



PROGICIEL

enquête

actualité

focus



➤ Jean Leroux, Président de l'USF

ENQUÊTE

Après deux ans de mandat à la présidence de l'USF (à laquelle il succédait à Didier Gamain, responsable SAP chez EDF), **Jean Leroux** a donc conclu au printemps, via le SUGEN (réseau des responsables des clubs utilisateurs SAP à travers le monde) un bel accord à propos de l'*Enterprise Support*, et récemment présidé une convention nationale anniversaire des 20 ans réussie. Nous sommes allés faire un point de la situation avec lui ; Jean Leroux est également DSI d'Aelia, un distributeur spécialisé dans le service aux voyageurs. Aelia gère 160 points de vente et lorsque vous achetez votre parfum ou vos alcools à Charles de Gaulle, Orly, au terminal Eurostar de Paris, sur le site d'Eurotunnel ou encore sur les ferries assurant la liaison transmanche, c'est avec Aelia que vous traitez.

➔ **Qu'en est-il exactement de cette charte commune que l'USF veut élaborer avec SAP ?**

• **Jean Leroux** : Nous avons déjà un certain nombre de fondations. Il reste à l'enrichir un peu et à la partager avec un cercle plus large au sein de l'USF, pour que nous soyons bien alignés en termes de contenu. En fait, il existait déjà une charte, aujourd'hui

Après le tumulte du début d'année, lié au tollé général provoqué par la volonté de SAP de passer les taux de maintenance de 17% à 22%, et dans la mesure où un terrain d'entente entre l'éditeur et les associations d'utilisateurs a été trouvé, la convention annuelle de l'USF 2009, tout comme les relations avec l'éditeur, sont revenues à une certaine sérénité.

Club des Utilisateurs SAP Francophones (USF)

Objectif : indépendance



tombée en désuétude. L'objectif est d'en écrire une nouvelle, tenant compte des réalités actuelles, par exemple des acquisitions récemment effectuées par l'éditeur, alors que, comme vous le savez, ce n'était pas dans son ADN il y a 10 ans. Le club doit s'adapter à cette nouvelle façon de faire pour adresser au mieux l'écosystème. Si l'éditeur a une roadmap visant à faire converger un certain nombre de produits (ex-Cartesis ou Business Objects, par exemple), nous devons certainement inventer et adapter un rapprochement des communautés concernées.

➔ **Comment décrivez-vous vos relations actuelles avec SAP ? On a l'impression qu'en apparence elles sont redevenues sereines, mais qu'en réalité il y a encore beaucoup de points de friction.**

• **Jean Leroux** : Nous ne sommes pas fâchés, c'est clair. Mais si on fait le bilan sur l'année, les premiers mois ont tout de même été relativement vifs et l'*Enterprise Support* a été un sujet particulièrement chaud. On ne peut pas vivre tous les mois comme les trois premiers mois de l'année. Il faut savoir de temps en temps, à travers le dialogue, faire un pas l'un vers l'autre. C'est ce que nous avons fait. Nous avons trouvé un compromis qui a donné lieu à un programme sur quatre ans, que nous prenons en compte, auquel nous participons, dans lequel nous sommes engagés. Mais les enjeux financiers demeurent. Alors effectivement, il y a, au delà des apparences, tout un processus de mise en place

du calcul des KPI, un plan d'action sérieux, précis avec une centaine d'entreprises participantes de par le monde. Nous ne nous sommes pas arrêtés à un communiqué de presse commun au mois d'avril...

➔ **Autre sujet chaud du moment : la lisibilité de l'offre Business Objects.**

• **Jean Leroux** : J'appelle effectivement de mes vœux une meilleure lisibilité des échéances et de la roadmap. Si cette dernière avance à peu près conformément à ce qui avait été annoncé, il y a un certain nombre de détails et de dates que nous n'avons pas. En tant qu'USF il nous faut de la visibilité : nous savons en effet que bien des changements se produiront demain et pour ceux qui doivent faire des arbitrages aujourd'hui, il est impératif qu'ils voient clair dans les échéances 2010 chez SAP. J'ai, lors de la préparation de la convention, demandé à SAP de nous reconfrmer les échéances et la roadmap.

➔ **Pourriez-vous préciser la position de l'USF par rapport au club des utilisateurs de Business Objects ?**

• **Jean Leroux** : Il faudra un rapprochement lorsque cela fera sens pour les communautés utilisatrices. Lorsqu'un rapprochement SAP-BO s'opère, c'est une initiative éditeur et les entreprises ne sont pas immédiatement concernées. En revanche, au fur et à mesure que l'éditeur travaille sur le rapprochement des produits, on en arrive logiquement à des questions sur les schémas directeurs des entreprises et c'est là que l'USF doit s'intéresser très for-



© iStockphoto.com / Tomacco



tement aux produits BO, tout comme une partie de la communauté BO doit s'intéresser aux produits SAP. Cela se fait avec un certain décalage et en bonne intelligence entre clubs. C'est ainsi que la communauté Business Intelligence de l'USF va partager des présentations et des plénières avec le club BO et l'USF invite tous les gens qui le souhaitent aux plénières business intelligence de l'USF. Notre intérêt n'est pas financier mais d'apporter de la valeur : les gens n'auront peut-être pas envie d'aller passer des journées dans un club, des journées dans un autre pour pêcher de l'information à droite et à gauche, mais au contraire d'optimiser l'utilisation de leur temps.

Nous avons proposé au club BO de nous rejoindre, tout comme nous l'avons fait pour le club Cartesis (*aujourd'hui intégré à l'USF NdIR*). Quoi qu'il en soit, nous allons à l'USF avoir besoin de parler de Business Objects d'une manière ou d'une autre à l'avenir.

→ **Autre sujet du moment : l'enquête que vous menez à propos de Solution Manager. Où en êtes-vous ?**

• **Jean Leroux** : L'enquête a pris un peu de retard : elle est encore en cours et sera publiée lors de notre prochaine manifestation. Nous souhaitons avoir là dessus un livre blanc nous permettant d'y voir un peu plus clair, parce que c'est un domaine un peu imposé par l'éditeur et sur lequel l'enthousiasme est assez modéré...

Solution Manager n'est pas forcément un budget facile à vendre à sa direction. Je pense que si tout cela permet effectivement de diminuer le TCO, pourquoi pas ? Tout le monde souhaite réduire son budget de fonctionnement. Mais il ne faut pas que ce soit un coût en plus. Cependant, les nouvelles versions de Solution Manager semblent être plus abouties, plus faciles à utiliser. Mais il n'est pas simple aujourd'hui de se mettre à Solution Manager : il est difficile de s'y former, de trouver des formateurs. C'est typiquement le genre de sujets sur lequel nous aimerions bien travailler avec SAP parce qu'il y a un besoin universel (c'est obligatoire, donc la question d'y aller ou pas ne se pose pas !).

La valeur ajoutée de l'USF peut ici être d'en faciliter l'accès au travers de formations, de Webinars et autres, de façon à aider les gens à appréhender le produit et à le mettre en œuvre.

Propos recueillis par Benoît Herr