



Communiqué de Presse

Livre blanc sur les pratiques commerciales avec l'éditeur SAP.

Paris, le 8 juin 2011 – L'USF, Club des Utilisateurs SAP Francophones, et le CIGREF, Réseau de Grandes Entreprises, annoncent la publication du livre blanc sur les pratiques commerciales avec SAP, coécrit par les deux associations et conçu comme un outil de dialogue avec l'éditeur.

Pour prendre en compte les évolutions de l'offre de SAP, le CIGREF et l'USF ont souhaité aborder plus en profondeur la problématique des pratiques commerciales de l'éditeur, en mettant en commun et en additionnant les compétences, l'expérience, la légitimité et l'influence de chacune des deux associations. L'USF et le CIGREF ont alors choisi de fixer des objectifs ambitieux autour de l'identification des bonnes pratiques commerciales dans la gestion de la relation avec l'éditeur SAP. À cet effet, les deux associations ont mis en place, début 2010, un groupe de travail commun rassemblant des DSI, des Responsables de Centres de Compétences SAP et des Acheteurs.

L'objectif de ce groupe de travail a été d'identifier les bonnes pratiques commerciales dans la gestion de la relation avec l'éditeur SAP autour de trois domaines particuliers :

- L'acquisition de licences logicielles et la maintenance associée ;
- Les modalités de contractualisation avec l'éditeur SAP ;
- La gestion, au quotidien, de la relation commerciale avec SAP, notamment en ce qui concerne la facturation, l'administration et l'audit des licences.

Les résultats des travaux présentés dans le livre blanc visent à faire bénéficier les entreprises membres du CIGREF et de l'USF, d'un support de dialogue avec l'éditeur. Ce livre propose également un décryptage des règles SAP et quelques bonnes pratiques centrées sur les phases d'acquisition, de contractualisation et de gestion liées aux produits SAP.

Dans un souci de transparence, de pragmatisme et afin d'être constructifs, le CIGREF et l'USF ont souhaité associer SAP aux réflexions du groupe de travail, en l'invitant régulièrement à participer aux réunions et en lui communiquant, aux phases clés, les résultats des travaux. Ainsi l'éditeur a pu répondre aux questions qui lui ont été soumises par le groupe de travail.

Parmi les thèmes abordés dans le livre blanc qui illustrent le travail accompli, on peut citer par exemple : La liaison des solutions SAP avec une application tierce ; Les modalités de maintenance dans le cas d'une cession/acquisition de filiale ; L'audit de licences et la conformité au contrat. Pour chaque thème traité, les auteurs suggèrent de bonnes pratiques.

Selon Claude Molly-Mitton, Président de l'USF, « *Ce livre blanc démontre la maturité des deux associations : 40 ans d'existence pour le CIGREF et 22 ans pour l'USF. Il est le fruit de leurs relations respectives avec l'éditeur SAP France et du fort recouvrement, si ce n'est des personnes, du moins des organisations, entreprises et administrations - membres du CIGREF, intéressées par le sujet SAP et qui sont, le plus souvent, également membres de l'USF. Dès lors, l'USF et le CIGREF souhaitant chacun aborder plus en profondeur la problématique des pratiques commerciales avec l'éditeur SAP, il semblait évident de mettre en commun les ressources et les compétences de nos deux associations.* »



Selon Bruno Ménard, Président du CIGREF, « *Nos deux associations ont rempli leur rôle en faisant valoir les intérêts légitimes des entreprises et organisations, utilisatrices des services et technologies SAP. La complémentarité de nos démarches a permis de créer avec l'éditeur les conditions d'un dialogue "franc et loyal" dans un esprit "non dogmatique" visant à une création de valeur partagée.* »

Les travaux ont porté sur les thèmes suivants :

- Définition de la notion de licences, droits associés et principes directeurs ;
- Modalités de cession/acquisition, règles de conversion ;
- Modalités de maintenance ;
- Thématiques : virtualisation et « on-demand/Software as a Service » ;
- Non utilisation de licences ;
- Utilisation indirecte de licences ;
- Conditions de remise ;
- Cas particuliers dans l'acquisition de licences ;
- Portée géographique du droit d'utilisation des licences ;
- Processus et outils d'audits de licences ;
- Clauses standard et avenants aux contrats ;
- Coûts de maintenance ;
- Caractéristiques liées à SAP BusinessObjects ;
- Propriété intellectuelle.

À propos de l'USF :

L'USF est une association constituée de femmes et d'hommes, travaillant dans des entreprises appartenant à tous les secteurs d'activité économique et utilisant une ou plusieurs solutions SAP. Fort de plus de 2.500 adhérents, l'USF est avant tout un lieu d'échange de connaissances et d'expériences pour toute une communauté d'utilisateurs. Sa vocation principale est d'organiser et de favoriser le partage d'informations autour de solutions concrètes entre tous ses adhérents. À ce titre, elle organise sa convention annuelle en automne et prépare tout au long de l'année des ateliers et des commissions de travail destinés à enrichir les connaissances de chacun de ses membres à travers des participations directes, des bulletins d'information et la publication sur son site Web.

Pour plus d'informations, consultez le site à l'adresse : www.usf.fr

Contact Presse USF : Norbert Spitéri – InterPresse - nspiteri@interpresse.fr - 01 55 48 05 10 – 06 60 91 97 49

À propos du CIGREF :

Le CIGREF est un Réseau de Grandes Entreprises qui a pour mission de « Promouvoir la culture numérique comme source d'innovation et de performance ». Le CIGREF est présidé depuis le 9 octobre 2008 par Bruno Ménard (VP, IS sanofi-aventis) ; Jean-François PEPIN en est le Délégué général depuis juillet 2001.

Pour plus d'informations, consultez le site à l'adresse : www.cigref.fr

Contact Presse CIGREF : Sophie Bouteiller - sbr@cigref.fr - 01 56 59 70 13 – 06 08 06 00 98