



/ Rétrospective  
Convention USF  
2019

/ Perspectives 2020 : les temps forts.  
/ Commissions et Groupes de Travail :  
une année 2020 sous le signe du changement.  
/ Note de Perspectives « S/4HANA, les chemins  
pour y aller » : les ingrédients d'un succès.

# L'USF <sup>n°45</sup> mag

[www.usf.fr](http://www.usf.fr)

Trimestriel / Janvier 2020



# 30 ANS

Études Utilisateurs  
Commissions Partages  
Réflexions Transmissions  
Bonnes ROI ERP Digital  
pratiques Conventions  
Écosystème SAP Influence



Utilisateurs SAP Francophones

# Rétrospective Convention USF 2019



Échanges avec d'autres entreprises, REX, réponses à des problématiques posées au sein de l'entreprise.

L'événement le plus IMPORTANT du monde SAP !

Permet de suivre l'évolution de l'écosystème SAP plus que l'outil SAP lui-même.

Une très belle Convention, continuons l'excellence !

Bravo et vivement l'édition 2020 !

L'ouverture d'esprit technologique est intéressante (pas uniquement SAP centrique).

Toute question peut trouver réponse grâce au réseau des membres et l'échange. Un incontournable pour notre écosystème.

Influence sur l'éditeur : fonctionnelle et commerciale. Possibilité d'être entendu et écouté.

Les conférences étaient de très grande qualité et très intéressantes à titre personnel et professionnel.



Voir plus  
sur le RSE USF

## mot du Président



**A**lors que nous venons de commencer une nouvelle année (et même une nouvelle décennie !), je vous présente tous mes vœux de bonheur, d'épanouissement professionnel et personnel pour 2020. Notre association fête cette année ses 30 ans et, si nous regardons derrière nous, nous pouvons être fiers de tous les progrès qu'elle a accompli, de tous ses succès en termes d'influence et surtout de sa capacité à représenter l'écosystème des utilisateurs SAP francophones devant les instances de l'éditeur, à la fois au niveau de sa filiale française et au niveau de ses dirigeants à Walldorf.

Nous savons aujourd'hui que SAP prête beaucoup d'attention à ce que l'USF dit et fait en France, et même à la manière dont l'USF se positionne à l'international : par le réseau du SUGEN bien évidemment, mais aussi par les relations internationales bilatérales que l'USF nourrit avec ses homologues à l'étranger.

Le travail accompli depuis de nombreuses années est le résultat d'une implication sans faille de notre USF Force : tous les adhérents, les bénévoles, l'équipe de permanents, qu'on ne remerciera jamais assez pour leur engagement et leur temps au service du dynamisme de l'USF, de son influence, de la qualité de ses livrables et de la richesse de ses échanges. C'est aussi notre passion qui a permis de positionner l'USF comme une association fédératrice, reconnue par tout l'écosystème SAP.

Bien évidemment, ces efforts doivent être poursuivis, et ils le seront. Car c'est le sens de notre action. Une action en continu, qui nous pousse en avant : celle qui nous a donné tous les succès de nos premiers trente ans... et qui nous permettra d'atteindre, j'en suis sûr, encore plus de succès pour l'avenir. Je compte sur vous.

**Gianmaria Perancin**  
Président USF

## sommaire

### Enjeux

- Perspectives 2020 : les temps forts ..... p 4
- Clubs utilisateurs : l'USF dans un modèle vertueux ..... p 5

### Retours d'Expériences

- Natais : la blockchain pour garantir la transparence ..... p 6
- Comment Markem Imaje a digitalisé ses commandes clients ..... p 7
- Comment La Poste a automatisé la migration de ses environnements BI ..... p 8
- Comment externaliser une gestion de stocks : l'exemple d'Ipsen ..... p 9

### Commissions

- Commissions et Groupes de Travail : une année 2020 sous le signe du changement ..... p 10
- Note de Perspectives « S/4HANA, les chemins pour y aller » : les ingrédients d'un succès ..... p 12
- Commission Manufacturing : un nouveau dynamisme ..... p 14
- Les Commissions BO et BA fusionnent en SAP Analytics ..... p 14

### International

- SUGEN automne 2019 ..... p 15



Utilisateurs SAP Francophones

Ce magazine se veut être le reflet de la notion « d'échanges et de partages » chère à notre esprit, n'hésitez donc pas à nous faire partager vos avis et remarques. E-mail : [elysabeth.blanchet@usf.fr](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 / P. Sautier / B. Boccas / Y. Piriou / Membres et partenaires USF / Freepik / Burst.  
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

## PERSPECTIVES 2020 : LES TEMPS FORTS

L'année 2019 a été particulièrement dynamique pour l'USF, avec notre Convention qui a, une nouvelle fois, battu des records, la publication de livrables de référence (lire pages 12 et 13), largement plébiscités dans notre écosystème, et un engagement de tous pour renforcer l'influence de l'USF. Pour 2020, nous allons poursuivre nos efforts.

### UNE NOUVELLE RADIOGRAPHIE DE LA SATISFACTION DES CLIENTS SAP

En 2020, l'USF publiera la quatrième édition de l'enquête de satisfaction, que nous réalisons tous les deux ans. Les résultats, qui sont scrutés avec attention par les acteurs de l'écosystème, et par SAP en particulier, seront disponibles à la Convention USF 2020, à Bordeaux. Cette étude est en effet porteuse de messages forts, et elle est devenue un baromètre qui a acquis une réelle légitimité pour mesurer l'état la relation entre SAP et ses clients, ainsi que l'adéquation des solutions de l'éditeur avec les besoins des entreprises.

### LA CONVENTION DES NOUVEAUX RECORDS ?

La Convention USF de Nantes a accueilli plus de 2 600 visiteurs cumulés, c'est un record ! L'audience des ateliers a également constitué un record, avec 3 953 participants, dont plus de 200 pour celui consacré à « *S/4HANA, les chemins pour y aller* » (lire pages 12 et 13), piloté par la Commission Organisation & Gouvernance. Ce thème, et la Note de Perspectives associée, connaissent d'ailleurs un succès international, avec des traductions en anglais et en espagnol. Même SAP a plébiscité la qualité de la Note de Perspectives de l'USF et va la diffuser de son côté. La Convention USF 2020, qui se déroulera à Bordeaux, battra-t-elle des records d'affluence ? Il est évidemment trop tôt pour le pressentir, d'autant que la barre est toujours plus haute, année après année ! La vie de l'association alimente notre événement principal (et les autres événements que nous pouvons organiser tout au long de l'année), et vice-versa, nos événements nous permettent de soutenir notre vie associative : ces deux aspects sont fortement liés et nous font progresser au jour le jour. La Convention USF 2020 aura pour fil rouge « *USF, 30 ans de partage et d'influence, de l'ERP à ... ?* ». La place des ERP et des autres solutions dans les entreprises est en effet une question de fond, à l'heure où l'on parle de plus en plus de transformation digitale.

### DES COMMISSIONS ET DES GROUPES DE TRAVAIL À PLEIN RÉGIME

En 2020, ce sera la première fois que toutes les Commissions et tous les Groupes de Travail disposeront d'un animateur pour les faire vivre, organiser les échanges et produire de

la valeur pour tous les adhérents de l'USF (lire pages 10 et 11). Dans le prolongement des années précédentes, les Commissions et les Groupes de Travail poursuivront la production de livrables, en particulier sur l'hybridation des ERP, thème dont s'est emparée la Commission Organisation et Gouvernance, qui produira une fiche pratique dans le courant de cette année. Outre la publication de l'enquête de satisfaction, sont également envisagés des livrables sur les impacts financiers du Digital Access, avec des cas d'usages fictifs de manière à proposer différents scénarios, ou sur la localisation des solutions SAP, avec les Commissions Ressources Humaines et Gestion Finance, qui viennent de commencer à travailler sur les documentations SAP diffusée à l'été 2019.

### ÉTENDRE L'INFLUENCE DE L'USF VERS LES MÉTIERS

Nous devons réfléchir à comment travailler avec des utilisateurs de moins en moins « *IT* » et de plus en plus « *Métier* », passage au cloud oblige, car ce sont eux qui détiennent les clés pour lancer (ou pas) les projets d'implémentation (voire de sortie...), de SAP. En outre, des entreprises utilisatrices de solutions SAP, ne sont pas encore adhérentes de l'USF. Il nous faut travailler pour les attirer en démontrant la valeur qu'elles pourront en retirer d'être membres de notre association. Nous devons pour cela mieux couvrir l'écosystème SAP. N'oublions pas le célèbre adage : « *L'union fait la force !* ».

### POUR SUIVRE LE DIALOGUE AVEC SAP

Nous devons maintenir notre dialogue ferme mais constructif avec SAP, pour qu'il entende de mieux en mieux et de plus en plus la voix des utilisateurs que nous représentons. Fin Janvier, les membres de l'USF Force et ceux du Conseil d'Administration de l'USF ont reçu Gérald Karsenti, PDG de SAP France... Peu de jours après une délégation de l'USF a participé à la Table Ronde Régionale, avec Brian Duffy, Président Europe du Nord de SAP : nous reviendrons sur ces deux échanges dans la prochaine édition de l'USF Mag. En 2020, nous prévoyons également d'organiser une réunion cross-Commissions de l'USF chez SAP à l'Experience Business Center de Levallois-Perret. Le dialogue, entamé en 2019, avec SAP se poursuivra, notamment sur les thématiques stratégiques tels que le Digital Access, la clarté de la Price List et la localisation.



**Elisabeth Blanchet**  
Déléguée Générale de l'USF

## CLUBS UTILISATEURS : L'USF DANS UN MODÈLE VERTUEUX

Depuis sa création, en novembre 1989, l'USF apparaît comme l'un des plus anciens clubs utilisateurs, avec le CIGREF, qui fêtera son cinquantième anniversaire en 2020. Dans l'écosystème mondial SAP, l'USF a été le troisième club qui a vu le jour, derrière les Anglais du UKISUG en 1988 et les Néerlandais du VNSG, créé en septembre 1989.

Une telle longévité s'explique parce qu'un modèle vertueux a été privilégié dès l'origine et dont l'USF n'a jamais dévié. Il est basé sur trois éléments fondamentaux. **D'abord, une totale indépendance vis-à-vis de l'éditeur, c'est un gage de puissance et d'influence dont on mesure aujourd'hui les effets !** Ensuite, une homogénéité des membres, autour de problématiques communes (l'usage de solutions SAP) : l'USF ne regroupe en effet que des entreprises utilisatrices : les intégrateurs, les éditeurs de logiciels, sociétés de services et les consultants ne peuvent devenir adhérent. L'USF a vocation à agir dans l'écosystème et à l'influencer, pas à le fédérer. Enfin, une équipe de permanents qui permet de maintenir en conditions opérationnelles le Club et de s'affranchir du simple bénévolat (pour la gestion, pas pour l'animation des Commissions...). Cette forme d'organisation est associée à une gouvernance forte et impliquée, incarnée par un conseil d'administration (18 membres à l'USF, 7 pour le Comex) et portée par le dynamisme l'USF Force (lire pages 10 et 11). On retrouve ces caractéristiques au CIGREF, qui a toutefois une vocation beaucoup plus large car ses domaines de compétences ne se limitent pas à un seul environnement d'éditeur.

Comment se positionne l'USF dans l'univers des clubs utilisateurs ? On peut distinguer quatre modèles différents de clubs :

- **Le modèle d'indépendance**, représentatif de l'USF, caractérisé par l'influence (nationale et internationale), la richesse des échanges, des livrables nombreux et un événement incontournable pour l'écosystème SAP.
- **Le modèle hybride**, dans lequel coexistent des entreprises utilisatrices et des fournisseurs. On les trouve généralement en régions. C'est, par exemple, l'approche suivie par l'Adira (Association pour le Digital en Région Auvergne-Rhône-Alpes), qui fédère 500 entreprises du monde de l'IT, ou de l'ADN'Ouest, qui regroupe 500 adhérents en Pays de Loire et en Bretagne.
- **Le modèle féodal**, caractérisé par une dépendance très étroite à l'égard d'un éditeur, qui finance le club, voire l'abrite dans ses locaux. Il en oriente donc les échanges et les contenus, même si ce n'est pas toujours très visible, c'est un modèle de dépendance qui décourage

notamment des prises de position tranchées vis-à-vis de l'éditeur, contrairement à l'USF qui n'a évidemment pas cette contrainte de financement et de subordination à l'égard d'un éditeur.

- **Le modèle commercial**, qui se caractérise par un business modèle de recherche de rentabilité, avec un financement quasi-exclusif de la part des fournisseurs, les cotisations des membres étant tout au plus symboliques, mais le plus souvent inexistantes. Ce modèle se caractérise par un fonctionnement sous forme d'évènements. Il n'y a pas de structure ad hoc, encore moins de permanents, encore moins de contenus/publications et encore moins d'influence.

Bien évidemment, aucun modèle n'est, en soi, meilleur. Chaque configuration présente ses avantages et ses inconvénients, en fonction des besoins. Mais si tous présentent un intérêt, force est de constater que le modèle de clubs qui dure, qui produit des contenus, de l'influence, organise au mieux les échanges entre les membres, qui valorise les retours d'expérience et dont les opinions comptent est celui de l'indépendance : financière, organisationnelle, commerciale, juridique et politique.

### Les chiffres-clés USF 2019

- L'USF regroupe aujourd'hui 3 450 membres issus de 450 entreprises et organisations, soit 75 % du CAC40, 66 % du SBF120 et 50 administrations ou établissements publics.
- Nombre de Commissions et Groupes de Travail : 30.
- Plus d'une centaine de publications de tous types (Livres Blancs, Notes de Perspectives, Notes Juridiques, Fiches Pratiques et Guide) ainsi que l'USF Mag et le Rapport d'activité.
- Nombre de réunions par an : 89.
- Nombre de participants aux réunions : 2 100.





## Quelques chiffres :

- 1<sup>er</sup> producteur européen de popcorn.
- 35 % de part de marché.
- 51 millions d'euros de chiffre d'affaires (2018).
- 130 salariés.
- 280 agriculteurs partenaires.
- 90 % du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation.
- 200 millions de sachets de popcorn produits par an.
- 55 000 tonnes récoltées par an.
- 7 200 hectares cultivés.

## Témoignage de Michael Ehmann

Fondateur et Président de Nataïs



## Nataïs : la blockchain pour garantir la transparence

L'entreprise française Nataïs, productrice de Popcorn installée dans le Gers, a choisi d'exploiter la technologie blockchain pour ajouter la traçabilité de ses produits au projet de numérisation de sa chaîne d'approvisionnement, en collaboration avec STMS, dans le cadre d'un projet baptisé « Popchain ». Nataïs organise une intégration verticale sur le marché du popcorn : chaque étape, du grain au produit fini, est contrôlée et gérée par Nataïs, ce qui garantit 100 % de traçabilité. Rappelons que la blockchain est une technologie distribuée qui permet de partager en toute sécurité des informations fiables entre les entreprises sans que l'un des partenaires ne puisse manipuler l'information.

« La technologie blockchain de SAP nous permet de renforcer la confiance de nos clients dans nos produits, grâce à des données de traçabilité regroupées depuis les champs de maïs jusqu'au consommateur final », précise Michael Ehmann, Fondateur et Président de Nataïs. Objectif : proposer une démarche de proactivité afin de prévenir un incident sur la traçabilité, qui doit être transparente et sécurisée.

### Toutes les informations sur le produit et son origine, via un simple QR code

La majorité du maïs à éclater est vendue en supermarché dans le monde entier, sous forme de popcorn pour micro-onde, mais aussi dans les salles de cinéma, notamment en Europe. Différentes variétés de maïs sont développées et cultivées pour répondre à un large éventail d'exigences et de caractéristiques de qualité de la part des clients et des agriculteurs de Nataïs.

« La numérisation tout au long de la chaîne d'approvisionnement facilite le travail de ses acteurs, comme les agriculteurs et

les employés et réduit le risque d'erreurs logistiques », indique Michael Ehmann. Les agriculteurs reçoivent toutes les informations logistiques nécessaires (qualité, variété, poids du chargement, champ d'origine du maïs) pour identifier leur livraison de maïs, via un QR code. Ce même QR code est utilisé sur le site de stockage de Nataïs. La blockchain permettra ainsi de tracer le maïs jusqu'au champ de l'agriculteur, depuis sa récolte et la transformation en usine, jusqu'à la livraison finale dans les cinémas et magasins.

Après des phases de test, la mise en application du projet a concerné la récolte 2019, dans plusieurs fermes pilotes. « Nos clients seront ainsi en mesure de proposer à leurs consommateurs d'en apprendre davantage sur l'origine du popcorn, ses caractéristiques qualité, ainsi que sur nos valeurs autour de l'agroécologie et l'agriculture de conservation, qui a comme but la séquestration du carbone dans le sol. En effet, le projet nécessite une coopération étroite avec les agriculteurs et un support à long-terme », déclare Émilie de Marchi, Directrice du Développement chez Nataïs.

Deux cent cinquante exploitations agricoles, dans un rayon de 200 kilomètres, sont partenaires de l'entreprise. Le code QR fonctionne de la même manière pour tous les consommateurs. « Grâce à la technologie blockchain, Nataïs, va pouvoir développer de nouveaux services pour ses clients distributeurs et développer sa propre marque », souligne Xavier Ayrat, Directeur Général de STMS.

# Comment Markem Imaje a digitalisé ses commandes clients

Markem Imaje commercialise des solutions de marquage et d'impression, (codeurs jet d'encre, transfert thermique, laser, impression-pose d'étiquettes, logiciels, consommables, services). Le Groupe fonctionne de façon très décentralisée (avec 30 filiales et 180 partenaires), à la fois pour le traitement des commandes (prise de commande, suivi, confirmation, expéditions, facturation...) et pour l'interaction client (devis, requêtes, réclamations...). Une analyse globale du cycle Order-to-Cash a été effectuée afin de déterminer quels processus étaient en écart en termes d'efficacité et de satisfaction client, par rapport à des benchmarks internes et externes.

Markem Imaje souhaitait résoudre plusieurs difficultés : des traitements de commandes basés à 100 % sur des processus manuels et donc chronophages (vérification des bons de commandes des clients, saisie dans SAP, accusé de réception et suivi) et effectués essentiellement par fax, e-mail ou par téléphone ; une gestion difficile des pics d'activités avec des équipes stables, ainsi que des erreurs de saisie pouvant atteindre 2 à 4 %. Par ailleurs, il n'y avait pas d'homogénéité entre les filiales du groupe dans le traitement et le dispatch, d'où un manque de visibilité globale.

Les objectifs de Markem Imaje étaient multiples : gagner en efficacité et en précision, augmenter la productivité, réduire les erreurs de commandes et diviser par deux le temps de traitement passé sur les commandes « *Supplies* », un meilleur suivi de l'activité commande client, ainsi qu'une meilleure satisfaction des clients

internes et externes. Le projet a couvert le périmètre « *Supplies* » de Markem Imaje, soit plus de 300 000 commandes par an. Il concernait plus de 30 % du temps de plus de 150 personnes dans les 33 services clients concernés.

Markem Imaje a fait appel à Esker pour obtenir une visibilité à 100 % sur le processus, depuis la soumission des commandes jusqu'à leur archivage, en passant par la réception, la distribution, la vérification des données et l'intégration à SAP. L'idée était de commencer par les pays les plus complexes (typologie de clients, types de médias et processus différents) et supportant de gros volumes de commandes, afin de traiter un maximum de cas dans le Core Model et réduire les écarts potentiels avec les autres pays.

Le projet a été initié en janvier 2018, avec un benchmark des solutions digitales de saisie de commandes. Un projet pilote a été finalisé en mai 2019 sur sept pays (Etats-Unis, Canada, France, Allemagne, Autriche, Suisse et Italie), puis avec trois autres vagues de pays, jusqu'en 2020, avec un déploiement final sur l'Amérique latine.

À fin 2019, 80 % des commandes « *Supplies* » étaient gérées dans l'outil Esker. Parmi les bénéfices, Markem Imaje mentionne une augmentation de la précision dans le traitement des commandes par une réduction du nombre d'erreurs et de litiges, une exécution accélérée des commandes, ainsi qu'une meilleure visibilité sur le suivi des commandes. Prochaines étapes : la mise en place de KPIs, une réflexion sur l'automatisation du traitement des factures fournisseurs et des factures clients et une intégration d'autres typologies de commandes consommateurs (échanges standards, retours...).



## Quelques chiffres :

- 3 000 collaborateurs.
- 30 filiales.
- 6 plateformes industrielles.
- 50 000 clients dans le monde.
- 5 centres d'excellence.



## Les bonnes pratiques de Markem Imaje :

- Constituer une équipe projet avec les compétences nécessaires sur les processus et les technologies.
- Impliquer les managers locaux et les métiers (finance, logistique, ventes, service client...) pour éviter la résistance au changement des équipes.
- Nettoyer les Master Data en amont.
- Consacrer le temps nécessaire à la phase préparatoire : démonstration de la solution, projection des volumes, analyse des résistances et des blocages...
- Phaser le projet pour plus de sécurité.
- Fixer des objectifs clairs et atteignables, quantitatifs (par exemple : % d'intégration de commandes dans la solution) et qualitatifs.

Témoignage de  
Philippe Gitton

Manager BI du Groupe La Poste



## Comment La Poste a automatisé la migration de ses environnements BI

Poste Immo, filiale à 100 % du Groupe La Poste depuis 2005, exerce trois activités, avec une organisation décentralisée et 932 collaborateurs : foncière de Groupe (6,2 millions de m<sup>2</sup> gérés), prestataires de services et promoteur-développeur. Le SI décisionnel est utilisé principalement à partir des bases de données opérationnelles et des entrepôts de données pour les rapports opérationnels, les tableaux de bord et le reporting énergétique. Le SI de Poste Immo a été transformé par le déploiement de SAP, qui a conduit à la mise en place d'une nouvelle plateforme décisionnelle basée sur SAP BW et Business Objects.

Le SI historique coexiste avec le nouveau et certaines applications n'ont pas vocation à intégrer l'ERP, le reporting de ces périmètres reste déployé sur le portail BusinessObjects historique. Le projet a consisté à migrer le contenu du portail « historique » dans le nouveau. Les objectifs étaient de fournir aux utilisateurs un accès unique à l'ensemble du reporting d'entreprise, de résoudre les problèmes d'obsolescence techniques, d'optimiser les coûts informatiques et de limiter l'impact utilisateur.

Le projet s'est déroulé en plusieurs phases :

- Le cadrage (estimation du projet, définition du périmètre à migrer).
- L'organisation (appel d'offre, mise en place de l'équipe projet).
- La réalisation (adaptation de l'architecture, migration des rapports, des univers et des utilisateurs).
- Les tests (techniques et de performance).
- La recette fonctionnelle.

Le cadrage a été réalisé avec 360Suite de SAP et a abouti à plusieurs constats : deux univers concentraient la majorité des documents, la majorité de ceux-ci étaient des documents personnels et beaucoup n'étaient pas utilisés depuis plus de douze mois. Suite à ces premières constatations

réalisées avec le module 60Eyes, plusieurs orientations ont été retenues. D'abord, le périmètre de migration a été déterminé en fonction de l'activité : ainsi, un rapport inutilisé depuis douze mois n'est pas candidat à la migration, de même pour un utilisateur inactif. Ensuite, les rapports personnels ne sont pas candidats à la migration, sauf demande explicite de l'utilisateur. Enfin, la migration a été effectuée par lots technico-fonctionnels, afin de limiter la durée de gel applicatif.

L'analyse détaillée de l'existant a été réalisée via des rapports spécifiques, avec un classement des documents en cinq lots (soit au total 232 documents sur les 4 911 sur la plateforme source), en tenant compte de la complexité, de leur contenu et des dépendances techniques. Ont été repris, les 300 utilisateurs qui s'étaient connectés à la plateforme depuis les douze derniers mois.

Au final, l'utilisation de 360Suite, et plus particulièrement de 360Eyes, a permis de réduire très significativement le périmètre de migration (76 %) en réalisant un état des lieux basé sur l'activité réelle. En outre, l'impact utilisateur a été limité, en facilitant un lotissement de la migration (détection des dépendances des univers et des états).

L'outil 360Bind a été mis à disposition de l'équipe dès le début du projet, il a été utilisé à la fois pour les tests techniques et la recette de non régression : l'ancien environnement et le nouveau ont été connectés aux mêmes données sources, pour faciliter la comparaison. La recette de non régression a été déléguée à l'équipe, les utilisateurs sont très peu intervenus, les critères d'exécution des états les plus critiques ont été définis conjointement avec les équipes fonctionnelles. L'utilisation de 360Bind a ainsi permis d'optimiser la durée de la migration, tout en limitant la sollicitation des utilisateurs.



### Quelques chiffres :

#### La Poste :

- 251 250 collaborateurs.
- Chiffre d'affaires 2018 : 23,3 milliards d'euros.
- 17 135 points de contacts (bureaux de poste, agences postales, relais poste).

#### La Poste Immo :

- Filiale à 100 % du Groupe La Poste depuis 2005.
- Chiffre d'affaires 2018 : 829 millions de chiffre d'affaires.
- 6,2 millions de m<sup>2</sup> gérés pour 11 847 immeubles.

## Comment externaliser une gestion de stocks : l'exemple d'Ipsen



Ipsen est un groupe biopharmaceutique, spécialisé dans l'oncologie, les maladies rares, les neurosciences et la santé familiale. Ipsen dispose d'une forte exposition internationale, dans plus de 115 pays), avec une présence commerciale directe dans près de 40 pays. Le Groupe est organisé autour de sites de production, de plateformes de distribution globales et régionales, et de filiales commerciales. Une solution SAP est opérationnelle depuis 2006 et un mandant SAP ECC6 EhP8 unique couvre, pour une soixantaine de sociétés, la finance et le controlling, le Manufacturing et la Supply Chain.

IPSEN met en œuvre, depuis 2016, une stratégie de forte croissance, et prévoit de doubler sa taille d'ici à 2021. L'atteinte de ces objectifs nécessite d'agir sur plusieurs leviers de performance : la capacité à traiter des volumes toujours croissants sans ruptures et sans risques opérationnels, la maîtrise des coûts et des risques, la réduction des tâches à faible valeur ajoutée, l'homogénéisation des outils, des formats d'échange de données et des pratiques de gestion entre les filiales.

Un projet clé pour la refonte de la Supply Chain a consisté à externaliser la distribution primaire des produits de spécialité. Cette refonte s'inscrit dans une démarche de transformation. En 2018 a été mise en œuvre une solution de planification industrielle et commerciale (« *Rapid Response* »). En 2019,

ont eu lieu l'externalisation de la Distribution Primaire et la normalisation des flux avec les partenaires logistiques externes et, en 2020, il est prévu de rationaliser la distribution secondaire et d'opérer une transition vers S/4HANA en mode « *greenfield* ».

L'architecture initiale était constituée de deux plateformes centrales de distribution, près de 40 filiales commerciales ayant confié leur entreposage et tout ou partie de leur exécution logistique à des partenaires logistiques externes, tous différents... Avec quelques inconvénients, dont la multiplicité des formats, des protocoles, des modalités d'intégration, un manque d'agilité et de scalabilité, des supervisions, supports et maintiens en conditions opérationnelles complexes et coûteuses.

La première étape a consisté à transférer l'exécution logistique de l'activité Produits de spécialité (activité stratégique d'Ipsen) vers un prestataire externe spécialisé. Les objectifs étaient de mettre à niveau des capacités logistiques afin de sécuriser le développement commercial futur, de fiabiliser les niveaux de stock et les prévisions industrielles et commerciales et de gagner en qualité. La solution mise en place vise à instaurer un Core Model de la distribution, de manière à standardiser les flux entrants et sortants de SAP, d'automatiser les flux et échanges en quasi-temps réel avec le partenaire logistique, de renforcer les contrôles.

REX PRÉSENTÉ  
À LA CONVENTION  
USF 2019

### Les points à prendre en compte :

- La complexité des processus et des flux logistiques.
- La difficulté de modéliser des cas particuliers.
- L'intégration de compétences multiples.
- Le respect des cadres réglementaires.
- La coordination des différents partenaires.
- La mobilisation des acteurs internes.

### Les bonnes pratiques d'Ipsen :

- Maîtriser les coûts, la qualité et les délais de mise en œuvre.
- Appréhender le projet dans sa globalité, avec un accompagnement capable de faire le lien entre les processus logistiques dans l'entrepôt, le paramétrage de SAP et les interfaces avec le prestataire externe.
- Prévoir une phase de conception générale approfondie avec le métier pour sécuriser la suite des travaux.
- Impliquer le partenaire logistique, au plan IT et au plan métier, pour garantir la cohérence entre l'exécution physique des processus logistiques et les flux informatiques associés.
- Anticiper la phase de validation avec les responsables Qualité.
- Organiser la phase de recette en mode Task Force (équipe dédiée, métier et IT, de l'entreprise et du prestataire).
- Tester les processus de bout-en-bout, pour garantir l'absence de rupture dans la chaîne logistique.
- Transférer les compétences vers le prestataire, vers les acteurs métiers de l'entreprise (customer service, finance) et vers le support IT.
- Intégrer le chantier dans une démarche projet (formalisation des procédures opérationnelles, formation pratique, coaching, participation à la conception et à la recette).
- La phase de démarrage doit être soigneusement préparée (réunions régulières multi-acteurs, suivi des flux, ajustements des procédures, traitement des anomalies).
- Ne pas sous-estimer la charge de documentation technique et fonctionnelle.



**Éric Remy**

Vice-Président des Commissions - USF  
Architecte d'Entreprise CSAR - EDF

## COMMISSIONS ET GROUPES DE TRAVAIL : UNE ANNÉE 2020 SOUS LE SIGNE DU CHANGEMENT

La dernière réunion des membres de l'USF Force, le 28 novembre 2019, a été caractérisée par un agenda extrêmement complet, avec un tour d'horizon des activités, tout aussi riches, de l'USF : le bilan de la Convention USF 2019, l'actualité des Commissions, les livrables et les événements prévus en 2020, ainsi que les sujets d'actualité SAP et les relations avec l'éditeur. Rappelons que l'USF Force regroupe les Présidents de Commissions, les animateurs de Groupes de Travail, les membres du Conseil d'Administration et du Comex de l'USF.

### Une Convention toujours au Top

L'édition 2019 de la Convention USF a, une fois de plus, été un franc succès (lire page 2). Elle a été notamment l'occasion de mettre en avant la communauté USF Force, qui a assuré auprès des visiteurs la promotion des Commissions et des Groupes de Travail, en particulier leur dynamisme et la diversité des échanges au sein de ces communautés très actives tout au long de l'année.

### Une profusion de livrables en 2020 : RGPD, audits, Digital Access, ERP hybride, S/4HANA...

La publication de livrables constitue depuis toujours l'un des points forts de l'USF, c'est le reflet de l'engagement du club pour prolonger les travaux des réunions des Commissions et des Groupes de Travail et valoriser les expertises et les retours d'expérience des membres. Les investissements dans ce domaine sont d'ailleurs renommés au-delà de l'USF, y compris sur le plan international. L'année 2020 ne dérogera pas à cette règle. Nous prévoyons de restituer les résultats du questionnaire IPSOS sur le RGPD, pour observer les progrès dans la mise en conformité des entreprises au Règlement Européen ; de poursuivre nos travaux juridiques avec le cabinet d'avocats IT LAW sur les aspects liés aux accès indirects et aux audits ; mais aussi de produire une étude sur l'impact financier du Digital Access et sur lequel on invitera SAP à apporter sa contribution, avec l'ambition de fournir un éclairage encore plus détaillé à nos adhérents.

L'hybridation de l'ERP fera également l'objet d'un livrable, conçu avec Mazars, et dont la publication est prévue pour la Convention 2020. Sans oublier une nouvelle édition de l'enquête de satisfaction bi-annuelle à l'égard des solutions

SAP, et dont la révélation des résultats est prévue pour la Convention 2020, qui se tiendra à Bordeaux. À noter également que deux livrables, parus en 2019, ont fait l'objet d'une traduction en Anglais, afin de favoriser une diffusion élargie : la Note juridique sur les accès indirects et la Note de Perspectives sur S/4HANA, réalisée par la Commission Organisation et Gouvernance, pilotée par Bernard Cottinaud. À plus long terme, pour 2021, paraîtra un Livre Blanc sur le passage à S/4HANA dans le secteur public.

### Le RSE : une appropriation rapide

Le RSE (réseau social d'entreprise) connaît, depuis son lancement, une forte croissance : ainsi, le nombre de visites a été multiplié par plus de trois entre mai et novembre 2019. « *Les documents liés à la Convention ont été plébiscités et ont fait l'objet de nombreux téléchargements* », note Éric Remy. Une analyse par centre d'intérêts montre que c'est la Commission Organisation & Gouvernance qui affiche le plus de membres actifs sur le RSE. De même, les Commissions RH et BO affichent le plus fort taux de contribution par membre. « *La Commission Technologies apparaît deux fois sur le podium : pour le nombre de membres actifs sur le RSE et pour le taux de contribution* », se félicite Éric Remy. Pour maintenir l'émulation, un challenge de contributions sera ouvert : « *Les membres de l'USF Force doivent montrer l'exemple pour faire encore progresser l'appropriation du RSE par tous les adhérents et multiplier les contributions au bénéfice de tous* », estime Éric Remy.

### Les Commissions : un renouveau pour 2020

L'année 2020 se traduit par des changements importants dans les Commissions et les Groupes de Travail. D'abord,

les Commissions BO (Business Objects) et BA (Business Analytics) fusionnent, avec la dénomination SAP Analytics (lire page 14). Les porteurs de cette Commission restent inchangés, avec Olivier Le Moing (Sopra Steria) et Thierry Baraton (CNFPT).

Ensuite, le Groupe de Travail Solman va être transformé en Commission ALM SOLMAN. « *Solution Manager est bien plus qu'une solution technologique, son spectre est beaucoup plus large, ce qui justifie ce choix de faire évoluer le Groupe de Travail* », précise Éric Remy. Ce Groupe de Travail sera piloté par Wilfried Menin, de l'Assemblée Nationale.

Enfin, deux Commissions trouvent un nouveau souffle. D'une part, la Commission Grand Est, deuxième Commission régionale lancée en 2011 à l'occasion de la Convention USF à Strasbourg, qui est réactivée. À la suite d'Éric Hoffstetter (SEW Usocome), qui en a assuré la présidence pendant quatre ans, c'est Hervé Cusse (BDR Therma France) qui s'est proposé de reprendre cette Commission. D'autre part, la Commission Manufacturing va redémarrer et est prise en charge par David Waché (lire page 14).

« *Dès le premier trimestre 2020, toutes les Commissions seront ainsi actives* », se réjouit Éric Remy. Par ailleurs, l'USF initie la création d'un cercle de réflexion, sur le mode « *Think Tank* », dédié aux innovations SAP et piloté par Cristina Pisica (Groupe SAFRAN). Il s'agit de « *créer un espace de créativité, d'innovation, de réflexion et d'inspiration pour apporter des idées à tous les adhérents. C'est une autre façon de travailler ensemble. Ce cercle de réflexion sera un lieu de partage, échange, expertise et conseils basé sur des benchmarks qu'on peut partager avec les autres membres* », souligne Éric Remy. Concrètement, ce Think Tank proposera de l'accompagnement aux adhérents sur les projets de transformations des métiers en s'appuyant sur les solutions SAP, présentera les innovations introduites par SAP dans ses solutions, instaurera des liens avec les start-up et les incubateurs, diffusera les bonnes pratiques à appliquer et servira à se benchmarker avec d'autres sociétés sur les mêmes sujets. Ce cercle de réflexion se réunira sur la base d'une rencontre tous les deux mois, complétée par un événement, une à deux fois par an, sur un format d'une soirée, d'une demi-journée ou d'une journée.

### **Des adhérents satisfaits des actions de l'USF**

Les adhérents de l'USF estiment, à une très large majorité (96 %) que l'USF répond à leurs attentes avec, toutefois, trois éléments qui pourraient être améliorés. D'abord, faciliter la mise en relation entre les membres, via le RSE. Ensuite, continuer à défendre les intérêts des clients SAP, en particulier pour les problématiques de licensing, les

pratiques d'audit et la localisation des solutions. Enfin, influencer l'éditeur sur les roadmaps et les produits. « *Les Commissions doivent davantage influencer SAP via le CEI (Customer Engagement Initiative) et le programme CC (Customer Connections)* », insiste Éric Remy. Les correspondants SAP associés à chaque Commission ou Groupe de Travail sont conviés aux réunions de l'USF Force : en 2019, huit représentants de l'éditeur ont ainsi participé à la partie publique des débats de l'USF Force. Lors de la réunion de novembre 2019, les représentants de SAP ont ainsi eu l'opportunité de présenter les sujets d'actualité de l'éditeur, mis en perspective avec les problématiques traitées dans les Commissions. « *Ces échanges étaient tout à fait intéressants de part et d'autre, d'autant que nous avons imaginé une approche de type "Vis ma vie" qui a permis d'atténuer quelques stéréotypes, notamment sur les pratiques commerciales* », commente Éric Remy.

### **Intégrer l'USF Force : les bénéfices**

Comment intégrer l'USF Force ?

Il suffit d'assumer les responsabilités d'animateur d'un Groupe de Travail ou la présidence d'une Commission. Faire partie de l'USF Force permet de bénéficier de plusieurs avantages :

- Participer au voyage annuel à Walldorf pour rencontrer directement les Product Owners de SAP.
- Bénéficier de contacts directs avec les experts de SAP France et ceux de Walldorf.
- Avoir accès aux informations qualifiées en avance de phase.
- 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 son implication au sein de l'USF, via une sortie annuelle.
- Mieux identifier et connaître des interlocuteurs au sein des partenaires de l'écosystème SAP.
- Faire reconnaître son expertise et ses qualités d'animation sur son CV, LinkedIn et auprès de ses pairs.
- Intégrer le Groupe Whatsapp USF Force, très actif, nourri d'échanges rapides et directs.

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 ».



**Bernard Cottinaud**

Président de la Commission Organisation et Gouvernance - USF  
Bouygues Construction IT



## NOTE DE PERSPECTIVES « S/4HANA, LES CHEMINS POUR Y ALLER » : LES INGRÉDIENTS D'UN SUCCÈS

*La Note de Perspectives « S/4HANA, les chemins pour y aller », produite par un Groupe de Travail dédié, au sein de la Commission Organisation et Gouvernance, et publiée à l'occasion de la Convention USF 2019 de Nantes connaît un succès grandissant. Ce document, plébiscité au sein de l'écosystème SAP ainsi que par l'éditeur SAP, vient en effet d'être traduit en anglais par l'USF et en espagnol par l'AUSAPE (Club espagnol) et a désormais une audience mondiale via le réseau du SUGEN. Comment expliquer un tel engouement ? Plusieurs facteurs clés de succès ont contribué à faire de ce livrable une référence.*

### 1 • Un sujet de plus en plus d'actualité qui répond à des attentes fortes des clients SAP

En 2015, un premier Groupe de Travail de l'USF, piloté par Andreas Latz s'était concentré sur le contenu de SAP S/4HANA. Beaucoup d'échanges et de partages avaient été réalisés. Une analyse détaillée des apports fonctionnels de la version 1511 de S/4HANA par rapport à ECC6 pour les principaux processus métier de l'entreprise, avait été réalisée avec l'aide du réseau mondial des consultants PwC. La synthèse de ces travaux avait été présentée en septembre 2016 au siège de PwC France à Neuilly et avait réuni plus de cinquante participants de l'USF sur le thème « S/4HANA - Y aller ou pas ? ». SAP avait également été sollicité en la personne de Christian Vogler de SAP SE (Product Manager de S/4HANA) qui était aussi intervenu au Printemps de l'USF en 2018 pour détailler la stratégie produit de l'éditeur. Enfin, une autre étude avait été menée avec la participation du cabinet Mazars sur le thème « S/4 et la vie qui va avec » dont la restitution début 2018, avait réuni près de 80 personnes. Cependant, tout cela n'avait pas donné lieu à la production d'un livrable de synthèse par l'USF.

Dans le prolongement de ces premières réflexions, la Commission Organisation et Gouvernance s'est emparée de cette problématique, sous l'impulsion de Bernard Cottinaud, Président de la Commission. « Au-delà de la connaissance des possibilités de la solution, il fallait maintenant aller plus loin et s'interroger sur les manières de l'implémenter », souligne ce dernier, ce qui a donné naissance au Groupe de Travail « S/4HANA - Les chemins pour y aller ». Une initiative qui a d'emblée rencontré les attentes des entreprises : la première réunion du

Groupe de Travail, en mai 2018, a ainsi réuni plus de 80 personnes ! « Nous avons tous découvert que nous nous posions les mêmes questions », se souvient Bernard Cottinaud. Au total, les différentes réunions de ce GT sur 2018 et 2019 ont réuni plus de 140 participants différents qui représentent plus de 120 entreprises différentes, ce qui démontre un véritable engouement pour le sujet.

En 2018, l'atelier organisé lors de la Convention USF de Lyon avait fait salle comble et avait même été contraint de refuser du monde. En 2019, celui de la Convention USF de Nantes qui présentait le livrable final a aussi battu tous les records de fréquentation en dénombrant 215 participants.

Le Groupe de Travail ambitionne maintenant de poursuivre les travaux autour de S/4HANA en 2020, pour aborder la problématique du cloud.

### 2 • Une complémentarité de compétences et d'expertises

La réalisation de ce livrable a reposé sur l'intégration de plusieurs compétences complémentaires afin de couvrir tout le spectre de l'étude. L'USF a donc fait appel à trois partenaires chacun pour son domaine d'expertise reconnu : le cabinet de conseil PwC pour son positionnement en analyse stratégique et en AMOA, l'éditeur Invenity pour son expertise technique des solutions SAP et l'éditeur SAP lui-même pour être à la source des informations sur S/4HANA. « Nous avons ainsi constitué une équipe pluridisciplinaire d'experts alliant des compétences stratégiques, techniques et logicielles en regard des aspects opérationnels des entreprises utilisatrices », résume Bernard Cottinaud. PwC a ainsi mandaté Arnaud

Remy et Philippe Thierry-Mieg et Inventy a mandaté David Bizien. Il était important d'associer l'éditeur à ces travaux précise Bernard Cottinaud : « Cela faisait bien longtemps que l'USF n'avait pas produit de livrable avec SAP. Au vu de l'importance des enjeux pour SAP, l'éditeur s'est d'ailleurs très impliqué grâce à Christian Charvin, responsable du programme "MOVE" pour l'adoption de S/4HANA ».

### 3 • Une méthodologie innovante

Pour la production du livrable et l'animation du Groupe de Travail, des approches agiles ont été privilégiées à chaque fois que cela était possible. Des séances de Design Thinking et des questionnaires interactifs en ligne ont permis de mieux collecter les attentes et les opinions des participants au Groupe de Travail qui étaient très nombreux. Pour montrer concrètement les apports de S/4HANA aux participants du GT, une séance de Serious Game a même été utilisée, séance au cours de laquelle les participants, regroupés par équipes, ont dirigé une société fictive avec pour objectif, en utilisant S/4HANA, de maximiser les ventes et les marges sur un marché concurrentiel entre équipes. « Malgré la neige qui bloquait Paris ce jour-là, la séance d'ERP Simulation Game a regroupé plus de 80 participants au siège de SAP France à Levallois qui a ainsi battu son record de participation à son Simulation Game grâce au GT de l'USF » se souvient Bernard Cottinaud.

### 4 • Une logique calquée sur l'organisation d'un projet de passage à S/4HANA

« Nous avons choisi d'organiser le Groupe de Travail en s'alignant sur le déroulement d'un projet de migration S/4HANA tel que le réaliserait un client de SAP : définir la stratégie et construire le business case, cadrer le projet, identifier les impacts du licensing, définir la méthode, les outils, l'organisation et ainsi de suite jusqu'à la mise en production, l'ensemble étant enrichi des retours d'expérience partagés à l'USF », résume Bernard Cottinaud. Ainsi, la totalité des problématiques d'un tel projet ont été prises en compte.

### 5 • Un travail collectif et une équipe soudée

Pour faire travailler ensemble les trois partenaires très différents, un « Pacte d'alliance » a été proposé et élaboré lors de la réunion de lancement du projet de livrable : « Cette approche, qui a beaucoup plu aux partenaires, est inspirée des méthodes agiles, elle consiste à définir comment l'on souhaite travailler ensemble, chacun se dévoile, partage ses attentes et ses objectifs, identifie ses forces et ses faiblesses. L'objectif est de définir comment l'on souhaite fonctionner et aussi

comment l'on traitera les potentielles divergences de vues qui pourraient survenir. Cela permet aussi de briser la glace et c'est très efficace pour la fluidité, la qualité et la sincérité des échanges », explique Bernard Cottinaud. Le fonctionnement du Groupe de Travail a été basé sur une vraie logique de partage d'expériences entre les adhérents de l'USF quel que soit le stade d'avancement de leur réflexion ou de leur projet. « Cela a abouti à des recommandations et à un recueil de bonnes pratiques, tirées du vécu des équipes ayant participé à des projets réels, ce qui leur donne beaucoup de valeur. Cette confrontation à la réalité des entreprises clientes de SAP a aussi permis à l'éditeur, de mieux comprendre les attentes de ses clients et ce qui peut susciter des réticences ou générer des difficultés dans le contexte de leur entreprise », assure Bernard Cottinaud.

#### Les grandes étapes de la production du livrable

- **Février 2018** : Bouclage du choix des 3 partenaires et obtention de leurs accords respectifs.
- **Mars 2018** : Réunion de lancement du projet avec les 3 partenaires et signature du Pacte d'alliance.
- **Mai 2018** : Première réunion du Groupe de Travail - Lancement et recueil des attentes.
- **Septembre 2018** : Deuxième réunion du Groupe de Travail - Élaboration du Business case et Design Thinking.
- **Octobre 2018** : Convention USF à Lyon - Atelier de restitution des premiers travaux.
- **Novembre 2018** : Troisième réunion du Groupe de Travail - Les outils et les licences.
- **Décembre 2018** : Quatrième réunion du Groupe de Travail - Les grands principes de migration et REX de Vinci Energies.
- **Janvier 2019** : Cinquième réunion du Groupe de Travail - ERP Sim Game et REX Cougnaud.
- **Mars 2019** : Printemps de l'USF - Restitution de l'avancement des travaux.
- **Septembre 2019** : Finalisation de la rédaction de la Note de Perspectives.
- **Octobre 2019** : Convention USF à Nantes - Atelier pour la sortie de la Note de Perspectives.
- **Novembre 2019** : Traduction de la Note de Perspectives en anglais par l'USF.
- **Novembre 2019** : Diffusion de la Note de Perspectives en anglais aux membres du SUGEN.
- **Novembre 2019** : Présentation à la Commission Suisse Romande à Fribourg.
- **Janvier 2020** : Traduction de la Note de Perspectives en espagnol par l'AUSAPE (Club SAP espagnol).
- **Février 2020** : Préparation d'un webinar avec le SAP GUGO (Global User Groups Organization).



**David Waché**

Président de la Commission Mobilité - USF

Président de la Commission Manufacturing - USF

## COMMISSION MANUFACTURING : UN NOUVEAU DYNAMISME

*Après plus d'un an sans réelle activité, la Commission Manufacturing reprend ses travaux début 2020, sous la houlette de David Waché, qui en assure la Présidence, en plus de piloter la Commission Mobilité.*

« Il y a encore beaucoup d'attentes de la part des entreprises industrielles, surtout en région, c'est tout à fait pertinent de relancer les travaux de la Commission », précise David Waché qui, pour impulser cette nouvelle dynamique à la Commission, forte d'environ 80 adhérents, va s'attacher à « identifier les axes de travail pour 2020, notamment recueillir les besoins, identifier les entreprises susceptibles de partager des retours d'expérience, et voir comment travailler intelligemment avec SAP ».

Trois grandes problématiques vont être privilégiées par la Commission Manufacturing. D'abord, l'accompagnement des entreprises dans la perspective de la fin du support ECC en 2025. « Les entreprises industrielles gèrent encore beaucoup de développements spécifiques dans

leurs environnements SAP, les aider à prendre les bonnes décisions constitue un vrai sujet, parce qu'il y a une date butoir », précise David Waché. Ensuite, dans un contexte de transformation numérique, « on peut se demander comment S/4HANA Manufacturing peut optimiser les performances, améliorer les manières de travailler et apporter de l'analyse prédictive aux activités de production », souligne le Président de la Commission. Enfin, se pose la question de l'innovation, en particulier au regard des potentialités de Leonardo, le Digital Innovation System de SAP. La Commission Manufacturing se réunira une fois par trimestre. « Une Commission ne vit que par le questionnement et le dynamisme de ses participants, je suis là pour allumer la mèche », conclut David Waché.

## LES COMMISSIONS BO ET BA FUSIONNENT EN SAP ANALYTICS



En ce début d'année 2020, les Commissions BO (Business Objects) et BA (Business Analytics) fusionnent, avec une nouvelle dénomination : SAP Analytics. La gouver-

nance de cette nouvelle Commission s'inscrit dans la continuité avec Olivier Le Moing et Thierry Baraton (CNFPT), respectivement Président et Vice-Président de la Commission BO. Cette nouvelle Commission couvrira quasiment l'ensemble des solutions analytiques de SAP : Business Objects, SAP Analytics Cloud, Digital Boardroom, BW/4HANA, Crystal Reports et Predictive Analytics. Rappelons qu'historiquement la Commission BO avait été mise en place suite au rapprochement du Club utilisateurs BO, créé en 1993, avec l'USF, après le rachat de Business Objects par SAP, en 2008. « Les solutions analytiques commercialisées par SAP se sont diversifiées, ont largement évoluées et continuent à évoluer, notamment avec SAP Analytics Cloud, ce qui justifie l'évolution des deux Commissions en une seule », justifie Olivier Le Moing. Objectif : « Représenter l'ensemble des utilisateurs des solutions analytiques de SAP, en cohérence avec l'évolution impulsée par l'éditeur ».

Pour Olivier Le Moing, cette évolution s'inscrit dans la continuité des travaux et des problématiques traitées par les ex-Commissions BO et BA. Lors de la dernière réunion

de la Commission BO, le 3 décembre 2019, les thèmes abordés ont déjà reflété cette évolution des périmètres de l'analytique. Ont ainsi été abordés la présentation de la nouvelle solution DWC (Data Warehouse Cloud) de SAP, la stratégie de l'éditeur dans le domaine Analytics et un retour d'expérience de la société Teleperformance sur le pilotage interactif de la Finance Groupe avec SAP Analytics Cloud et la Digital Boardroom sur HANA.

La fusion des Commissions BO et BA est donc « une évolution et pas une révolution », assure Olivier Le Moing. « Nous privilégions, comme par le passé, les échanges, les présentations de solutions et les retours d'expérience, en fonction des demandes des membres et de l'actualité », résume Olivier Le Moing, pour qui les adhérents de l'USF recherchent deux types d'informations, en participant aux Commissions et aux Groupes de Travail : « D'une part, savoir comment ils peuvent mieux exploiter et valoriser leur patrimoine analytique existant, par exemple grâce à des bonnes pratiques ou des retours d'expérience. D'autre part, identifier ce qu'ils doivent prendre en compte pour faire évoluer leur stratégie sur ce domaine. »

Du côté des livrables, rien n'est pour l'instant planifié, « il faut trouver les ressources et, surtout, bien identifier les sujets adaptés à la production de livrables », ajoute Olivier Le Moing. La Commission SAP Analytics se réunira sur un rythme trimestriel, en mars, juin, septembre et décembre. La prochaine réunion se déroulera le 17 mars 2020.

Le SUGEN s'est réuni du 12 au 14 novembre 2019 chez SAP SE à Walldorf. Pour cette édition la grande majorité des 22 clubs utilisateurs membres était représentée. Le programme s'est révélé particulièrement riche et stimulant : Échanges de bonnes pratiques entre Groupes Utilisateurs le premier jour, échanges stratégiques avec SAP le second jour, et une journée complète de brainstorming pour anticiper les attentes de nos communautés d'utilisateurs adhérents et l'avenir de notre réseau d'influence. À noter l'arrivée dans le réseau du club utilisateurs luxembourgeois présidé par Laurent Federspiel. Bienvenue au [LSUG](#) !

Vous pouvez retrouver l'intégralité du [SUGEN DIGEST](#) sur le site USF.

## SUGEN DIGEST Q4 2020

EXTRAIT

### Échange exécutif SAP/Groupes Utilisateurs à l'occasion du SUGEN le 13 novembre 2019

*[Article original écrit par Chris Crone, ASUG].*

Lors de la deuxième journée du sommet SUGEN, les groupes utilisateurs présents se sont retrouvés à Walldorf pour un échange stratégique avec les cadres exécutifs de SAP. L'éditeur a pu apporter un éclairage sur plusieurs sujets clés très importants pour le SUGEN et les groupes utilisateurs.

**SAP a partagé de nombreuses nouveautés avec les participants, non seulement sur les mises à jour des solutions comme SAP S/4HANA, SAP C/4HANA, SAP Cloud Platform et Qualtrics, mais couvrant également des sujets importants pour sa relation client tels que l'intégration, la stratégie autour du portefeuille de solutions ainsi que l'après-vente.**

Concernant SAP S/4HANA, SAP travaille dur pour rendre la solution encore plus stable avec très peu de « correctifs » dans la version actuelle, réduisant les obstacles sur **les chemins pour aller vers S/4HANA**. De plus en plus de clients sont équipés et de nombreux outils et services sont disponibles dans le cadre du programme **SAP S/4HANA MOVEMENT**.

Parallèlement, SAP se concentre aussi sur SAP C/4HANA. L'objectif ici est d'être un leader sur chacun des 5 marchés (The 5 clouds), en exploitant également les capacités de Qualtrics. SAP a partagé plusieurs scénarios dans lesquels Qualtrics peut fournir des éclairages et a souligné la nécessité de rassembler les données « X » et « O » pour des opportunités de décision prédictives.

Un de nos interlocuteurs récurrents, [Gunter Rothermel](#) (Head of SAP Cloud Platform et SAP Leonardo Technologies) a fait un point sur les nouveautés de SAP Cloud Platform. Le SCP est la plate-forme d'intégration du futur, représentant en quelque sorte, la « colle » entre

les différents produits du portefeuille de solutions SAP. Avec **SAP Cloud Platform Discovery Center**, les clients peuvent explorer SCP, clavier en main.

Après la présentation produits, SAP a répété avec vigueur porter une attention toute particulière à l'intégration. SAP est désireux et en mesure de fournir une intégration des processus de bout en bout via l'Intelligent Enterprise : en tenant également compte des architectures de référence, de l'alignement des domaines et des modèles de données, de la gestion des accès, des interfaces utilisateur cohérentes et des analyses d'applications croisées. Autres sujets clés pour les clients : SAP s'est engagé à simplifier son portefeuille et sa tarification.

Le programme d'adoption **Digital Access Adoption Program** (DAAP), développé en partie avec les groupes utilisateurs, gagne en attractivité et sa promotion devrait continuer. SAP a également profité de cette journée pour donner un aperçu de sa stratégie de relation clients dite Global Post-Sales Operations, avec pour mission de créer de la valeur pour le client après la vente.

Après des discussions fort intéressantes avec les dirigeants de SAP, cette journée interactive s'est poursuivie avec de courtes présentations pendant le déjeuner de réseautage. L'une d'entre elles portait sur les recommandations de scénarios **Next-Generation SAP Business Scenario Recommendations**, qui permet aux clients de comprendre comment atteindre leurs objectifs commerciaux avec SAP S/4HANA.

Tous les responsables SAP présents ont exprimé leur vif intérêt pour les retours apportés par les clients, soulignant l'importance du rôle des groupes utilisateurs et du SUGEN comme leur porte-parole !



Brainstorming SUGEN @SAP AppHaus, Heidelberg, Allemagne.

# > LES LIVRABLES USF

à votre disposition

ÉCHANGES  
ET  
PARTAGES

> LIVRES BLANCS

> NOTES DE PERSPECTIVES

Retrouvez-les en **téléchargement** sur le **RSE « La Communauté USF »** (réservé aux adhérents uniquement)

**NOUVEAU**



## Parus en 2019 :

- > Rapport d'activité 2018 USF
- > Fiche Pratique n°1 : SAP et la robotisation des tâches, où en sommes-nous début 2019 ?
- > Note de Perspectives - Décryptage du nouveau modèle de licensing SAP
- > Note Juridique - Usages indirects et interopérabilité : une analyse des fondements juridiques
- > Note de Perspectives - S/4HANA, les chemins pour y aller
- > Livre Blanc - La solution SAP à l'épreuve de la mise en œuvre du décret GBCP
- > Fiche Pratique n°2 : La Process Mining, quelle valeur créée ?



## Parus précédemment :

- > Livre Blanc - Montée de version ECC6
- > Livre Blanc - BI
- > Livre Blanc - Support Utilisateurs
- > Livre Blanc - BI volume 2
- > Livre Blanc - Compétence Utilisateurs
- > Livre Blanc - SAP Solution Manager
- > Livre Blanc - SAP au sein du Service Public
- > Livre Blanc - Pratiques commerciales avec SAP (CIGREF-USF)
- > Livre Blanc - SAP Solution Manager volume 2
- > Note de Perspectives - SAP Business Objects BI 4 - 2013
- > Livre Blanc - SAP Profitability and Cost Management (PCM) - 2013
- > Note de Perspectives - SAP HANA - 2013
- > Livre Blanc - Pratiques commerciales avec SAP (CIGREF-USF) volume 2 - 2013
- > Note de Perspectives - Enquête sur l'adoption de l'ERP SAP - 2014
- > Note de Perspectives - Outils et solutions autour de SAP HANA - 2014
- > Note de Perspectives - Enquête satisfaction sur SAP - 2014
- > Livre Blanc - Audit SAP - 2015
- > Note de Perspectives - Enquête USF Centre de Compétences 360° - 2015
- > Note de Perspectives - Comment adopter SAP HANA ? - 2015
- > Note de Perspectives - Accès indirect dans SAP - 2015
- > Note de Perspectives - La Mobilité - 2016
- > Livre Blanc - GRC Access Control - 2016
- > Note de Perspectives - S/4 Finance, le début d'une nouvelle ère ? - 2016
- > Note de Perspectives - Enquête de satisfaction des clients SAP - 2016
- > Note de Perspectives - Revue des solutions de planification SAP - 2016
- > Note de Perspectives - Big Data : enjeux et bonnes pratiques - 2016
- > Note de Perspectives - S/4 HANA pour la Finance : Y aller ou pas ? - 2017
- > Livre Blanc - Audits de licences avec l'éditeur SAP (CIGREF-USF) - 2017
- > Note de Perspectives - La Mobilité (mise à jour) - 2017
- > Note de Perspectives - Pilotage 2.0 des Centres de Compétence SAP - 2017
- > Guide - RGPD, aide à la relation contractuelle avec les fournisseurs - 2018
- > Note de Perspectives - Enquête de satisfaction des clients SAP - 2018

