

L'USF mag

n°55

www.usf.fr

Trimestriel / Juin 2022



CONVENTION USF 2022 - 5 & 6 OCTOBRE - LYON

« LE NUMÉRIQUE RESPONSABLE, TOUS ACTEURS ! »



Utilisateurs SAP Francophones



CONVENTION USF 2022

5 & 6 OCTOBRE - LYON

À LA UNE!

Bloquez vos agendas, les inscriptions à la Convention USF sont ouvertes.
Ne manquez pas l'événement incontournable de l'écosystème SAP.

“ LE NUMÉRIQUE RESPONSABLE, TOUS ACTEURS ! ”

101

EXPOSANTS

75

ATELIERS

6

CONFÉRENCES

ACCÉDEZ À VOTRE ESPACE PERSONNEL ET RETROUVREZ :



VOS JOURS
DE PRÉSENCE



VOS ATELIERS



VOS TEMPS FORTS



VÉRIFIEZ VOTRE INSCRIPTION ET MODIFIEZ VOTRE PARTICIPATION SI BESOIN



PARLEZ-EN AUTOUR DE VOUS :

PLUS VOUS COMMUNIQUEZ SUR LA CONVENTION USF,
PLUS NOUS SERONS NOMBREUX, REPRÉSENTATIFS ET EFFICACES.

INSCRIPTION & INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES → WWW.CONVENTION-USF.FR



L'USF DÉBARQUE SUR YOUTUBE !

ABONNEZ-VOUS, LIKEZ & PARTAGEZ !



DÉCOUVRIR LES DERNIÈRES VIDÉOS !

Besoin d'informations supplémentaires ? → adherer@usf.fr



mot du Président



Dans quelques mois, les 5 et 6 octobre, nous nous retrouverons pour notre Convention annuelle à Lyon. Après celle de Lille, l'an dernier, qui a marqué, enfin, le retour en présentiel tant attendu, ce sera l'occasion d'échanger et de partager, à la fois dans les ateliers, l'espace exposition et lors de moments conviviaux. Le fil rouge que nous avons retenu (**Le numérique responsable, tous acteurs !**) est clé pour l'USF et figure désormais dans notre ADN, car cette thématique ne concerne pas que la semaine de la Convention USF. Elle va faire partie intégrante des travaux des Groupes de Travail et des Commissions tout au long de l'année et fait déjà partie des préoccupations du SUGEN. Nous devons progresser dans la définition de métriques simples et standards pour bien appréhender les défis climatiques et sociétaux. C'est clairement un point sur lequel l'USF continuera à travailler avec ses adhérents, les autres clubs utilisateurs à l'international et évidemment SAP.

Notre Convention sera également l'occasion de révéler les résultats de la cinquième édition de notre enquête de satisfaction, avec un ensemble de questions comparables à la précédente édition, de manière à faciliter les comparaisons et analyser les évolutions. Les adhérents ont été toutefois interrogés sur de nouvelles problématiques, par exemple leur perception de l'offre RISE. Nous serons particulièrement attentifs à l'offre Cloud, qui est depuis plusieurs années déclarée comme objectif stratégique par SAP, mais dont on voyait encore sur la dernière enquête de satisfaction des clients SAP 2020 que beaucoup de challenges freinaient son adoption massive. Il va être intéressant d'objectiver les perceptions sur ce sujet, alors même que SAP prend de plus en plus un virage stratégique vers le tout Cloud.

N'oubliez pas de vous inscrire à la Convention USF : nous nous retrouverons à Lyon, les 5 et 6 octobre, pour des moments exceptionnels de partage et d'échanges, en toute convivialité !

Gianmaria Perancin
Président USF



Utilisateurs SAP Francophones

sommaire

Enjeux

- Une nouvelle gouvernance et trois dossiers chauds p 4
- Convention USF : un modèle fédérateur en amélioration continue p 5

Décryptage Tendances

- Tendances et chiffres-clés. p 7
 - Audit de licences : les facteurs de déclenchement.
 - ERP : les principales difficultés des grandes entreprises.
 - Utilisateurs d'ERP : une satisfaction mitigée.
 - Maturité sur les données : les entreprises progressent.
 - Les principales étapes d'un projet BI.
 - ERP : les raisons des dépassements de délais et de budgets.
 - Migration vers S/4HANA : un levier de croissance pour le marché des services SAP.
 - La digitalisation de la fonction finance : état des lieux.
 - ERP : visions croisées des DAF et des DSI.
 - Le saviez-vous ?

Retours d'Expérience

- Natais : une migration en douceur de ECC à S/4HANA p 10
- Decathlon parie sur le SAP Analytics Cloud p 11
- Artelia : hybridation et migration S/4HANA au service de l'expérience utilisateur p 12

Commissions

- Une Commission à part entière pour Successfactors. p 13

International

- Sapphire 2022 : une journée intense à La Haye .. p 14

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

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

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

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



Gianmaria Perancin

Président USF

Président SUGEN (SAP User Group Executive Network)

Responsable du Centre des Solutions et Compétences "Facturation

Marché Clients Particuliers et Expertise SAP" - EDF / DSI Commerce

UNE NOUVELLE GOUVERNANCE ET TROIS DOSSIERS CHAUDS

Lors de l'Assemblée Générale du 7 avril, Gianmaria Perancin a été reconduit dans sa fonction de Président de l'USF. Le Conseil d'Administration, composé de 17 membres, s'étoffe et se diversifie, avec l'arrivée de Anne-Sophie Guillaume (Engie). Avec trois problématiques majeures sur lesquels le CA va se focaliser : le cloud, la concurrence et l'accès au support SAP.

« Son intégration, outre le fait qu'elle contribue à renforcer la diversité du CA, va nous apporter une vision sur les outils SAP plus adaptés aux petites et moyennes entreprises, en particulier Business One, et permettra à l'USF de s'adresser à une palette plus large d'utilisateurs », assure Gianmaria Perancin. Il est d'ailleurs prévu qu'Anne-Sophie Guillaume lance la Commission Business One, à l'image de ce qui se fait dans d'autres clubs utilisateurs SAP, en particulier en Grande-Bretagne et Irlande.

Autre évolution : Christophe Cannie intègre le COMEX de l'USF en tant que Vice-Président Écosystème. « Nous souhaitons écouter davantage les partenaires de l'écosystème SAP, qui, même s'ils ne sont pas adhérents à l'USF, représentent une partie essentielle de cette communauté SAP que nous voulons servir. Grâce au rôle de Christophe Cannie, les partenaires pourront mieux s'appuyer sur l'USF pour remonter des informations vers l'éditeur, profiter de notre influence et de notre représentativité. En étendant notre écoute aux partenaires, nous protégeons également nos adhérents », explique le Président de l'USF.

Dans cet esprit de protection et service pour nos adhérents, trois dossiers font toujours l'objet d'attention de la part de l'USF. Tout d'abord, le fait que SAP veuille de plus en plus orienter sa stratégie vers le « tout Cloud ». Nous constatons que les clients ont un certain nombre de freins à l'adoption du Cloud, avec des questionnements sur le traitement des problématiques de souveraineté, la nécessité de conserver leurs datacenters, un manque de clarté de l'offre, le besoin de mieux comprendre les modes de souscriptions et le modèle tarifaire... « Pour répondre aux interrogations

de sa communauté, l'USF va poursuivre en 2022 ses échanges avec SAP, afin de lever les doutes quant à la valeur attendue d'une stratégie Cloud. En parallèle, nous souhaitons également obtenir des engagements pour les clients SAP désireux de rester sur un modèle hybride Cloud/On-premise, ou sur un modèle intégralement On-premise. Si nous n'obtenons pas ces engagements, nous pensons que certains vont décider de sortir du monde SAP », commente Gianmaria Perancin. En outre, « le fait que SAP puisse migrer l'hébergement des données de ses clients de ses datacenters vers les hyperscalers n'est pas anodin », poursuit le Président de l'USF. Cela pose en effet plusieurs difficultés concernant les délais, les aspects juridiques et les coûts, car « toutes ces transformations ont un coût important et nécessitent des ressources, ce n'est absolument pas une simple question d'hébergement, bien au contraire ! », ajoute le Président de l'USF.

Autre dossier sur lequel l'USF reste attentive : la concurrence. « L'USF milite depuis toujours pour que les règles de marché soient claires et transparentes, pour protéger les investissements des clients SAP et garantir au mieux que le choix en termes de solutions et services soit toujours dicté par la valeur qu'ils sont censés apporter aux métiers », rappelle Gianmaria Perancin. La récente Saisine, par le Cigref, de l'Autorité de la Concurrence sur les pratiques anticoncurrentielles de certains éditeurs, est considérée par l'USF comme une opportunité en or pour clarifier définitivement la situation : « Il faut éclaircir les règles du jeu, c'est surtout l'intérêt de SAP pour affirmer davantage son image de partenaire stratégique de ses clients sur le long terme », résume le Président de l'USF.

L'évolution de l'accès au support constitue également un point d'attention. « SAP souhaite fédérer sous un seul accès, baptisé "SAP for Me", la multitude de sites Web auxquels les clients peuvent aujourd'hui accéder pour trouver des contenus et bénéficier du support. Le problème est que l'on ne sait toujours pas comment cela va se passer pour les clients, alors que l'échéance approche (janvier 2023) : il serait souhaitable que SAP nous présente leur plan de communication sur ce sujet et le concrétise aussi sur la base de nos retours. Il faut en effet informer les clients et surtout les rassurer sur les impacts de cette évolution », suggère Gianmaria Perancin.

**Erwan Le Moigne**

Vice-Président
Événements - USF
DSI - Laboratoire de
la mer (Perrigo Compagny)

**Elysabeth Blanchet**

Déléguée Générale

**Magali Nogueira**

Responsable Marketing
& Communication

**Jonathan Texier**

Responsable Développement,
Marketing & Digital

Bureau USF

CONVENTION USF : UN MODÈLE FÉDÉRATEUR EN AMÉLIORATION CONTINUE

La 32^{ème} édition de la Convention USF se déroulera à Lyon, les 5 et 6 octobre 2022, pour la 3^{ème} fois dans la ville des lumières. Ce grand rendez-vous annuel incontournable de l'ensemble de l'écosystème SAP est en réalité une énorme machine, certes bien rodée, avec de multiples aspects complexes.

« On ne se rend pas vraiment compte de l'envers du décor, car nous sommes très souvent absorbés par notre quotidien au sein de nos entreprises. Superviser les événements de l'USF et, surtout, la Convention annuelle, représente un challenge intéressant et très stimulant », souligne Erwan Le Moigne, Vice-Président Événements de l'USF, fonction qu'il assume depuis deux ans.

Si cette mission de Vice-Président Événements n'est évidemment pas d'assurer les tâches opérationnelles, dévolues au bureau de l'USF, elle est toutefois cruciale : *« Je m'implique par exemple dans le choix des thèmes des conférences et des ateliers, les réunions avec les partenaires, les relations avec les prestataires externes, la sélection des traiteurs ainsi que pour les questions d'assurances... »,* précise Erwan Le Moigne, qui reconnaît que ses missions sont quand même assez prenantes, surtout pendant la période intense qui précède la Convention USF. *« Le succès repose sur un véritable travail d'équipe, avec les permanents, piliers de l'organisation de la Convention, le COMEX, mais également avec tous les partenaires, dont l'implication est toujours remarquable et constante. »* Erwan Le Moigne apporte également son expertise des solutions SAP, de manière à bien aligner les contenus des ateliers avec les préoccupations des adhérents. *« Nous le sollicitons régulièrement dans ce domaine, à la fois pour mieux maîtriser*

les solutions proposées par les partenaires et bénéficier de son regard d'utilisateur de solutions SAP », ajoute Elysabeth Blanchet, Déléguée Générale de l'USF.

Chaque année, le succès de la Convention USF ne se dément pas, avec une progression régulière de la participation. À Lille, en 2021, notre Convention a ainsi rassemblé 1 422 visiteurs uniques (record Lyon 2018 avec 1 560 visiteurs uniques) et 2 400 cumulés sur les deux jours (record Nantes 2019 avec 2 610 visiteurs cumulés). Ce fut d'ailleurs une cuvée particulière : *« Avec la crise sanitaire, elle a marqué les retrouvailles en présentiel de tous les acteurs de l'écosystème SAP. Tous les participants, utilisateurs et partenaires, ont été ravis de se revoir, après une pause forcée, et de retrouver cette ambiance particulière de nos Conventions »,* souligne Erwan Le Moigne.

Nul doute que la Convention qui se tiendra à Lyon va susciter un même enthousiasme. Il est d'ores et déjà perceptible du côté des partenaires exposants, dont une centaine ont répondu présents : *« Les stands ont été réservés en*



CONVENTION USF 2022 - 5 & 6 OCTOBRE - LYON

« LE NUMÉRIQUE RESPONSABLE, TOUS ACTEURS ! »

moins d'une minute, ce qui constitue un record historique », se félicite Elisabeth Blanchet, « malheureusement, faute de place, une vingtaine de partenaires ne pourront pas nous rejoindre ».

La Convention USF continue, année après année, d'être l'événement fédérateur de l'ensemble de l'écosystème SAP. « C'est le seul de cette ampleur au niveau national organisé en toute indépendance vis-à-vis de SAP. Même l'éditeur ne fait pas mieux pour rassembler autant de professionnels de son écosystème avec des contenus aussi riches et engageants », observe Elisabeth Blanchet. Pour Magali Nogueira Responsable Marketing et Communication, « notre Convention USF est un rendez-vous unique par le nombre de retours d'expériences diversifiés couvrant toutes les solutions SAP. Les clients ne témoignent qu'à la Convention, il y a de quoi être fier, cela ne se passe nulle part ailleurs ! »

Cette force de la Convention à rassembler l'écosystème repose sur trois ingrédients principaux : **l'apport de connaissances**, grâce aux conférences plénières ; **le partage**, grâce aux échanges nourris entre pairs ; et **l'expertise** apportée par les partenaires. Chaque année, un fil rouge, aligné sur l'actualité, oriente les contenus des conférences plénières et d'une partie des ateliers. « De plus en plus, le fil rouge de la Convention irrigue les travaux de l'USF tout au long de l'année », rappelle Elisabeth Blanchet. Après « L'IA, nouveau vecteur de la transformation des métiers » Convention à Nantes en 2019, « L'hybridation du SI » thème fédérateur de la Convention à Lille en 2021, la Convention USF 2022 se focalisera sur le thème : « Le Numérique Responsable, tous acteurs ! ». « Nous avons privilégié un thème très ouvert, car il ne s'agit pas de le réduire à l'écologie ; le numérique responsable englobe les aspects éthiques, la parité, les usages, les transformations sociétales, la sobriété numérique... », précise Elisabeth Blanchet.

Si le fil rouge est différent chaque année, les lieux le sont également : « Nous veillons à mettre en avant la ville et la région où se déroulent les Conventions, d'autant que celles qui nous accueillent sont toujours très riches sur les plans culturels et gastronomiques », assure la Déléguée Générale. La Convention USF mêle donc des moments où les

participants peuvent prendre de la hauteur, avec les conférences plénières, d'autres pour assimiler les bonnes pratiques dans les ateliers de retours d'expérience, sans oublier ceux de convivialité, en soirée. « On l'a vu à Lille l'an dernier, tout le monde a été ravi de se retrouver, les participants ont vraiment l'impression d'être chez eux », note Elisabeth Blanchet.

La Convention USF est organisée pour que « les utilisateurs parlent aux utilisateurs ». « Outre la focalisation des ateliers sur les retours d'expérience, nous veillons à maintenir un équilibre parmi les participants entre les utilisateurs et les représentants des fournisseurs, de manière à favoriser les échanges entre pairs », ajoute Magali Nogueira. **Résultat : un taux de satisfaction de 94 % des participants à la Convention de Lille !**

Le succès de la Convention repose également sur les partenaires : « L'ensemble de l'écosystème SAP est représenté, depuis les grands hyperscalers, jusqu'aux éditeurs de solutions de niche, cette grande variété est un atout pour les participants qui disposent ainsi d'une vision globale des produits et services utiles pour mener avec succès leurs projets, appuyée par de nombreux experts disponibles sur place », assure Jonathan Texier, Responsable Développement, Marketing & Digital. À la différence de nombreux autres événements, l'USF privilégie la qualité au profit (qualité des participants, des partenaires, des intervenants, des ateliers), c'est l'avantage du modèle associatif. « Pour moi, la plus grande réussite, c'est l'expérience de l'ambiance qui donne l'impression d'être une grande famille, un espace où les participants peuvent échanger de manière tellement naturelle », ajoute Jonathan Texier.

« Nous sommes fiers quand un événement se déroule sans accroc, ce qui a toujours été le cas, même si on peut redouter des événements tels que des grèves, la défaillance d'un intervenant en conférence plénière... ou une crise sanitaire », rappelle Magali Nogueira. D'autant que, chaque année, « la barre est toujours plus haute, il faut surprendre nos participants et innover ».

Rendez-vous à Lyon, les 5 et 6 octobre 2022.

Pour en savoir plus sur le programme et s'inscrire : www.convention-usf.fr

À L'AFFICHE CE MOIS-CI

Prenez quelques minutes et regardez notre vidéo « Parlons-en ! La Convention USF 2022 »

Tendances et chiffres-clés

De nombreuses études et analyses sont régulièrement publiées sur les différentes problématiques qui concernent les entreprises adhérentes de l'USF.

Cette nouvelle rubrique en propose une synthèse, avec les idées à retenir et les chiffres-clés utiles.

NOUVEAU !

AUDIT DE LICENCES : LES FACTEURS DE DÉCLENCHEMENT

Les éditeurs, pour cibler les entreprises vers lesquelles ils vont mener des audits de conformité de licences, s'appuient sur **six indicateurs** principaux :

- Le niveau des volumes d'achats.
- La complexité de l'organisation.
- Le degré de changement organisationnel (par exemple des fusions/acquisitions).
- La complexité du modèle de licence.
- Le désalignement entre le modèle de licences et la croissance de l'organisation.
- Le niveau de maturité de l'entreprise dans la gestion des actifs logiciels.

Source : *Software audit defense guide, how to prepare for vendors such as Microsoft, IBM, SAP, Oracle, Quest & MicroFocus, USU.*

<https://fisherits.com/white-paper-software-licence-audit-defence-guide/>

ERP : LES PRINCIPALES DIFFICULTÉS DES GRANDES ENTREPRISES

D'après les consultants du cabinet Tasmane, les grandes entreprises rencontrent plusieurs difficultés lors de l'implémentation d'ERP :

- **Le manque de standardisation**, des processus similaires implémentés différemment, le recours systématique à des développements spécifiques.
- **Des champs d'implémentation** trop larges, trop profonds, avec une difficulté pour reproduire les processus de l'organisation.
- La multiplication des **applications spécifiques**.
- Le manque de **qualité des données**, gérées en silos.
- La difficulté de prendre en compte des **contextes** réglementaires et locaux très différents.
- Des **périmètres fonctionnels** jamais figés, d'où des coûts de maintenance plus élevés.

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

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

UTILISATEURS D'ERP : UNE SATISFACTION MITIGÉE

Les utilisateurs d'ERP se répartissent en **trois groupes** pour la satisfaction à l'égard de la solution utilisée, selon le cabinet d'analyse Panorama Consulting : environ **45 % satisfaits ou très satisfaits**, un tiers (34,2 %) sont neutres et le reste (21,1 %) regroupe les insatisfaits ou très insatisfaits, proportion en hausse. Cela s'explique en partie, selon les consultants, par le fait que les utilisateurs comparent de plus en plus les interfaces avec celles qu'ils ont l'habitude de voir dans leur vie quotidienne, pour des applications B2C.

Source : *2021 ERP Report, Panorama Consulting.*

www.panorama-consulting.com/resource-center/erp-report/

MATURITÉ SUR LES DONNÉES : LES ENTREPRISES PROGRESSENT

Les experts du Boston Consulting Group montrent que le degré de maturité sur le management des données, mesuré par 5 stades auprès de 1100 entreprises au niveau mondial, progresse chaque année : l'index 2021 atteint **314 sur 500**, contre 252 en 2015. La France est dans la moyenne, mais loin derrière les États-Unis (326) ou la Chine (330). Les gains les plus importants concernent la gouvernance, la vision stratégique et la gestion du changement. Les secteurs de la finance et des biens de consommation sont beaucoup plus en avance que l'industrie et le secteur public.

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

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

LES PRINCIPALES ÉTAPES D'UN PROJET BI

- **L'analyse des besoins** : phase de spécification générale et détaillée avec les interlocuteurs métier, avec une spécification générale puis détaillée, des spécifications fonctionnelles et techniques.
- **Les tests**, par itération, afin d'éviter l'effet tunnel et prévoir une période de test avec les principaux utilisateurs-clés.
- **La mise en production** avec reprise de données et transfert vers les environnements de production.
- **La formation** et le transfert de connaissances sur l'accès à l'outil par les utilisateurs.
- **Le support** et la TMA, si nécessaire.

Source : Business intelligence : exploiter et valoriser vos données pour accroître votre performance, PasàPas.

www.pasapas.com/business-intelligence/

ERP : LES RAISONS DES DÉPASSEMENTS DE DÉLAIS ET DE BUDGETS

Seulement 40 % des implémentations d'ERP respectent les budgets et 54 % les délais. Plusieurs raisons sont avancées par les entreprises pour expliquer les dépassements dans les délais d'implémentation et/ou les budgets correspondants :

- **Pour les délais** : problèmes d'organisation, extension du périmètre du projet, difficultés de réconcilier les données, délais prévus irréalistes, problèmes techniques, fonctionnalités non délivrées par l'éditeur, crise sanitaire.
- **Pour les budgets** : nécessité d'ajouter des briques technologiques, extension du périmètre du projet, sous-estimation des besoins en personnel, problèmes techniques et de données, surcoût des consultants.

Source : 2021 ERP Report, Panorama Consulting.

www.panorama-consulting.com/resource-center/erp-report/

MIGRATION VERS S/4HANA : UN LEVIER DE CROISSANCE POUR LE MARCHÉ DES SERVICES SAP

Selon le cabinet PAC/Teknowlogy Group, le marché des services SAP a été moins impacté en 2020 par la crise du Covid que le marché global des services numériques car c'est un domaine important pour les entreprises qui ont dû continuer d'investir. La reprise depuis 2021 est aussi moins forte que le marché des services mais la dynamique reste intéressante avec **une croissance de +4,1 %** prévue en 2022 en France. Pour les analystes, « une grande attention est actuellement portée sur les migrations SAP S/4HANA à venir. La fin de la maintenance standard prévue en 2027 oblige les entreprises à changer leur système SAP legacy. Toutefois, selon l'enquête CxO auprès de 350 entreprises en France, ce n'est pas encore le raz de marée, même si la tendance est clairement à l'accélération : aujourd'hui, seules 5 % des entreprises ont fini leur migration vers S/4HANA mais la plupart des entreprises sont en cours sur le sujet ». PAC estime que **16 % des entreprises** prévoient d'avoir terminé la migration d'ici fin 2023, 28 % de démarrer la migration d'ici 2023 et 26 % se préparent sans agenda déjà fixé. **Seulement 5 % des entreprises** déclarent ne pas vouloir migrer vers S/4HANA mais plutôt vers un autre ERP du marché.

Source : « La migration vers S/4 sera le principal moteur du marché des services SAP », PAC/Teknowlogy Group.

www.sitsi.com/la-migration-vers-s4-sera-le-principal-moteur-du-marche-des-services-sap

LA DIGITALISATION DE LA FONCTION FINANCE : ÉTAT DES LIEUX

Selon une étude de PWC et de la DFCG (Association des directeurs financiers et de contrôle de gestion), la digitalisation de la fonction Finance reste un levier majeur pour améliorer l'efficacité des fonctions back-office en simplifiant et en automatisant les processus transactionnels :

- 83 % des directions financières envisagent d'investir dans la digitalisation de leur fonction.
- **74 % envisagent de faire évoluer leur ERP.**
- 65 % prévoient de lancer ou ont déjà lancé un projet de dématérialisation fiscale.

Source : Priorités 2022 des directions financières, renouer avec la confiance, PWC, DFCG.

www.pwc.fr/fr/publications/fonction-finance/priorites-2022-des-directions-financieres.html

ERP : VISIONS CROISÉES DES DAF ET DES DSI

Les ETI (entreprises de taille intermédiaire) françaises identifient cinq raisons principales de migrer les ERP dans le Cloud :

- Un meilleur accès en **mobilité** et à distance.
- L'**externalisation** des contraintes.
- Le renforcement de la **sécurité**.
- La réduction du temps de **déploiement**.
- La maîtrise des **coûts**.

Les directions financières et les DSI ont toutefois des visions différentes des atouts d'un ERP.

Priorités des DAF	Priorités des DSI
1 L'automatisation de l'intégration des données	La circulation de l'information
2 L'accélération de la production de données financières	La garantie du niveau de service
3 L'aide à la prise de décision	L'accélération de la transformation digitale
4 La libération du temps de travail	Une meilleure protection des données de l'entreprise

Source : Observatoire ERP ETI, Sage.

www.agence-adelanto.fr/images/web/daf/daf52/sage/pdf/Sage_Observatoire_ERP_ETI.pdf

LE SAVIEZ-VOUS ?

- **14 à 16 mois**, c'est la durée moyenne de mise en œuvre des projets ERP (31 à 34 mois pour les projets à plus d'un milliard de dollars) (*Third Stage Consulting*).
- **83 %** des directions financières envisagent d'investir dans la digitalisation de la fonction Finance (*PWC - DFCG*).
- **10 Clouds** différents seront utilisés en moyenne par les organisations d'ici 2023, provenant d'un nombre croissant de fournisseurs (*IBM*).
- **10 %**, c'est le gain en coûts opérationnels que les entreprises pourront obtenir à l'horizon 2025, en combinant automatisation et optimisation des processus (*Gartner*).
- **50 %** des changements de solutions IT sont motivés par l'inadéquation de la solution existante avec de nouveaux besoins et pour 30 % par des coûts trop élevés (*Indexel*).
- **3 à 5 %** du chiffre d'affaires, c'est ce que coûte l'implémentation d'un ERP (*Third Stage Consulting*).
- **47 %** des grandes entreprises mondiales estiment ne pas pouvoir se fier à leurs données CRM pour disposer d'une source de données clients fiables (*Forrester*).
- **45 %** des tâches financières étaient digitalisées en 2021 (*Accenture - Vialink*).

ON COMPTE SUR VOUS !

Nous vous interrogeons toutes les 2 semaines sur des grandes thématiques et tendances de l'écosystème SAP. Cela nous permet de connaître vos problématiques, de relayer vos questions et de porter vos voix :

**CONNECTEZ-VOUS RÉGULIÈREMENT
SUR LE RSE EN CLIQUANT ICI.**



RÉPONDRE AUX SONDAGES





Célia Ehmann

Quelques chiffres :

- Chiffre d'affaires 2021 : 65 millions d'euros, dont 90 % à l'exportation.
- 140 salariés.
- Un réseau de 240 agriculteurs locaux partenaires.
- 50 000 tonnes récoltées par an sur 8 000 hectares.
- popcorn.fr

Témoignage de Célia Ehmann
en charge du périmètre SI chez Nataïs



Source : Nataïs

Nataïs : une migration en douceur de ECC à S/4HANA

Peu connue du grand public, l'entreprise Nataïs est pourtant devenue en moins de trente ans le leader européen du marché du popcorn. Des centaines de millions de grains de popcorn préparés par Nataïs éclatent chaque jour dans les cinémas, foires, fêtes foraines et magasins du monde entier. Mais aussi dans les cuisines, Nataïs ayant produit plus de 210 millions de sachets micro-oncables en 2021. Nataïs a choisi de migrer son ERP ECC, utilisé depuis une dizaine d'années par une centaine de collaborateurs, à S/4HANA Cloud.

Nataïs ne voulait pas attendre le dernier moment pour basculer vers le nouvel ERP SAP. D'autant plus que certains projets de développement avaient été mis en pause dans l'attente de la bascule vers S/4HANA. Le projet a été lancé en fin d'année 2021. Ou plutôt les projets, Nataïs ayant également décidé de basculer vers la base de données SAP HANA et vers le Cloud. Pour mener à bien cette transformation, Nataïs a fait appel à STMS : « C'est notre intégrateur historique, il était naturel de faire appel à lui : STMS est intervenu pour préparer la montée de version, et gérer les aspects techniques, fonctionnels. On se repose sur eux et nous sommes très satisfaits de leur accompagnement et du support », confie Célia Ehmann, en charge du périmètre SI chez Nataïs.

Après avoir éclairci certains points, comme le périmètre précis de la solution, la compréhension des FUE (Full Users Equivalents), les possibilités de connexion avec les autres applications de l'entreprise, ou encore les moyens de mettre en place un lien de secours Internet pour son futur ERP, Nataïs a décidé d'opter pour l'ERP SAP S/4HANA Cloud Private Edition, via l'offre RISE with SAP. « Le licensing classique

proposé par SAP n'est pas adapté à une PME comme la nôtre. Les avantages apportés par le Cloud ont été ici décisifs, en particulier les aspects coûts », assure Célia Ehmann. « Concernant l'ERP, nous avons mené un audit en amont pour déterminer ce qu'il fallait modifier ou améliorer en priorité. Nous n'avons rien changé du périmètre du système, mais cela nous a permis de définir une feuille de route de développement pour notre nouvel ERP. Nous allons conserver certains spécifiques, même si nous allons profiter du projet pour évaluer les efforts requis afin de basculer certains processus vers les standards préconisés par SAP. »

La phase de recette a démarré le 15 mars 2022, avec un Go Live le 4 mai. Si la migration est réalisée à périmètre constant, quelques changements notables ont été appliqués au nouveau SI. « Nous avons déployé plusieurs tuiles Fiori, relatives notamment à des KPI nous intéressant. Enfin, nous avons à traiter quelques sujets liés à la mobilité, de manière à faciliter la vie de nos collaborateurs en logistique et approvisionnement », poursuit Célia Ehmann. « Nous avons formé et animons une équipe d'utilisateurs clés dynamiques, qui partagent et échangent aujourd'hui leurs bonnes pratiques, et sont moteurs sur des projets d'optimisation de nos processus », conclut Célia Ehmann, qui met en exergue plusieurs points d'attention pour réussir ce type de projet : « D'abord, bien dimensionner les ressources nécessaires, en s'appuyant notamment sur l'intégrateur. Ensuite, préparer le comité de direction, surtout si la transformation comporte des phases critiques et, enfin, communiquer vers les équipes : un tel projet transverse a forcément des impacts pour toute l'organisation de l'entreprise ».

Decathlon parie sur le SAP Analytics Cloud



Alexandru Negoescu

En bref :

Le Groupe Decathlon est le spécialiste du marché du sport, avec la création de produits et leur distribution en ligne ou en magasins.

Quelques chiffres :

- Chiffre d'affaires (2020) : 11,4 milliards d'euros.
- 1 697 magasins dans le monde, dont 328 points de vente en France.
- 69 entrepôts et plateformes logistiques.
- 93 710 collaborateurs.



Commission
du 15 mars 2022

Le Groupe Decathlon a présenté, lors de la réunion de la Commission SAP Analytics du 15 mars 2022, son retour d'expérience de la mise en place de SAP Cloud Analytics pour le cœur de son activité (Supply Value Chain, qui recouvre la production et la logistique, hors Retail et Finance), qui concerne 9 000 utilisateurs.

Un projet pilote a été initié en 2019, avec un Go Live au premier semestre 2020. Plusieurs raisons ont justifié le choix de SAP Analytics Cloud (SAC) par Decathlon. D'abord, il s'agissait de remplacer les solutions existantes, SAP Lumira et SAP Webi (suite Business Objects), dont les utilisateurs n'étaient pas pleinement satisfaits, et de réduire les coûts de licences. « L'objectif était d'apporter de l'autonomie aux utilisateurs, pour bénéficier d'un "Time to Market" plus court, de manière à consacrer davantage de temps à la décision et moins à manipuler les données, en remplaçant des milliers de dashboards Excel », résume Alexandru Negoescu, Architecte technico-fonctionnel BI chez Decathlon.

Avant de choisir SAC, l'équipe BI Decathlon a testé d'autres solutions de Data Visualisation, mais, déplore Alexandru Negoescu, « elles ne pouvaient pas utiliser directement l'exhaustivité des fonctionnalités SAP BEx/BW (comme les variables, les formules complexes/ou standards SAP BW, les restricted key figures et le volume de données) sur les sources SAP BW et HANA - en temps réel, alors que SAP Analytics Cloud est capable de se connecter à nos environnements SAP... ».

Ensuite, au-delà de la connexion aux sources SAP, « la solution SAC offre la possibilité de se connecter au paysage Big Data de Decathlon, c'est utile pour créer une communauté Data plus grande et plus unie », précise Alexandru Negoescu. Enfin, ce choix s'intègre dans la stratégie Full Cloud de Decathlon, avec les avantages d'une solution Cloud : « la maintenance et les évolutions sont effectuées par SAP, il n'y a donc pas besoins, en interne, d'une large équipe d'administration IT pour prendre en charge le versioning et les correctifs de la

solution », précise Alexandru Negoescu.

L'implémentation de SAC au sein de Decathlon a reposé sur plusieurs approches, en particulier des ateliers de formation avec les métiers concernés, l'incitation des utilisateurs à essayer SAC et à y recourir pour tous leurs besoins analytiques, ainsi que des ateliers de formation de 3-4 jours pour les créateurs de contenus. « Le département informatique (BI/Data) a guidé le parcours des utilisateurs, les Key Users - Power Users ont été impliqués à tous les niveaux des décisions du projet et tous les utilisateurs ont été encouragés à essayer quelque chose de nouveau à chaque fois, peu importe si cela échoue, c'est une excellente manière d'apprendre », précise Alexandru Negoescu.

Aujourd'hui, SAC compte plus de 3 000 utilisateurs, près de cinquante créateurs de contenus (pour les parcours utilisateurs) et plus de 400 modèles de données actifs. « SAC est une solution facile à utiliser, nous avons réduit la complexité pour les utilisateurs, qui se sentent libres et sont beaucoup plus efficaces, car ils gagnent plusieurs heures par semaine », assure Alexandru Negoescu, pour qui il faut également « encourager le "Content Ownership", qui entraîne moins de demandes de support ».

Ce dernier met en exergue plusieurs points d'attention dans ce type de projet. D'abord, « il faut consacrer le temps nécessaire pour travailler avec les utilisateurs, afin de bien cadrer les besoins et de se focaliser sur l'essentiel, avec des KPI (indicateurs de performance), en lien avec la stratégie, en l'occurrence, pour Decathlon, le Full Cloud ». Pour Alexandru Negoescu, cette collaboration avec les métiers est essentielle : « on réfléchit beaucoup mieux avec une approche collaborative ». Ensuite, il importe de définir un plan d'actions, avec des échéances précises. Enfin, l'architecte technico-fonctionnel BI recommande de rester flexible en privilégiant une approche agile, notamment avec les capacités techniques capables de répondre à toutes les problématiques.



Angéline Carlassare



Nicolas Panayoti

En bref :

Le Groupe Artelia est spécialisé dans l'ingénierie (consulting, études et schémas directeurs, management de projet, maîtrise d'œuvre de conception et d'exécution, gestion patrimoniale...).

Quelques chiffres :

- 5 domaines d'activités : la mobilité, l'eau, l'énergie, le bâtiment et l'industrie.
- 6 700 salariés dans 40 pays.
- Chiffre d'affaires (2021) : 745 millions d'euros, dont 85 % en Europe.
- www.arteliagroup.com



**Commission
du 14 avril 2022**

Artelia : hybridation et migration S/4HANA au service de l'expérience utilisateur

Lors de la réunion de la Commission Organisation & Gouvernance du 14 avril 2022, le groupe Artelia a présenté son retour d'expérience en matière d'hybridation du SI et de stratégie S/4HANA.

« Les objectifs principaux de la migration vers S/4HANA, depuis ECC6, étaient de combler les manques fonctionnels, avec une ergonomie plus accessible et modernisée, et d'intégrer plus facilement les sociétés que nous acquérons », résume Angéline Carlassare. Au cours des vingt dernières années, plus de 70 sociétés ont été intégrées pour former le groupe Artelia d'aujourd'hui. Et l'objectif d'atteindre le milliard d'euros de chiffre d'affaires à l'horizon 2025 repose sur cette croissance externe.

La montée de version a été réalisée, en 2021, en mode Brownfield, qui consiste à migrer d'un ECC6 existant vers S/4HANA en embarquant tous les spécifiques. « S/4 est poussé par SAP, mais la plupart des entreprises n'ont pas encore migré, probablement parce que beaucoup n'en ont pas vraiment envie, car S/4HANA ne délivre quasiment pas de valeur à court terme, représente un coût significatif et a un impact sur les processus, même lorsque l'on cherche à le minimiser », assure Nicolas Panayoti, « c'est seulement aujourd'hui que l'on commence à tirer de la valeur fonctionnelle métier en "fiorisant" l'expérience utilisateur, avec la création de cockpits métiers ». L'utilisation de Fiori semble d'ailleurs être un prérequis : « Les notions de Business Partners (qui élimine la distinction entre clients et fournisseurs) et de rôles complexifient nettement l'expérience utilisateur et, si l'on n'ajoute pas Fiori dans une approche de type Brownfield, le résultat n'est vraiment pas à la hauteur de ce que l'on peut espérer », observe Angéline Carlassare. Surtout si l'utilisateur se trouve confronté à une régression fonctionnelle. Exemple : « Pour les saisies budgétaires, auparavant, pour des montants annuels, la répartition mensuelle s'effectuait automatiquement, mais avec Fiori, il faut créer douze lignes, une par mois. C'est inacceptable. La réponse

de SAP consiste à suggérer d'utiliser BPC Optimized. Il faut donc acheter des licences supplémentaires pour obtenir la même chose qu'avant S/4 ! », déplore Angéline Carlassare.

Le sujet de l'hybridation a été traité de manière indépendante à la mise en place de l'ERP. « L'hybridation de notre paysage applicatif relève à la fois de l'ADN d'Artelia et de notre stratégie d'intégration des sociétés que nous rachetons. Elle s'oppose à l'intégration (lorsqu'une seule solution gère tout) et repose sur un ensemble de solutions qui communiquent via des interfaces, aucune ne répondant à l'ensemble des besoins métiers. C'est certes plus coûteux, mais lorsque nous rachetons des entreprises, nous intégrons un paysage applicatif hétérogène et des systèmes morcelés, ce qui justifie une approche hybride pour créer de la valeur et faire converger les processus, le vocabulaire et les méthodes de travail », explique Nicolas Panayoti.

La stratégie d'intégration des sociétés acquises (y compris leurs SI) s'effectue en trois temps. « D'abord, les aspects juridiques, ensuite l'acclimatation progressive à l'écosystème et à notre core model, et, enfin, le remplacement de l'ERP », détaille Nicolas Panayoti, pour qui l'hybridation est un facteur de convergence.

C'est là aussi que Fiori présente un intérêt pour améliorer l'expérience utilisateur « Qui dit hybridation, dit morcellement des applications, donc un risque de discontinuité dans l'expérience utilisateur : sur notre portail Fiori, les tuiles qui lient les applications masquent à l'utilisateur ce morcellement applicatif. Par exemple, dans l'un des cockpits Fiori, la moitié des tuiles ne sont que des liens vers d'autres applications. De manière transparente, l'utilisateur est dirigé au bon endroit pour agir », assure Angéline Carlassare. « Au regard de nos investissements conséquents, c'est un élément de création de valeur pour l'expérience utilisateur, à laquelle nous attachons beaucoup d'importance », conclut Nicolas Panayoti.



Philippe Boulicaut

Président de la Commission SuccessFactors - USF
Business Analyst Ressources Humaines - bioMerieux

UNE COMMISSION À PART ENTIÈRE POUR SUCCESSFACTORS

Le Groupe de Travail SuccessFactors, qui avait été mis en place à l'USF, en septembre 2012 suite à l'acquisition de cette solution par SAP, est désormais devenu une Commission à part entière. Elle est présidée par Philippe Boulicaut, par ailleurs Business Analyst Ressources Humaines chez bioMerieux, avec une quinzaine d'années d'expérience sur la solution SuccessFactors.

« Après plusieurs années passées à aider à redéfinir des processus RH, je souhaite porter la voix des différents rôles RH qui utilisent au quotidien SuccessFactors afin que les axes d'amélioration du produit soient bien pris en compte par les différents SuccessFactors Product owners », souligne le Président de la Commission.

Passer de Groupe de Travail à Commission est d'ailleurs plus une renaissance qu'une évolution : *« La Commission repart d'une page blanche »*, rappelle Philippe Boulicaut. Historiquement, le Groupe de Travail SuccessFactors s'était intéressé à des thématiques, certes toujours actuelles (paie, formation, recrutement, gestion administrative...), mais, aujourd'hui, les problématiques liées à la gestion des ressources humaines sont non seulement de plus en plus stratégiques, sur fond de difficulté à attirer et à fidéliser les talents, mais aussi plus complexes, avec les habitudes de télétravail, l'entreprise étendue, les surenchères salariales, la qualité de vie au travail ou la diversification des compétences... *« Aujourd'hui, beaucoup de ces thématiques s'entrechoquent, le recrutement étant devenu le nerf de la guerre, en particulier pour optimiser la mobilité interne »*, note Philippe Boulicaut. Avec, évidemment, une évolution des solutions proposées par l'éditeur. *« Depuis Rise for SAP en 2021, on voit un réel intérêt de la part de l'éditeur d'écouter ses clients, il est temps d'approfondir les actions que l'on peut entreprendre ensemble pour emmener les usages de SuccessFactors au cœur des (r)évolutions des organisations »*, assure Philippe Boulicaut.

La première réunion de la Commission s'est déroulée le 18 mai 2022, autour de la présentation d'un retour d'expérience du groupe pharmaceutique bioMérieux et d'échanges entre les trente participants pour définir les thématiques qui seront abordées lors des prochaines

réunions de la Commission. L'objectif, selon son Président, est *« de prendre de la hauteur, de mieux partager des idées et d'influencer si possible la roadmap de l'éditeur ; la Commission va vivre avec celles de ses participants »*. Sans oublier les aspects pratiques : *« Par exemple, beaucoup d'entreprises éprouvent des difficultés pour poster des idées pour le bon module au sein des outils proposés par SAP, de manière à influencer la roadmap de l'éditeur : il donne accès à de nombreux sites pour le faire, mais on ne dispose pas de la carte pour s'y retrouver »*, déplore Philippe Boulicaut, qui a identifié cette problématique comme contenu possible d'un livrable publié par la Commission SuccessFactors. De même, l'accès au support mérite des éclaircissements : *« C'est le problème de l'accès à la connaissance et, lorsqu'une entreprise ne dispose pas d'un support dédié, c'est vite compliqué de s'y retrouver »*, ajoute Philippe Boulicaut.

À l'image de ce qui se pratique dans d'autres Commissions de l'USF, SAP pourrait ponctuellement intervenir dans les travaux de la Commission, si cela présente un intérêt évident pour les adhérents, par exemple pour présenter des nouvelles fonctionnalités. *« Cela peut se révéler pertinent pour des modules où il y a encore peu d'experts sur le marché et peu de clients qui les ont implémentés, notamment le Center of Capabilities, la Workzone ou le Center of Opportunities »*, précise Philippe Boulicaut. De prochaines réunions de la Commission sont prévues d'ici à la fin de l'année.

Prochaine réunion :
le 6 juillet 2022
Pour en savoir plus : www.usf.fr





Simon Redondie

Membre du Conseil
d'Administration et Secrétaire
Général
Président de la Commission
Technologie - USF
Architecte technique
solutions SAP
Gendarmerie Nationale



François Erignoux

Vice-Président Relations
Internationales
Business Process &
Systems Architecture
Group Digital & IT
Department - Engie



Valérie Chazalon

Chief Partner Officer
SAP France

— Délégation USF —

Sapphire 2022 : une journée intense à La Haye

Le 17 mai 2022 s'est déroulé le Sapphire à La Haye (Pays-Bas), organisé par SAP. Les clients français de l'éditeur étaient largement représentés. Les témoignages de Simon Redondie, Secrétaire Général de l'USF, François Erignoux, Vice-Président Relations Internationales de l'USF et Valérie Chazalon, Chief Partner Officer de SAP France.

Par rapport au traditionnel Sapphire annuel, organisé à Orlando, SAP a privilégié, cette année, un événement régional. Le principe d'adapter les événements aux contraintes de déplacements des clients, du fait de la crise sanitaire, mais également aux exigences de limitation des déplacements pour réduire les émissions de CO² avait été suggéré par le SUGEN, que SAP avait consulté. Message reçu pour cette édition, à laquelle ont assisté 1093 participants (clients, prospects et partenaires), dont 83 français, et qui a mêlé des retours d'expérience de clients, associés à des parcours thématiques, un village partenaire et des sessions d'échanges avec les clubs utilisateurs.

Un événement orienté clients

« L'événement de La Haye, avec un nouveau format, était le premier post-pandémie en présentiel et a généré beaucoup d'échanges et de rencontres entre nos clients, nos experts et les partenaires présents », assure Valérie Chazalon. Pour François Erignoux, « Le Sapphire de La Haye était un événement très orienté client, avec des retours d'expérience intéressants et du networking, sur un rythme très soutenu et avec des contenus très denses ».

Un feedback confirmé par Simon Redondie, pour qui « les ateliers de retours d'expérience étaient très inspirants. Et ce fut un grand plaisir de pouvoir tous se retrouver et de retisser des liens que nous n'avions plus à distance ».

Cette édition européenne du Sapphire n'a pas été, cette fois, l'occasion d'annonces majeures de la part de SAP, mais plutôt celle de réaffirmer les fondements de sa stratégie. Plusieurs éléments ont ainsi été mis en exergue lors des conférences plénières, en particulier la « Sustainable Intelligent Enterprise », « L'Embedded intelligence in the Cloud », la résilience et le développement durable. « Nous avons bien ressenti, lors de cet événement, le besoin des entreprises d'accélérer leur transformation et de l'aborder sous l'angle de la valeur, plutôt que comme une migration essentiellement technique »,

rappelle Valérie Chazalon. Pour Simon Redondie, « l'entreprise intelligente reste une thématique majeure, qui a été complétée par le développement durable ; c'est une vraie inflexion de la part de SAP ». Les participants ont toutefois regretté d'avoir manqué de temps, par exemple pour visiter le village partenaire. « C'est vrai que nous avons proposé de très nombreux ateliers et l'on peut s'y perdre », admet Valérie Chazalon.

Le Serious Game plébiscité

Les participants ont notamment pu expérimenter un Serious Game autour de S/4HANA (ERP Sim Game) : une simulation du calcul du développement durable sur la supply chain était proposé par SAP : « Au travers d'une simulation de vente dans un contexte concurrentiel avec calcul de l'empreinte carbone, le but était de maximiser le profit rapporté à la tonne de CO². Le résultat de cette simulation était particulièrement impressionnant », précise François Erignoux. Une telle initiative avait d'ailleurs déjà été plébiscitée, au sein de l'USF, par la Commission Rhône-Alpes et par le Groupe de Travail « S/4HANA Les chemins pour y aller ». SAP organise environ une cinquantaine de sessions



du Serious Game chaque année. « *Nous allons enrichir notre programme de gamification : de nouveaux scénarii sont désormais disponibles autour de la maintenance, du secteur public et de la sustainability* », précise Valérie Chazalon.

Dans le cadre de la soirée des groupes utilisateurs, les représentants de l'USF ont eu l'opportunité d'échanger avec les représentants de SAP, notamment Kristina Weber (Chief Operating Officer RISE), Brian Duffy, en charge du Cloud et Rohit Nagarajan, Président de SAP Europe du nord. Principaux sujets abordés : l'offre RISE, la Business Technology Platform, Activate et le Global Business Network. « *Nos échanges, par ailleurs très intéressants, étaient toutefois trop courts, nous avons manqué de temps pour vraiment approfondir. Nous avons notamment ressenti un décalage entre l'offre RISE et les retours des groupes utilisateurs* », explique Simon Redondie.

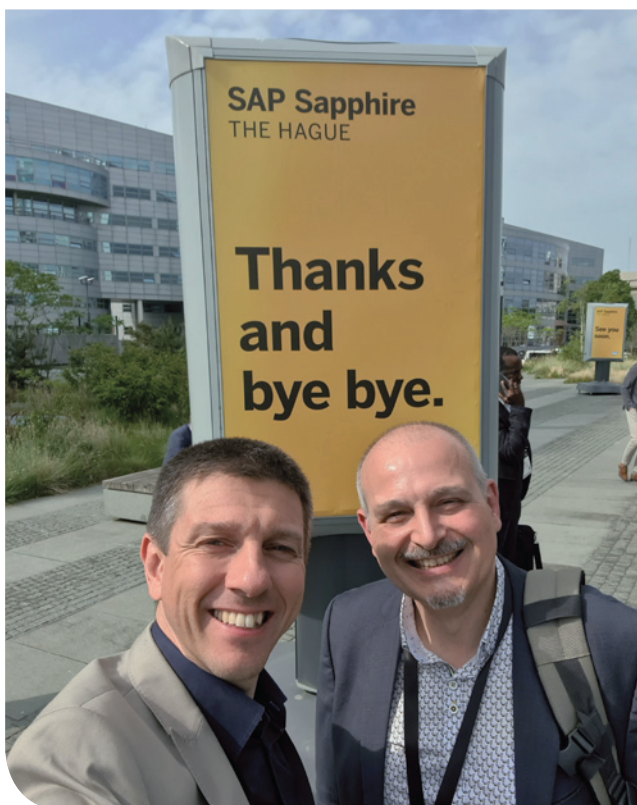
Des rencontres avec les groupes utilisateurs

Les groupes utilisateurs ont insisté sur le fait que « *SAP a toujours des difficultés à expliquer comment est construit RISE. De même, il est difficile de s'y retrouver dans les plus de 900 services proposés dans le cadre de la BTP (Business Technology Platform)* », déplore François Erignoux, qui reconnaît que le portail Framework RISE constitue une réponse pour aider à élaborer la migration vers RISE. Autre initiative intéressante, selon François Erignoux : le Global Business network, pour mettre en relation les clients et les fournisseurs. La question des compétences a été également à l'ordre du jour, c'est un sujet

plus que jamais d'actualité, à la fois pour l'évolution des équipes et le recrutement. « *Dans le prolongement de nos annonces lors de la Convention USF 2021, nous poursuivons nos initiatives dans ce domaine, avec un accent sur les jeunes diplômés et les personnes en reconversion professionnelle, ainsi que des investissements dans la SAP Partner Talent Initiative* », assure Valérie Chazalon. Rappelons que ce nouveau programme vise à identifier et former des talents, nouveaux et existants, au sein

de l'écosystème de partenaires SAP, en particulier pour les domaines en tension comme RISE ou S/4HANA.

Suite au succès du Sapphire de La Haye, le format sera très probablement reconduit avec, probablement, quelques aménagements. Si, côté logistique, les représentants de l'USF ont apprécié la gestion des badges (« *simple, rapide, lisible* »), la ventilation des salles et le networking dans un décor de plage, ils ont pointé quelques points irritants : une signalétique peu compréhensible, des réservations de sessions non respectées, des salles trop petites qui rendent difficiles les prises de notes, des dysfonctionnements dans les Q/R pour noter la satisfaction... et pas assez de café !





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

DERNIÈRES PARUTIONS !



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