À lire :

1 Note de Perspectives
Hybridation

+

2021 L'ANNÉE DES LIVRABLES

L'USF mag

n°52

www.usf.fr

Trimestriel / Octobre 2021

1 Note de Perspectives
Enquête de satisfaction SAP

+

1 Rapport d'activité

4 USF Mag

+

1 Fiche technique
Process Mining

+

1 Livre Blanc
S/4HANA Secteur Public

+

10 Fiches Réflexes
RGPD

= 19 livrables à découvrir !

USF
Utilisateurs SAP Francophones

CONVENTION USF 2021
LILLE - 6 & 7 OCTOBRE

« L'hybridation du SI, une tendance inéluctable ? »

www.convention-usf.fr

"L'événement annuel de référence et fédérateur de l'écosystème SAP pendant lequel vous rencontrerez tous ses acteurs majeurs !"

70	6	95	2 600
REX	Conférences	Exposants	Visiteurs attendus

MESURES SANITAIRES

Toute l'équipe est mobilisée pour vous garantir un événement responsable en préservant la convivialité reconnue de notre événement.

Une équipe entraînée pour vous guider !

Elysabeth Blanchet
Co-directrice de la C21

Guillaume Chédebois
Coordination SAP & Presse

Anthony Guillot
Communication & Identité Visuelle

Magali Nogueira
Co-directrice de la C21

Oksana Pautard
Coordination Prestataires

Jonathan Texier
Gestion des participants & Partenaires

Savanmany Anothai
Aide à la coordination

L'USF mag

n°52

www.usf.fr

Trimestriel / Octobre 2021

mot du Président

Nous étions vraiment impatients ! Impatients de nous retrouver en présentiel pour l'édition 2021 de notre Convention. Pas seulement l'équipe de l'USF et les bénévoles de notre "USF Force", mais aussi, j'en suis persuadé, les entreprises adhérentes, sans oublier tous les acteurs de l'écosystème que nous avons l'habitude de côtoyer au quotidien.

Après une année 2020 très difficile pour tous, le retour de notre Convention, ce rendez-vous incontournable et très attendu, va être l'occasion de renouer avec ce qui fait la force de l'USF : l'expertise et les retours d'expérience lors des ateliers,70 Rex et 5 Roadmap qui vous sont proposés ; les échanges toujours riches pendant ces 2 jours entre pairs et avec nos 95 exposants, dont je tiens à saluer la fidélité ; sans oublier les regards toujours pertinents de nos conférenciers, lors des 6 sessions plénières. Cette édition lilloise de la Convention USF sera, n'en doutons pas, une formidable opportunité de retisser des liens professionnels et humains qui nous ont manqué depuis dix-huit mois.

Au-delà du plaisir des retrouvailles, cette édition 2021 sera également l'occasion d'échanger sur les grands sujets qui animent notre écosystème et nos relations avec SAP, évoquer les annonces de l'éditeur et leurs impacts, comme par exemple #RISEwithSAP ou encore les enjeux de l'hybridation des systèmes d'information *(lire pages 4 et 5 dans ce numéro)* et du Process Mining, au cœur des stratégies et des innovations des DSI.

La Convention sera d'ailleurs l'occasion de publier plusieurs livrables sur ces sujets : une Note de Perspectives sur l'hybridation, tendance inéluctable que les entreprises doivent anticiper ; une Fiche Pratique sur le Process Mining ; et un Livre Blanc sur l'appropriation de S/4HANA au sein des Administrations, un travail de réflexion initié en février 2020 par la Commission Service Public.

Je vous souhaite à toutes et à tous, une excellente et fructueuse Convention !

Gianmaria Perancin
Président USF

sommaire

Décryptage

- Entre agilité et résilience, l'hybridation, stratégie 2021 des DSI ! . . . . . p 4

Enjeux

- Facturation électronique : l'échéance de 2023 approche . . . . . p 6
- Place aux conférenciers 2021 . . . . . p 10

Retours d'Expérience

- Zimmer Biomet automatise sa gestion de commandes avec Esker . . . . . p 12
- Seqens progresse dans le manufacturing 4.0 avec HRC . . . . . p 13
- Sebia modernise ses pratiques RH avec Arago Consulting . . . . . p 14
- Adeo migre BO vers Google Cloud Platform avec Sopra Steria . . . . . p 15
- Le Groupe Rocher migre SAP PI avec TeamWork... en attendant S/4HANA . . . . . p 16
- Bouygues Bâtiment France-Europe simplifie ses suivis budgétaires de chantiers avec Winshuttle . . . . . p 17

Tribune SAP

- Par Damien Prieur, Head of Customer Success SAP France . . . . . p 19

USF
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

« **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 soumis 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 / Fotolia / Freepik / Tim Perceval.
Impression : Imprimatur.

ENTRE AGILITÉ ET RÉSILIENCE, L'HYBRIDATION, STRATÉGIE 2021 DES DSI !

Le Comité Exécutif de l'USF, à l'occasion de la Convention 2021 dont le fil rouge est *« l'hybridation des systèmes d'information, une tendance inéluctable »*, a écrit une tribune sur ce thème pour en expliquer les enjeux, les principes et les conséquences pour les entreprises.

EN INFORMATIQUE COMME AILLEURS, À CHAQUE ANNÉE SA TENDANCE

Rappelez-vous 2019 : nous étions sous le signe de l'agilité. Il s'agissait alors d'accélérer notre transformation digitale, en organisant une migration massive de nos systèmes d'information vers le cloud. Finis les projets menés avec des cycles en V longs et fastidieux, il fallait raccourcir le *« time-to-market »*.

Puis 2020 est arrivée et la pandémie a provoqué une telle crise mondiale qu'elle a entrainé un repli de nos organisations sur leurs fondamentaux. Nous avons dû sécuriser nos processus métiers, afin de préserver le chiffre d'affaires de nos entreprises, dans un contexte pour le moins incertain, avec un objectif général : la résilience.

Cette année 2021 est certainement celle d'un seul grand espoir : celui de voir enfin éclore cette nouvelle normalité post-covid. Dans le monde des systèmes d'information, cet espoir pousse les DSI à un certain retour à l'optimisme : reprendre la transformation digitale, certes, mais avec des nouvelles contraintes. En d'autres termes, comment tirer le meilleur parti de l'agilité et de la résilience combinées sur le long terme ? Et si la réponse était dans l'hybridation ?

CLOUD OU PAS CLOUD ? LA CLÉ SERAIT-ELLE LA VALEUR MÉTIER ?

Quand on parle hybridation, on pense d'abord aux stratégies d'adoption du cloud. Avec un constat : **il s'opère actuellement un changement de philosophie, du mantra *« tout cloud »* vers une stratégie mixte entre un système on-premise, hébergé dans nos organisations, et des applications, services et infrastructures dans le cloud (Iaas, Paas, Saas).**

Bien sûr, nous sommes globalement convaincus de l'intérêt du cloud, surtout d'un point de vue métier. Il permet de lisser les investissements, de s'affranchir d'achats de matériel, de disposer de capacités de stockage flexibles et adaptables, et surtout d'apporter des réponses plus rapides aux besoins métier.

Mais il comporte encore des grosses inconnues. Côté éditeurs, certains jouent gros sur leurs modèles économiques futurs, notamment ceux qui n'offrent aucune alternative de type on-premise. Côté clients utilisateurs, le passage en cloud oblige à prendre en compte des modèles de licensing plus complexes, entrainant parfois des dépenses variables car liées à la consommation.

Tout le contraire du modèle d'antan, basé sur des coûts fixes d'acquisition de licences, où le taux de maintenance annuel était écrit noir sur blanc dans le contrat. Cette variabilité des coûts en fonction de l'usage amène nécessairement des problématiques de gestion accrues au sein de nos organisations.

D'où la nécessité d'analyser ces impacts organisationnels et financiers sous le prisme des nouveaux risques encourus, et par conséquent de se poser la question *« toutes les données et tous les traitements ont-ils le même besoin ? »*, pour positionner correctement le curseur et adopter des stratégies hybrides cloud / on-premise.

PUBLIC OU PRIVÉ, À CHACUN SON ÉCOLE

L'hybridation s'entend également dans une démarche cloud / cloud, avec des infrastructures pouvant être chez plusieurs fournisseurs (AWS, Azure, Oracle, ...) et une mixité d'approche entre cloud public et privé.

Dans les deux cas, la sécurité des données (quels sont les utilisateurs qui doivent accéder aux données de l'entreprise) et la sécurité des flux (comment se protéger d'attaques externes aptes à bloquer les services ou à les intercepter) seront nos problématiques majeures pour les années à venir. Et ce, pour garantir la sécurité des processus de nos entreprises, quels que soient les lieux où sont stockées les données et les lois qui régissent l'hébergement, l'hébergeur et le logiciel.

COMITÉ EXÉCUTIF 2021

De haut en bas :

- **Patrick Cilia,** VP nouveau modèle d'activité et politique immobilière et Trésorier Adjoint.
- **Bernard Cottinaud,** VP Stratégie.
- **François Erignoux,** VP Relations Internationales.
- **Mathilde Fleury,** Trésorière.
- **Erwan Le Moigne,** VP Evénements.
- **Gianmaria Perancin,** Président.
- **Simon Redondie,** Secrétaire Général.
- **Éric Remy,** VP Commissions et DSI.

Une problématique par ailleurs très liée à celle du RGPD et de la propriété des données, sujet sensible, qui anime les relations entre les utilisateurs et l'éditeur, notamment autour des accès indirects et des enjeux de licences associés. Sans oublier que, si le cloud privé permet de résoudre une partie des problématiques, notamment sécuritaires, il n'en reste pas moins que son coût représente encore un frein pour beaucoup d'entreprises.

L'HYBRIDATION, LE MEILLEUR DES MONDES

Et si finalement, la clé de la transformation de nos systèmes d'information pour les années à venir résidait dans une stratégie hybride, mêlant à la fois on-premise et cloud d'un côté et cloud privé et public de l'autre ? Cette double hybridation serait, qui plus est, en phase avec notre époque où les silos s'effacent et les usages évoluent.

Attention, malgré tout, à ne pas oublier que **l'hybridation génère elle-même une nouvelle complexité qu'il faudra apprendre à maîtriser, et qui va demander de nouvelles compétences,** par exemple en termes de référentiels, d'urbanisation des flux, d'APIs, ou encore de sécurité, de gestion de la conformité aux règlements et aux lois, ainsi que de modalités contractuelles.

C'est ici que les associations d'utilisateurs de logiciels doivent jouer leur rôle de représentativité et d'influence des écosystèmes informatiques. Gageons que les nouvelles offres des éditeurs, comme « *#RISEwithSAP* » présentée en début d'année, permettront de simplifier et d'accompagner ces nouvelles stratégies de transformation hybrides dans nos entreprises.

Cette année, nous portons le thème :

« L'hybridation du SI, une tendance inéluctable ? »

- Stratégie qui consiste à faire coexister le meilleur de chaque méthode ou outils plutôt que de tout miser sur une organisation unique.
- Hybridation des Systèmes d'Information, pour sortir des stratégies « tout cloud ».
- Hybridation du travail, entre présentiel et télétravail.
- Ou encore hybridation des modes de consommation.

Venez échanger, débattre sur ce sujet ensemble avec nous ! **Retrouvez-nous sur le stand USF n°87.**

Alexandre Streicher
Responsable de la délégation Applications
de dématérialisation de la commande publique
et des systèmes d'échanges à l'AIFE

FACTURATION ÉLECTRONIQUE : L'ÉCHÉANCE DE 2024 APPROCHE

Lors de la réunion de la Commission Finance de l'USF, qui s'est tenue en juin 2021, une présentation conjointe de l'AIFE (Agence pour l'Informatique Financière de l'Etat) et de la DGFiP (Direction Générale des Finances Publiques), du ministère de l'Economie, des Finances et de la Relance, a permis de faire le point sur ce qui constitue un changement majeur pour toutes les entreprises et donc tous les membres de l'USF : l'obligation de facturation électronique. Cette présentation a été mise à jour dans cet article, compte-tenu des annonces récentes importantes, postérieures à la réunion de la Commission.

En effet, l'ordonnance n° 2021-1190 du 15 septembre 2021, publiée au Journal officiel du 16 septembre 2021, a précisé la cadre juridique de la généralisation de la facturation électronique dans les transactions domestiques interentreprises (B2B) et de la transmission de données de transactions (B2B international, B2C et données relatives au paiement). Cette nouvelle obligation concernera désormais, d'ici 2026, toutes les entreprises assujetties à la TVA. Plus précisément, la facturation électronique sera imposée :

- À compter du 1er juillet 2024 en réception à l'ensemble des assujettis et, en transmission, aux grandes entreprises à compter de la même date.
- À compter du 1er janvier 2025 aux entreprises de taille intermédiaire.
- Et à compter du 1er janvier 2026 aux petites et moyennes entreprises et microentreprises.

Le déploiement des obligations relatives aux autres données de transaction *(e-reporting)* suivra le même calendrier.

DES OBJECTIFS DE SIMPLIFICATION, DE MODERNISATION ET D'ÉCONOMIES

Cette évolution répond à quatre objectifs principaux, dont deux concernent plus particulièrement les entreprises :

- Renforcer la compétitivité des entreprises grâce à la diminution de la charge administrative de traitement des factures ainsi qu'à la sécurisation des relations commerciales.
- Faciliter les déclarations de TVA, à terme par le pré-remplissage.

Pour les pouvoirs publics, il s'agit de :

- Permettre la connaissance au fil de l'eau de l'activité des entreprises afin de favoriser un pilotage fin des actions du Gouvernement en matière de politique économique.
- Lutter contre la fraude fiscale et diminuer l'écart de TVA (estimé à environ 7 % des recettes perçues) au moyen de recoupements automatisés.

L'enjeu est significatif, on estime à deux milliards le nombre de factures B2B émises en France.

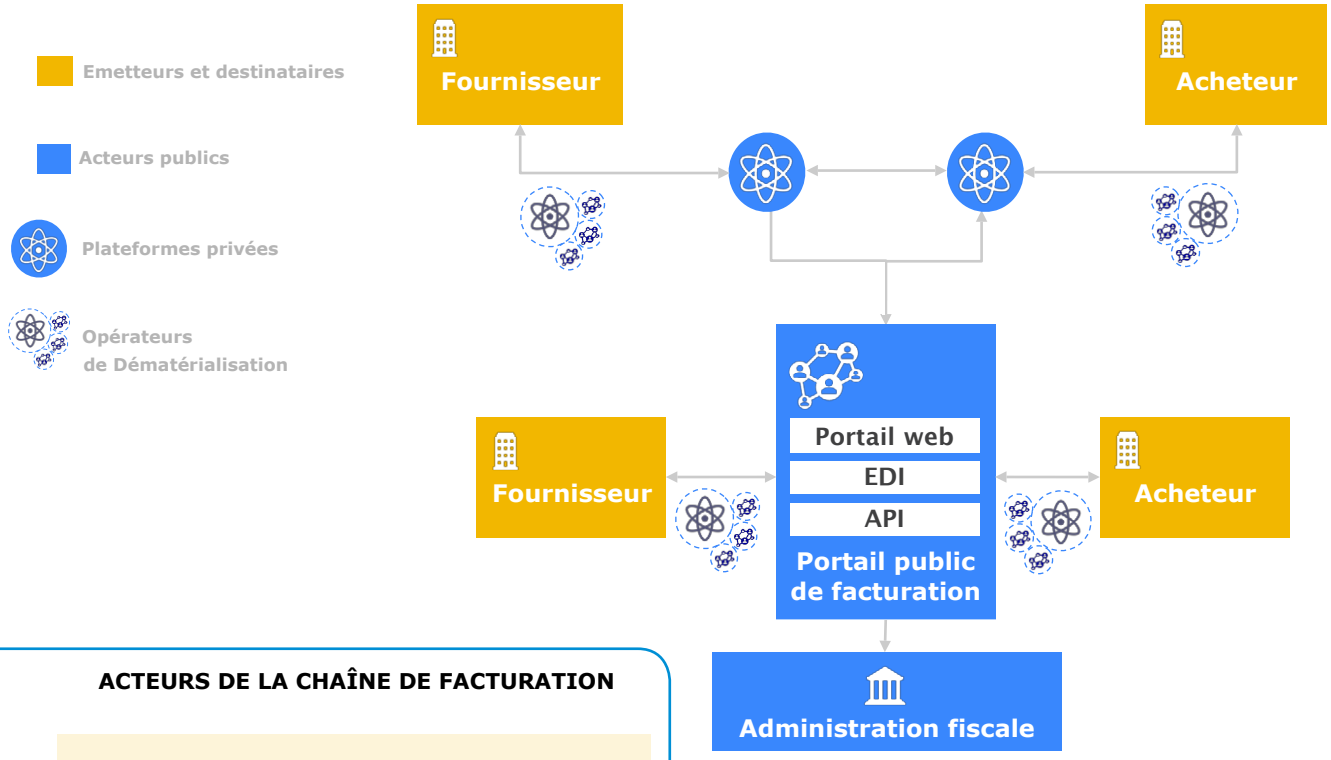
Même s'il est difficile de connaître de façon précise les coûts de traitement des factures, un rapport de la DGFiP estime que le coût de traitement d'une facture sortante est estimé entre 5 € et 10 € et le coût de traitement d'une facture entrante entre 14 € et 20 €. Alors que le coût de traitement d'une facture électronique était pour sa part évalué à 0,40-0,45 €. « *La dématérialisation des factures pourrait représenter une économie de coûts par rapport à un traitement papier de 70-80 % sur l'ensemble de la chaîne de la facturation, soit, au total environ 4,5 milliards d'euros d'économies pour les entreprises* », rappelle Alexandre Streicher, Responsable de la délégation Applications de dématérialisation de la commande publique et des systèmes d'échanges à l'AIFE.

Pour être efficace, un tel dispositif doit respecter plusieurs conditions : la télétransmission de la facture, généralisée à terme, à toutes les entreprises quel que soit le chiffre d'affaires réalisé, l'adoption de formats structurés de transmission à la cible pour permettre l'exploitation automatique des données, la transmission des données à l'administration sur une base mensuelle ou en temps réel, ainsi que la mise en place de contrôles.

Il existe principalement deux modèles. D'une part, celui de la facturation électronique (ou « *e-invoicing* »), basé sur la transmission des factures de vente entre le fournisseur et son client assujettis à la TVA en format électronique, par le biais d'une (ou plusieurs) plateformes, publique ou privées, certifiées par l'État. Ainsi, avec cette approche, tout échange de factures s'accompagne d'une

GESTION FINANCE

Commission du 18 juin 2021



Source : Ministère de l'Economie, des Finances et de la Relance

ACTEURS DE LA CHAÎNE DE FACTURATION

Entreprises
Fournisseurs et acheteurs équipés ou non d'une solution de dématérialisation en interne ou en externe.

Plateformes partenaires de dématérialisation et opérateurs de dématérialisation
Prestataires offrant des services de dématérialisation des factures. Les plateformes partenaires pourront transmettre directement les factures à leurs destinataires avec transmission des données au portail public de facturation.

Portail public de facturation
Opérateur public offrant des services d'échange de factures gratuits et concentrant les données de facturation et de e-reporting pour l'administration.

transmission à l'administration fiscale, qui obtient les informations en quasi temps réel sur les transactions, et les opérateurs. D'autre part, le modèle de la transmission des données (ou « *e-reporting* ») pour les transactions internationales ou envers les particuliers.

DES FLUX AUTOMATISÉS

Concrètement, les factures émises par une entreprise à destination de ses clients seront transmises à une plateforme de prestation de services de facturation électronique (privée ou publique), qui se chargera de les envoyer à la plateforme à laquelle est rattachée l'entreprise destinataire. Dans ce schéma, la plateforme privée extraira, pour chaque facture reçue de l'entreprise émettrice, des données destinées à l'administration fiscale. La transmission par les plateformes privées de ces informations sera effectuée à la plateforme publique, qui centralisera ces informations et les transmettra alors au système d'information de la DGFiP. Les factures continueront à inclure à la fois les informations obligatoires commercialement et fiscalement et des informations nécessaires aux activités exercées (référence aux bons de livraison, à un contrat, etc.).

« La plateforme publique fera office de concentrateur pour transmettre les données à l'administration fiscale et elle proposera un annuaire pour déterminer à quelle plateforme les factures doivent être adressées pour qu'elles atteignent leurs destinataires », précise Alexandre Streicher. Quelle que soit la plateforme privée utilisée par les entreprises, une copie des données de facturation est transmise à la plateforme publique.

Pour l'heure, on ne connaît pas quelles plateformes privées seront disponibles. *« Pour les plateformes partenaires, par exemple proposées par des éditeurs de logiciels ou des opérateurs de dématérialisation, il y aura un processus d'audit et de qualification, mené par la DGFiP. »*

La plateforme publique est, pour l'instant, en phase de préconception. Un appel d'offres pour la mise en œuvre de cette plateforme va être prochainement émis. *« La plateforme fera a priori l'objet de développements spécifiques, compte tenu de la spécificité des besoins et des fonctionnalités attendues, mais il n'est pas exclu d'intégrer des briques logiciels standards, par exemple pour gérer les problématiques d'échanges des données »*,

explique Alexandre Streicher, pour qui *« la plateforme publique est conçue pour s'insérer de manière fluide dans les pratiques existantes en proposant un service minimum »*.

UNE FRUCTUEUSE CO-CONCEPTION AVEC L'ÉCOSYSTÈME

La conception de la plateforme publique, qui n'a pas de dénomination officielle, a fait l'objet d'un processus collaboratif, de co-construction et de co-innovation. *« C'est dans l'ADN de l'AIFE de privilégier cette approche, nous l'avions déjà pratiquée pour Chorus Pro pour la facturation électronique B2G, ce qui nous a donné une très bonne connaissance de l'écosystème. Pour la future plateforme, nous avons, avec la DGFiP et très en amont, écouté les différentes parties prenantes de cet écosystème (opérateurs de dématérialisation, ESN, organismes de normalisation, cabinets de conseil, fournisseurs d'infrastructures IT…), pour travailler sur les circuits des flux de données, les formats et les fonctionnalités nécessaires. Par ailleurs, nous avons analysé ce qui se pratique déjà dans d'autres pays, notamment en Italie, en Espagne et au Portugal »*, souligne Alexandre Streicher.

Les échanges avec la plateforme publique s'appuieront sur des normes reconnues pour faciliter les échanges ainsi que l'exploitation des données par l'administration fiscale. *« Ainsi, la plateforme publique reprendra les formats actuellement les plus utilisés dans Chorus Pro B2G, dans le respect de la norme européenne EN16931 et des données obligatoires »*, assure Alexandre Streicher.

Les interactions avec la plateforme s'appuieront sur trois modes d'échanges, aussi bien pour l'émission que pour la réception : un mode Portail (accès aux services transactionnels d'émission et de réception), un mode EDI (échange de données informatisé par intégration des systèmes d'émission et de réception autour de standards communs de formats et de protocoles), et un mode API (appel des fonctionnalités de la plateforme publique, par exemple pour l'envoi d'une facture au format structuré, ou la mise à jour des statuts de paiement).

Pour en savoir plus : La page dédiée à la facturation électronique sur le site impots.gouv

Lien : https://www.impots.gouv.fr/portail/je-passe-la-facturation-electronique

LES PRINCIPALES BRIQUES DE LA PLATEFORME PUBLIQUE

- Un annuaire unique, rassemblant tous les acteurs concernés par la réforme et permettant d'adresser les factures et les flux retour quelle que soit la plateforme utilisée.
- Des services transactionnels, sur le portail, pour les entreprises non équipées d'une solution de dématérialisation et des systèmes d'échange EDI et API avec les entreprises et les prestataires (certifiés ou non).
- Un système proposant des fonctionnalités de prise en charge les factures B2G et B2B domestiques (*« e-invoicing »*) : dépôt, réception, mise à jour et suivi des statuts des factures, et notamment des paiements.
- Un système permettant de déclarer les données de transaction B2C, et B2B internationales (*« e-reporting »*).
- Un concentrateur des données de *« e-invoicing »* et de *« e-reporting »*, provenant de la plateforme publique et des plateformes partenaires, et de transmission au SI de l'administration fiscale.
- Des fonctions transverses permettant la gestion des comptes utilisateur et des habilitations, le support, le suivi des flux, le système de messagerie et de notifications…

CE QUE DIT LA LOI DE FINANCES

Prise sur le fondement de l'article 195 de la loi de finances pour 2021, l'ordonnance n° 2021-1190 du 15 septembre 2021 publiée au Journal officiel du 16 septembre 2021 définit le cadre juridique nécessaire à la généralisation de la facturation électronique dans les transactions domestiques entre assujettis (B2B) et à la transmission complémentaire des données de transaction (B2B international, B2C et données relatives au paiement), ces obligations étant appelées à se déployer entre 2024 et 2026.

Les entreprises assujetties à la TVA en France devront ainsi émettre, transmettre et recevoir des factures sous forme électronique dans leurs transactions avec d'autres assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée et transmettre les données de facturation, ainsi que les données de transaction (e-reporting des opérations transactions avec une personne non assujettie *« business to customer »* (B2C) et des transactions entre assujettis non domestiques et données de paiement des prestations de service) à l'administration fiscale.

Cette publication vous a plu ?

Elle est le fruit de la réflexion des membres de l'USF, 1er réseau des professionnels utilisateurs SAP francophones. Il y a toujours une réponse à vos questions à l'USF, rejoignez la communauté et gagnez du temps dans vos projets SAP.

À propos de l'USF

L'USF, être au cœur de l'écosystème SAP.
L'Association des Utilisateurs SAP Francophones a été créée en 1989, Association loi 1901 totalement indépendante de l'éditeur. L'USF regroupe 3 500 membres issus de 450 entreprises et organisations (Grands Groupes, PME-PMI, Administrations, Établissements publics).

Missions de l'USF & bénéfices offerts aux utilisateurs SAP

- ÉTUDIER - Intelligence collective - Édition d'une dizaine de livrables par an.
- RÉFLÉCHIR - Retours d'EXpériences - Échanges de bonnes pratiques.
- PARTAGER - Réseau d'entraide convivial de partage d'expériences, de savoir-faire, de connaissances, d'informations et d'idées.
- INFLUENCER - Témoignages clients - Veille stratégique - Influence sur l'éditeur et son écosystème.

Activité & Vie de l'USF

L'USF organise des événements tout au long de l'année :

- +200 réunions de Commissions et Groupes de Travail qui couvrent toutes les solutions SAP.
- La Convention USF - En octobre - L'événement annuel de référence et fédérateur de l'écosystème SAP pendant lequel vous rencontrerez tous ses acteurs majeurs.
- Retrouvez tous les documents USF et échangez avec vos pairs sur notre Réseau Social d'Entreprise : La Communauté USF - https://communaute.usf.fr

ADHÉRER À L'USF

Adhésion ouverte à tout utilisateur final de SAP

Vous êtes utilisateur final en entreprise, votre société peut devenir membre de l'USF :

- Adhésion individuelle : L'USF à la carte (réunions de Commissions, livrables, networking).
- Adhésion collective (Société, PME/PMI) : Tout l'USF pour toute l'entreprise (accès à toutes les Commissions & services de l'USF).

Pour nous rejoindre et devenir membre de l'USF, contactez-nous :

Par mail : jonathan.texier@usf.fr

Par notre site web : www.usf.fr/pourquoi-adherer
Pour en savoir plus : www.usf.fr

Suivez-nous !

PLACE AUX CONFÉRENCIERS 2021

Développements professionnels, découverte de nouveaux horizons, ouvertures d'esprits, générateurs d'idées ou encore évasions intellectuelles...

Voir tout le programme sur www.convention-usf.fr

Florence Servan-Schreiber - Journaliste et Auteure

On a tous des super pouvoirs

Florence Servan-Schreiber est auteure, journaliste, conférencière et formatrice. Diplômée en psychologie transpersonnelle d'une université américaine, elle a été formée à la Programmation Neuro Linguistique (PNL) à Palo Alto. En 2005, elle rejoint le groupe Psychologies pour diriger les innovations numériques du groupe en développant des outils interactifs et des sites internet dédiés à la connaissance de soi.

En 2008, elle se forme au management du développement durable, comme complément au développement personnel, au Presidio School of Management de San Francisco et rejoint Lagardère active comme directrice des innovations développement durable. En 2011, elle lance les Ateliers d'inspiration au bonheur, des programmes de transformation personnelle construits à partir de son expérience de la psychologie positive. En 2012, elle reprend les rênes d'Essentia Conseils, organisme de formation fondé par son cousin, le Dr David Servan-Schreiber, pour appliquer les découvertes scientifiques à la psychologie et du bien-être.

En 2014, elle continue son exploration de la psychologie positive en écrivant le livre « *Power Patate, vous avez des super pouvoirs !* » (Marabout) dans lequel elle nous apprend comment détecter ses super pouvoirs et les utiliser au quotidien. En 2019, elle lance les ateliers d'écriture qui font du bien et, l'année suivante, publie son ouvrage « *Bloom ! Écrire pour s'épanouir et kiffer* ».

Jean-Philippe Dambreville - Chef d'orchestre

Flow & Management ; une expérience à vivre et partager

Enseignement et vie artistique sont indissociables dans la carrière de **Jean-Philippe Dambreville**. Trompettiste de formation, premier prix des Conservatoires Nationaux de Région de Rouen, Evreux et Paris, il enseigne son instrument dès l'âge de 16 ans. Il s'engage rapidement dans la direction d'orchestre et obtient notamment le Diplôme d'Etat de direction d'ensembles à vent ainsi qu'un Diplôme d'Études Musicales et un Premier Prix de Perfectionnement de direction d'orchestre au Conservatoire National de Région de Reims. Il s'est ensuite perfectionné avec les grands chefs internationaux. Titulaire d'un Master de Musicologie ainsi que du Certificat d'Aptitude pour la direction des conservatoires, il a préparé une thèse à la Sorbonne sur le langage harmonique de Béla Bartók. Il est actuellement Directeur du Conservatoire Darius Milhaud d'Aix-en-Provence.

La direction d'orchestre, dans de nombreux pays et dans des cadres très divers, ainsi que son activité managériale de direction d'un établissement d'enseignement artistique, l'ont amené à repenser la relation du chef d'orchestre avec les musiciens, pour la revisiter et la transposer dans les grands principes du management d'entreprise.

Gianmaria Perancin - Président de l'USF & du SUGEN

Missions et ambitions de l'USF, au service de la communauté des utilisateurs SAP

Président de l'USF depuis 2018 (4ème mandat), avec pour mission d'animer, avec les 16 membres du Conseil d'Administration, les membres actifs de l'USF Force, et le bureau des 6 permanents de l'association, la communauté des utilisateurs francophones des solutions SAP

Gianmaria Perancin est également depuis 2016 (3ème mandat) Président du SUGEN (SAP User-Group Executive Network), réseau des 22 associations d'utilisateurs SAP les plus importantes au monde (à l'exception du DSAG), conférant ainsi à l'USF une influence auprès de l'écosystème SAP à l'international.

Erik Marcadé - Directeur du « SAP Labs Paris »
et **Frédéric Puche** - Chief Innovation Officer, SAP France

Hybridation, cloud et innovation pour mieux interagir avec vos clients et vos employés

Depuis mi-2018, **Erik Marcadé** est le directeur du *« SAP Labs Paris »*, entité de 600 personnes qui regroupe les forces de développement de SAP sur le site de Paris. Il dirige l'équipe de développement d'Analyse Avancée au sein de l'unité « HANA & Analytics » du groupe SAP. Son équipe développe depuis Paris et Dublin plusieurs solutions prédictives et d'apprentissage automatisé (machine learning) intégrées dans « SAP Analytcis Cloud », HANA, at HANA Cloud.
Erik Marcadé est également « Executive Sponsor » de BWN - Business Women Network - France, initiative d'employées de SAP pour aider les femmes dans leur progression de carrière, qui promeut les filières de la technologie pour les femmes, et qui, par-là, aide SAP en tant que société. Il a intégré SAP en 2014, suite à l'acquistion de la deuxième startup dont il était un co-fondateur (KXEN - Knowledge eXtraction Engines), spécialisée dans l'apprentissage machine automatisé.

Directeur Innovation chez SAP France, **Frédéric Puche** identifie des cas d'usages avec les clients et partenaires de l'éditeur, en intégrant toutes les nouvelles technologies (Cloud, Big Data, AI, Conversational, RPA, IoT, mining, prédictif,…), pour développer de nouveaux business modèles, de nouveaux services, et aborder la transformation digitale dans une démarche de développement durable.

Frédéric Chauviré - Directeur Général, SAP France
et **Stéphanie Perchet** - Directrice des opérations, SAP France

Comment mieux accompagner vos organisations : "Business Transformation as a Service"

Frédéric Chauviré dirige SAP France depuis début 2020. Il est membre du Conseil d'Administration de Numeum (Syntec numérique) depuis septembre 2020. Il a rejoint SAP en 2010 en tant que Directeur Inside Sales pour le Royaume-Uni et l'Irlande. En 2014, il prend la direction de Commercial Sales pour la région EMEA Nord et Sud. En 2018, Frédéric Chauviré est devenu Senior Vice President Mid-Market Sales pour l'Europe du Nord. Avant de rejoindre SAP, il a travaillé pendant dix ans pour Oracle à différents postes pour les marchés français et britanniques. Frédéric Chauviré est titulaire d'une licence en commerce et d'un master en entrepreneuriat de l'Ecole de Management de Normandie.

Titulaire d'un Master en relations internationales de l'Université Panthéon Sorbonne, **Stéphanie Perchet** est Directrice des Opérations de SAP depuis septembre 2020. Elle a rejoint SAP en 2004 et a occupé différents rôles à un niveau régional EMEA et global. Elle intervient à la Convention, aux côtés de Frédéric Chauviré, sur la thématique de la *« transformation as a Service »*.

Témoignage de Éric Bertorello
Responsable des ventes EMEA IT chez Zimmer Biomet

Zimmer Biomet automatise sa gestion de commandes avec Esker

Éric Bertorello

En bref :

Zimmer Biomet fabrique et distribue des matériels médicaux

Quelques chiffres :

- *Présent dans plus de 100 pays.*
- *20 000 commandes clients par mois.*
- *15 000 factures clients par mois.*
- *Chiffre d'affaires 2020 : 7 milliards d'euros.*

Partenaire **Platinium**
Convention USF 2021

N° STAND : 44

ESKER présentera un Atelier REX à la Convention USF 2021, consultez le Planning Ateliers

Zimmer Biomet conçoit, fabrique et distribue du matériel médical pour les chirurgiens et cliniciens dans plus de cent pays. Compte tenu du caractère stratégique de ses produits, destinés aux opérations chirurgicales, Zimmer Biomet doit s'appuyer sur un processus de gestion des commandes alliant rapidité et efficacité. D'où la nécessité d'automatiser pour gagner en fiabilité. *« Il est très important pour nous de pouvoir clôturer toutes les commandes dans la même journée, car, dès le lendemain matin, il y a de nouvelles opérations chirurgicales programmées dans de nombreux hôpitaux »*, explique Éric Bertorello, responsable des ventes EMEA IT chez Zimmer Biomet.

Faire face à la croissance des volumes de commandes

Deux ans après la mise en place de la solution Esker de digitalisation des commandes, Zimmer Biomet a dû faire face à une augmentation significative du volume de commandes provoquée par la fusion entre Zimmer et Biomet. *« À ce moment-là, le nombre de commandes clients a tout simplement doublé »*, se souvient Éric Bertorello. Les commandes ont ainsi augmenté jusqu'à atteindre le nombre de 20 000 par mois, qui étaient jusqu'à lors réceptionnées sous différents formats (fax, e-mail, EDI, portail, application mobile). Dans la mesure où étoffer les effectifs n'était pas une option envisageable, Zimmer Biomet s'est de plus en plus appuyé sur la solution Esker. La possibilité de digitaliser plusieurs processus à la fois fait une grande différence dans la qualité de gestion des commandes.

Par ailleurs, la transition de la multi-localité et du travail sur site au télétravail liée à la crise sanitaire a ajouté un nouveau besoin, surtout pour le service Comptabilité Clients. Objectif : rendre les workflows de validation plus fluides tout en réduisant les erreurs. Les factures étaient traitées au format papier depuis 2014, mais cela n'était plus pertinent, compte tenu du travail à distance et du nombre de factures à gérer. Le fait qu'Esker fournisse plusieurs solutions, via une seule plateforme, s'est avéré être un énorme atout.

Une réduction des volumes de relances

Concrètement, les temps de traitement des commandes ont été considérablement réduits. De même, la solution a également permis au Service Client de ne plus perdre de temps à effectuer de multiples relances par téléphone ou e-mail. Le workflow de validation automatique *« facilite la communication et l'information entre les services. Il est très important d'avoir une interaction immédiate »*, observe Éric Bertorello.

De plus, les tableaux de bord de la solution Esker permettent au Service Client de suivre l'activité quotidienne et d'éviter l'oubli de commande, réduisant ainsi les situations de stress pour les équipes. *« Lorsque j'ai interrogé nos différents Services Clients, nous étions tous d'accord sur le fait que, sans la solution Esker, il aurait été complètement impossible de travailler de cette manière »*, affirme Éric Bertorello, pour qui *« les tableaux de bord nous aident à identifier les commandes restant à traiter et ce qu'il nous reste à faire avant la fin de la journée »*.

Les principaux challenges de Zimmer Biomet :

- Assurer une livraison du matériel médical rapide et à temps pour les opérations.
- Assurer la conformité avec Chorus Pro, le portail d'envoi de factures à l'administration publique française.
- S'adapter aux nouveaux volumes de commandes provoqués par la fusion entre Zimmer et Biomet.
- Gagner en visibilité sur les processus de traitement des commandes.

Témoignage de Alexandre Gultzgoff
Directeur des systèmes d'informations de Seqens

Seqens progresse dans le manufacturing 4.0 avec HRC

Alexandre Gultzgoff

En bref :

Seqens est un leader mondial des solutions pharmaceutiques et des ingrédients de spécialité.
Seqens développe des solutions et des ingrédients sur mesure pour les industries les plus exigeantes telles que la santé, l'électronique, les cosmétiques, l'alimentation et l'environnement.
www.seqens.com

Quelques chiffres :

- *24 sites de production et 7 centres de R&D en Europe, en Amérique du Nord et en Asie.*
- *3 200 employés.*

Partenaire **Platinium**
Convention USF 2021

N° STAND : 43

HRC CONSULTING IT présentera un Atelier REX à la Convention USF 2021, consultez le Planning Ateliers

Le groupe Seqens, spécialiste des solutions pharmaceutiques et des ingrédients de spécialité, s'est appuyé sur HRC Software pour réduire son *"time to market"*, en installant les applications mobiles (disponibles au catalogue de l'éditeur) à destination des fonctions Supply Chain & Maintenance, capables de capter l'information au plus près du terrain. Cette approche répondait à trois enjeux principaux : *« D'abord, et avant tout, produire de manière plus sécurisée. Ensuite, améliorer la qualité grâce aux nouvelles technologies et, enfin, optimiser notre outil industriel pour produire plus »*, résume Alexandre Gultzgoff, Directeur des systèmes d'informations de Seqens. La solution HRC est un add-on à SAP construit à partir de Fiori, de manière permettre l'acquisition d'informations en situation de mobilité, au plus près du terrain, par exemple pour la maintenance ou la gestion des stocks. *« L'important est que l'information remonte rapidement et automatiquement dans le processus de maintenance »*, ajoute Alexandre Gultzgoff.

Quand le numérique se substitue au papier

Auparavant, les collaborateurs en charge de la surveillance des équipements (les rondiers) disposaient d'un carnet papier et saisissaient les informations sur un PC de bureau. *« Ce processus manuel était source d'erreurs et d'oublis, qui ont été éliminés avec le passage du papier au numérique pour lequel nous avons beaucoup travaillé avec les utilisateurs, une centaine au total, et avec HRC, qui a une très bonne expérience du terrain. Avec plus de 23 000 équipements à gérer et 10 000 articles en stock, répartis sur cinq magasins, ces applications mobiles étaient très attendues »*, assure Alexandre Gultzgoff. D'autant que la solution concerne plusieurs types d'usages, avec des modules dédiés, déployés en fonction des besoins : gestion des pièces détachées pour éviter les ruptures de stocks, identification des flux et des palettes, GMAO…

Une démarche de co-innovation

Une cartographie des processus a permis d'identifier les points problématiques sur lesquels il était intéressant d'apporter de la mobilité, parmi lesquels des besoins de traçabilité et de sécurité. *« L'expertise métier de Seqens autour des processus de la maintenance nous a permis de travailler en co-innovation sur les applications dédiées. Avec Seqens, nous ne sommes pas dans un schéma prestataire-client, mais bien dans une relation de partenaires »*, explique Cyril Vernet, directeur de HRC Software.

Pour le DSI de Seqens, la solution proposée par HRC a été privilégiée avant tout *« parce qu'il n'existe pas beaucoup d'éditeurs intégrateurs capables de prendre en compte notre problématique dans son ensemble, avec, à la fois des compétences fonctionnelles, de l'expertise SAP et des compétences en matière de gestion de flotte de mobiles »*. Le retour sur investissement de la solution est également au rendez-vous : *« Nous sécurisons nos usines et disposons d'une vision précise des volumes et de la valeur de nos stocks, c'est crucial, car chaque heure de production perdue coûte très cher à l'entreprise. Nous sommes capables aujourd'hui de tracer les produits en temps réel tout en supprimant des étapes intermédiaires inutiles et chronophages »*. Autre atout de la mise en œuvre de la solution HRC : *« Nous avons considérablement renforcé le dialogue entre la direction des systèmes d'information et les utilisateurs sur le terrain, c'est très précieux pour l'entreprise. Nous ne proposons plus du SAP dans une "tour d'ivoire", mais une application opérationnelle sur le terrain, cela contribue à l'évolution de la culture d'entreprise. Nous participons activement aux efforts de relocalisation de l'industrie en France, et pour rester compétitifs, nous devions nous moderniser : les solutions de mobilité de HRC Software répondait à nos ambitions »*.

Privilégier des équipes multi-compétences

Seqens va poursuivre le déploiement pour étendre la couverture fonctionnelle, par exemple pour la gestion de la consommation de matières premières ou l'analyse du temps machine.

Témoignage de Christophe Bégis
DSI du Groupe Sebia

Sebia modernise ses pratiques RH avec Arago Consulting

Christophe Bégis

En bref :

Fournisseur mondial d'équipements et de réactifs d'électrophorèse de protéines cliniques et de systèmes de surveillance des maladies et affections, présent dans 120 pays.

Quelques chiffres :

- *Effectifs : 720 personnes.*
- *14 filiales et bureaux de représentation.*

Partenaire **Gold**
Convention USF 2021

ARAGO CONSULTING

N° STAND : 41

ARAGO CONSULTING présentera un Atelier REX à la Convention USF 2021, consultez le Planning Ateliers

Sebia est le premier fournisseur mondial d'équipements et de réactifs d'électrophorèse de protéines cliniques et de systèmes de surveillance des maladies et affections. En 2019, une nouvelle direction des ressources humaines a souhaité professionnaliser les pratiques dans ce domaine, alors que le Groupe était en plein transformation et croissance (du chiffre d'affaires et donc des effectifs), avec une présence mondiale (dans 120 pays). *« Il y avait la volonté de la direction générale de mieux communiquer et de renforcer les processus transversaux, notamment avec nos quinze filiales et de décloisonner les métiers. Il nous fallait donc un outil adapté pour alléger nos processus relativement lourds et chronophages »*, résume Christophe Bégis, DSI du Groupe Sebia.

D'où l'implémentation d'un SIRH basé sur SuccessFactors, mis en production mi-2020, et pour lequel Sebia s'est fait accompagner par Arago Consulting. *« Ils nous ont proposé l'offre la plus pertinente, notre objectif était de mettre en œuvre un maximum de modules le plus vite possible, de manière à couvrir un maximum de besoins, nous avions en effet besoin de maîtriser l'ensemble des processus de recrutement avec davantage de fluidité et de visibilité »*, poursuit Christophe Bégis.

Après un travail de fond sur la définition et l'automatisation des processus RH mené en amont, plusieurs modules ont ainsi été déployé, notamment Core RH, Performance & Goals, Compensation, Learning… *« Arago Consulting nous a vraiment aidé, de façon pertinente, réactive et fluide, notamment avec leur approche Fast Track (projet pré-packagé basé sur les "best practices" du marché et un pack complet de livrables prêts à l'emploi), pour faciliter et accélérer les paramétrages de la solution, et en fournissant les spécialistes les plus pertinents pour chaque module dont nous avions besoin. Résultat : ils nous pris en mains, nous savions où nous allions et avons tenus les délais, avec un déploiement en une seule fois pour tout le groupe, avec un transfert de compétences »*, précise Christophe Bégis, qui a également confié la TMA de la solution à Arago. *« Je suis en confiance et cela me permet de maîtriser les charges de travail des équipes de la DSI, les équipes d'Arago sont très réactives. »* Avec des utilisateurs très satisfaits de cette évolution des pratiques RH et qui se sont rapidement appropriés la solution. En 2022, Sebia prévoit de déployer le module Gestion des congés, actuellement gérés par un système spécifique, qui sera donc abandonné.

Arago Consulting est également intervenu pour étendre l'utilisation de Concur, la solution SAP de gestion des notes de frais, jusqu'à présent limitée à la France. *« Nous avons déployé Concur dans douze filiales à l'étranger, en trois vagues »*, rappelle Christophe Bégis. Là encore avec l'approche Fast Track d'Arago et le respect des délais. Pour le DSI de Sebia, le rôle de l'intégrateur est primordial dans la réussite de ce type de projet, par définition très stratégique pour un groupe international, avec des problématiques complexes. *« C'est lui qui sait ce que l'on peut faire ou pas, qui donne le rythme et se focalise sur l'essentiel, en particulier de rester le plus possible dans la solution standard en évitant les développements spécifiques, toujours risqués. Avec Arago Consulting, nous avons eu à notre disposition des équipes de qualité qui ont envie de faire avancer les choses »*, ajoute Christophe Bégis.

Les principaux bénéfices :

- Une harmonisation de l'ensemble des pratiques RH au niveau mondial.
- Un seul système maître de toutes les données RH.
- Des gains d'efficacité administrative.
- Une meilleure visibilité sur les rôles dans l'entreprise.
- Une meilleure qualité des données.
- Un pilotage précis de la masse salariale et un suivi instantané des effectifs, avec des reportings en temps réel au niveau groupe.

Témoignages de Valentin Bauchet
Product Leader Datavisualisation au sein du Data Hub d'Adeo
et Laurent Ostiz
Chief Data Officer d'Adeo

Adeo migre BO vers Google Cloud Platform avec Sopra Steria

Laurent Ostiz

Quelques chiffres :

- *1er acteur international de l'amélioration de l'habitat.*
- *Dix enseignes : Leroy Merlin, Weldom, Zodio, Bricoman, Bricocenter…*
- *Un réseau de 900 magasins dans 20 pays.*
- *Effectifs : 150 000 salariés.*
- *Chiffre d'affaires 2020 : 26 milliards d'euros.*

Disposant d'un patrimoine de données significatif géré par SAP Business Objects et jusqu'à lors hébergé en interne, sur ses propres serveurs, le Groupe Adeo, spécialiste de l'amélioration de l'habitat, qui rassemble dix enseignes spécialisées, a opté pour une migration de BO, sa principale plateforme de reporting du Groupe, vers GCP (Google Cloud Platform).

Un projet qui a été initié début 2020 et lancé mi-2020, après la validation de plusieurs points techniques (compatibilité de BO sur GCP, interconnexion de Google avec le SI d'Adeo, tests de non-régression…), pour une mise en production qui est intervenue au cours du second semestre 2021. Le Groupe a fait appel à Sopra Steria pour l'accompagner. *« Nous recherchions un partenaire disposant de la double compétence Google Cloud Platform et BO V4.1 et 4.2, ainsi que des expertises à la fois techniques et applicatives, ce que nous avons trouvé chez Sopra Steria »*, précise Valentin Bauchet, Product Leader Datavisualisation au sein du Data Hub d'Adeo. Le Groupe a privilégié la plateforme Google plutôt que celle de SAP, *« cette dernière, que nous avons testée, ne correspondait pas vraiment à nos besoins »*, justifie Laurent Ostiz, Chief Data Officer d'Adeo.

« Ce projet s'inscrit dans un programme plus large de transformation digitale incluant plusieurs dimensions (métiers, cloud, données, culture…), d'autant que BO est géré en parallèle d'un Datawarehouse et d'un Data Lake qui, eux aussi, migrent dans le cloud, il était donc relativement difficile et peu pertinent de faire coexister le cloud et le On Premise lorsque tout un écosystème évolue », résume Laurent Ostiz. *« Notre plateforme hébergée en On Premise, utilisée depuis plus de quinze ans, était vieillissante et nous avions, en parallèle, une problématique de montée de version, de BO 4.1 à 4.2. C'était le bon moment pour, organiser, simplifier et industrialiser en tirant les bénéfices du cloud (automatisation, sécurité, scalabilité, disponibilité, flexibilité de gestion des environnements…). Et pour effectuer un nettoyage des données : les quelques 170 000 documents sont devenus 80 000, après nettoyage. Nous souhaitions reprendre la maîtrise de BO, notre principale plateforme de reporting, pour bénéficier d'un environnement plus performant et plus industrialisé, en mobilisant le moins possible les métiers »*, ajoute le Chief Data Officer d'Adeo. D'autant que, depuis l'implémentation de BO chez Adeo, il y a plus d'une quinzaine d'années, les usages et les besoins ont considérablement évolué.

Le Chief Data Officer suggère plusieurs bonnes pratiques pour réussir un tel projet de migration. D'abord, consacrer le temps nécessaire à *« cadrer, tester et comprendre »*, y compris en réalisant des POC *« pour apprendre, trouver des idées et de nouvelles manières de faire »*, résume Laurent Ostiz. Ensuite, disposer, dans les équipes, d'un bon niveau d'expertise, à la fois pour le cloud et pour BO. *« Il ne faut pas laisser les clés aux prestataires, il est essentiel de co-piloter, de manière à parler d'égal à égal, de travailler en bonne intelligence et avec du bon sens, car il y a toujours des difficultés à résoudre, ce type de migration reste complexe et peu d'entreprises se sont lancées dans ce pari osé »*, prévient Laurent Ostiz.

Par ailleurs, il convient d'éviter de perturber les utilisateurs finaux. *« Nous n'avons pas lancé ce programme de migration avec les utilisateurs en ligne de mire, la montée de version s'est effectuée sans remettre en cause leurs habitudes de travail ni les interfaces. En revanche, le changement est très net pour les administrateurs de la plateforme, nous avions un enjeu de fiabilisation et de stabilité. Nous avons beaucoup gagné en disponibilité, ce qui permet aux équipes IT de se consacrer à d'autres tâches à plus forte valeur ajoutée, à développer de nouvelles fonctionnalités et à étudier de nouvelles solutions. »* Tout en améliorant la proactivité. *« On ne se challenge plus seulement sur des métriques techniques, mais également avec des métriques utilisateurs, ce qui nous permet d'anticiper les incidents qui, auparavant, étaient remontés par les utilisateurs a posteriori »*, précise Valentin Bauchet.

Partenaire **Gold**
Convention USF 2021
sopra steria

N° STAND : 54

SOPRA STERIA présentera un Atelier REX à la Convention USF 2021, consultez le Planning Ateliers

Témoignage de Erwan Duroselle
Product Owner de l'Exchange Delivery Team du Groupe Rocher

Le Groupe Rocher migre SAP PI avec TeamWork… en attendant S/4HANA

Erwan Duroselle

En bref :

Groupe spécialisé dans la cosmétique, l'embellissement de la maison et l'habillement. Marques : Yves Rocher, Arbonne, Petit Bateau, Stanhome, Dr Pierre Ricaud, Kiotis, Flormar, Sa bon, ID Parfums.

Quelques chiffres :

- *Créé en 1959.*
- *Effectifs : 18 000 salariés.*

Partenaire **Gold**
Convention USF 2021

N° STAND : 51

TEAMWORK présentera un Atelier REX à la Convention USF 2021, consultez le Planning Ateliers

Le Groupe Rocher dispose d'un système SAP ECC 6 hébergé On Premise chez un partenaire. Pour accompagner sa transformation digitale, le Groupe a décidé de lancer un nouveau projet ERP, basé sur S/4HANA. Pour accompagner cette nouvelle étape, la DSI a souhaité héberger ce nouveau système dans un environnement cloud. Dans ce cadre, TeamWork, via son entité conseil Tomorrow by TW, a accompagné le Groupe Rocher dans la gestion de la consultation auprès des hyperscalers, en vue de trouver le partenaire cloud et son infogérant.

Le Groupe Rocher a également sollicité TeamWork dans le cadre de la pérennité de la solution SAP PI (Process Integration), qui est un élément important des flux vers ou depuis SAP ECC et SAP APO. *« Nous avons choisi TeamWork pour leurs bonnes compétences dans ce domaine »*, explique Erwan Duroselle, Product Owner de l'Exchange Delivery Team du Groupe Rocher. Objectif : remplacer PI par PO (Process Orchestration). En effet, SAP Netweaver PI est un élément critique des flux d'échanges du Groupe Rocher vers ou depuis l'écosystème SAP (SAP ECC6/ SAP APO). *« Cette plateforme avait été mise en œuvre en 2013, sans mise à jour majeure depuis, nous avions besoin d'une mise à niveau technique »*, rappelle Erwan Duroselle, *« nous avions également un déficit de compétences sur cette plateforme, avec un besoin urgent de montée de version pour rester sur les versions supportées par SAP »*. En effet, la version 7.31 de SAP PI n'est plus supportée depuis fin décembre 2020.

Sécuriser les flux de données stratégiques

Le périmètre concerne environ 144 flux (220 flux fichiers) entre les systèmes SAP et non SAP, gérés par l'environnement PI. *« Ces flux de données concernent, par exemple, les prévisions de ventes et les échanges avec les prestataires logistiques, ce sont donc des flux stratégiques et critiques pour nous »*, explique Erwan Duroselle.

Le projet a débuté par une phase d'étude à l'automne 2020 et s'est terminé en juin 2021. L'option retenue est de travailler à iso-périmètre et fonctionnalités, ce qui n'a pas perturbé les utilisateurs. *« En revanche, le changement est significatif pour la sécurité, on sait qu'en cas de problème, le système repartira rapidement de manière à ne pas perturber les métiers et les livraisons vers les clients et les partenaires. Dans le cadre de cette migration, nous n'avions pas une problématique de volumes mais de disponibilité »*, résume Erwan Duroselle.

Échanger, cartographier, dimensionner et tester

Erwan Duroselle met en exergue plusieurs points d'attention pour réussir un tel projet de migration. D'abord, instaurer une vraie relation de partenariat avec le prestataire. *« Cette relation de confiance passe par des échanges réguliers, de manière à travailler sereinement et de manière réactive. Avec TeamWork, ce fut le cas, à tel point que la mise en production s'est effectuée quasiment sans intervention de leur part, grâce à un transfert de compétences efficace »*, note le Product Owner.

Ensuite, il convient d'être attentif au fait que les projets peuvent déraper dans le temps, *« il faut donc bien dimensionner les ressources techniques et métiers pour y avoir accès en cas de besoin »*, précise Erwan Duroselle, pour qui il faut aller relativement vite et éviter que de nouveaux flux ne viennent perturber les processus.

Autre point d'attention, la qualité des tests avant la mise en production : *« Grâce à une plateforme de recettes, tous les flux de production ont été dupliqués et traités en parallèle durant trois semaines, selon le principe du "Double Run", tout s'est bien passé, sans surprises »*, assure Erwan Duroselle. Enfin, dès lors qu'il s'agit d'intervenir sur des flux de données, il importe de bien les identifier et les cartographier en amont.

À terme, la nouvelle plateforme, très stable, n'a toutefois pas vocation à perdurer, lorsque S/4HANA sera déployé dans le Groupe Rocher. *« Mais migrer vers S/4HANA reste un projet complexe et à long terme, la plateforme PO va donc vivre encore quelques années, au moins jusqu'à 2024 »*, assure Erwan Duroselle.

Témoignages de Guillaume Fuseau
Contrôleur financier chez Bouygues Bâtiment France-Europe
et Gilles Le Diguerher
Cadre/ingénieur chez Bouygues Construction IT

Guillaume Fuseau

Gilles Le Diguerher

Bouygues Bâtiment France-Europe simplifie ses suivis budgétaires de chantiers avec Winshuttle

L'entité de Bouygues Construction, Bouygues Bâtiment France-Europe gère en parallèle des centaines de chantiers de toutes tailles (de quelques milliers d'euros à plusieurs centaines de millions d'euros), et de différentes complexités. *« Chaque chantier fait l'objet d'un suivi budgétaire mensuel, établissant l'état des dépenses et des recettes par rapport aux budgets et actualisant les prévisions jusqu'à la fin du chantier »*, explique Guillaume Fuseau, contrôleur financier chez Bouygues Bâtiment France-Europe. Des missions qui mobilisent en permanence 400 contrôleurs financiers et comptables pour répondre aux besoins de reporting.

Des missions qui, on s'en doute, prennent beaucoup de temps. *« Nous souhaitons en consacrer davantage aux chantiers les plus complexes et moins sur les plus simples et pour lesquels nous disposons d'une maîtrise budgétaire, autrement dit privilégier la gestion par exception »*, ajoute Guillaume Fuseau. *« Il nous fallait trouver une solution permettant de gérer les plus petits chantiers ou proches de la livraison. Ainsi, on évite de consacrer systématiquement du temps aux analyses budgétaires qui se révèlent conformes aux prévisions, avec très peu de changements chaque mois, et, bien évidemment, sans perturber le processus de reporting. Lorsqu'un chantier est maîtrisé, sans risques, cela ne sert à rien de se reposer chaque mois les mêmes questions »*, assure Guillaume Fuseau. Outre le gain de temps, cela permet également aux conducteurs de travaux, très impliqués dans le suivi budgétaire, de se consacrer à des tâches à plus forte valeur ajoutée.

Cette évolution du processus devrait, à terme, concerner environ 30 % des chantiers de Bouygues Bâtiment France-Europe qui s'est appuyée sur la solution Winshuttle Studio. Concrètement, les données comptables et les prévisions de chaque chantier sont extraites de SAP pour être retravaillées dans Excel, grâce à une macro développée en interne par les équipes IT de Bouygues Construction. *« Ce programme VBA recale, rubrique par rubrique, le contrôle budgétaire par rapport à la prévision et les corrections de recalage sont déterminées selon des règles préétablies avant d'être réinjectées dans SAP »*, explique Gilles Le Diguerher, cadre/ingénieur chez Bouygues Construction IT et référent Winshuttle, pour qui l'avantage essentiel de la solution Winshuttle est de pouvoir travailler sur les données SAP depuis Excel. *« Le fait de pouvoir gérer les données de SAP depuis Excel est notamment intéressant pour les volumes importants d'informations. Cela fait gagner beaucoup de temps, même l'opérateur le plus rapide du monde ne peut rivaliser avec cette application »*, souligne-t-il. Le gain reste toutefois difficile à estimer, mais peut représenter jusqu'à un jour par mois et par personne, selon Guillaume Fuseau. Autre avantage : *« Travailler avec les technologies Winshuttle et Excel VBA offre une certaine souplesse aux utilisateurs pour calibrer et ajuster les fonctionnalités aux besoins, car on voit rapidement le résultat de chaque modification fonctionnelle, on gagne ainsi en souplesse et en agilité »*, estime Gilles Le Diguerher.

La solution basée sur l'outil Winshuttle Studio a été mise en production en mars 2021 sur une centaine de chantiers et un déploiement plus étendu est attendu pour l'arrêté de septembre 2021. Côté utilisateurs, la satisfaction est au rendez-vous. *« Sur les chantiers concernés, les retours sont très positifs, l'application remplit parfaitement son rôle, en évitant de répéter chaque mois des tâches qui ne sont pas indispensables. Et les utilisateurs ont déjà émis des idées pour améliorer davantage la solution »*, affirme Guillaume Fuseau.

En bref :

Acteur global de la construction présent dans plus de 60 pays, Bouygues Construction conçoit, réalise et exploite des projets dans les secteurs du bâtiment, des infrastructures et de l'industrie.

Quelques chiffres :

- *Effectifs : 58 700 collaborateurs.*
- *Chiffre d'affaires (2020) : 12 milliards d'euros.*

Partenaire **Gold**
Convention USF 2021
WINSHUTTLE®

N° STAND : 45

WINSHUTTLE présentera un Atelier REX à la Convention USF 2021, consultez le Planning Ateliers

WINSHUTTLE®

Découvrez une plateforme d'automatisation conçue pour numériser vos processus stratégiques SAP®

Winshuttle Evolve est une plateforme d'automatisation conçue pour les processus métiers complexes et axés sur les données. Elle offre des fonctionnalités d'automatisation pour la simplification des processus, pour la digitalisation et la gestion des données. Notre plateforme accélère les processus tout en réduisant les risques opérationnels, en améliorant la qualité des données et en rationalisant les activités.

Découvrez comment augmenter la performance opérationnelle de vos processus afin de faciliter votre transformation digitale. Pour en savoir plus, visitez **www.winshuttle.fr/evolve.**

SAP® Certified
Integration with SAP S/4HANA®

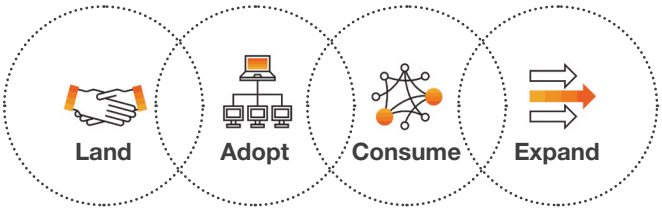
Microsoft Partner
Gold Application Development
Gold Collaboration and Content

WINSHUTTLE®

Le succès de nos clients : une réalité opérationnelle

Discussion avec Damien Prieur,
Head of Customer Success - SAP France

Comme le rappelait Angela Massey (Head of Customer Office EMEA North) dans l'USF MAG de juin 2020, *« Notre objectif est d'améliorer en permanence notre engagement à vos côtés et de contribuer à votre réussite »*. Depuis, cet objectif s'est traduit au sein de SAP par la mise en place du modèle LACE (Land - mise à disposition, Adopt - prise en mains, Consume - utilisation, Expand - extension). L'objectif de ce modèle d'engagement est de mettre au service de vos projets les meilleures pratiques opérationnelles, portées par des équipes expertes.



Ainsi de nouvelles organisations ont émergé au sein de SAP, regroupant par métier les ressources qui ont pour objectif de vous accompagner (vous et vos partenaires), principalement pour les phases de mise à disposition et de prise en mains

Comment cela se traduit-il pour la France ?

Ces équipes ont été structurées aux niveaux "global" et "régional", avant de l'être au niveau de chaque pays ; d'où la création en France de ce rôle de Head of Customer Success & Adoption. À ce jour, plusieurs dizaines de Customer Engagement Executive (CEE) assistent les clients français de SAP dans le cadre de leurs projets cloud, sur l'ensemble des portefeuilles de solutions, avec bien évidemment, depuis le lancement de RISE with SAP, un renforcement sur ce sujet pour accompagner les premiers projets de mise en œuvre.

Notre objectif est de mettre en place le bon modèle de fonctionnement entre nos clients, leurs partenaires intégrateurs et les équipes Customer Success.

Quels sont les rôles et les missions au sein de cette équipe ?

Les CEE ont pour mission de s'assurer que les bénéfices attendus (en matière d'amélioration de business process/ KPI) soient au rendez-vous. Dans un contexte d'hybridation des paysages informatiques de nos clients et de mixité des applications métiers en mode SaaS, le rôle dévolu à un partenaire tel que SAP évolue en permanence. Le niveau d'échange autour des solutions dites *« standard »* s'est accru avec un mode de mise à disposition des évolutions plus importants ; nécessitant plus d'interactions que dans le cadre d'un déploiement dit *« On-premise »*. De plus, le suivi des indicateurs d'usage des solutions est aussi un indicateur de bonne santé des projets et de satisfaction des utilisateurs.

Tous ces éléments font l'objet d'un suivi partagé avec nos clients permettant d'identifier les sujets qui mènent à la réussite du projet ou les actions correctives à prendre pour les y ramener.

Ainsi le rôle de CEE est extrêmement riche et diversifié et nécessite une réelle capacité d'interaction en externe, mais aussi en interne chez SAP afin de mobiliser à chaque instant les meilleures compétences possibles.

N'oublions pas que dans le cadre de certains de vos projets plusieurs solutions peuvent être mises en œuvre, dans ce cas-là un CEE Leader permettra une bonne coordination de l'ensemble des demandes.

Le rôle de Head of Customer Success intègre aussi l'activité du Customer Office qui gère, à la demande du Management SAP, les escalades critiques. Cette activité est bien évidemment complémentaire et s'inscrit dans le modèle LACE, permettant ainsi de créer une capacité d'intervention complémentaire auprès de nos clients sur l'ensemble du scope SAP.

Comment interagir avec ces équipes et bénéficier de leur implication ?

En termes de modalités d'intervention, les CEE sont à vos côtés dès la phase de démarrage du projet et tout au long de son utilisation. Bien évidemment les phases les plus critiques sont celles en amont du go live, et pour cela un focus tout particulier est mis sur la phase de transfert entre les équipes presales/ sales et les CEE. Au-delà du projet, les CEE ont pour mission de suivre l'usage de la solution, de votre satisfaction, de vous accompagner lors de nouvelles versions ou d'échanger avec vous sur des besoins complémentaires.

De ce fait, sur l'ensemble des solutions cloud SAP, cette organisation est là pour vous accompagner et optimiser la valeur que vous pouvez tirer de nos solutions. Notre ambition est bien d'avoir un taux de satisfaction le plus élevé possible, avec un impact positif sur les activités de nos clients. Il faut également savoir que ce taux de renouvellement de nos contrats est stratégique et scruté par la Direction ; et nous espérons que tous nos efforts se feront ressentir lors de la prochaine enquête de satisfaction de l'USF.

USF – UTILISATEURS SAP FRANCOPHONES

AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME SAP

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

DERNIÈRE PARUTION !

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

USF
AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME SAP
01 43 40 68 80
www.usf.fr
contact@usf.fr

SUIVEZ-NOUS !