

ÊTRE AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME SAP

L'USF mag

n°56

www.usf.fr

Trimestriel / Octobre 2022

ÉTUDIER INFLUENCER
PARTAGER RÉFLÉCHIR

LIVRABLES

RETOURS
D'EXPÉRIENCES **VEILLE**

COMMUNAUTÉ

TRAVAIL COLLECTIF **ÉTENDRE SON RÉSEAU**

GAIN DE TEMPS **BONNES PRATIQUES** **VIDÉOS**
EXPERTS

CONSOLIDATION DES
CONNAISSANCES **RELATION
PRIVILÉGIÉE
AVEC SAP**

**MONTER EN
COMPÉTENCES**
DIVERSITÉ DES
COMMISSIONS



Utilisateurs SAP Francophones

APPLICATION « CONVENTION USF 2022 »

VOTRE MEILLEURE ALLIÉE POUR LA C22



ÉCHANGEZ EN TEMPS RÉEL AVEC LES AUTRES PARTICIPANTS (RÉSERVÉ AUX ADHÉRENTS & VISITEURS CLIENTS FINAUX)



DÉVELOPPEZ VOTRE RÉSEAU PROFESSIONNEL



RECEVEZ DES NOTIFICATIONS POUR NE RIEN MANQUER



RETROUVEZ VOTRE AGENDA (MOMENTS FORTS, ATELIERS, DÎNER...)

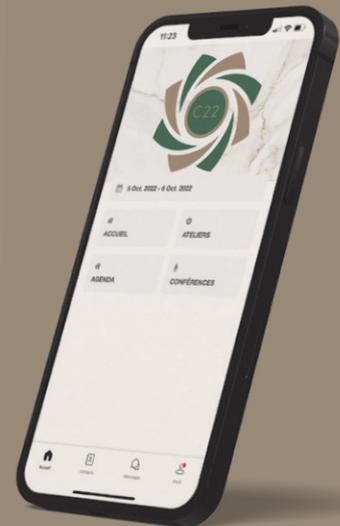


INSCRIVEZ-VOUS AUX DIFFÉRENTS ATELIERS (REX, ROADMAP SAP...)

IOS



ANDROID



TOUTE L'ÉQUIPE USF RESTE DISPONIBLE POUR VOUS ACCOMPAGNER !
POUR TOUTE QUESTION, CONTACTEZ-NOUS À : EQUIPE.CONVENTION@USF.FR

APPLICATION « LA COMMUNAUTÉ USF »

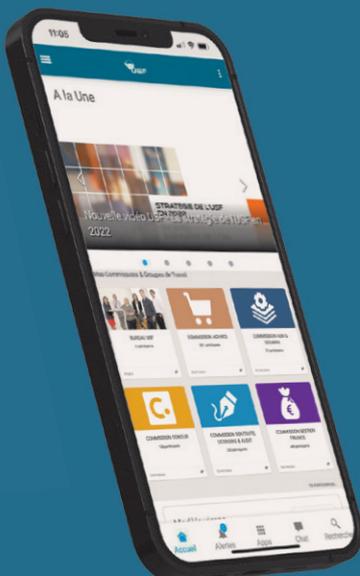
RÉSERVÉE AUX ADHÉRENTS USF

Emportez l'USF avec vous,
partout, tout le temps !

IOS



ANDROID



DISCUTEZ EN TOUTE SIMPLICITÉ AVEC VOS PAIRS !



RETROUVEZ DES PERSONNES PARTAGEANT VOS CENTRES D'INTÉRÊTS



CONSULTEZ NOS LIVRABLES EXCLUSIFS



SUIVEZ LES DERNIÈRES ACTUALITÉS DE L'ÉCOSYSTÈME SAP



ACCÉDEZ À DES VIDÉOS, DES PUBLICATIONS & À VOS COMMISSIONS

BESOIN D'AIDE ?

CONTACTEZ-NOUS À : SUPPORTCOMMUNAUTE@USF.FR



mot du Président



On ne peut que se réjouir que notre Convention USF 2022 se déroule, une nouvelle fois, en présentiel. Celle de Lille, en 2021, a été un franc succès et nul doute que la Convention USF de Lyon s'inscrit dans la continuité, en termes de participants, de qualité des conférences plénières et des ateliers. Toutefois, nous aurions pu espérer un environnement post-covid plus favorable : la guerre en Ukraine, le retour de l'inflation et des tensions internationales, la crise de l'énergie et les défis environnementaux exacerbent le sentiment d'incertitude, y compris dans nos entreprises. Cela aura certainement un impact sur les budgets : ils seront surveillés de près, voire réduits. Un recentrage est très probable sur les projets, surtout technologiques, qui génèrent le plus de valeur, d'innovation, de responsabilité sociale et environnementale... C'est peut-être un mal pour un bien, afin d'apprendre à concentrer davantage nos efforts là où nous pouvons en effet maximiser les bénéfices (et pas que financiers, mais aussi en termes d'organisation ou d'image).

La thématique retenue comme fil rouge de la Convention USF 2022 « **Le Numérique Responsable, tous acteurs !** » s'inscrit dans cette dynamique : il s'agit, bien sûr, de réagir à l'urgence climatique, la sécheresse de l'été dernier dans toute l'Europe nous a rappelé combien il est urgent d'agir ! Mais pas seulement : c'est également une urgence sociétale, afin de favoriser l'inclusion des personnes en situation de handicap, notamment en facilitant leur retour à l'emploi et l'accessibilité numérique. N'oublions pas que l'on dénombre pas moins de 12 millions de Français (soit 20 % de la population) en situation de handicap (tous handicaps confondus), dont 1,7 million souffrent de déficience visuelle. La transformation numérique que nous vivons tous, et dont les entreprises adhérentes de l'USF sont actrices au quotidien, acquiert ainsi une forte dimension surtout éthique, ce qui nous confronte à la nécessité de transformer nos modes de vie pour les rendre plus responsables et capables de profiter à tous les utilisateurs, de tout âge, profession et culture.

Je vous souhaite ainsi une très bonne Convention 2022 et profitez-en pour trouver une source d'inspiration et donner un nouvel élan à votre quotidien, professionnel ET personnel.

Gianmaria Perancin
Président USF



Utilisateurs SAP Francophones

sommaire

Enjeux

- Une nouvelle dynamique dans les relations de l'USF avec SAP p 4
- Des conférences plénières inspirantes pour prendre de la hauteur p 5
- Enquête satisfaction 2022 : les points-clés..... p 6

Retours d'Expérience

- Régie des Transports Métropolitains : un connecteur pour faciliter les échanges avec Chorus - avec Applium..... p 8
- McCain accélère l'automatisation de ses prises de commandes - avec Esker p 9
- Le Groupe SEB poursuit son chemin vers S/4 - avec Sopra Steria p 10
- Veolia migre sa consolidation financière vers AWS pour gagner en visibilité - avec Teamwork..... p 11
- Sanofi poursuit sa transition vers S/4HANA et EWM - avec HRC Consulting Software p 12
- Metex Nøøvistago : un cockpit SAP pour fiabiliser le processus de conditionnement - avec CGI p 13

Décryptage Tendances

- Tendances et chiffres-clés p 16-17
 - Audits logiciels : combien paient les entreprises.
 - Comment sortir de l'emprise des ERP ?
 - Maturité sur les données : les entreprises progressent.
 - ERP : davantage de migrations vers le cloud.
 - Facturation électronique : où en sont les entreprises françaises ?

Commissions

- Une nouvelle Commission dédiée à Business One..... p 18

Tribune SAP

- Par Olivier Nollent, Managing Director de SAP France .. p 19

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

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

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

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

Rédacteur : Philippe Rosé, Best Practices International.
Conception graphique : isachesneau@k-factory.fr
Crédits photos : USF / B. Boccas / Membres et partenaires USF / Freepik / Fotolia / AdobeStock.
Impression : Imprimerie.



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

UNE NOUVELLE DYNAMIQUE DANS LES RELATIONS DE L'USF AVEC SAP

En juillet dernier, SAP a annoncé officiellement la nomination d'Olivier Nollent au poste de Directeur Général de sa filiale française. Il reporte à Rohit Nagarajan, Président EMEA North de SAP. Il a exercé plusieurs fonctions chez HP, Microsoft et Salesforce avant de rejoindre SAP, en avril 2022, en tant que Senior Vice-Président Industries.

« L'USF voit en cette nomination la stabilisation de la gouvernance de SAP France, après les événements survenus au premier semestre 2022, en l'occurrence le départ soudain du Directeur Général Frédéric Chauviré et de la Directrice des Opérations Stéphanie Perchet », affirme Gianmaria Perancin, Président de l'USF.

Depuis son arrivée chez SAP en avril dernier, l'USF a pu rencontrer Olivier Nollent à deux reprises, en mai et en juin. Lors de l'échange du 28 juin entre l'équipe de direction de SAP et l'USF Force, « Olivier Nollent a notamment su faire preuve d'écoute, d'ouverture et de réassurance pour maintenir un dialogue constructif entre l'éditeur et le club utilisateurs », résume Gianmaria Perancin. C'est donc un très bon début sur le plan des relations entre l'USF et SAP. « Olivier Nollent pourra compter sur notre capacité à porter de manière sincère, neutre et claire les retours d'expérience de nos adhérents, ainsi que leurs demandes et propositions pour améliorer la roadmap des services et des solutions SAP », promet Gianmaria Perancin. Les attentes des adhérents sont toujours nombreuses sur toutes les problématiques liées aux solutions SAP, ce que montre l'enquête de satisfaction, dont les résultats de la cinquième édition ont été rendus publics lors de la Convention USF 2022 (lire pages 6 et 7 dans ce numéro).

Olivier Nollent a deux missions principales, selon le communiqué de SAP : d'une part, « renforcer les synergies avec les clients, ainsi qu'avec l'écosystème de partenaires ». L'un des points-clés concerne les compétences. Rappelons que, lors de la Convention USF 2021,

SAP, avait annoncé un ambitieux plan de recrutement de 3000 experts au cours des trois prochaines années, pour soutenir la croissance du marché français, évaluée à 8 % par an avec des coûts partagés entre SAP et ses partenaires. « Nous restons mobilisés sur cette question de la montée en compétences, y compris au niveau international avec le SUGEN, surtout dans un contexte de pénurie d'expertises et d'inflation qui pèsent sur les business cases et les coûts des projets dont nous avons besoin pour délivrer de la valeur dans nos organisations », explique Gianmaria Perancin.

D'autre part, Olivier Nollent a pour mission de « poursuivre la croissance de SAP en France via le développement de ses activités cloud auprès des grands comptes et des PME ». Dans ce domaine, l'USF restera attentive, en particulier face à d'éventuelles augmentations des tarifs : « Toute augmentation de prix doit dégager de la valeur pour les entreprises. Nous abordons cette nouvelle relation entre USF et la gouvernance de SAP France avec l'esprit constructif qui nous caractérise, soucieux de préserver les investissements SAP de nos adhérents pour qu'ils en tirent toute la valeur métier escomptée », rappelle Gianmaria Perancin. L'une des perspectives est de renforcer les relations entre SAP et les clubs utilisateurs au niveau européen. « Il y a clairement un manque à ce niveau et j'ai proposé à Christian Klein, PDG de SAP, de mieux régionaliser nos relations pour créer de la valeur commune, au-delà de la réunion annuelle qui existe, qui n'est pas suffisante pour porter la voix des utilisateurs et les problématiques communes des clubs européens », souligne le Président de l'USF.

Lire la 5^{ème} Enquête de satisfaction des clients SAP 2022





CONVENTION USF 2022 - 5 & 6 OCTOBRE - LYON

« LE NUMÉRIQUE RESPONSABLE, TOUS ACTEURS ! »

DES CONFÉRENCES PLÉNIÈRES INSPIRANTES POUR PRENDRE DE LA HAUTEUR

Comme chaque année, la Convention USF propose plusieurs conférences plénières pour apporter un regard différent et des idées inspirantes.

AXEL ALLETRU, UN EXEMPLE DE RÉSILIENCE



Alors qu'il était considéré comme l'un des grands espoirs du motocross français, Axel Alletru a gravement chuté lors des Championnats du Monde 2010. Le verdict est sans appel : à 20 ans, Axel est paraplégique. Mais plutôt que de se résigner, plutôt que d'être en colère, il apprend la résilience, la motivation et la visualisation. Un travail acharné en rééducation le mènera beaucoup plus loin sur le chemin de la guérison.

Trois ans plus tard, il devient champion en natation handisport lors des jeux européens et douze fois champion de France. Véritable sportif engagé, Axel Allétru partage aujourd'hui son expérience de vie afin de démontrer que l'on peut rebondir après une difficulté de la vie (accident, handicap...) et que « rien n'est impossible » à condition de travailler dur et d'y croire. Il est l'auteur de l'ouvrage « 28 principes pour rebondir ».

Pour en savoir plus : <https://axel-alletru.com/>

VÉRONIQUE TORNER, ÉVANGÉLISTE DU NUMÉRIQUE RESPONSABLE



En 2006, Véronique Torner co-fonde Alter Way, une entreprise de service spécialisée dans les technologies Open Source. Fin 2021, Alter Way rejoint le groupe Smile, leader des services numériques Open Source en Europe et devient le fer de lance de l'offre Infrastructure Cloud et DevOps du groupe Smile. Depuis 2013, Véronique Torner est membre du conseil d'administration de Numeum (ex-Syntec Numérique) et depuis 2019, membre du comex en charge du programme stratégique Numérique Responsable et de l'initiative Planet Tech'Care.

Pilotée par Numeum, cette initiative est la première rassemblant un réseau de partenaires (organisations professionnelles, écoles, pôles de compétitivité, associations, fondations, think tanks), qui a pour ambition d'accompagner les entreprises qui souhaitent intégrer le numérique dans leur trajectoire environnementale et de soutenir les acteurs de la formation dans le développement des compétences en matière de numérique responsable.

Pour en savoir plus : <https://planet-techcare.green/>

GHISLAIN BARDOUT, EXPLORATEUR DE L'EXTRÊME



Inspiré depuis toujours par les grands espaces, en particulier la montagne et les profondeurs des océans, d'affinité scientifique matérialisée par des études d'ingénieur EPFL, Ghislain Bardout, 42 ans, se lance en 2006 dans la voie de l'exploration aux côtés de Jean-Louis Etienne.

Passionné de plongée sous-marine, porté par une forte curiosité et sensible à l'impact de l'homme sur la planète, il imagine la première expédition *Under The Pole* en 2007. En quinze ans et quatre grands programmes à la tête d'*Under The Pole*, il a acquis une expertise de pointe en plongée polaire et profonde, et amené les expéditions à se développer et se structurer, autour de missions consacrées à la science et à la sensibilisation.

Pour en savoir plus : www.underthepole.org



Bernard Cottinaud

Vice-Président Stratégie - USF

Président de la Commission Organisation et Gouvernance - USF

Bouygues Construction IT

ENQUÊTE SATISFACTION 2022 : LES POINTS-CLÉS

L'USF a publié la cinquième édition de l'enquête de satisfaction des clients SAP.

Elle a été réalisée par Ipsos entre avril et juin 2022 pour laquelle 149 sociétés adhérentes de l'USF ont répondu. L'objectif est d'analyser en détail la stratégie de SAP, la relation avec les commerciaux et les consultants, la qualité des services, le conseil, la maintenance et le support. Elle s'intéresse aussi à l'évaluation de la solution S/4HANA et de son adoption, à l'offre Cloud, à la politique de licences, à l'audit et aux programmes de Customer Influence. Pour suivre l'actualité récente, elle a été complétée en 2022 par l'évaluation de la nouvelle offre « *RISE with SAP* », par l'appréciation du transfert des produits SAP On Premise vers le Cloud et par la perspective de fin de maintenance ECC à 2030.

Les résultats complets font l'objet d'un livrable, publié à l'occasion de la Convention USF 2022.

RELATIONS COMMERCIALES :

LA POSTURE CLIENT / FOURNISSEUR DOMINE TOUJOURS

La relation commerciale de SAP avec ses clients est toujours perçue comme une approche clients / fournisseurs classique et vouée à en tirer uniquement un profit financier pour SAP. Toutefois, la perception d'une relation basée sur le profit diminue significativement d'une vague à l'autre (50 % en 2018, 42 % en 2020, 38 % en 2022) au profit d'une simple relation client / fournisseur. « *La relation avec l'éditeur continue de s'améliorer et l'on ne peut que s'en réjouir, mais nous sommes encore loin du partenariat* », résume Bernard Cottinaud, Vice-Président Stratégie de l'USF.

DES PRODUITS CONSIDÉRÉS COMME PERFORMANTS ET PLUTÔT BIEN ANCRÉS DANS LE SI DES ENTREPRISES

La performance des produits et services est toujours bien notée. L'amélioration de la performance des produits et services SAP reste à un bon niveau d'appréciation et continue de progresser pour les évaluations "Très bonnes" et "Excellentes" : 37 % des répondants en 2022, contre 25 % en 2016. Ainsi, la préférence de SAP plutôt qu'une autre solution s'est améliorée constamment depuis 2018. Elle atteint le plus haut niveau enregistré. « *Le bon niveau de satisfaction pour la performance des produits et services SAP induit logiquement une volonté marquée de continuer à les utiliser à l'avenir. Les investissements des entreprises dans les solutions SAP s'inscrivent généralement dans la durée et la remise en cause de ces choix souvent structurants ne semble pas être à l'ordre du jour* », observe Bernard Cottinaud. D'autant que, selon 20 % des répondants (deux fois plus qu'en 2020), remplacer SAP n'est ni faisable ni réaliste. Quant à l'appréciation des aspects fonctionnels, l'évolution est positive mais timide. « *La facilité d'adaptation pour les*

utilisateurs apparaît toujours en retrait et progresse peu ainsi le sentiment de manque d'agilité général se confirme au fil des enquêtes aussi bien au niveau de l'évolution des processus métier que pour la mise en place de nouveaux projets » ajoute Bernard Cottinaud. « *Le délai de mise à disposition des évolutions réglementaires n'est toujours pas au niveau des attentes, même s'il a un peu progressé par rapport à 2020* ».

S/4HANA : UNE DIFFUSION LENTE

Seules 7 % des entreprises interrogées utilisent S/4HANA pour l'ensemble de leur périmètre en production, 9 % l'ont déployé sur un périmètre restreint et 11 % sont en cours d'implémentation, ce qui constitue un petit score pour un produit lancé il y a 7 ans maintenant. Le stade des phases d'étude d'opportunité et de faisabilité concerne toujours une entreprise sur trois. Il reste 42 % des entreprises où S/4HANA n'est toujours pas à l'ordre du jour, ni même étudié. « *Les raisons de cette faible progression par rapport à l'enquête précédente sont certainement à corrélérer à une baisse de la perception des bénéfices métier qui s'accroît encore et aussi à une baisse du sentiment de gain de performance qu'elle peut apporter* », avance Bernard Cottinaud.

À cela s'ajoute une perception du caractère imposé de cette migration : pour suivre la stratégie de SAP à 63 % ou pour remplacer des systèmes Legacy frappés d'obsolescence à 40 %. Outre les investissements jugés élevés pour 63 % des entreprises pour un tel projet, la difficulté à démontrer les bénéfices métiers apparaît comme la deuxième raison de ne pas aller vers S/4HANA à 56 %. « *Bien évidemment, si SAP intégrait dans la version de base de S/4HANA toutes les fonctionnalités complémentaires actuellement payantes, il serait plus facile pour obtenir le feu vert pour lancer le projet de migration* », estime Bernard Cottinaud.



2014



2016



2018



2020



2022

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



CLOUD ET RISE : LES INCOMPRÉHENSIONS SUBSISTENT

La stratégie cloud de SAP reste à la peine et pose toujours beaucoup d'interrogations, selon les répondants : sécurité et protection des données, absence de facturation à l'usage, manque de clarté des offres et services délivrés (39 % des entreprises jugent ce dernier point comme « moyen ou mauvais »)... « *Bien que la perception de l'offre cloud semble s'améliorer un peu par rapport à 2020, le taux d'opinion positive reste très faible. Il est à noter que la proportion d'indécis progresse : est-ce par manque d'intérêt (l'existant fonctionne très bien au périmètre de l'activité), par prudence (RGPD, sécurité), par manque de conviction (quelle création de valeur cela apporte-il ?), ou du fait d'un modèle tarifaire peu attractif et très peu souple ?* », s'interroge Bernard Cottinaud, pour qui « *après une nette augmentation observée en 2020, l'intention d'utiliser une nouvelle solution SAP Cloud tend à décroître* ». Les répondants formulent notamment deux souhaits vis-à-vis de l'éditeur : la possibilité de facturer en fonction des usages et de pouvoir modifier les durées d'engagement contractuel.

Quant à « *Rise with SAP* », l'enquête montre que cette offre reste encore très méconnue et ne convainc pas vraiment les clients historiques de SAP qui l'ont évaluée (8 % des entreprises) : seulement 36 % des clients SAP en ont entendu parler. « *L'offre peine à séduire les clients historiques de l'ERP, du fait principalement de son manque de clarté, d'une obligation de revoir le contrat de licences pour transformer les licences acquises en souscription et d'une difficulté perçue de mise en œuvre ; mais surtout du fait que personne n'y voit un bénéfice financier* », diagnostique Bernard Cottinaud.

SUPPORT ET MAINTENANCE : SAP PEUT MIEUX FAIRE

Concernant l'évaluation du support et de la maintenance, le service « *Enterprise Support* » reste toujours le plus apprécié à un niveau de satisfaction globale supérieur à 70%. Par contre, les autres niveaux de support "Standard et PSLE" régressent de quelques points par rapport à 2020, en restant cependant à des niveaux voisins de 60 %. Avec trois points négatifs : le rapport qualité / prix est toujours jugé problématique avec une satisfaction faible, à hauteur de 30 %, l'efficacité de l'escalade reste perfectible, et les délais de réponse du support enregistrent également une forte baisse de satisfaction (- 14 points par rapport à l'enquête 2020).

LES AUDITS : TOUJOURS UN ÉLÉMENT DE FRICTION ENTRE L'ÉDITEUR ET SES CLIENTS

Dans ce domaine, on observe peu d'évolution de la perception des pratiques d'audit de licences qui demeure assez similaire à 2020. Le processus d'audit est toujours aussi peu apprécié par les clients de SAP, car souvent jugé opaque et avant tout considéré comme une source de revenu complémentaire pour l'éditeur. Toutefois, un audit se conclut moins souvent qu'en 2020 par un différend entre les deux parties. Deux points d'amélioration sont à noter : d'une part, il y a moins d'opinions négatives vis-à-vis de la transparence des processus d'audit de SAP On Premise et, d'autre part, les audits sont un peu plus perçus comme une aide à la gestion des parcs de licence.

LES CHIFFRES CLÉS DE L'ENQUÊTE DE SATISFACTION

- **38 %** pensent que la relation avec SAP est vouée uniquement à tirer un profit financier pour l'éditeur.
- **27 %** estiment qu'il est faisable et réaliste de remplacer les solutions SAP, 20 % assurent que ce n'est ni faisable ni réaliste.
- **71 %** assurent qu'il est facile de trouver des partenaires.
- **62 %** trouvent que le coût journalier d'un consultant partenaire par rapport à son niveau d'expertise est trop élevé.
- **38 %** vont certainement continuer à utiliser SAP dans les années à venir.
- **14 %** n'ont aucun projet de migration vers S/4HANA.
- **63 %** mettent en œuvre S/4HANA par obligation.
- **29 %** ne suivront pas SAP si tous les produits étaient hébergés dans le cloud, essentiellement pour des questions de sécurité.
- **42 %** considèrent que le niveau d'information fourni par SAP sur les impacts de la mise en œuvre de S/4HANA (Business Partner, développements spécifiques...) sont moyens ou mauvais.
- **64 %** n'ont jamais entendu parler de l'offre Rise with SAP.
- **22 %** des audits de licences se terminent par une négociation avec l'éditeur.
- **30 %** affirment que le support de SAP ECC jusqu'en 2030 n'est pas suffisant, **57 %** que ça l'est.



Valérie Bertéa



Éric Nahmias

En bref :

La RTM exploite les réseaux de transports urbains, ainsi que des services complémentaires de mobilité qui lui sont confiés contractuellement par la Métropole Aix-Marseille-Provence (AMP).

Quelques chiffres :

- 3 600 salariés, dont 1 711 conducteurs et 50 métiers.
- 884 000 voyageurs par jour en moyenne en 2021.

Partenaire **Platinum**
Convention USF 2022

Applium
20ans



N° STAND : 43



APPLIUM
présentera
un Atelier REX
à la Convention
USF 2022, consultez
le Planning Ateliers

Régie des Transports Métropolitains : un connecteur pour faciliter les échanges avec Chorus

Afin de répondre à ses obligations légales dans le cadre de l'ordonnance de 2014 relative au développement de la facturation électronique, la Régie des Transports Métropolitains (RTM), établissement public à caractère industriel et commercial en charge de l'exploitation du réseau de transport en commun de la ville de Marseille et d'une partie du territoire métropolitain, a implémenté le connecteur A2C, proposé par Applium, pour faciliter ses échanges avec Chorus, plateforme publique utilisée depuis 2017. « En tant qu'établissement public, tous nos fournisseurs, privés ou publics, ont l'obligation d'utiliser Chorus, nous devons nous mettre en situation de pouvoir recevoir et traiter ces factures déposées sur la plateforme publique », explique Valérie Bertéa, Responsable du Service facturier.

Sans ce connecteur, les collaborateurs du service facturier de la RTM devaient se connecter à Chorus afin de télécharger les factures pour les intégrer dans SAP, ERP utilisé depuis 2014. Cela représente environ 30 000 factures entrantes par an. En outre, la RTM émet 10 000 factures sortantes, dont 1 300 sont déposées sur Chorus à destination d'opérateurs publics. « Avec le connecteur d'Applium, nous recevons directement dans SAP les factures déposées dans Chorus, que nous n'avons désormais plus besoin de consulter », souligne Valérie Bertéa.

La RTM utilisait auparavant une solution tierce qui avait été développée dans le cadre d'un projet de dématérialisation. Mais, « elle n'était pas vraiment fiable, il y avait souvent des erreurs et les temps de traitement étaient trop longs. Cela nous obligeait à effectuer des contrôles quotidiens dans le portail Chorus et à récupérer manuellement les factures en cas d'erreurs », se souvient Éric Nahmias, Administrateur fonctionnel SAP à la Direction Financière Agence Comptable de la RTM.

Applium a proposé à la RTM un connecteur adapté, implémenté en janvier 2021, après trois mois de projet. « Le connecteur A2C, intégré à SAP, répond à tous nos besoins de

gestion des factures entrantes et sortantes, car il est bi-directionnel. Il est complètement intégré dans notre outil de traitement des factures » indique Éric Nahmias « Cela permet aussi de communiquer en temps réel avec les fournisseurs et de répondre à leurs sollicitations », complète Valérie Bertéa.

Pour la RTM, le choix d'Applium a été naturel : « C'est notre partenaire historique, fiable, de confiance et qui est à notre écoute pour adapter le produit à notre organisation, avec une très bonne expertise », résume Valérie Bertéa. En outre, comme la RTM a déjà confié sa TMA à Applium, « nous connaissons bien les consultants, ils connaissent notre environnement, notre métier et nos spécificités ».

« Avant la mise en place du connecteur A2C, j'avais quelques inquiétudes, compte tenu de notre expérience avec notre solution précédente. En réalité, Applium sait parfaitement traiter les fluctuations de volumes de factures », assure Éric Nahmias.

Le retour sur investissement de la mise en place de la solution A2C d'Applium est plus que significatif : « C'est surtout un réel gain de temps pour mon équipe », soutient Valérie Bertéa, « le connecteur automatise des tâches manuelles, fastidieuses, chronophages, répétitives et génératrices d'erreurs ». Les bénéfices concernent également les fournisseurs de la RTM. « Ils sont informés directement si leurs factures ont bien été comptabilisées, rejetées ou mises en paiement, ils ne nous téléphonent plus pour avoir l'information ! », illustre Valérie Bertéa.

Si ce type de connecteur a déjà démontré sa valeur pour les entités du secteur public, la mise en œuvre progressive de l'obligation de facturation pour l'ensemble des entreprises, telle qu'elle est prévue à l'horizon 2024 par la loi de Finances 2020, devrait en accélérer la diffusion. « Avec cette obligation, ce type de connecteur prend toute sa pertinence », observe Valérie Bertéa.



Christophe Hallard

Témoignages de Christophe Hallard
e-business Project Manager chez McCain
et de Philippe Brannellec
Project Manager chez McCain



Source : McCain



Philippe Brannellec

McCain accélère l'automatisation de ses prises de commandes

En bref :

McCain est le 1^{er} fabricant mondial de frites et de spécialités à base de pommes de terre, créé en 1957 et implanté en France en 1981.

Quelques chiffres :

- 20 000 salariés (dont 1 000 en France).
- 1 frite sur 4 dans le monde est produite par McCain.
- 1 frite surgelée sur 3 consommée en France est une frite McCain, au travers des deux réseaux : Grande Distribution et Restauration Hors-Foyer.
- 55 usines dans le monde, dont 3 en France.
- www.mccain.fr

McCain, premier fabricant mondial de frites et de spécialités à base de pommes de terre, a procédé à une étude sur l'automatisation des commandes de ses clients. « Nous avons constaté que l'Europe accusait un certain retard par rapport au reste du monde, avec seulement 40 % d'automatisation des commandes. Notre analyse a démontré que l'on pouvait gagner au moins 5 à 7% de plus, mais il nous fallait un outil pour atteindre cet objectif », explique Christophe Hallard, e-business Project Manager chez McCain.

D'autant que les équipes devaient gérer de plus en plus de demandes d'informations de la part des clients : « Le temps passé pour traiter les commandes devenait trop important, en particulier pour la ressaisie d'informations. Notre défi était de pouvoir digitaliser la partie saisie de commandes et enregistrement dans le système, de manière à débloquer du temps pour que les équipes puissent se concentrer sur les demandes les plus qualitatives, en éliminant les tâches les plus chronophages », complète Christophe Hallard. Dans la mesure où les ventes du groupe se caractérisent par une volatilité saisonnière, « il nous fallait une solution pour réagir rapidement afin d'embarquer les nouveaux clients et gérer les pics de saisonnalité », souligne-t-il.

McCain a étudié quatre solutions et a finalement sélectionné la solution Esker, implémentée en 2020. Un choix qui s'est effectué en étroite concertation avec les utilisateurs : « McCain est très attaché à l'intégration des équipes et des utilisateurs finaux très en amont de chaque projet ; si on ne les accompagne pas dès le début, il y a moins d'adhésion à la solution », rappelle Philippe Brannellec, Project Manager chez McCain.

Plusieurs critères ont été privilégiés pour sélectionner la solution correspondant aux besoins du groupe McCain. D'abord, « nous souhaitons un outil simple à comprendre et

à mettre en place, avec une appropriation rapide par les équipes », confirme Christophe Hallard. Ensuite, la solution devait laisser le plus d'autonomie possible aux utilisateurs.

Enfin, l'ergonomie de la solution a également été privilégiée. « Les utilisateurs ont apprécié celle de la solution Esker, ils ont été écoutés pour le choix final », précise le manager de projet.

La mise en place de la solution Esker a généré plusieurs bénéfices concrets pour McCain. La part des commandes automatisées a nettement progressé : « Nous sommes aujourd'hui arrivés à plus de 70 % de nos commandes qui sont automatisées, au niveau européen, avec une utilisation de l'outil qui se fait de façon naturelle, le temps de formation étant très réduit, une heure suffit... », assure Philippe Brannellec. Autres gains : la quasi-disparition des impressions papier et un traitement plus rapide des commandes, y compris pendant les pics saisonniers. « Les métiers sont valorisés par la diminution des tâches chronophages et la gestion du backup, durant les absences ou les congés, est facilitée puisque tout le monde utilise la même solution », ajoute Christophe Hallard.

Ce dernier formule plusieurs recommandations pour mener un tel projet d'automatisation des commandes : d'abord, procéder à une étude de l'existant et du périmètre concerné. « Je suggère de créer une équipe projet, composée d'au moins deux personnes, qui doit rester active après la fin du projet », précise-t-il. Ensuite, se focaliser sur la gestion du changement, avec des super-utilisateurs, « que nous avons baptisés les Ambassadeurs car leur rôle est important », précise Christophe Hallard. Enfin, il est nécessaire de définir des indicateurs clés de performance, « c'est un élément essentiel de communication vis-à-vis du comité de direction », ajoute-t-il.

Partenaire **Platinum**
Convention USF 2022



N° STAND : 41



ESKER
présentera
un Atelier REX
à la Convention
USF 2022, consultez
le Planning Ateliers



Guillaume Machy

Quelques chiffres :

- Les trois métiers du Groupe SEB : le petit électroménager (61 % de l'activité), les articles culinaires (31 %) et les machines professionnelles (8 %).
- Chiffres d'affaires 2021 : 8 059 millions d'euros.
- 33 000 collaborateurs.
- 40 sites industriels.
- 31 marques distribuées dans plus de 150 pays.
- Plus de 360 millions de produits vendus chaque année.

Partenaire **Gold XL**
Convention USF 2022

sopra steria



N° STAND : 60



SOPRA STERIA présentera un Atelier REX à la Convention USF 2022, consultez le Planning Ateliers

Témoignage de Guillaume Machy

Products & Operations Domain Manager chez SEB

Le Groupe SEB poursuit son chemin vers S/4

Le Groupe SEB, leader mondial du petit équipement domestique (avec des marques telles que Calor, Krups, Moulinex, Rowenta, Tefal, SEB...), présent dans plus de 150 pays, a fait le choix SAP depuis de nombreuses années, avec ECC et de nombreux satellites tels que APO (Advanced Planning and Optimization), Business Warehouse (BW)... « Nous avons aujourd'hui un système d'information complexe, hérité de multiples acquisitions », précise Guillaume Machy, Products & Operations Domain Manager chez SEB.

Des enjeux métiers multiples

Le Groupe SEB adresse plusieurs enjeux. D'une part, des enjeux de transformation métier, avec une nouvelle implantation logistique à Bully-les-Mines, près de Lens, la volonté de réduire la dépendance à l'égard de la Chine en réinvestissant sur certains des sites de production à l'international et la réorganisation du retail. D'autre part, accompagner la forte croissance pour l'activité PCM (machines à café professionnelles). Suite au rachat, en 2016, du Groupe allemand WMF, numéro un mondial des machines à café professionnelles automatiques et leader des articles culinaires en Allemagne, et en particulier de son activité PCM (Professional Coffee Machines), le choix d'architecture a été de mettre en place un système SAP S/4 dédié pour couvrir cette activité.

« Nous avons fait nos premiers pas avec S/4 il y a quelques années, avec un déploiement aux Etats-Unis, en mode MVP », ajoute Guillaume Machy. L'approche a été progressive : « Nous avons privilégié une approche pragmatique, avec un premier déploiement pilote. Puis nous avons stabilisé ce pilote et complété des fonctionnalités attendues. Nous avons ensuite déployé quelques tuiles Fiori. Un second déploiement pilote a été réalisé cette année. Nous avons lancé un projet "Core Model PCM S/4", dont l'un des objectifs est

de capitaliser sur l'innovation apportée par S/4, comme les embedded analytics par exemple ». Il sera déployé en 2023 et en 2024 en Allemagne et en Suisse, les autres pays seront déployés ultérieurement.

Une transformation en profondeur

Pour le Groupe SEB, cette transformation est majeure : « Au-delà du budget, la migration de notre ECC historique à S/4 va nous imposer d'adapter notre roadmap projets, déjà bien chargée, et va mobiliser une partie importante de nos compétences », souligne Guillaume Machy. C'est surtout une opportunité d'aligner les processus : « Nous allons en profiter pour continuer de documenter notre solution, dont le périmètre s'élargit d'année en année, notamment avec les nombreuses intégrations successives. Nous souhaitons saisir cette opportunité pour simplifier encore nos processus et diminuer notre dette technique », explique-t-il.

Pour l'accompagner sur les projets à venir, le Groupe SEB s'appuie sur Sopra Steria, partenaire historique sur les activités SAP. « Nous travaillons depuis longtemps avec Sopra Steria, leurs consultants connaissent parfaitement notre contexte et nos environnements techniques et métiers », estime Guillaume Machy. « Dans ces transformations stratégiques, il est essentiel d'assurer la continuité métier pour ne pas perturber l'opérationnel, surtout pour des entreprises qui produisent des gros volumes pour la grande distribution », complète Boris Godet, Responsable des activités SAP chez Sopra Steria. La question de la création de valeur est également déterminante : « Compte tenu de l'obsolescence progressive d'ECC, du poids des coûts de maintenance, des contraintes réglementaires à venir et de la difficulté de recruter des talents pour les environnements SAP historiques, le passage à S/4 devient de plus en plus pertinent », assure Guillaume Machy.



Hervé Roullier

Témoignage de Hervé Roullier

Responsable de projets - directions fonctionnelles du groupe Veolia
Group Information Systems & Technology

Veolia migre sa consolidation financière vers AWS pour gagner en visibilité

En bref :

En 2021, le Groupe Veolia a servi 79 millions d'habitants en eau potable et 61 millions en assainissement, produit près de 48 millions de mégawattheures et valorisé 48 millions de tonnes de déchets.

Quelques chiffres :

- Chiffre d'affaires (2021) : 28,5 milliards d'euros.
- 220 000 salariés.
- 2 750 usines de traitement des eaux usées opérées.
- 691 unités de traitement de déchets exploitées.
- 46 058 installations thermiques gérées.

Partenaire **Gold XL**
Convention USF 2022

TEAMWORK



N° STAND : 61



TEAMWORK présentera un Atelier REX à la Convention USF 2022, consultez le Planning Ateliers

Le Groupe Veolia, spécialiste de la gestion optimisée des ressources (eau, déchets, énergie), dispose d'une application de consolidation financière qui repose sur la solution SAP Financial Consolidation. Afin de mieux maîtriser les coûts et de gagner en transparence, Veolia a décidé de migrer cette application baptisée Vector vers le cloud public AWS, accompagné par Teamwork.

« Nous étions prêts à changer d'infogéreur pour notre application Vector de consolidation financière sous SAP afin d'obtenir une réelle visibilité et d'en maîtriser les coûts. Spectateur de tensions entre nos différents prestataires IT, nous voulions simplifier le modèle, via une architecture plus transparente et évolutive. La bascule du cloud privé vers l'hyperscaler Amazon Web Services, avec nos propres comptes AWS Veolia, a été menée durant l'été 2021. Depuis, nous pouvons faire de l'optimisation FinOps et servir rapidement de nouveaux utilisateurs, en particulier suite à l'intégration de Suez en janvier 2022 » explique Hervé Roullier, Responsable de projets pour les directions fonctionnelles du groupe Veolia, au sein de l'entité Group Information Systems & Technology.

Résultat, un an après cette migration technique, l'application Vector a gagné en souplesse, disponibilité et visibilité : 200 nouveaux accès ont été fournis aux cadres de gestion de Suez (ex-Lyonnaise des Eaux), au-delà des 2 000 destinés initialement aux financiers de Veolia.

Des tableaux de bord FinOps pour mieux maîtriser les coûts

L'approche FinOps permet d'exploiter des tableaux de bord pour mieux suivre les usages des services SAP et les dépenses associées d'infrastructures et de services

externalisés. Ainsi, le moindre surcoût anormal est signalé ; les experts métiers et les ingénieurs peuvent alors prendre les actions correctives nécessaires. « Depuis un an, la disponibilité des services et les performances sont au rendez-vous. Les connexions à distance ont également gagné en fiabilité » assure Hervé Roullier.

Plusieurs points de vigilance caractérisent un tel projet de migration vers le cloud public. « Il fallait améliorer la disponibilité des services et fournir une maîtrise des coûts d'hébergement. Veolia souhaitait un haut niveau de reporting et d'alerte pour surveiller et afficher la consommation réelle des ressources de calcul et des bureaux virtuels attribués à chaque direction financière » précise Jérémie Tessaro, Manager Gouvernance des services managés chez TeamWork. De plus, l'infrastructure et sa supervision automatisées ont simplifié l'exploitation de Vector.

La migration technique a été achevée en 15 mois, avec l'implication des équipes de Veolia, TeamWork (architecture, intégration et infogérance), Synvance (support applicatif), Syslap (bases de données) et Intrinsec (cybersécurité). Le facteur clé de succès d'une telle transformation réside dans une étroite collaboration entre les parties prenantes : « Chacun doit agir de son côté, en restant réactif et agile. Des actions bien coordonnées et des échanges réguliers menés en toute transparence aident à atteindre l'objectif commun, même en cas de changement d'interlocuteur » souligne Hervé Roullier. Il intervient dorénavant en support et en optimisation d'applications pour les métiers de la finance, des achats, des ressources humaines ou du juridique.

Témoignages de Frédéric Minet

Responsable du programme IShift chez Sanofi

et de Jean-Philippe Coignet

Responsable de l'équipe fonctionnelle SAP du programme IShift chez Sanofi

Sanofi poursuit sa transition vers S/4HANA et EWM

L'une des convictions de Sanofi, l'un des leaders mondiaux dans le domaine de la santé (pharmacie, vaccins), est que la « combinaison de la science, des capacités industrielles avec les technologies de la donnée et du numérique permet de créer la médecine de demain ».

Le Groupe Sanofi a ainsi initié, en 2020, la migration des produits ERP vers SAP S/4HANA, version la plus actualisée des ERP SAP englobant tous les processus de l'entreprise, notamment Logistique et Production avec, entre autres, l'implémentation du module EWM (Extended Warehouse Management) pour la gestion de ses usines de fabrication. « Nous avons lancé un programme de transformation de la gestion de nos filiales et usines dans le cadre du projet IShift, afin d'améliorer nos pratiques actuelles en matière de processus commerciaux, financiers et d'affaires industrielles, grâce à la mise en œuvre d'un ERP mondial sur S/4HANA et son Core Model pour la partie Finance, Supply Chain et Manufacturing », explique Frédéric Minet, Responsable du programme IShift chez Sanofi.

L'expérience utilisateur, une priorité !

SAP s'est adapté à l'évolution des métiers et a repensé la conception de l'ERP en proposant SAP Fiori, solution graphique orientée Web facilitant également la mobilité, dont la principale force est sa facilité d'utilisation. « SAP Fiori offre un moyen plus simple et plus intuitif d'exécuter des applications SAP dans notre organisation. En mettant l'accent sur une expérience utilisateur intelligente, cohérente et intégrée, SAP Fiori aide à redéfinir notre façon de travailler à l'ère de la transformation numérique », précise Jean-Philippe Coignet, Responsable de l'équipe fonctionnelle SAP du programme IShift.

EWM, un choix judicieux

Afin de profiter des solutions avancées de gestion d'entrepôt et de traçabilité, Sanofi a fait le choix d'intégrer le module EWM à

son core Model. Cette solution permet un pilotage facilité en temps réel des stocks, des magasins et des approches en production. Néanmoins quelques points d'attention portant sur l'intégration EWM / QM (module dédié à la gestion de la qualité) et une expérience utilisateur perfectible côté RFUI (transactions dédiées à une utilisation mobile) sont à noter.

Une relation de partenaire

Fort de son expérience dans l'industrie pharmaceutique, de sa collaboration avec Sanofi depuis une dizaine d'années et de son expertise sur SAP S/4 et sur EWM, HRC Consulting a complété les équipes Sanofi côté AMOA (Assistance à Maîtrise d'Ouvrage) pour supporter le design général de ce nouveau Core Model. Dans un esprit « one team » avec les intégrateurs, la solution IShift a été conçue pour relever le défi d'un déploiement sur près de 70 sites Sanofi au cours des dix prochaines années. Les enjeux d'harmonisation des processus métiers, d'intégration dans une architecture IT complexe et de gouvernance d'un projet international dans un contexte inédit (déplacements sur site limités et télétravail prépondérant) ont été au cœur de cette transformation.

Un premier site vaccin opérationnel

Depuis janvier 2022, cette nouvelle solution SAP S/4 est officiellement opérationnelle sur un site dédié à la production de vaccins Sanofi au Canada. Le travail de collaboration des équipes Core Sanofi et HRC Consulting en AMOA a permis de sécuriser le démarrage de ce premier site et d'accompagner les utilisateurs dans la prise en main de la nouvelle solution ERP S/4HANA, via ses nouvelles interfaces Fiori. Du fait de son expertise sur la gestion des entrepôts logistiques et productifs au sein du groupe Sanofi, les équipes HRC Consulting ont également accompagné celles de Sanofi dans leur montée en compétences sur le nouveau module SAP EWM.

**Frédéric Minet****Quelques chiffres :**

- Chiffres d'affaires (2021) : 37,7 milliards d'euros.
- 95 000 salariés.
- 20 sites de R&D.
- 70 sites de production.
- 15 % du chiffre d'affaires investis en R&D.

Partenaire **Gold**
Convention USF 2022

N° STAND : 42



HRC CONSULTING IT
présentera
un Atelier REX
à la Convention
USF 2022, consultez
le Planning Ateliers

Témoignage de Paul Stoffaes

DSI de Metex Nøøvistago

Metex Nøøvistago : un cockpit SAP pour fiabiliser le processus de conditionnement



Paul Stoffaes

En bref :

Metex Nøøvistago est producteur d'ingrédients d'origine naturelle pour les marchés de la nutrition animale et de la cosmétique.

Quelques chiffres :

- Chiffre d'affaires 2021 : 170 M€.
- Effectif : 450 personnes.
- fr.metex-noovistago.com

Partenaire **Gold**
Convention USF 2022



N° STAND : 39



CGI présentera un Atelier REX à la Convention USF 2022, consultez le Planning Ateliers

Producteur d'ingrédients d'origine naturelle pour les marchés de la nutrition animale (en particulier des acides aminés) et de la cosmétique, Metex Nøøvistago a optimisé l'un des points clés de sa logistique : le conditionnement des produits, dans son usine d'Amiens « Nous constatons régulièrement des écarts de stock significatifs entre la situation réelle et SAP. Ils entraînaient des pertes de temps pour la recherche, l'analyse et la correction des erreurs, ce qui perturbait le bon déroulement des expéditions », explique Paul Stoffaes, DSI de Metex Nøøvistago. Il a été notamment observé que la plupart des écarts provenaient d'erreurs d'étiquetage / scan au moment du conditionnement. « Les opérateurs passaient beaucoup trop de temps à corriger les erreurs », complète Nicolas Aurignac, architecte SAP chez CGI, qui a accompagné Metex Nøøvistago.

Une analyse approfondie du processus et des outils de conditionnement utilisés par les équipes de Metex Nøøvistago a montré que le poste de travail était peu ergonomique : « L'endroit où l'on imprime les étiquettes est trop éloigné de celui où on les colle, les conditionneurs ont donc tendance à imprimer une grande liste d'étiquettes pour limiter le nombre d'allers-retours entre le bureau et la sortie des lignes de conditionnements, ils peuvent aussi oublier un scan », détaille le DSI. En outre, les opérateurs avaient une information limitée (sur le pistolet code à barre) pour contrôler les entrées en stock et l'avancement des ordres de fabrication. « Les écrans SAP standards ne sont pas ergonomiques et embarquent une multitude d'informations et d'actions inutiles pour les conditionneurs », poursuit Paul Stoffaes. « En outre, il manquait le temps réel », souligne Nicolas Aurignac.

Metex Nøøvistago a fait appel à CGI pour l'accompagner afin de mettre en place une solution adaptée, en mode agile. « Nous avons accompagné les opérateurs sur le terrain pour bien comprendre leurs manières de travailler, analyser les flux, identifier les sources d'erreurs et optimiser les processus », résume Nicolas Aurignac. CGI a privilégié une approche itérative et de co-construction de la solution, basée sur le Design Thinking. « Cela permet d'obtenir une adhésion complète des utilisateurs, grâce à une co-construction et une co-validation des fonctionnalités avec les opérateurs, en particulier pour le contenu des écrans », explique Nicolas Aurignac.

Concrètement, deux guérites ont été ajoutées, chacune incluant un PC, une imprimante, un pistolet code à barre pour imprimer et scanner « au plus près de la réalité ». En outre, deux écrans de TV de 50 pouces, avec des codes couleur simples, permettent de voir le résultat du scan en temps réel dans SAP et, ainsi, de contrôler le bon avancement. « L'impression s'effectue dans SAP, les informations sur les étiquettes sont donc fournies par SAP, il n'y a plus de risque d'incohérence entre Eticoncept, notre logiciel d'impression d'étiquettes, et SAP. Désormais il suffit de scanner le code barre », constate Paul Stoffaes. Par ailleurs, des contrôles intégrés à SAP limitent le risque d'erreur, l'opérateur ne peut ainsi réimprimer des étiquettes tant que celles précédemment imprimées n'ont pas été scannées. « Nous avons également mis en place deux "écrans/tuiles" Fiori, regroupant les informations et actions strictement nécessaires, pour alléger les écrans », souligne le DSI. « Nous nous sommes appuyés sur la puissance de calcul de S/4 pour proposer du temps réel, afin de s'assurer que ce qui est expédié correspond

Suite du REX Metex Nøøvistago

à ce qui est en stock ; les opérateurs savent désormais où ils en sont à toutes les étapes du processus », observe Nicolas Aurignac.

Cette évolution de la chaîne de conditionnement a généré plusieurs bénéfices pour les opérateurs : un poste de travail plus ergonomique et plus efficace, la capacité à s'autocontrôler et visualiser ce qu'il reste à faire, ce qui génère une motivation supplémentaire. Ces changements dans le processus de conditionnement apportent également des gains pour l'entreprise. La meilleure qualité des données de stocks contribue à

fluidifier les flux en aval (stockage externe, expéditions...). « Ce temps gagné est réutilisé pour, par exemple, effectuer des contrôles supplémentaires de qualité », résume le DSI qui met également en exergue le fait que la réduction du nombre d'erreurs facilite le processus de clôture mensuel. Mise en place dans un premier temps pour la ligne de produits Lysine (acides aminés pour les porcs et les volailles), cette optimisation de processus sera étendue, en 2022, aux six lignes de conditionnement et, en 2023, à la deuxième usine de Metex.

REX

RETOURS D'EXPÉRIENCES CLIENTS - USF

Les **R**etours d'**EX**périences clients, véritable force de l'USF favorisent les échanges et les partages de bonnes pratiques entre pairs.

Retrouvez tous les **REX** :

- 🌀 Lors des ateliers des Conventions USF
- 🌀 Dans les articles publiés dans les USF Mag
- 🌀 Au cours des Commissions tout au long de l'année

» Rendez-vous sur le Réseau Social « La Communauté USF » !



WINSHUTTLE®

fait désormais partie de

precisely

Retrouvez sur notre site precisely.com/fr, comment les solutions Precisely Automate donnent aux équipes métier les moyens d'accélérer leurs processus et d'améliorer leurs données SAP.



Scannez pour avoir une chance de gagner un bon d'achat Amazon de 50€.

precisely.com/usf2022

Tendances et chiffres-clés

De nombreuses études et analyses sont régulièrement publiées sur les différentes problématiques qui concernent les entreprises adhérentes de l'USF. En voici une synthèse, avec les idées à retenir et les chiffres-clés utiles.

AUDITS LOGICIELS : COMBIEN PAIENT LES ENTREPRISES

Selon une étude de Flexera, 15 % des entreprises de plus de 10 000 salariés paient plus de cinq millions de dollars de pénalités aux éditeurs, suite à des audits logiciels. La moitié des petites entreprises (moins de 2 000 salariés) paient moins de 100 000 dollars.

Source : *Better IT visibility, better IT planning, better bottom line*, Flexera, Symposium Gartner 2021.

COMMENT SORTIR DE L'EMPRISE DES ERP ?

Le cabinet de conseil Tasmane propose six principes de base pour définir le plan de transformation du SI en liaison avec la réduction de l'empreinte de l'ERP :

1. Casser le dogme du « tout sous le même outil ».
2. Travailler la vision cible de l'architecture.
3. Co-construire la cible avec les métiers.
4. Stopper la maintenance évolutive sur l'ERP.
5. Démonter les spécifiques.
6. Implémenter progressivement les nouvelles briques.

Source : *Les ERP vont-ils disparaître ?* Tasmane.

www.tasmane.com/disparition-erp-ludovic-marty/

MATURITÉ SUR LES DONNÉES : LES ENTREPRISES PROGRESSENT

Les experts du Boston Consulting Group montrent que le degré de maturité sur le management des données, mesuré par cinq stades auprès de 1 100 entreprises au niveau mondial, progresse chaque année : l'index 2021 atteint 314 sur 500, contre 252 en 2015. La France est dans la moyenne, derrière la Chine (330) et les Etats-Unis (326). Les gains les plus importants concernent la gouvernance, la vision stratégique et la gestion du changement. Les secteurs de la finance et des biens de consommation sont beaucoup plus en avance que l'industrie et le secteur public.

Source : *Is your company gaining momentum in data ? 2021 data capability maturity assessment*, Boston Consulting Group Gamma.

www.bcg.com/fr-fr/publications/2021/companies-data-capabilities-progress

Optimisation de la Supply Chain native au sein de SAP

GIB
DEVIENT



ifm Business Solutions optimise vos processus Supply Chain et améliore votre productivité, votre agilité et vos prises de décisions en éliminant les silos de données externes.

Nos add-in vous permettent d'adopter une approche métier intégrant dans SAP l'Analyse, la Planification, l'Exécution et l'Optimisation.

L'humain et l'expertise sont les vecteurs de nos solutions performantes afin que nos clients atteignent l'excellence Supply Chain.



SAP Certified
Integration with SAP S/4HANA



ifm-business-solutions.com

ERP : DAVANTAGE DE MIGRATIONS VERS LE CLOUD

Une étude de Boomi, menée auprès de 1 675 DSI, révèle que ces derniers ont conscience des limites des systèmes ERP existants, pourtant considérés comme l'épine dorsale de l'entreprise. Ce constat explique une tendance de fond : adopter une stratégie d'ERP composable pour disposer d'une plateforme flexible capable de combler le fossé entre les applications anciennes et récentes. Trois principaux bénéfices de la modernisation par la migration des ERP vers le cloud sont mis en exergue : une amélioration de l'efficacité de l'entreprise (33 %), une augmentation de l'agilité (32 %) et de la croissance de l'entreprise (30 %). Parmi les obstacles qui freinent la modernisation figurent les contraintes budgétaires (38 %), les environnements informatiques hybrides complexes (37 %) et les blocages de processus liés aux technologies héritées (35 %).

Source : *The Innovators Shift to Composable ERP*, Boomi.

FACTURATION ÉLECTRONIQUE : OÙ EN SONT LES ENTREPRISES FRANÇAISES ?

Selon la 3^{ème} édition du baromètre sur la dématérialisation des factures publié par Generix, la réforme fiscale 2024-2026 et son calendrier de déploiement restent mal connus par les entreprises : 22,5 % des entreprises interrogées n'ont pas connaissance de la réforme fiscale 2024-2026 imposant, entre autres, la facturation sous format électronique. Au-delà de la connaissance même de la réforme, les entreprises n'ont pas une vision claire des différentes étapes du déploiement de cette dernière.

En effet, 40 % des entreprises ne savent pas quand elles auront l'obligation d'émettre des factures électroniques tandis que 41,3 % ne savent pas quand elles devront être en capacité de recevoir des factures sous format électronique. Enfin, plus de la moitié des entreprises interrogées (58,2 %) n'ont pas connaissance de la date à laquelle elles devront respecter leurs nouvelles obligations en matière de transmission des données complémentaires.

Source : *Les tendances 2022 de la dématérialisation de factures dans le contexte de la réforme 2024-2026*, Baromètre 2022, Generix.

https://info.generixgroup.com/FR_download-baromtre-demat_2022.html



Transformations S/4HANA - Faire plus avec moins.

Si les experts ne sont pas disponibles, si les budgets et les calendriers sont limités, mais que les compromis en termes de portée et de qualité sont inacceptables, quelles sont les alternatives qui restent ?

Réduisez les délais, les coûts et les risques. Renforcez la qualité de votre transformation et ceci quelle que soit l'approche de transformation choisie (brownfield, greenfield, hybride).

Passez rapidement et en toute sécurité à S/4HANA avec smartShift Intelligent Automation®.

Modernisation et transformation de codes personnalisés, Carve-out, Dual Maintenance, Clean Core et plus encore.

www.smartshift.com

Rejoignez-nous sur le stand 87



Anne-Sophie Guillaume

Présidente de la Commission Business One - USF
Chargée de l'Offre SAP Business One - Engie



UNE NOUVELLE COMMISSION DÉDIÉE À BUSINESS ONE

La solution Business One de SAP, logiciel de gestion pour petites et moyennes entreprises, est probablement l'une des moins connues dans l'univers de l'éditeur.

SAP revendique pourtant plus de 75 000 clients et plus de 1,2 million d'utilisateurs au niveau mondial sur cette offre, distribuée exclusivement en mode indirect, via le réseau de partenaires. À l'instar d'ECC ou de S/4, cet ERP pour PME gère l'ensemble des activités d'une entreprise : comptabilité, budget, achats, inventaire, ventes, CRM, gestion de projet, ressources humaines... Avec un « TCO réduit et une implémentation facile et rapide en quelques jours ou semaines », assure l'éditeur.

L'USF a décidé de créer une Commission dédiée à Business One, dont la présidence a été confiée à Anne-Sophie Guillaume, en charge de l'offre SAP Business One chez Engie et qui vient d'intégrer le Conseil d'Administration de l'USF. L'idée d'organiser une Commission dédiée à cette offre SAP est née de multiples interrogations, en particulier sur la pérennité de cette solution, prolongées par des échanges sur le Réseau Social d'Entreprise de l'USF. « *Business One, relativement simple à implémenter comparativement à ECC, est certes peu connue, mais est très utilisée, y compris dans des grands groupes comme Engie, pour certaines de nos filiales, nous gérons au total plus de 300 utilisateurs avec cette solution* », précise Anne-Sophie Guillaume.

Un webinar a été organisé, le 6 juillet dernier, à l'initiative de SAP et a réuni les participants de trois clubs utilisateurs : l'USF (le plus représenté), le UKISUG (club britannique) et le VNSG (club néerlandais). « *Ce fut l'occasion de préciser la roadmap de la solution, les évolutions via les mises à jour (Feature Packages), qui sont livrées sur un rythme trimestriel, et les caractéristiques de la version 10 actuelle, en particulier le nouveau client Web* », explique Anne-Sophie Guillaume. « *Cela fait sens de poursuivre les échanges entre entreprises utilisatrices de Business One au sein d'une Commission et ainsi leur donner davantage d'influence vis-à-vis de l'éditeur* », résume la Présidente de la Commission. SAP souscrit d'ailleurs à cette initiative de l'USF et a désigné un interlocuteur dédié pour faciliter les relations.

La première réunion de la Commission Business One, pour laquelle une dizaine d'adhérents ont d'ores et déjà manifesté un intérêt, est planifiée pour le 18 octobre 2022, quelques jours après la Convention USF à Lyon. « *Ce sera l'occasion d'échanger sur la roadmap de Business One, de présenter un retour d'expérience, probablement d'Engie, et un focus sur les caractéristiques du nouveau client Web de la solution, qui suscite plusieurs questions de la part des entreprises utilisatrices* », souligne Anne-Sophie Guillaume, qui prévoit de collecter, en amont de la réunion, les idées à approfondir lors des réunions de la Commission. « *Il est important que le maximum d'adhérents puissent contribuer* », ajoute la Présidente. Il est également envisagé de produire des livrables. Les thèmes ne sont évidemment pas encore définis précisément, mais des problématiques telles que les architectures à mettre en place, ainsi que les bonnes pratiques d'implémentation, semblent être des sujets de prédilection pour partager des contenus à valeur ajoutée pour tous les adhérents de l'USF.

Comme pour d'autres Commissions et Groupes de Travail de l'USF, SAP pourra être ponctuellement sollicité pour collaborer avec la nouvelle Commission Business One. « *Cette collaboration nous sera utile en particulier pour approfondir les aspects techniques et fonctionnels de la solution Business One, obtenir plus rapidement les informations sur la roadmap, accéder plus facilement aux équipes de l'éditeur et attirer de nouveaux adhérents* », prévoit Anne-Sophie Guillaume.

Agenda USF :

Prochaine réunion de la **Commission Business One**
le 18 octobre prochain.



SAP France, un nouveau challenge

**Olivier Nollent,
Managing Director - SAP France**

Arrivé récemment au sein de SAP France, je souhaite tout d'abord vous exprimer ma grande fierté d'être à la tête d'une entreprise aussi dynamique, innovante et utile. SAP, c'est la 1^{ère} entreprise de technologie européenne qui apporte depuis 50 ans des solutions robustes pour répondre aux enjeux stratégiques des entreprises. Ajoutons à cela que nous avons le plus grand centre de R&D privé de la Tech à Paris avec SAP Labs.

Ce que je retiens des premiers échanges avec nos clients et partenaires, ce sont les immenses opportunités de transformations auxquelles nous pouvons répondre et les attentes très fortes vis-à-vis de SAP. À presque n'importe quel enjeu (optimiser les processus métier, accroître la durabilité, faciliter la prise de décision, améliorer l'expérience client et l'expérience employés, etc.), quel que soit le secteur d'activité ou le type d'entreprise - PME et grands groupes -, SAP a une réponse.

C'est dans cette dynamique que j'ai proposé d'orienter notre nouvelle stratégie en France autour de 4 axes prioritaires :

- Être orienté client

Nos clients ont plus que jamais besoin d'être soutenus dans l'accélération de leur projet de transformation. Notre objectif est de leur apporter le maximum de valeur dans la durée. Au-delà de notre expertise et des meilleures solutions technologiques que nous pouvons apporter, nous souhaitons être présents aux côtés de nos clients dans toutes les phases de leurs projets pour sécuriser l'adoption rapide et maximiser les bénéfices. La valeur de « succès client » doit guider toutes nos actions.

- Devenir un acteur sociétal

Le défi des entreprises est clair : développer des produits et des services responsables, c'est-à-dire en limitant leurs impacts sociaux et environnementaux. Le développement durable est l'un des 3 piliers stratégiques de SAP et c'est un point que j'entends mettre au centre de notre stratégie en France et pour lequel je souhaite engager l'ensemble des équipes. Nous continuons par ailleurs à enrichir notre catalogue de solutions, comme SAP Cloud for Sustainable Enterprises, qui permettent d'atteindre les objectifs de rentabilité, tout en favorisant le développement durable.

Pour illustrer cette dynamique, nous avons proposé avec le soutien de l'USF, le projet hack2build for green, un Hackathon qui nous a conduit jusqu'à la Convention annuelle les 5 et 6 octobre, mobilisant une dizaine de partenaires de notre

écosystème et de nombreux experts SAP pour développer des apps innovantes pour un monde plus durable.

Je souhaite également que SAP France continue d'être un acteur très engagé au sein de la société Française par exemple, par le biais de développement de filières de reconversion et l'engagement pour la diversité et l'inclusion dans le monde de la Tech.

- Renforcer l'intelligence collective

Ce point m'est cher car je suis convaincu du pouvoir de l'intelligence collective pour aider nos clients à relever les challenges d'un monde de plus en plus complexe. Être agile, allier les talents, rassembler les idées et les forces, faciliter la collaboration pour mieux répondre à leurs enjeux et anticiper les besoins futurs.

- Être une « Great Place to Work »

Les organisations les plus performantes sont celles qui placent l'expérience collaborateur au cœur de leur stratégie. Plus qu'un levier de performance, je souhaite que ce modèle soit constitutif de notre ADN. Investir sur nos talents (rétention, recrutement) afin de développer des compétences et expertises pour mieux accompagner nos clients dans leurs projets de transformation ; favoriser le développement du potentiel de chacun, nourrir l'innovation et la croissance financière de notre organisation pour renforcer notre impact sociétal et devenir une référence pour nos clients.

Il est aussi critique de renforcer l'attractivité de notre écosystème global SAP. Nous avons un enjeu critique de développement des compétences pour soutenir notre croissance et allons accélérer nos initiatives sur ces sujets.

Soutenir la dynamique de croissance

Les équipes sont plus que jamais mobilisées sur les enjeux de nos clients et de nos partenaires. Notre objectif, en tant que partenaire de confiance, est d'offrir une expertise approfondie du produit et du secteur pour générer de la valeur sur le long terme. C'est aussi offrir à nos clients ERP on premise qui le souhaitent, une voie claire vers un modèle SaaS. Enfin, je mets un point d'honneur à renforcer notre écosystème riche et complémentaire de partenaires pour soutenir la dynamique de croissance.

À l'occasion de ma première Convention USF, je serai ravi de vous rencontrer pour échanger sur vos priorités.





ÉTUDIER

Grâce aux informations techniques ou marketing sur les produits SAP



PARTAGER

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



RÉFLÉCHIR

Sur des problématiques stratégiques, métiers & organisationnelles



INFLUENCER

L'évolution des services et des produits SAP

#ENSEMBLE

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

POURQUOI ADHÉRER ?

TRAVAIL COLLECTIF

TROUVER DES IDÉES

GAIN DE TEMPS

LIVRABLES EXCLUSIFS

VEILLE TECHNOLOGIQUE

MONTER EN COMPÉTENCES

RÉSEAU D'ENTRAIDE

ÉTENDRE SON RÉSEAU

CONSOLIDER LES CONNAISSANCES

DIVERSITÉ DES COMMISSIONS

RELATION PRIVILÉGIÉE AVEC SAP

À LA UNE !

-  **Note de Perspectives** « Comment intégrer le nouvel infocentre INFINOE de la DGFIP dans votre SAP ? »
-  **Note de Perspectives** « Utilisateurs SAP : Se préparer à la loi de Finances BtB 2024-2026 »
-  **Note de Perspectives** « L'hybridation de l'ERP, une stratégie pour accélérer les projets S/4HANA ? »
-  **Note de Perspectives** « Enquête de satisfaction des clients SAP 2022 »



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