l'AIFE ..... p 8

### Décryptage

- Sixième Enquête de satisfaction : état des lieux ..... p 10

### Retours d'Expérience

- Lennox EMEA améliore son fonds de roulement avec un projet de transformation digitale. .... p 12
- Publicis Groupe : les tests, pivot de la migration de Oracle vers SAP ..... p 13
- RISE : quelle alternative pour un Cloud souverain ? ..... p 14
- Arqus : SAP S/4HANA au service de ses ambitions ..... p 15
- CNRS : le cloud souverain comme pilier des applicatifs SAP ..... p 16
- Maisons du Monde : de l'AS/400 à S/4HANA ..... p 17

### Commissions

- Cartographie Commissions & Groupes de Travail USF ..... p 19
- USF : une dynamique toujours renouvelée ..... p 20

### International

- Retour sur le Sapphire 2024 ..... p 22

### Écosystème SAP

- Le Lieu Partenaires USF fait du bruit ..... p 23

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](mailto: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](mailto:contact@usf.fr) - [www.usf.fr](http://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](mailto:isachesneau@k-factory.fr)  
Crédits photos : USF / B. Boccas / Membres et partenaires USF / Fotolia.  
Impression : Imprimatur.



### 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

## RÉORGANISATION DE SAP, CLOUD, IA... : UNE IMPÉRIEUSE TRANSFORMATION DE L'ÉCOSYSTÈME

En 2024, SAP a nommé Manos Raptopoulos au poste de Président de la nouvelle région EMEA.

Ce territoire comprend le Benelux, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, les Pays-Bas, les pays scandinaves, le Portugal, l'Espagne, la Turquie, le Royaume-Uni et l'ensemble du Moyen-Orient et de l'Afrique. Auparavant Président régional de SAP EMEA South, il supervisera désormais 14 000 employés de SAP répartis dans 53 sites, pour servir les clients dans 90 pays. « Cette région, très étendue, couvre également 11 clubs utilisateurs, sur les 22 qui composent le SUGEN », remarque Gianmaria Perancin, Président de l'USF.

### USF-SAP : UNE RENCONTRE AU PLUS HAUT NIVEAU

Le 10 Juillet dernier, l'USF a pu rencontrer Manos Raptopoulos, dans le cadre de la table ronde EMEA, à laquelle participaient également d'autres clubs utilisateurs (Espagne, Belgique, Luxembourg, Afrique du sud, Pays-Bas et Suède). Durant son intervention Manos Raptopoulos a abordé la problématique du cloud souverain, et évidemment l'USF a incité SAP à agir au niveau local pour créer un cloud souverain spécifique, comme cela a été fait en Allemagne ou en Grande-Bretagne. Le dirigeant a évidemment parlé de l'innovation apportée par SAP... et l'USF a vite rappelé que son adoption par les clients devra tenir compte de leur dette technique. « Ce type de réunion permet d'échanger avec l'éditeur en dehors du SUGEN », précise Gianmaria Perancin, qui a par ailleurs déduit que la nouvelle organisation de SAP, avec une région géographiquement très étendue, devrait laisser davantage d'autonomie aux filiales locales.

Il est évident que, quel que soit le rythme d'adoption par les entreprises, le Cloud et l'intelligence artificielle, au cœur de la stratégie de SAP, vont devenir, à terme, le mode d'organisation et de fonctionnement dominant de nos entreprises. D'autant que les coûts de maintenance des systèmes On-Premise continue à augmenter, sans que la valeur que l'on en retire

soit très perceptible. Après les augmentations de 2,12 % en 2023, de 5 % en 2024, SAP a annoncé à ses clients et partenaires une augmentation de 3,125 % en 2025, pour la France, du coût de la maintenance de ses produits (et de 1,7 % pour la Suisse).

### DE NOUVELLES COMPÉTENCES POUR ACCOMPAGNER VERS LE CLOUD ET L'IA

À l'USF, nous considérons que la migration inéluctable vers le Cloud et la transformation des usages avec l'intelligence artificielle vont avoir deux impacts majeurs. D'une part, elle imposera une reconfiguration des compétences, à la fois pour le développement et la gestion des contrats avec les fournisseurs. « Nous aurons moins besoin de coder, au profit des activités de conception, de même qu'il faudra muscler nos expertises dans les usages des solutions SAP, ainsi qu'en matière juridique et de relation avec les éditeurs, les intégrateurs et les hébergeurs », assure Gianmaria Perancin. Mais la tâche n'est pas aisée : « On a l'impression qu'il n'y a pas assez de compétences sur le marché. Il faut donc à la fois monter en compétences en interne, notamment par la formation, mais aussi pour les partenaires, parce qu'ils sont en première ligne dans les projets de migration. Dès lors que tous les projets risquent d'arriver en même temps, il convient d'éviter que les entreprises ne se retrouvent au pied du mur et que le coût des ressources n'explose. Il n'y a pas que les technologies qui sont frappées d'obsolescence, les compétences aussi ! », estime le Président de l'USF. Il estime que l'USF « se doit d'accompagner ces transformations, surtout dans les livrables produits, la communication, les compétences des bénévoles, nos activités événementielles et nos relations avec les partenaires ».



Table ronde EMEA chez SAP France le 10 juillet 2024.

**Karine Caillet**

Vice-Présidente  
de la Commission  
Suisse Romande - USF

**Cristelle Morel**

Vice-Présidente  
de la Commission  
Suisse Romande - USF

**Nicolas Vuillème**

Vice-Président  
de la Commission  
Suisse Romande - USF



SUISSE ROMANDE

## LA COMMISSION SUISSE ROMANDE CONFIRME SA MONTÉE EN PUISSANCE

**La Commission Suisse Romande, lancée en mars 2018, a renouvelé sa gouvernance dans la perspective d'un nouvel élan.**

Créée en mars 2018, la Commission répondait au besoin de l'USF d'étendre son influence et ses actions au monde francophone. « *Mais depuis la crise du Covid, la Commission était un peu en sommeil* », déplore Karine Caillet, Responsable du Centre de Compétences SAP de Tissot et Vice-Présidente de la Commission.

Un modèle de gouvernance calqué sur l'organisation fédérale de la Suisse caractérise la Commission. Ainsi, elle est animée par un Vice-Président par canton. Mais, pour l'heure seules quatre fonctions de Vice-président, sur les sept possibles, sont occupées, par Éric Bonnet (Architecte IT aux Services Industriels de Genève), Karine Caillet, Cristelle Morel (Responsable du Centre de Compétences SAP et des Corporate Solutions à l'UEFA-Union européenne des associations de football) et Nicolas Vuillème (Responsable logistique et GRC à l'EPFL-École polytechnique fédérale de Lausanne). En outre la Présidence de la Commission est assurée de manière tournante, avec un changement chaque année. « *Nous aimerions être plus nombreux pour mieux se répartir la charge de travail* », souhaite Karine Caillet, qui a par ailleurs intégré le Conseil d'Administration de l'USF, à l'occasion de la dernière Assemblée Générale.

### Un focus sur les retours d'expérience

La Commission se réunit deux fois par an (la prochaine rencontre est planifiée à l'automne), avec, en complément, des sessions en distanciel. Les échanges se focalisent sur les retours d'expérience et, bien sûr, les sujets pour lesquels les adhérents se posent de nombreuses questions : « *Nous avons abordé les problématiques autour de RISE, du Cloud, de Green Ledger et de la Sustainability* », précise Cristelle Morel. Pour l'instant, il n'est pas prévu que la Commission publie des livrables : « *Nous sommes davantage dans une logique de partage de bonnes pratiques, de facilitation des échanges entre les adhérents, que de créations de contenus, nos ressources ne le permettent pas encore* »,

justifie Karine Caillet. Même si la Commission bénéficie de l'infrastructure logistique et de l'organisation de l'USF, « *cela permet de gagner un temps précieux* », assure Nicolas Vuillème.

### Accentuer le nombre et la diversité des adhérents

Il reste toutefois à doper le nombre d'adhérents à la Commission, actuellement forte d'une trentaine d'entreprises, représentées par 135 personnes. « *Nous ne sommes en effet pas assez nombreux, le secteur public est bien représenté dans la Commission, nous souhaiterions attirer davantage d'adhérents issus d'entreprises industrielles, ainsi que des PME* », confirme Cristelle Morel.

Une montée en puissance bien utile, en particulier pour mobiliser davantage les ressources de SAP et montrer l'influence de la Commission dans l'écosystème suisse. « *C'est relativement difficile d'obtenir des informations de la part de l'éditeur et la plupart des présentations sont en anglais, ce qui ne favorise pas la diffusion de l'information* », estime Karine Caillet. Nicolas Vuillème pointe lui aussi la barrière de la langue. Les deux-tiers des Suisses sont germanophones et, de fait, le siège de la filiale de l'éditeur est établi à Zurich, ce qui ne facilite pas les contacts avec les entreprises francophones. À cela s'ajoute le fait que « *les grandes multinationales installées en Suisse travaillent le plus souvent en direct avec Walldorf* », observe Cristelle Morel.

Mais la situation évolue dans le bon sens, une rencontre informelle ayant déjà eu lieu lors du SAP Innovation Day, le 20 juin à Lausanne avec les Responsables de SAP Suisse : Sabrina Storck, Co-managing Director et Dr Florian Dreyfus, COO.

Et une réunion de la Commission, le 24 avril dernier, a été l'occasion pour l'éditeur de préciser sa roadmap, de rappeler l'étendue de son portefeuille de solutions et de présenter un état des lieux de SAP en Suisse.



### Bernard Cottinaud

Chargé de mission Stratégie - USF  
Président de la Commission  
Organisation et Gouvernance - USF



### Sadjia Dahmane

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

## RISE : L'USF PASSE À L'ACTION

Matérialisant une nouvelle étape de sa stratégie de mutation vers le Cloud, SAP avait lancé « RISE with SAP » en grandes pompes en janvier 2021.

Puis lors de l'événement Sapphire 2023, l'éditeur a annoncé un nouveau virage « Cloud First » pour ses produits, RISE devenant ainsi la seule alternative, à terme, pour faire évoluer l'ERP. Depuis l'annonce de RISE, l'USF a essayé de comprendre et d'analyser cette nouvelle offre et, surtout, d'essayer de trouver des retours d'expérience de clients SAP.

« Il y avait beaucoup d'informations dans cette annonce de Christian Klein, proposée comme un accélérateur pour adopter S/4HANA. Nous avons du mal à en comprendre précisément le contenu, les bénéfices et les avantages pour un client SAP et surtout les contraintes et les risques potentiels que cela pourrait engendrer », a rappelé Bernard Cottinaud, Chargé de mission Stratégie de l'USF et Président de la Commission Organisation & Gouvernance, lors de la dernière réunion du Lieu Partenaires (lire page 23), qui a été l'occasion d'organiser une table ronde avec des partenaires sur « L'apport de valeur des partenaires dans une transformation RISE ».

L'USF a ainsi multiplié les initiatives. Après une phase de collecte d'informations et de décryptage de l'offre, l'USF a décidé d'organiser un Atelier Live fin 2023 sur le thème « des différents chemins possibles pour aller vers RISE ou pas » en sollicitant les experts SAP France. Cet atelier a réuni 150 participants, preuve s'il en est, de la nécessité de cet exercice.

Puis en 2024, se sont succédées plusieurs actions :

- L'USF a organisé en février 2024 une session de questions/réponses des membres de l'USF Force avec Orlando Appel (COO de SAP France) autour de RISE.
- Une mise en relation directe de l'USF, via le SUGEN<sup>(\*)</sup> et le GUGO<sup>(\*\*)</sup>, avec Uwe Grigoleit initiateur de l'offre RISE chez SAP a également été réalisée. Lors de cet échange, Uwe Grigoleit, l'un des vice-présidents de SAP SE à Walldorf, a souhaité mieux comprendre les freins à l'adoption de l'offre RISE en analysant des cas concrets lors d'échanges directs avec des clients de SAP. L'USF a donc organisé une réunion préparatoire de brainstorming à laquelle ont participé plus de 120 membres pour identifier les différents points de blocage (150 points ont été relevés) et les structurer selon sept thèmes afin de préparer l'échange. Uwe Grigoleit est ensuite venu personnellement à Paris pour rencontrer des clients français et échanger

directement avec eux sur l'ensemble de ces sujets et apporter des réponses à leur questionnement.

Pour pérenniser ces réflexions et continuer à favoriser les échanges, l'USF a décidé de créer en février 2024, une Commission dédiée à RISE, initialement portée par Mathilde Fleury et Bernard Cottinaud. Cette Commission a maintenant trouvé sa présidente en la personne de Sadjia Dahmane (Responsable Architecture et Administration SAP chez Bouygues Construction) que l'USF remercie ici pour son engagement sur ce sujet d'actualité. La première réunion de la Commission, le 22 mars, a été l'occasion de présenter le retour d'expérience très complet de Lexmark (voir le n° 62 du magazine de l'USF). La problématique RISE a également été abordée dans le cadre d'une réunion organisée par le Cigref, en partenariat avec l'USF et qui a réuni une centaine de participants. Ces échanges ont permis de détailler le retour d'expérience du Groupe Renault, qui a lancé un projet RISE d'envergure qui a vocation à être déployé dans l'ensemble du Groupe.

Par ailleurs, la Commission Contrat Licensing et Audit (CLA) a abordé la problématique de la conversion des licences On-Premise en souscriptions RISE et la présentation de l'outil STAR pour aider à l'évaluation des

<sup>(\*)</sup> SUGEN - SAP User Group Executive Network, réseau de plus de 20 clubs utilisateurs SAP internationaux.

<sup>(\*\*)</sup> GUGO - Global Users Group Organization, organisation SAP dont le but est d'animer les relations avec tous les clubs utilisateurs SAP à travers le monde.

besoins. Une autre réunion de la Commission CLA s'est attachée à analyser les outils fournis par SAP pour l'analyse du Digital Access qui est devenu obligatoire avec RISE. Ainsi, la présentation détaillée du Digital Access Evaluation Service (DAES) y a été réalisée.

De nouveaux retours d'expérience seront présentés lors des prochaines réunions de la Commission RISE ainsi que des partages avec les experts SAP. « RISE mobilise aujourd'hui tout l'écosystème SAP », assure Bernard Cottinaud, qui estime que « la stratégie 100 %

Cloud de l'éditeur a déclenché une réelle prise de conscience dans l'ensemble de l'écosystème SAP de l'impact de cette nouvelle stratégie de l'éditeur sur leur propre stratégie surtout à l'aulne du passage à S/4HANA pour ceux qui ne l'ont pas encore réalisé ».

### POUR EN SAVOIR PLUS SUR RISE

Plusieurs documents sont consultables sur le RSE de l'USF :

- Le processus complet de la transformation vers « RISE with SAP » (présentation de SAP).
- Table ronde du Lieu Partenaires sur « L'apport de valeur des partenaires dans un projet RISE » (26 juin 2024).
- Synthèse des questions/réponses à SAP sur RISE.
- RISE Package Update Preview for EMEA Roundtable User Groups.
- Retour d'expérience de Lexmark.

## Découvrez en vidéo tous nos outils pour vous accompagner !

# 6 RAISONS D'ADHÉRER À L'USF

- 1 Rejoindre un réseau de 450 entreprises
- 2 Être au cœur de l'écosystème SAP
- 3 Rester informé de l'actualité SAP grâce aux événements USF
- 4 Échanger sur des problématiques communes
- 5 **Accéder à toutes nos publications via notre Réseau Social d'Entreprise**
- 6 Participer aux Commissions & Groupes de Travail USF liés aux solutions SAP

La boîte à outils de l'USF



- Le site web de l'USF
- Les Commissions & GT
- Le Lieu Partenaires USF
- RSE « La Communauté USF »
- La Convention USF
- L'USF Mag
- Le P'tit U

**Témoignages de Laurent Robillard**

Directeur adjoint de l'AIFE

**et de Malek Ghoul**Responsable du département Projets Structurants  
et Directeur du projet S/4HANA à l'AIFE

## Une migration vers S/4HANA réussie pour l'AIFE

**Laurent Robillard****Malek Ghoul**

L'AIFE (Agence pour l'Informatique Financière de l'État) a finalisé la migration de Chorus vers la solution SAP S/4HANA. Chorus est le système d'information budgétaire et comptable de l'État depuis 2008, il met en œuvre l'ensemble des dispositions de la loi organique relative aux lois de finances (LOLF).

Chorus est basé sur SAP et est destiné à l'ensemble des acteurs de la fonction financière de l'État, au sein des ministères et des directions réglementaires : la Direction Générale des Finances Publiques (DGFiP) et la Direction du Budget (DB). Il est utilisé par environ 25 000 agents de l'État. Avant la mise en place de S/4HANA, Chorus était basée sur des composants fournis par l'éditeur SAP : modules ECC 6 (cœur comptable et budgétaire), SRM (gestion des marchés publics), BW/BI (infocentre). « La version de SAP utilisée précédemment par Chorus, qui ne sera maintenue par SAP que jusqu'en 2027, était assez ancienne et présentait une ergonomie et des performances régulièrement critiquées par les utilisateurs dans les enquêtes de satisfaction ; de plus, la montée en compétences pour les nouveaux collaborateurs était relativement difficile. L'enjeu était également de bénéficier des innovations offertes par la nouvelle version S/4HANA », souligne Laurent Robillard, Directeur adjoint de l'AIFE.

Au terme de vingt mois de projet, la mise en production de Chorus S/4HANA a démarré le 26 avril au soir pour une réouverture de Chorus migrée sous S/4HANA le 13 mai 2024 matin, sans impact pour les utilisateurs (seulement sept jours d'indisponibilité, en période creuse).

### Une collaboration étroite avec les métiers

La migration a été effectuée à structure organisationnelle constante et avec la reprise de l'ensemble des données présentes dans Chorus depuis 2008. Avec une étroite collaboration entre

les différentes parties prenantes : « Les ministères ont été impliqués avant le début du projet dans le cadre de la définition et conception du nouveau parcours utilisateurs. Concrètement, il s'agissait de définir l'arborescence du nouveau portail Chorus. En outre, les applications standard Fiori proposées par SAP ont été étudiées avec les ministères afin de vérifier leur compatibilité avec Chorus », précise Laurent Robillard.

L'ergonomie a en effet été améliorée avec Fiori et les utilisateurs ont accès au module SAP Enable Now, aide en ligne interactive pour faciliter la prise en main. « Nous avons redéfini les parcours utilisateurs pour les simplifier, avec une approche davantage centrée sur les données et les tableaux de bord, les utilisateurs sont très satisfaits de cette nouvelle ergonomie », assure Laurent Robillard.

### Anticiper tous les impacts

Plusieurs facteurs clés de succès sont mis en exergue par les responsables du projet : réaliser les chantiers prérequis bien en amont du début du projet s'avère payant. En effet, ces chantiers ont notamment permis de calibrer la charge du projet (aucun dépassement budgétaire), d'anticiper les impacts majeurs en engageant les travaux nécessaires en amont, d'améliorer la qualité des développements spécifiques et de réduire la taille de la base de données avec l'archivage.

Étant donnée la complexité du projet, consacrer une période dédiée au cadrage dès le début du projet est très facilitant afin de pouvoir se concentrer sur l'opérationnel par la suite et éviter une remise en cause permanente. Cela suppose de définir un calendrier projet raisonnable, avec des marges de manœuvre, pour pouvoir absorber des charges additionnelles, liées à de mauvaises surprises. « La comitologie du projet était claire et partagée avec toutes les parties prenantes, la communication était transparente, même pour gérer les

**En bref :**

L'AIFE et Chorus :  
Service à Compétence  
Nationale (SCN) créé  
par décret en 2005  
et rattaché au Ministre  
Délégué chargé  
des comptes publics.

**Quelques chiffres :**

L'AIFE et Chorus :

- 170 agents.
- 25 000 utilisateurs sur Chorus.
- 306 milliards d'euros de montant de paiements annuels dans Chorus (hors avances aux collectivités).

*imprévus et les risques projet », rappelle Malek Ghouli, Responsable du département Projets Structurants et Directeur du projet S/4HANA à l'AIFE. « La phase de recette ministérielle de plus de cinq mois, qui a impliqué plus de 2 000 utilisateurs, soit 10 % des utilisateurs de Chorus, a ainsi été déterminante pour fiabiliser la solution et surtout préparer l'accompagnement au changement des utilisateurs ». Avec plusieurs répétitions de la mise en production, dont une dans les mêmes conditions opérationnelles que la mise en production.*

**Garantir l'adhésion des utilisateurs**

Enfin, il est essentiel de fédérer autour du projet et avoir l'adhésion de l'ensemble des acteurs. « Les ministères ont participé à la définition de l'ergonomie du nouveau portail et ont été informés et sollicités tout au long du projet », explique Laurent Robillard. De même, la mise en place de tests de montée en charge dans le

cadre du projet a permis de sécuriser les performances de Chorus à l'ouverture. En effet, 15 000 utilisateurs se sont connectés la première semaine après l'ouverture avec des pics d'environ 8 000 utilisateurs connectés simultanément.

La réussite de la migration vers S/4HANA, dans le respect du calendrier et des objectifs, avec une maîtrise des impacts et sans aucun dépassement budgétaire tient aussi à l'application d'un principe de base pour ce projet complexe : « *Il vaut mieux démarrer le projet avec une équipe qui connaît l'application Chorus et qui monte en compétences sur S/4HANA pendant le projet, plutôt que de le démarrer avec des experts S/4HANA mais qui ne connaissent pas l'application Chorus* », prévient Laurent Robillard.

Un précepte qui s'applique parfaitement à tous les projets du même type...

**Les bonnes pratiques de l'AIFE pour une migration vers S/4HANA :**

- Ne pas négliger l'utilité d'un POC, très utile pour bien calibrer la stratégie de mise en œuvre et anticiper les impacts structurants.
- Travailler avec SAP en amont afin d'identifier au plus tôt tous les services nécessaires et ainsi garantir la présence des consultants aux moments voulus.
- Engager les travaux préalables très en amont du projet et non dans le cadre du projet, afin de limiter les dépendances (par exemple : changement des serveurs, nettoyage des développements spécifiques, archivage des données métier).
- Effectuer la migration vers les Business Partner dans ECC avant la migration vers S/4HANA, c'est un chantier à part entière.
- Réaliser la migration d'un environnement copie de production vers S/4HANA le plus tôt possible dans le projet.
- Prendre le temps de réaliser la recette avec 10 % des utilisateurs, sur une copie de production.
- Commencer à travailler sur l'optimisation de la durée de la bascule dès la migration du premier environnement copie de production (deux semaines calendaires d'indisponibilité pour Chorus, avec une réalisation effective de la bascule en dix jours).
- Avoir une faible dette technique au démarrage du projet (niveau de Service Pack sur ECC6, niveau de version des autres modules SAP comme SRM, BW), pour limiter les risques de régressions.



**Bernard Cottinaud**

Chargé de mission Stratégie - USF

Président de la Commission Organisation et Gouvernance - USF

## SIXIÈME ENQUÊTE DE SATISFACTION : ÉTAT DES LIEUX

L'USF a réalisé la sixième édition de l'enquête bisannuelle de satisfaction sur les produits et services SAP, en partenariat avec IPSOS. Objectifs de ce baromètre : évaluer la satisfaction des utilisateurs vis-à-vis des produits et services ainsi que les relations avec l'éditeur, déterminer les points forts de la relation et les attentes d'améliorations prioritaires, ainsi que les actions à entreprendre chez SAP pour mieux satisfaire les besoins de ses clients.

Pour cette édition 2024, dont les résultats complets sont révélés lors la Convention USF 2024 - disponibles sur La Communauté USF (RSE) - 185 entreprises adhérentes, en majorité utilisatrices de longue date des solutions SAP, ont répondu au questionnaire, dont 83 % d'entreprises et 17 % d'entités publiques.

### DES PERFORMANCES TOUJOURS BIEN RECONNUES

La performance des produits et services est considérée comme bonne, très bonne ou excellente par près de neuf adhérents sur dix, ratio qui est stable par rapport aux éditions précédentes de l'étude. On note toutefois une petite alerte avec 3 % des entreprises qui considèrent mauvaise la prestation des produits et services SAP. De fait, l'intention d'utiliser SAP dans l'avenir est élevée et même renforcée par rapport à l'enquête de 2022 : 68 % des répondants continueront à utiliser SAP, contre 38 % en 2022. Quatre répondants sur dix pensent ainsi utiliser plus de produits et services SAP à l'avenir, contre un tiers en 2022.

« Cette augmentation pourrait être corrélée à l'adoption de S/4HANA par les entreprises. L'utilisation des solutions SAP par les entreprises s'inscrit dans la durée en raison, notamment, du montant des investissements nécessaires », commente Bernard Cottinaud, Chargé de mission Stratégie de l'USF et Président de la Commission Organisation & Gouvernance.

### UNE STRATÉGIE CLOUD DE PLUS EN PLUS JUGÉE COMME INADAPTÉE

Pour un adhérent sur quatre l'adaptation de la stratégie Cloud de SAP au marché est mauvaise. Elle ne compte que 4 % de supporters qui la juge très bonne ou excellente (contre 13 % en 2022...). En revanche, ce n'est pas le cas pour S/4HANA, dont l'adaptation au marché est jugée bonne, très bonne ou excellente par six répondants sur dix. La BTP semble également convaincre de plus en plus les entreprises notamment sur son caractère visionnaire. « Même si la stratégie de rachat de SAP, notamment avec les rachats de Signavio et LeanIX est bien évaluée, ainsi que sa démarche d'innovation, la stratégie Cloud de SAP a toujours du mal à convaincre. Avec une perception du caractère adapté au marché qui se dégrade, SAP ne semble toujours pas répondre aux attentes de ses clients », note Bernard Cottinaud.

Quant à l'IA générative, sur laquelle SAP communique beaucoup, il est difficile de se positionner. C'est moins le cas pour l'offre Sustainability, qui semble un peu mieux perçue par les répondants, dans un contexte où les obligations légales étant rentrées en vigueur depuis janvier 2024 pour les plus grandes entreprises.

### S/4HANA : UNE ADOPTION QUI SE CONFIRME ENFIN

Il y a clairement une forte accélération du passage sur S/4HANA depuis 2022 : 14 % des entreprises en ont terminé le déploiement, contre 7 % en 2022 et seulement 5 % en 2020. Et un adhérent sur cinq déclare mener un projet en cours d'implémentation. La proportion d'organisations qui n'ont initié aucun projet ou pour qui ce n'est pas à l'ordre du jour est passée de 42 % en 2022 à 13 % en 2024. Lors de l'enquête 2020, c'était plus de la moitié. « Cette tendance est certainement à corréliser avec la fin de maintenance annoncée et confirmée par SAP de ECC6 pour 2027. Les répondants perçoivent de plus en plus S/4HANA comme un moyen d'accéder aux nouvelles technologies, SAP ne délivrant plus d'innovations sur ECC 6 », explique Bernard Cottinaud, qui ajoute que « si la majorité des fonctions supplémentaires de S/4HANA n'étaient pas payantes, il est certain que cela permettrait de convaincre plus facilement les directions métiers des bénéficiaires et contribuerait davantage à l'accélération de l'adoption ».

Sept entreprises sur dix justifient leur passage à S/4HANA par l'obligation de suivre

## Les Notes de Perspectives USF Enquête de satisfaction



2014



2016



2018



2020



2022



2024

Ces Notes de Perspectives sont accessibles en version complète exclusivement pour tous nos adhérents sur le RSE.



la stratégie de SAP et par l'obsolescence de leurs systèmes Legacy (quatre entreprises sur dix). Pour les entreprises qui n'ont pas encore franchi le pas, ce sont les coûts, les difficultés à démontrer les bénéfices et la reprise des spécifiques qui constituent les principaux obstacles. D'autant que la perception du niveau d'information fourni par SAP sur les impacts de la mise en œuvre de S/4HANA reste majoritairement mauvaise (pour un répondant sur deux) et sans progrès significatif par rapport aux enquêtes précédentes.

### RISE, PEUT MIEUX FAIRE

À ce jour, l'offre RISE est encore très peu adoptée, bien que sept adhérents sur dix connaissent maintenant la solution. Une infime minorité des répondants (2 %) a terminé son déploiement RISE dans le Cloud et seulement 10 % sont en cours de déploiement. « Les forces commerciales de SAP ont été très actives sur RISE car la majorité des entreprises (6/10) se sont déjà vu proposer l'offre RISE et 40 % d'entre elles, annoncent l'avoir évaluée. Cependant, 16 % de celles qui l'ont évaluée déclarent ne pas l'avoir retenue. Il reste pour le moins surprenant que les entreprises ne se considèrent toujours pas encore assez informées par SAP sur les impacts de la mise en œuvre de RISE alors même que la stratégie de SAP se focalise sur le transfert de toutes

ses applications dans le Cloud », constate Bernard Cottinaud. Pour quatre organisations sur dix, RISE n'est pas à l'ordre du jour ou la solution a été étudiée mais non retenue. Principales difficultés, pour un répondant sur deux : l'absence de bénéfice financier contrairement aux annonces de l'éditeur et une grande incertitude sur l'évolution des coûts futurs. « Même si l'offre RISE est nettement plus connue et évaluée qu'en 2022, elle peine à convaincre sur tous les niveaux et particulièrement sur les points de vue financier et licensing. Certains indicateurs se sont même dégradés comme le transfert de l'infogérance à SAP ou encore l'hébergement exclusivement Cloud, cela pouvant être dû aux complexités détectées lors de l'évaluation de l'offre », observe Bernard Cottinaud.

### SUPPORT SAP : DES RÉSULTATS MITIGÉS

L'USF a mené, avec le cabinet PAC, une enquête sur le support (On-Premise et Cloud) et la maintenance des produits SAP. Les résultats de cette étude, menée auprès de 110 sociétés adhérentes de l'USF, ont été présentés, le 26 juin 2024, lors d'un webinar USF dont le replay est disponible sur La Communauté USF (RSE).

- Pour la majorité des répondants, le niveau de satisfaction générale sur le fonctionnement des contrats de support / maintenance sur les offres On-Premise de SAP est resté identique sur les deux dernières années. Il s'est toutefois dégradé chez un tiers d'entre-eux. Parmi les principales raisons de cette dégradation : la réactivité trop faible de SAP (63 %), le rapport qualité / prix qui s'est détérioré (60 %) ou encore la baisse de rapidité et de pertinence du support (60 %).
- Concernant la qualité perçue des services de support / maintenance entre les offres On-Premise et les offres Cloud, les avis sont assez équitablement répartis entre ceux qui les trouvent mieux, équivalents ou moins bien. Les notes les plus basses concernent le support niveau 1 pour les incidents (2,4/5), les évolutions majeures (2,4/5), ainsi que la pertinence des réponses apportées par le support SAP et niveau d'expertise des intervenants (2,6/5).
- Près de quatre entreprises sur dix seraient d'ailleurs prêtes à résilier les contrats de maintenance sur une partie des solutions utilisées, essentiellement du fait de l'augmentation du prix jugée « déraisonnable », d'une dégradation du rapport qualité/prix et d'une absence d'innovations proposées par SAP sur les solutions On-Premise.
- De même, l'étude révèle que le support sur les offres Cloud « n'est pas encore au niveau ».

## Lennox EMEA améliore son fonds de roulement avec un projet de transformation digitale



Céline Iamarène

### En bref :

Lennox fabrique et distribue des solutions de chauffage et de climatisation.

### Quelques chiffres :

- 3 usines de production.
- 30 000 factures clients par an.
- 40 000 factures fournisseurs par an.
- 170 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Lennox EMEA, filiale de Lennox International, spécialisée dans les solutions de chauffage, ventilation, climatisation et réfrigération, a entrepris une transformation numérique pour moderniser ses processus internes. L'objectif principal était de résoudre les problèmes liés à la gestion manuelle des documents, qui engendrait inefficacité, pertes de temps et risques d'erreurs.

En effet, chaque année, l'entreprise devait gérer 120 000 documents, dont 30 000 factures clients et 40 000 factures fournisseurs. Ces processus manuels impliquaient des risques de pertes de documents et des suivis de paiement difficiles, surtout en raison de l'absence d'intégration avec leur ERP SAP et de la gestion décentralisée des historiques de transactions.

Le projet a débuté en 2020 avec la mise en place des solutions d'automatisation d'Esker en France. Esker a été choisi pour son adéquation aux besoins de Lennox EMEA, ainsi que pour les recommandations de la maison mère, Lennox International, qui avait déjà automatisé ses processus Order-to-Cash avec succès.

### Un gain de temps et de précision sur le cycle clients

L'automatisation a apporté plusieurs bénéfices significatifs. D'abord, avec Esker Invoice Delivery, une automatisation de l'envoi des factures clients, tant pour les formats électroniques que papier, réduisant ainsi le temps consacré aux tâches manuelles comme le pliage et la mise sous pli. « Nous avons gagné énormément de temps en externalisant et en automatisant le pliage, la mise sous pli et l'envoi de près de 15 000 factures papier », confirme Céline Iamarène, Responsable de la comptabilité chez Lennox Europe. Trois mois plus tard, le processus de recouvrement a également été automatisé. La solution Esker Collections Management a facilité le suivi des conditions de paiement des clients, permettant une gestion plus fluide et précise des comptes clients.

### De la collaboration et un portail pour une visibilité complète

Le processus fournisseurs a lui aussi été modernisé et simplifié avec la mise en place d'Esker Accounts Payable.

L'une des actions a été la demande aux fournisseurs de Lennox, par l'équipe comptabilité, d'envoyer leurs factures via le portail plutôt que par courrier, permettant à présent la réception de 70 % des factures fournisseurs par voie électronique. Cette centralisation digitale des documents a permis d'accélérer les délais de traitement et donc de réduire les retards de paiement et les appels associés.

Autre bénéfice : la correspondance automatique : les comptables peuvent désormais rapprocher une facture directement de la commande d'achat et de la réception des biens/services correspondants. Cela a permis aux équipes de gagner 2 à 3 jours dans le traitement des factures. Les clients, comme les fournisseurs, ont désormais une visibilité accrue sur le processus, réduisant les délais de paiement et les erreurs. « Les tableaux de bord d'Esker nous permettent de mieux suivre nos comptes clients. Auparavant, lorsqu'un client signalait qu'il n'avait pas reçu sa facture, nous passions beaucoup de temps à essayer de la localiser », se souvient Céline Iamarène. « Désormais, nous avons un accès direct à toutes les factures sur le portail d'Esker et nous pouvons les transmettre immédiatement à nos clients lorsqu'ils en font la demande. »

Cette modernisation a permis à Lennox EMEA de centraliser l'information, d'améliorer la visibilité sur l'ensemble des processus et de réduire considérablement le nombre de factures papier. La réduction des manipulations manuelles a presque éliminé les erreurs, et le temps gagné a pu être réinvesti dans un suivi client plus personnalisé et une résolution plus rapide des litiges, sans compter les gains financiers. « En optimisant nos processus de diffusion des factures clients, de recouvrement et des factures fournisseurs, nous avons amélioré nos besoins en fonds de roulement de 500 000 € », précise Céline Iamarène.

L'automatisation des rappels de paiement a également permis de réduire de moitié le nombre de factures en retard de paiement pour les petits comptes (moins de 20 000 €).

Partenaire **Platinum**  
Convention USF 2024



N° STAND : 55



ESKER  
présentera  
un Atelier REX  
à la Convention  
USF 2024, consultez  
le Planning Ateliers

**Témoignage de Hatim Azarkan**

Directeur du programme de transformation ERP  
de Publicis Groupe

## Publicis Groupe : les tests, pivot de la migration de Oracle vers SAP



**Hatim Azarkan**

### Quelques chiffres :

- 2<sup>ème</sup> groupe mondial de communication.
- 103 000 salariés dans plus de 100 pays.
- Chiffre d'affaires 2023 : 13 milliards d'euros.
- [www.publicisgroupe.com/fr](http://www.publicisgroupe.com/fr)

Partenaire **Platinum**  
Convention USF 2024



N° STAND : 54



TRICENTIS  
présentera  
un Atelier REX  
à la Convention  
USF 2024, consultez  
le Planning Ateliers

En 2015, le Groupe Publicis a acquis l'entreprise américaine Sapient, cabinet de conseil en transformation technologique (20 000 collaborateurs dans 50 pays). Jusqu'à lors, Sapient (devenu Publicis Sapient) disposait d'un environnement Oracle. De son côté, Publicis était équipé, depuis 2013, de SAP, mais pour des fonctions limitées (devis, facturation, Back Office), avec principalement les modules CO/PS (Controlling Project System) et RRB (Resource-Related Billing).

Dans le cadre de cette acquisition majeure, le choix a été fait d'abandonner Oracle et de privilégier un environnement SAP. « La nature de notre Core Model devait donc évoluer, nous sommes passés d'un environnement SAP au périmètre restreint à un véritable écosystème », précise Hatim Azarkan, Directeur du programme de transformation ERP de Publicis Groupe.

Une intégration en mode Roll Out au départ n'étant pas envisageable, l'approche Big Bang a été privilégiée, avec un Go Live intervenu en avril 2024. Mais pas sans avoir testé ! « Ce type de transformation s'avère risquée pour la continuité du business », confie Hatim Azarkan. Surtout que les activités de Publicis Sapient, en tant que société de services technologiques, sont très diversifiées et il faut prendre en compte les cas particuliers. D'où l'importance de définir le maximum de cas d'usages et de scénarios de tests correspondants. « Nous sommes partis des modes de génération de notre chiffre d'affaires afin d'identifier les combinaisons les plus vendues, ce qui a couvert 80 % de la génération des revenus. Quant aux 20 % restants, ils concernaient des cas d'usages moins fréquents, mais qu'il fallait quand même prendre en compte dans nos tests », explique Hatim Azarkan.

Pour mener à bien cette approche de test, le Groupe Publicis a fait appel à Tricentis, éditeur de logiciels de tests en continu et s'est équipé de la solution qTest. Un choix

justifié par plusieurs atouts. D'abord, « avec cette solution intuitive, l'utilisation est aisée, en particulier l'enregistrement automatique des captures d'écrans qui décharge les équipes, autonomes, de cette tâche fastidieuse », précise le Directeur du programme de transformation ERP. Ensuite, la possibilité de paramétrer les champs et les déroulés de test. Enfin, « la solution permet une collaboration pour préparer en amont les cas de tests », complète Hatim Azarkan. « Avec la solution qTest, nous avons ainsi créé des bibliothèques de tests, regroupant 3 à 4 000 cas de tests, avec une arborescence métier. » Au total, près de 400 testeurs de Sapient ont réalisé entre 8 à 9 000 tests, chacun comportant entre cinq et dix étapes.

Le recours à une solution adéquate fait d'ailleurs partie des facteurs clés de succès mis en exergue par le Directeur du programme de transformation ERP. Ce type de projet se conduit en mode "waterfall" : « C'est en effet trop risqué de privilégier les méthodes agiles. Mais l'une des difficultés de l'approche en cascade est que les métiers subissent un "effet tunnel" et attendent trop longtemps avant de voir les résultats concrets. Nous avons donc fait appel à dix experts métiers pour designer les scénarios de tests, de manière à faire ressortir le plus en amont possible les éventuels blocages », précise Hatim Azarkan. Autre facteur clé de succès : veiller à la qualité des scripts : « Il faut définir des scénarios qui ont du sens, car on a toujours tendance à imaginer des cas trop fictifs, il est indispensable de bien écouter les métiers, ce n'est pas le rôle de l'IT d'imaginer les cas de tests ». Enfin, Hatim Azarkan recommande de tester sur les données migrées, de manière à identifier les erreurs, surtout en passant d'un environnement (Oracle) à un autre (SAP). À terme, le déploiement dans plus de 25 pays est prévu.



François Détrez

### Définition du cloud souverain par OVHcloud :

« Un fournisseur de Cloud proposant des solutions souveraines assure que son infrastructure et les traitements effectués sont réalisés dans le strict respect des règles en vigueur, celles du ou des pays dans lesquels il opère et propose ses services. Il assure que les informations sont à l'abri de toute intervention extérieure à celle de son client, qu'aucun droit extraterritorial ne s'applique aux données et qu'elles ne sont pas utilisées par des tiers. »

Partenaire **Gold XL**  
Convention USF 2024



N° STAND : 73



OVHcloud présentera un Atelier REX à la Convention USF 2024, consultez le Planning Ateliers

## RISE : quelle alternative pour un Cloud souverain ?

L'omniprésence des hyperscalers américains dans l'hébergement des solutions Cloud pose un problème de souveraineté numérique. Est-il possible de s'affranchir de cette domination ?

SAP a clairement positionné le Cloud au cœur de sa stratégie. « Chaque entreprise a besoin d'une stratégie commerciale axée sur le Cloud. Il est plus que jamais important pour les clients de commencer leur parcours de migration et de modernisation, afin qu'ils puissent exploiter le potentiel des dernières innovations dans le Cloud, y compris l'IA et les solutions de développement durable », a rappelé, début 2024, Éric van Rossum, Chief Marketing Officer ERP Cloud chez SAP.

L'offre RISE constitue le pivot de ce positionnement. Mais elle repose uniquement sur des hyperscalers américains, sans alternative sur le Cloud souverain, ce qui constitue un sujet stratégique pour certains adhérents de l'USF, notamment dans le secteur public, mais également pour toutes les entreprises dans un secteur économique sensible ou stratégique, ou traitant des masses de données personnelles.

« La problématique du Cloud souverain a été accentuée à l'occasion de la crise du Covid, lorsque les entreprises ont été davantage confrontées à la dépendance à l'égard des fournisseurs américains », rappelle François Détrez, PDG de l'ESN Hacanthé. En outre, adopté en 2018, le Cloud Act américain, loi qui permet aux autorités judiciaires d'accéder aux données électroniques stockées à l'étranger par les entreprises américaines, a semé le doute quant aux accès aux données, y compris sensibles et aux possibilités d'espionnage économique.

Mais les entreprises qui veulent migrer vers l'offre RISE n'ont que trois choix possibles pour l'hébergement : Amazon, Google et Microsoft. « L'entreprise n'a alors plus la main sur les serveurs, qui sont administrés depuis l'Inde. C'est un réel handicap dès lors que l'on veut promouvoir une souveraineté numérique, alors qu'il existe des acteurs

français, tel OVHcloud, bien positionnés pour adresser cette problématique de souveraineté », explique François Détrez.

Pour ce dernier, la stratégie Cloud de SAP « est, entre autres, motivée par le cours de l'action, dont dépend directement ou indirectement la rémunération des dirigeants. Mais si les résultats financiers ne sont pas au rendez-vous, l'éditeur devra bouger et revoir sa stratégie, sans pour autant revenir en arrière, car le "pur" On-Premise n'a guère d'avenir ».

Comment sortir de ce paradoxe ? « SAP se focalise sur le Cloud : pourquoi pas ? Mais qu'il propose un montage très fermé n'est guère apprécié des clients. Pourtant, le métier de SAP n'est pas l'infogérance et ce n'est pas son intérêt ! Il est donc indispensable que l'éditeur s'ouvre davantage à des partenaires, notamment pour adresser les entreprises petites et moyennes », poursuit le dirigeant.

Les hyperscalers vont évidemment conserver leurs positions, mais d'autres acteurs vont de plus en plus couvrir la totalité des besoins des entreprises. « Il y a en effet un vrai marché pour ce segment pour proposer des services, tels que la sécurité, le maintien en conditions opérationnelles, la gestion de la performance, le support technique, le pilotage... J'observe quand même une évolution dans le bon sens », estime François Détrez. On le voit par exemple en Allemagne, avec l'accord, annoncé début 2024, entre SAP et T-Systems, ce dernier proposant des services d'infrastructure et d'exploitation de RISE dans un Cloud privé. Ou des initiatives, en France, telles que le label SecNumcloud, qui vise à identifier les prestataires de services Cloud de confiance, et GAIA-X, à l'échelle de l'Europe. « Les utilisateurs francophones ont besoin de savoir si et comment SAP va s'emparer de la problématique du Cloud européen, car si l'éditeur trouve une solution, cela renforcera la confiance de ses clients et accélèrera le move to Cloud », assure Gianmaria Perancin, Président de l'USF.

## Arquus : SAP S/4HANA au service de ses ambitions



Christophe Audibert

### En bref :

Arquus fabrique des véhicules terrestres pour l'armée, commercialisés dans 190 pays.

### Quelques chiffres :

- 1500 collaborateurs.
- 4 sites de production en France.
- 30 000 véhicules soutenus dans le monde.

Partenaire **Gold XL**  
Convention USF 2024

**sopra steria**



N° STAND : 74



SOPRA STERIA présentera un Atelier REX à la Convention USF 2024, consultez le Planning Ateliers

En février 2024, Arquus, premier fournisseur de véhicules terrestres de l'armée française, a lancé une étape importante de son projet de transformation de son système d'information, avec l'adoption de SAP S/4HANA.

« L'objectif était de reprendre la main sur l'ensemble de nos applicatifs, il nous fallait notre propre système d'information, répondant aux exigences de sécurité de l'industrie de la défense », explique Christophe Audibert, Responsable de domaine IT chez Arquus. Le projet a été initié début février 2024 et la solution sera totalement opérationnelle mi-2026.

Arquus se fait accompagner dans cette transformation par Sopra Steria qui est d'abord intervenue pour aider au choix de l'ERP le mieux adapté aux besoins d'Arquus. À l'issue de cette analyse, Arquus a retenu SAP S/4HANA. « L'un des critères déterminant a été la couverture fonctionnelle standard, nous voulions éviter au maximum le spécifique et le limiter à 5 %, SAP S/4HANA satisfait ce critère », précise le responsable de domaine IT. Sopra Steria a également la charge de l'intégration du programme, et intervient dans la conduite du changement.

### Une implication constante des métiers

Arquus a privilégié le passage à la solution SAP S/4HANA avec une approche Greenfield, pour moderniser son système et ses pratiques. « Nous avons redéfini l'ensemble de nos processus en nous basant sur le standard de SAP S/4HANA et en nous appuyant sur la solution Signavio », ajoute Christophe Audibert.

Une telle transformation est évidemment complexe. « Il ne s'agit pas seulement d'un projet technique et il est impossible d'implémenter un ERP sans les métiers », estime Christophe Audibert.

Trois directeurs de projets Arquus sont donc à la tête de ce projet : pour les métiers, l'IT et la conduite du changement. Au total, huit domaines fonctionnels sont couverts, chacun étant géré par un chef de projet métier et des Business Process Owners attirés, soutenus par les consultants de Sopra Steria.

### Conduite du changement, un incontournable

Christophe Audibert met en exergue plusieurs facteurs clés de succès. D'abord, la conduite du changement, fondamentale, vis-à-vis des 1 500 collaborateurs Arquus. « Cela ne sert à rien d'implémenter une nouvelle solution si personne ne se l'approprie et ne l'utilise », précise-t-il. D'où des efforts en matière de communication pour maintenir les parties prenantes impliquées en permanence. Afin de s'assurer d'un parfait alignement des différents chefs de projet métier, « chaque étape du projet fait l'objet d'un lancement et d'une communication spécifique, avec des messages clairs sur les objectifs, les rôles et les responsabilités de chacun ».

La communication externe au projet ne doit pas non plus être négligée, Arquus a ainsi organisé des réunions mensuelles avec les directions métier, « notamment pour expliquer ce que fait la DSI pour les utilisateurs et donner un point d'avancement régulier sur le projet ». L'un des éléments du retour sur investissement, outre la simplification du SI, et la mutualisation des processus pour l'ensemble des sites Arquus, est l'amélioration de l'expérience des utilisateurs, qui voient l'abandon d'un système peu ergonomique comme un avantage majeur.

Ensuite, il convient d'être rigoureux dans la gestion du projet, surtout lorsqu'il touche tous les métiers et tous les processus comme c'est le cas chez Arquus. « Cette rigueur doit s'accompagner de transparence, à la fois en interne et avec l'intégrateur, il ne faut jamais dissimuler les difficultés que les parties prenantes peuvent rencontrer », ajoute Christophe Audibert. Aussi, la disponibilité des ressources est un élément essentiel, il faut s'assurer de leur disponibilité au bon moment, en interne mais aussi en externe. L'un des principaux avantages de faire appel à un intégrateur, comme Sopra Steria, est précisément de bénéficier de son expertise pour surmonter les pénuries de compétences, un problème récurrent dans les projets SAP.

## Témoignage de Marie-Pierre Fontanel

Directrice des systèmes d'information par intérim au CNRS

## CNRS : le cloud souverain comme pilier des applicatifs SAP

Le Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS), Établissement public à caractère scientifique et technologique, a engagé une transformation de son système d'information avec pour objectif prioritaire de renforcer la sécurité à tous niveaux. Pour mener à bien cette transformation sur le domaine SAP, composé de deux applications, l'une dédiée aux activités financières (BFC - Budget, Finances et Compatibilité) et l'autre au volet RH et administratif (SIRHUS - gestion administrative, RH et paie), le CNRS a fait appel à CGI, l'un de ses partenaires historiques, dans le cadre d'un contrat prévu pour huit ans. CGI a la responsabilité déléguée de la gestion, de l'exploitation et de la sécurisation, ainsi que du portage technologique vers le cloud souverain de ces deux applications SAP.

« Un tel projet de portage technologique exige d'une part de mettre en place une relation de confiance, une équipe projet commune CNRS-CGI qui travaille avec le même objectif de réussir ensemble un portage complexe. Il a fallu définir les bonnes architectures techniques, s'appuyer sur une méthodologie claire, une gestion de projet rigoureuse et une équipe d'experts afin de maîtriser tous les paramètres », résume Marie-Pierre Fontanel, Directrice des systèmes d'information par intérim au CNRS. Enfin il a fallu veiller à maintenir un niveau de sécurité optimal, le CNRS gérant de nombreuses données sensibles.

Dans le cadre de ce contrat, CGI propose des services managés de bout en bout couvrant les infrastructures et les applications. Ces services seront délivrés depuis Toulouse ainsi que depuis des centres de prestations de services de l'entreprise localisés en France. L'entreprise a également mis en place une gouvernance unifiée afin de garantir les performances et le respect des délais.

La modernisation technique et fonctionnelle de son système d'information SAP, et notamment le passage dans le cloud dans un environnement SecNumCloud,

constituait un enjeu stratégique pour le CNRS. Cette modernisation était indispensable, en particulier pour garantir la souveraineté des systèmes d'information et gérer l'obsolescence technique. Les applications ont ainsi été portées vers les infrastructures cloud d'OVH, tout en garantissant la continuité de services des utilisateurs métiers. Le projet a démarré en juillet 2023 et est opérationnel depuis juillet 2024.

Le passage dans le cloud présente plusieurs atouts pour le CNRS. D'abord, une scalabilité qui permet de s'adapter aux besoins des métiers et des utilisateurs. Ensuite, la plateforme OVH supportant les différentes versions de SAP est conforme aux exigences du référentiel SecnumCloud, défini par l'ANSSI (Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information). « Si aujourd'hui les systèmes SAP ont été migrés à iso-fonctionnalités pour les utilisateurs, nous avons privilégié une approche progressive, en commençant par une migration dans le cloud avant d'envisager une nouvelle étape d'innovation, avec S/4 », précise Marie-Pierre Fontanel.

La réussite d'un tel projet repose sur plusieurs bonnes pratiques. D'abord, le partage, entre les différentes parties prenantes, des plannings, des spécificités métiers, des contraintes techniques, ainsi que l'analyse des risques. « Il faut être très clair sur les enjeux, ce type de projet exige des efforts significatifs de coordination », résume Marie-Pierre Fontanel. Ensuite, la qualité de l'équipe fait la différence, surtout si elle maîtrise l'existant et gère le projet de bout en bout. Enfin, la transparence est de mise, « elle fiabilise et accélère les prises de décisions », assure la DSI par intérim du CNRS. Pour Gilles Mathieu, Vice-Président Secteurs de CGI Grand Sud, « cette transparence sur les difficultés des uns et des autres est essentielle, elle permet de fluidifier les relations et de simplifier la gestion du projet au quotidien et de prendre les bonnes décisions dans le seul but commun de réussir ensemble le projet ».

## Quelques chiffres :

- 33 800 collaborateurs, dont 28 800 scientifiques.
- 1100 laboratoires de recherche en France et à l'étranger.
- 4 milliards d'euros de budget.

Partenaire **Gold**  
Convention USF 2024**CGI**

N° STAND : 39

CGI  
présentera  
un Atelier REX  
à la Convention  
USF 2024, consultez  
le Planning Ateliers

## Maisons du Monde : de l'AS/400 à S/4HANA



Vincent Godot

### Quelques chiffres :

- Chiffre d'affaires (2023) : 1,26 milliard d'euros.
- 349 magasins dans 11 pays.
- 7 millions de clients.

Partenaire **Gold**  
Convention USF 2024

**WISEO**  
POSITIVE DIGITAL MAKERS



N° STAND : 33



WISEO  
présentera  
un Atelier REX  
à la Convention  
USF 2024, consultez  
le Planning Ateliers

Maisons du Monde, acteur « *de la Maison inspirante, accessible et durable* », a initié, il y a trois ans, un ambitieux programme de transformation de sa fonction Finance. Une évolution nécessaire dans la mesure où celle-ci était gérée, comme encore dans de nombreuses entreprises, par des applications hébergées sur un système AS/400, serveur lancé par IBM en 1988, avec toute une architecture et des développements spécifiques entraînant une maintenance difficile et des évolutions complexes ; ainsi qu'un maintien en conditions opérationnelles exigeant en termes de coûts et compétences. Tout cela supportant de nombreux processus manuels. « *L'objectif était de migrer les applications de Gestion Financière gérées par l'AS/400, ainsi que toutes les interfaces et de rentrer dans un standard du marché évolutif en évitant les développements spécifiques tout en remettant à plat l'organisation* » résume Vincent Godot, Enterprise PMO et Transformation de Maisons du Monde.

### Une reprise des données progressive

À l'issue d'un appel d'offres, SAP a été retenu (face à Oracle) : « *SAP a fait la différence avec les démos et la synergie avec les intégrateurs* », explique Vincent Godot. En outre, Maisons du Monde anticipe le fait que, à moyen terme, SAP aura la capacité à étendre son périmètre fonctionnel pour intégrer d'autres fonctions centrales du groupe. Maisons du Monde s'est fait accompagner par l'ESN Viseo et PwC (pour la direction de projet de l'AMOA). La reprise des données s'est faite progressivement. Une cellule composée de quatre BPO (Business Process Owners) a défini les règles de gestion et des Key Users gèrent les recettes, trois Squads IT : PO (Products Owners), QA (Quality Assurance), Développeur et Architecte avec des rituels permanents s'assurent de l'alignement avec les besoins métiers. « *L'AMOA PwC a un rôle majeur d'accompagnement des Key Users et des utilisateurs ainsi que l'intégrateur Viseo sur l'ensemble de son périmètre, les managers sont d'ailleurs devenus des "champions" de la solution pour leurs équipes* », assure le Responsable PMO et Transformation.

### Auditer en amont pour élaborer la meilleure stratégie de migration

Vincent Godot recommande de faire intervenir en amont des experts SAP pour conduire des audits flash externes. « *Faire intervenir des experts à des moments clés avec un œil neuf, externe, différents de l'intégrateur, souvent trop focalisé sur l'opérationnel, et de l'éditeur, permet de prendre du recul et d'alerter en interne sur certaines difficultés que l'on pourrait rencontrer, mais que notre expérience, limitée, nous empêche d'anticiper.* »

Vincent Godot suggère également de disposer d'une équipe dédiée à 100 % au projet, pour se transformer rapidement, notamment pour l'AMOA, l'optimisation des processus et les Key Users. De plus, il faut maintenir une stabilité et des équipes soudées, que ce soit interne entre services Finances, DSI et tous les autres services impliqués ou externe avec notre intégrateur Viseo et notre AMOA PwC, ce qui est le cas depuis le début du programme et nous assure une connaissance de l'historique, des choix réalisés et une confiance entre les personnes et leurs expertises. Avec le passage d'un système AS/400 qui a montré ses limites, à un environnement Cloud, Maisons du Monde bénéficie de trois atouts. D'abord une robustesse et une fiabilisation du système d'information. « *Auparavant, une clôture comptable imposait une indisponibilité du système de 40 heures ; désormais, elle s'effectue en 10 minutes, de façon transparente pour les utilisateurs. En outre, avec le Cloud, nous bénéficions d'une infrastructure toujours up-to-date, on ne se pose plus de questions* », constate Vincent Godot. Ensuite, le passage à une solution ergonomique et performante constitue un élément de fidélisation des collaborateurs, avec un environnement de travail plus innovant et en phase avec les usages, notamment pour les plus jeunes générations. Enfin, « *nous maîtrisons les données de bout en bout et sauvegardées, ce qui réduit les risques légaux et fiscaux et facilite le travail des équipes d'audit interne. Nous avons désormais un système piloté, la migration vers S/4HANA nous a permis de fiabiliser nos activités, d'accélérer nos processus et d'automatiser* », soutient Vincent Godot.

# À la pointe de la Digital Supply Chain.

- Pionniers sur S/4HANA Digital Core • 1<sup>er</sup> sur EWM
- Pionniers sur TM • 1<sup>er</sup> sur Yard Logistics • Pionniers sur Analytics & Planning • Innovations sur Manufacturing Cloud

Cohérents dans notre diversité. **Nous opérons à l'échelle mondiale.**

Une équipe globale en pleine expansion

**29**  Villes

**22**  Pays

**1**  Vision

**1000+**  
Experts

**125M€**  
Chiffre d'affaires

**100%**  
Détenue par ses employés

**55+**  
Années d'innovation

**30**  
Années de partenariat SAP

**Net 0**  
Empreinte carbone neutre

## FRANCE



# COMMISSIONS & GROUPES DE TRAVAIL USF

 ACHATS	 AGILITÉ	 ALM & SOLMAN	 BTP	 BUSINESS ONE
 CONCUR	 CONTRATS LICENSING & AUDIT	 GESTION FINANCE	 GRAND EST	 GRAND OUEST
 GRAND SUD-EST	 GRAND SUD-OUEST	 ORGANISATION & GOUVERNANCE	 PROCESSUS MANUFACTURING & MAINTENANCE	 PROCESSUS VENTE
 REAL ESTATE	 REPORTING & CONSOLIDATION FINANCIÈRE	 RESSOURCES HUMAINES	 RHÔNE-ALPES	 RISE
 SAP ANALYTICS	 SERVICE PUBLIC	 SUCCESSFACTORS	 SUISSE ROMANDE	 SUPPLY CHAIN
 SUPPORT	 TECHNOLOGIE	 GT ADMIN	 GT N4DS/DSN	 GT GRC: OUTILS POUR L'AUDIT & LE CONTRÔLE INTERNE
	 GT INFIOE	 GT PROCESS MINING	 GT FACTURATION ÉLECTRONIQUE	



**Éric Remy**

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



## USF : UNE DYNAMIQUE TOUJOURS RENOUVELÉE

L'USF poursuit sa transformation, avec une adaptation de la cartographie des Commissions et des Groupes de Travail, une évolution dans les relations avec SAP et une réflexion approfondie sur la satisfaction des besoins des adhérents.

### Cartographie des Commissions et Groupes de Travail : s'adapter aux besoins de l'écosystème

Une nouvelle Commission a été créée en février 2024, dédiée à RISE, présidée par Sadjia Dahmane (Responsable architecture et administration SAP chez Bouygues Construction). Désormais, l'USF compte 27 Commissions et six Groupes de Travail. Il est envisagé, à terme, de créer des Commissions autour de l'agilité et de Signavio, solution de SAP dédiée à la gestion des processus, qui suscite un intérêt croissant de la part des clients SAP. « *La cartographie des Commissions et des Groupes de Travail est vivante, elle colle à l'actualité de l'éditeur et aux différentes problématiques de l'écosystème SAP* », résume Éric Remy, Vice-Président Commissions, SI et Politique immobilière.

L'USF est également très active dans le domaine audiovisuel. Ainsi, ont été produites une mini-série de dix épisodes sur la Convention USF 2024, de même que des courtes vidéos, notamment sur l'enquête de satisfaction des clients SAP, la boîte à outils de l'USF, afin d'en favoriser l'appropriation par les adhérents et sur la stratégie de l'USF, baptisée « *E.R.P.* » pour : Étendre les activités de l'USF, Rayonner à l'international et Peser sur la stratégie de SAP.

L'USF est également toujours très active pour proposer des livrables. Outre le traditionnel Rapport d'Activité et le Magazine trimestriel, en 2024, sont disponibles une Note de Perspectives sur « *Les applications Low Code / No Code dans le secteur public* », réalisée par la Commission Service Public, une autre, produite par la Commission Organisation & Gouvernance, dédiée à l'impact des directives européennes pour le développement durable.

Par ailleurs, l'USF a réalisé deux enquêtes sur des problématiques majeures : le support de SAP et la satisfaction des clients de l'éditeur (*lire page 10*). Cette

enquête, réalisée tous les deux ans, et dont c'est la sixième édition, est toujours très riche d'enseignements sur l'état des lieux dans les entreprises.

### Une évolution dans les interactions avec SAP

L'USF avait l'habitude de rencontrer, au moins une fois par an, la direction générale de SAP France. « *Nous adoptons un nouveau mode de fonctionnement : des échanges avec d'autres interlocuteurs de l'éditeur seront désormais organisés deux fois par an, à partir des questions formulées un mois à l'avance par les membres de l'USF Force* », souligne Éric Remy, qui précise : « *Auparavant, nous n'avions pas toujours les réponses à nos questions, probablement faute d'une réelle compréhension de la part de la direction générale de l'éditeur, qui nous apportait des réponses plutôt succinctes, voire incomplètes. En échangeant avec d'autres interlocuteurs, plus proches du terrain, nous gagnons en visibilité, avec des réponses tout aussi officielles, nous améliorons ainsi notre compréhension et éliminons les éventuels malentendus* ». À noter que les questions et les réponses de SAP sont partagées sur La Communauté USF (RSE), pour favoriser le partage d'informations entre les adhérents. « *La rencontre annuelle avec la direction générale de SAP est évidemment maintenue, mais porte désormais sur les aspects stratégiques* », ajoute Éric Remy.

### Séminaire USF Force : une réflexion collective au service des adhérents

L'USF Force, qui regroupe les Présidents de Commissions et de Groupes de Travail, s'est réunie le 29 mai dernier. Objectifs de ce séminaire, qui a rassemblé 35 participants : partager les informations sur les activités de l'USF et les outils disponibles, réfléchir aux meilleurs moyens d'améliorer le réseautage entre les adhérents, de faire vivre La Communauté USF (RSE) et échanger les bonnes pratiques d'organisation des Commissions.



*mise en œuvre concrète des bonnes pratiques au sein des Commissions et des Groupes de Travail », prévoit Éric Remy, pour qui « il est essentiel d'aller encore plus loin dans la connaissance des uns et des autres, cela permet de travailler de façon transverse, en améliorant la synergie entre les Commissions et, ainsi, créer davantage de valeurs pour nos adhérents ».*

Grâce à une approche de type Design Thinking, de nombreuses idées ont émergé, par exemple : adapter les locaux pour faire venir davantage de membres aux réunions dans des conditions optimales et favoriser les échanges, anticiper les dates de réunions plusieurs mois à l'avance, optimiser les taux de réponses aux enquêtes avec des relances ciblées... « *Les participants ont produit de très bonnes idées, nous reconduirons cet exercice en 2025, cela permettra également de suivre la*

#### Les chiffres clés de l'USF :

- 4 407 membres représentant 450 adhérents.
- 29 740 pages vues sur le site Web (du 1<sup>er</sup> janvier au 14 mai 2024).
- 6 153 abonnés LinkedIn.
- 181 réunions en 2023.

#### DEVENEZ VICE-PRÉSIDENT(E) !

Afin de renforcer et de dynamiser les échanges entre les adhérents, l'USF recherche des Vice-Présidents pour plusieurs Commissions :

- Achats.
- Rhône-Alpes.
- SuccessFactors.
- Supply Chain.
- Grand Sud-Est.
- Business One.

#### Vous intégrerez l'USF Force qui vous propose de nombreux avantages :

- Participer aux rencontres semestrielles entre tous les membres USF Force pour se connaître et échanger en inter-sociétés, suivre l'actualité de l'USF et être récompensé de l'implication au sein de l'USF, via une sortie annuelle.
- Avoir accès aux informations qualifiées en avance de phase.
- Mieux identifier et connaître les interlocuteurs au sein des partenaires de l'écosystème SAP.
- Bénéficier de contacts directs avec les experts de SAP France et ceux de Walldorf.
- Intégrer le Groupe de l'USF Force via l'application USF, très actif.
- Participer au voyage annuel à Walldorf pour rencontrer directement les Product Owners de SAP.

Vous hésitez encore ? Rassurez-vous : la charge de travail est facilement gérable. L'USF diffuse un Livret 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 ».

En 2024, l'USF Force a accueilli cinq nouveaux membres :

- **Victor Durand**, Président de la Commission Business One.
- **Cristelle Morel**, Vice-Présidente de la Commission Suisse romande.
- **Sadjia Dahmane**, Présidente de la Commission RISE.
- **Nassima Aklil**, Présidente de la Commission CLA.
- **Jean-Pierre Claudel**, Vice-Président de la Commission Reporting Consolidation Financière.



Nous vous invitons à suivre l'actualité Internationale et nos activités d'influence sur l'espace « International » de la Communauté USF. Retrouvez le détail de nos actions, les comptes-rendus et nouveautés SAP en avant-première.



## Retour sur le Sapphire 2024

Une délégation de l'USF était présente au Sapphire 2024, qui s'est déroulé à Barcelone du 11 au 13 juin. Que fallait-il en retenir ?

L'édition 2024 du Sapphire était globalement focalisée sur l'intelligence artificielle et les moyens pour la mettre en œuvre dans l'écosystème SAP. L'IA générative, que SAP intègre progressivement dans ses solutions, est ainsi considérée comme un des apports de valeur majeurs de RISE et du Cloud (l'IA ne sera pas accessible pour les clients On-Premise).

De la méthodologie de transformation (WalkMe) aux processus S/4HANA, en passant par l'architecture, LeanIX, Calm, Signavio, Build pour les extensions, le code, le clean core, la BTP, Grow, Datasphere, SAC, l'optimisation des APIs... : SAP a exposé de nombreux cas concrets illustrant ces moyens, sans annonce sensationnelle.

Cet évènement a débuté par la soirée SAP France, le 11 juin, moment convivial pour échanger avec quelques-uns de nos membres, mais également avec nos partenaires et SAP France.

### Des partenariats pour développer les usages de l'IA

La journée du 12 juin a débuté par une Keynote de SAP SE, présentée par Christian Klein, et axée sur Joule (en fait Copilot dédié SAP) et le Clean Core (to simplify, standardize, automate). Une ambition poussant SAP à annoncer que 80 % des processus seront utilisables avec Joule/Copilot. Par ailleurs, le Learning Hub devrait être 100 % digital à la fin de l'année.

SAP a pu notamment détailler son programme autour de l'intelligence

artificielle et les partenariats avec des acteurs, tels que Nvidia, Microsoft ou encore Google et AWS, pour développer sa croissance. Ainsi que Mistral AI, afin d'être plus compatible avec la région Europe.

La keynote a été suivie d'une visite du « Central Showcase », organisée par SAP pour les Clubs Utilisateurs SAP (Pays-Bas, UK & Ireland, Finlande, Belgique, Espagne et France), lieu immersif mettant en pratique les dernières innovations SAP. Ainsi, nous avons pu suivre le parcours de conception et fabrication de badges NFC à nos noms, mais aussi l'intérieur d'une maison connectée grâce à l'IA.

### Des échanges avec les clients

Cette édition a été une fois de plus caractérisée par un nombre très important de sessions sur les produits et solutions SAP, dont quelques-unes à la rencontre de clients, sans la présence de SAP, permettant de se faire une idée sur la maturité de telle ou telle autre solution. Comme par exemple, avec Décathlon, avec qui il a été possible d'échanger sur la maturité de Datasphere. Les sessions dédiées aux Users Groups SAP

se sont poursuivies avec Chad Crook (Global Head of Innovation & Cloudified Services Sales) et Uwe Grigoleit (Senior Vice-President Customer Evolution Program).

### Pas de report de la fin du support ECC

Il a été précisé que SAP ne modifierait pas les dates de fin de support des différentes versions ECC et que celles-ci se termineraient bien en 2027 ou 2030. Les principales raisons évoquées étant la forte volonté de SAP de faire adopter S/4HANA après 35 ans sous ECC, mais également la fin de support de produits tiers (exemple : Java/Oracle) intégrés dans ECC.

Par ailleurs, SAP a développé sa vision sur l'utilisation par les utilisateurs du nouveau portail Learning Hub, permettant de simplifier la formation sur les outils SAP et spécifiquement l'adoption de S/4. Certaines ressources sont accessibles gratuitement (<https://learning.sap.com/>).

SAP a mis en avant un cas d'application de l'AI alliant Joule avec des modèles de LLM tels que OpenAI et également un kit « Gen AI Hub » permettant de développer ses propres cas d'utilisation d'IA dans la BTP (à partir de moteurs intégrés par SAP).

SAP travaille également sur une refonte et un alignement des modèles de support S/4HANA, On-Premise et Cloud afin de permettre une meilleure adoption des outils inclus dans le support.

## Le Lieu Partenaires USF fait du bruit

Lancé le 29 mars 2023, Le Lieu Partenaires a pour ambition de proposer un catalogue de partenaires référencés, de regrouper leurs événements et de mettre en avant leurs expertises et leurs contacts. Avec cette plateforme innovante, les adhérents de l'USF peuvent y trouver toutes les compétences dont ils ont besoin pour réussir leurs projets basés sur les solutions SAP.

Aujourd'hui, Le Lieu Partenaires USF est très riche en contenus, avec pas moins de 70 partenaires référencés qui représentent plus de 400 produits et solutions. « C'est une belle représentativité de l'écosystème SAP », souligne Erwan Le Moigne, Vice-Président Écosystème Partenaires SAP.

Le Lieu Partenaires s'est enrichi de nouvelles fonctionnalités, en particulier l'agenda de événements, l'ajout de documents spécifiques et la possibilité d'intégrer une description des solutions et des expertises, l'autonomie des partenaires pour actualiser eux-mêmes leurs informations. Le Lieu Partenaires est également une plateforme d'échanges, dans le cadre de webinaires (accessibles sur le Réseau Social de l'USF). Après une première séquence en juillet 2023, axée sur la pénurie de ressources SAP, à laquelle ont participé SAP, le Groupe Fitec, MSG Global et HRC, une deuxième session a été organisée le 26 juin

dernier, avec une table ronde autour de trois partenaires (STMS, Oxya et T-Systems) consacrée à « L'apport de valeur des partenaires dans une transformation RISE ».

Ces échanges ont été l'occasion, pour les partenaires, de mettre en avant leurs expertises. « Le lien entre les partenaires et les adhérents va être renforcé avec la plateforme USF », assure Sébastien Faure, directeur associé chez STMS. Pour Matthieu Faure, d'Oxya, « SAP ne fait pas tout, le rôle des partenaires est très important aujourd'hui pour pouvoir assister les clients ». En particulier pour l'offre RISE. « Les partenaires sont en capacité de prendre en charge l'intégralité des services managés, afin que le client puisse se concentrer sur ses processus métiers », estime François Baranger, CTO de T-Systems France.

Pour en savoir plus : [www.lelieu-usf.fr/evenement](http://www.lelieu-usf.fr/evenement)

# Supply Chain Excellence

Optimisez votre supply chain dans SAP, pour prendre des décisions rapides et efficaces.

Analyser

Planifier

Exécuter

Optimiser

- Prenez le contrôle de votre planification
- Optimisez vos stocks
- Alignez vos offres à vos demandes
- Améliorez le niveau de services

Stand  
n°15

ifm-business-solutions.com

eric.sieca@ifm.com

ifm\_fr

ifm business solutions France

Des solutions logicielles natives SAP et certifiées par SAP depuis 1998.

**SAP® Certified**  
Powered by SAP NetWeaver®

**SAP® Certified**  
Integration with SAP S/4HANA®

**SAP® Certified**  
Integration with SAP S/4HANA® Cloud



## 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



### NOUVEAUX LIVRABLES



#### 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](http://www.communaute.usf.fr)