

UNE LARGE GAMME D'OUTILS
À VOTRE DISPOSITION...

L'USF mag

n°61

www.usf.fr

Trimestriel / Janvier 2024



RÉSEAU SOCIAL LA COMMUNAUTÉ USF

*Échangez facilement
avec vos pairs et trouvez
les réponses à vos questions*



SITE VITRINE USF

*Retrouvez toutes les
actualités USF*



SITE WEB CONVENTION USF

*Découvrez toutes les
infos clés de l'événement*



PLATEFORME LE LIEU PARTENAIRES USF

*Recherchez le
Partenaire en fonction
de vos besoins*



APP MOBILE C24

*Participez à la
Convention USF
de manière optimale*



APP MOBILE ADHÉRENT USF

*Ayez l'USF dans
votre poche tout le temps*

ET BIEN PLUS
ENCORE ● ● ●



Utilisateurs SAP Francophones

CONVENTION USF 2023 - NANTES

“LES CRISES, SOURCES DE « NOUVEAUX »
MODÈLES DE PENSÉES”



L'ÉVÉNEMENT MAJEUR DE L'ÉCOSYSTÈME SAP
WWW.CONVENTION-USF.FR

1 750

VISITEURS UNIQUES

3 089

VISITEURS CUMULÉS

104

EXPOSANTS

6

CONFÉRENCES PLÉNIÈRES

68

ATELIERS REX

5

ROADMAP SAP

4 649

PARTICIPANTS CUMULÉS
AUX ATELIERS (REX & ROADMAP SAP)

64

PARTICIPANTS EN MOYENNE
PAR ATELIER

PREMIÈRE PARTICIPATION. TRÈS
AGRÉABLEMENT SURPRIS PAR
LA QUALITÉ DE L'ORGANISATION,
ET UN TRÈS BON ÉQUILIBRE ENTRE
PLÉNIÈRES, ATELIERS ET TEMPS POUR
ÉCHANGER AVEC LES EXPOSANTS !

SUPERBE ORGANISATION. 48H RICHES
EN INFORMATIONS AVEC UN RYTHME
SOUTENU. C'ÉTAIT MA PREMIÈRE
PARTICIPATION ET J'AI TROUVÉ
ÇA BLUFFANT ! MERCI ÉGALEMENT
POUR LE MOMENT LOUNGE QUI A SERVI
À LA DÉTENTE ET NOUS DÉCOUVRIR
DANS UN AUTRE CONTEXTE.

LES CONFÉRENCES ET REX ÉTAIENT
D'EXCELLENTE QUALITÉ. LE PUBLIC
ÉTAIT ÉGALEMENT TRÈS PERTINENT.
TRÈS BELLE ORGANISATION,
UN MOMENT IMMANQUABLE QUI
NOUS PERMET D'ÉCHANGER AVEC
NOS COLLÈGUES ET NOS ACTUELS
ET FUTURS PARTENAIRES.



mot du Président



En ce début d'année 2024, force est de constater que nos adhérents sont encore fortement perturbés par l'augmentation des coûts de maintenance, annoncée l'été dernier et qui se traduira par un alourdissement de 5 % des factures. Clairement, cela impacte les budgets des clients de l'éditeur.

Nous avons tous très rapidement pensé que cette stratégie de l'éditeur ressemblait fort au phénomène de « shrinkflation », très en vogue dans le commerce de détail. Une approche qui consiste, rappelons-le, à augmenter les prix en diminuant les quantités.

Par ailleurs, cette décision de SAP faisait suite à une première annonce au Sapphire, en mai 2023, indiquant que désormais toutes les innovations des produits SAP seraient réalisées uniquement pour les versions Cloud. Très logiquement, les entreprises ont donc eu l'impression que leurs ressources budgétaires, dédiées à l'augmentation des coûts de maintenance, serviraient finalement à financer des développements liés au Cloud, sans même en tirer profit !

Dans un esprit constructif qui caractérise depuis longtemps l'USF, nous avons décidé d'interagir avec SAP sur ces points, afin d'éclaircir la situation. Ce travail nous a occupé les quatre derniers mois de l'année 2023 et continue encore aujourd'hui. Par exemple, la dernière réunion de l'USF Force, le 17 janvier, a permis d'avoir des échanges plus clarificateurs avec Olivier Nollent, PDG de SAP France (*lire page 14*). Nous avons également initié des contacts au plus haut niveau chez l'éditeur, qui déboucheront sur une réunion, fin février ou début mars, consacrée aux problématiques S/4, On Premise, Cloud privé et RISE et à laquelle nous allons associer nos collègues du Cigref. Nous constatons que SAP semble vraiment tenir à nous rassurer sur le fait que les clients On Premise ne seraient pas du tout abandonnés, que l'éditeur continuera à les accompagner et à leur fournir du contenu à valeur ajoutée. Maintenant, il faut clairement que les paroles se traduisent par des actes concrets...

En même temps, l'USF consulte de façon informelle les partenaires de l'écosystème SAP, pour identifier comment ils se positionnent vis-à-vis de RISE et de la stratégie Cloud de l'éditeur. Nous consoliderons les différentes informations, que nous voulons remonter à SAP, pour aider l'éditeur à mieux travailler avec ses partenaires, et finalement à mieux servir les clients et les utilisateurs. Ce travail est important pour l'USF, car nous restons convaincus que lorsque les partenaires sont dans une dynamique positive, leurs clients sont plus sereins. Le retentissement de nos Conventions annuelles le démontre. Celle de 2023 a d'ailleurs été la mieux notée sur le plan qualitatif ! Je suis persuadé que le succès de la Convention 2024, à Lille, les 9 et 10 octobre, sera au moins équivalent : voilà un beau défi pour l'équipe des salariés de l'USF, qui se renforce par l'arrivée de Flora An et de Mathilde Fleury !

Gianmaria Perancin

Président USF

Voici le nouveau fil rouge
pour l'année 2024
et notre Convention USF !
**Il était une fois le Cloud :
entre mythe et réalité...**



sommaire

Décryptage

• 2024, une année de changement pour l'USF ... p 4

Enjeux

• Sondage adhérents : les pistes d'évolution de l'USF p 5

Vie de l'USF

• Adhérents : la boîte à outils USF à votre disposition p 8

Retours d'Expérience

- Comment implémenter S/4HANA sur un socle IFRS : l'exemple de Pharmalys p 10
- Axens unifie ses processus avec la Facturation Électronique p 11
- La stratégie IT de Agromousquetaires et ses projets SAP p 12
- IMA : un management des actifs logiciels face aux audits de licences p 13

Commissions

- USF Force : quelles perspectives pour SAP en 2024 ? p 14
- Facturation Électronique : les spécifications évoluent p 16

Tribune libre

- Par Joan Torres, Président de l'AUSAPE, association des utilisateurs espagnols de solutions SAP p 17



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 soumise à l'accord préalable du Club Utilisateurs SAP Francophones.

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

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

**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

2024, UNE ANNÉE DE CHANGEMENT POUR L'USF

En 2024, l'USF va renforcer son influence internationale, étendre la palette de ses activités et poursuivre ses actions pour agir sur la stratégie et les pratiques commerciales de SAP.

L'INFLUENCE DE L'USF : RAYONNER À L'INTERNATIONAL

L'influence de l'USF n'est plus à démontrer au sein de l'écosystème SAP. Mais elle trouve ses limites géographiques, dans l'Hexagone et en Suisse Romande, où une Commission a été créée en mars 2018 et est rapidement montée en puissance.

L'un des objectifs est de resserrer davantage les liens avec les autres clubs utilisateurs à l'étranger. Pour Gianmaria Perancin, Président de l'USF, « multiplier les échanges avec nos équivalents de l'USF à l'international renforce l'influence, la légitimité et la force des utilisateurs vis-à-vis de SAP ». Bien évidemment, des liens étroits existent déjà et depuis longtemps, avec le dynamisme du SUGEN, dont la Présidence est également assurée par Gianmaria Perancin. « Il est toujours pertinent d'observer ce qui se passe dans d'autres pays et que d'autres clubs s'inspirent des actions de l'USF. C'est un des piliers du développement à moyen et long terme de notre association », ajoute-t-il.

Outre les responsabilités de François Erignoux, en tant que Vice-Président Relations Internationales, Mathilde Fleury intègre l'équipe des permanents de l'USF, au sein de laquelle elle a désormais en charge les projets internationaux. « Cette nouvelle expertise complète celles portées par Anthony Guillot, pour la communication et l'image de l'USF, Jonathan Texier pour le Développement, marketing et Digital, Oksana Pautard pour les Services Généraux, RH et administratifs, Magali Nogueira Codirectrice de la Convention et Responsable Com-Marketing, Flora An pour le travail quotidien sur la base adhérents, sans oublier Elysabeth Blanchet et tant que chef d'orchestre de toute l'équipe », détaille Gianmaria Perancin.

QUELLES ÉVOLUTIONS STRATÉGIQUES POUR L'USF ?

Ce développement international, axe majeur de l'influence et de la légitimité de l'USF, s'accompagnera, dès cette année, par des évolutions dans les services proposés aux adhérents. Les résultats du sondage réalisé à l'automne 2023 auprès de ces derniers (*lire la synthèse dans ce numéro, pages 5 à 7*) ont mis en exergue un certain nombre d'améliorations/adaptations souhaitées. Si l'USF est plébiscitée dans sa capacité à accompagner les adhérents, des faiblesses ont ainsi été mises en exergue dans la communication et l'appropriation des outils actuels mis à la disposition de la communauté. Les réflexions en cours, au sein du Bureau, du Comité Exécutif, du Conseil d'Administration et de l'USF Force, aboutiront à des actions concrètes à très court terme.

L'USF a également l'ambition d'initier de nouvelles communautés, notamment, en 2024 sur les automates dans SAP (en lien avec l'intelligence artificielle), à la fois pour les Back Offices et les Front Offices, et la problématique d'agilité, thématique pour laquelle

« des adhérents ont de belles histoires à raconter », assure le Président de l'USF.

En 2024, l'USF lancera à nouveau, auprès des adhérents, son Enquête de satisfaction (la sixième) sur les solutions SAP. « L'objectif est de comparer les améliorations par rapport à la précédente édition et d'identifier les sources d'insatisfaction, récurrentes ou non », précise Gianmaria Perancin.

DES POINTS DE FRICTION, ENCORE ET TOUJOURS

Dans les relations avec SAP, plusieurs sujets posent encore question, dans un contexte où la grande majorité des clients francophones de SAP utilisent encore des solutions On Premise, en interne ou chez des hébergeurs. Certaines de ces entreprises ont migré ou sont en train de migrer vers S/4HANA, mais la majorité est toujours sur ECC6 : « C'est un point crucial que SAP doit intégrer dans sa stratégie », souligne le Président de l'USF. Ainsi, pour les deux tiers des adhérents de l'USF, interrogés lors de la dernière enquête de satisfaction menée par l'USF, en 2022, la transition vers S/4HANA, huit ans après son lancement, est toujours perçue comme un projet imposé par l'éditeur.

Autre point de friction : l'offre RISE repose uniquement sur des hyperscalers américains, sans alternative sur le Cloud souverain, ce qui semble réducteur pour certains adhérents de l'USF, notamment dans le secteur public, mais aussi pour toutes les entreprises considérées comme étant dans un secteur économique sensible ou stratégique. L'un des sujets est de savoir comment SAP va s'emparer de la problématique du Cloud européen. « Si SAP trouve une solution, cela renforcera la confiance de ses clients », estime Gianmaria Perancin.

**Bernard Cottinaud**

Vice-Président Stratégie - USF
Président de la Commission
Organisation & Gouvernance - USF
Bouygues Construction IT

**Anthony Guillot**

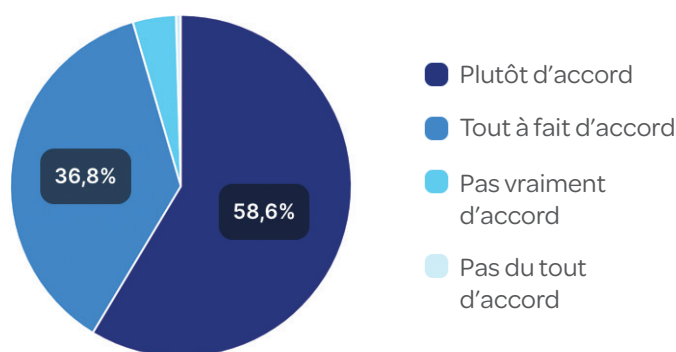
Responsable Communication
& Image - USF

SONDAGE ADHÉRENTS : LES PISTES D'ÉVOLUTION DE L'USF

Lancé officiellement lors de la Convention USF 2023 et pour la deuxième fois, le « *Sondage Adhérents Stratégie USF* », à destination des adhérents USF, a pour objectif de recenser leurs attentes concernant les activités de l'Association, ainsi que les propositions de contribution. Ainsi, 216 réponses ont pu être recueillies, l'USF en profite pour remercier tous les participants.

Globalement, les adhérents estiment (à 96 %) que l'USF répond à leurs attentes, ce plébiscite avait déjà été observé lors du précédent sondage de 2019. Les plus grosses attentes concernent la défense des intérêts des adhérents vis-à-vis de SAP qui s'estiment assez peu écoutés par l'éditeur. « *C'est une énorme attente de leur part, certaines décisions commerciales récentes de l'éditeur passent mal, notamment concernant la stratégie Cloud only de RISE et de l'innovation. Si SAP ne bouge pas, les relations risquent de se tendre avec ses clients historiques* », observe Bernard Cottinaud, Vice-Président Stratégie de l'USF.

Globalement, est-ce que l'USF correspond à vos attentes ?



L'USF, UN CONTRE-POUVOIR FACE À SAP

Ainsi, les adhérents attendent quasiment à l'unanimité que l'USF continue à remonter les mécontentements collectifs des clients SAP, les aide à défendre leurs intérêts vis-à-vis de SAP concernant l'arrêt des évolutions des produits On Premise,

l'augmentation des tarifs de maintenance sans contrepartie, l'implémentation des aspects réglementaires dans SAP (spécificités locales/localisation) et la stratégie « *Cloud Only* » de l'éditeur. Quant aux solutions proposées par l'éditeur, les adhérents souhaitent, à travers les actions de l'USF, obtenir de SAP de venir expliquer davantage les produits, les roadmaps produits et la stratégie de l'éditeur.

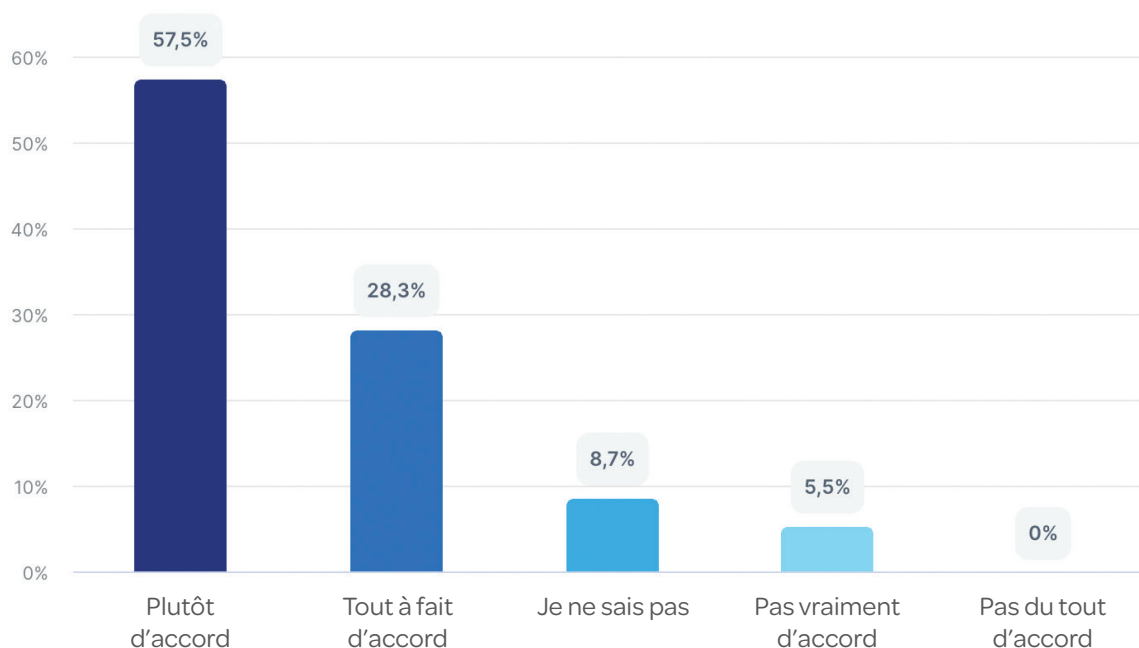
Concernant le fonctionnement de l'USF, les adhérents plébiscitent davantage d'interactions : d'une part, entre les membres, en favorisant les mises en relation virtuelles et aussi présentielles. D'autre part, via les contenus, avec davantage de publications (Livres Blancs, Fiches Pratiques, Notes de Perspectives) et aussi davantage de réunions en format court pour aborder les sujets d'actualité, ce point arrivant en tête des suggestions (voir encadré page 7).

Les adhérents ont également suggéré plusieurs axes de réflexion pour accroître leur participation aux réunions des Commissions et des Groupes de Travail, dont la possibilité de visionner en différé les échanges, de privilégier des réunions limitées à deux heures, d'organiser des débats entre experts SAP et clients sur des thématiques précises ou encore de favoriser le format mixte (présentiel/distanciel). Il ressort également que la non-participation aux réunions pour les adhérents qui y étaient inscrits ne serait pas liée à des problèmes techniques d'accès mais résulte principalement de conflits d'agenda (pour 60 % des adhérents inscrits à une réunion mais qui n'ont pas pu y assister).

D'autre part, 54 % des adhérents se montrent intéressés par l'organisation de journées dédiées à une thématique ou à une solution, en particulier la migration vers S/4HANA, la BTP, le Cloud, la BI... La journée BTP organisée en 2023 a réuni plus de 150 participants.

Face à ces suggestions, des formats courts « *Atelier Live* » ont été mis en place très rapidement par l'USF, en décembre 2023, et ils ont rencontré un vif succès : par exemple plus de 150 adhérents ont participé au webinar thématique sur RISE, et plus de 60 à celui sur la thématique Support. Cependant, le digital, même s'il permet

Pensez-vous que l'USF défende bien vos intérêts vis-à-vis de SAP ?



d'augmenter la participation, ne doit pas devenir le seul canal d'échange. « Avec le 100 % digital, on perd malheureusement la relation humaine, qui est l'ADN de l'USF. Il ne doit donc pas se substituer aux échanges en présentiel, il est à considérer comme un média complémentaire qui peut répondre à une attente précise pour appréhender rapidement un sujet d'actualité, par exemple », remarque Bernard Cottinaud.

DES OUTILS USF ENCORE ASSEZ MAL CONNUS

« Force est de constater que l'USF a mis en place beaucoup d'outils qui n'arrivent pas jusqu'aux adhérents, car ils ne sont simplement pas connus, nous devons donc accentuer nos efforts de communication sur toutes les possibilités offertes par l'USF », poursuit le Vice-Président Stratégie de l'USF. Si le site Web vitrine de l'USF est relativement bien connu (à 83 %) et jugé de bonne qualité, il reste encore une marge de progression, puisque près d'un adhérent sur cinq en ignore l'existence. Parmi les suggestions exprimées pour augmenter la fréquentation de ce site : mettre en avant les résumés des Notes de

Perspectives, développer la partie Actualités et les vidéos, en rendant le site plus vivant.

La situation apparaît plus préoccupante concernant le RSE (Réseau Social d'Entreprise) de la « Communauté USF » : seulement une légère majorité d'adhérents qui ont répondu au sondage (55,8 %) le connaissent et l'apprécie. La situation est pire pour l'application mobile USF, qui n'est connue que par 15 % des adhérents et seulement moins d'un sur cinq la consulte tous les jours, alors que son but est de favoriser l'interactivité entre les adhérents.

Le nouveau site le « Lieu Partenaires USF » n'est pas encore bien connu des adhérents. Pourtant parmi ceux qui le connaissent, un adhérent sur trois y a déjà effectué des recherches, et la moitié y a trouvé ce qu'il cherchait, ce qui est très encourageant. Rappelons que le « Lieu Partenaires », initiative originale de l'USF lancée en 2023, propose un catalogue des partenaires de l'écosystème SAP en France, référencés par l'USF. Ce catalogue décrit les services qu'ils proposent ainsi que les événements qu'ils organisent. On y trouve aussi tous les contacts utiles ainsi que les experts des partenaires, selon leurs domaines de compétences.

De même, la cartographie des Commissions n'est pas totalement maîtrisée par les adhérents. En témoignent les suggestions de création de Commissions... qui existent déjà (Secteur public, SuccessFactors, BTP, BO, Finance, Facturation Électronique, Business One...) ! Sur ce point, il paraît aussi

nécessaire de mettre en place des communications régulières à destination des nouveaux adhérents mais aussi des anciens.

Dans le prolongement de ce sondage, l'USF va approfondir certains points, avec la sixième édition de l'Enquête de satisfaction SAP en 2024 et aussi avec une étude focalisée sur la valeur du support SAP qui sera initiée à partir de février 2024. « Pour les solutions les plus anciennes comme ECC, les clients paient de plus en plus cher leur maintenance, alors que ces produits n'évoluent quasiment plus », déplore Bernard Cottinaud.

FAUT-IL ÉTENDRE LE PÉRIMÈTRE D'ACTION DE L'USF ?

L'USF pourrait-elle développer de nouveaux services et activités ? À cette question, les adhérents souhaiteraient, à 90 %, disposer d'un espace de veille et de benchmark sur les nouveaux produits de l'écosystème SAP. Ils suggèrent également la mise en place d'un réseau d'entraide

entre adhérents sur le traitement des incidents que d'autres sociétés ont/auraient rencontrés (à 87 %). Il y a aussi des attentes pour offrir de nouveaux services concernant le licensing, l'assistance à la négociation et à la gestion contractuelles. « Si l'USF élargit le périmètre de ses actions, cela suppose aussi que nous fassions appel aux bonnes volontés des adhérents pour renforcer l'équipe des bénévoles qui anime l'USF. D'ailleurs certains se sont proposés lors de ce sondage et nous allons les contacter », souligne Bernard Cottinaud.

Les riches enseignements du sondage adhérents vont permettre à l'USF d'élaborer un plan d'actions ciblé en regard des attentes. Des initiatives concrètes verront le jour dans les différents domaines mis en exergue par les adhérents comme cela a déjà pu être réalisé avec l'expérimentation des « Ateliers Live » fin 2023. Nous aurons donc l'occasion d'y revenir dans nos prochains numéros.

10 CHIFFRES CLÉS À RETENIR

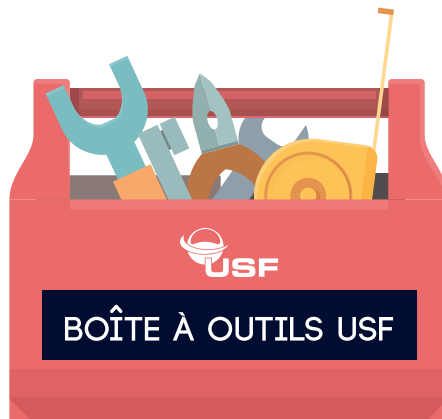
- **96,8 %** des adhérents connaissent la Convention USF et un tiers y participent tous les ans.
- **95,4 %** des adhérents estiment que l'USF correspond à leurs attentes.
- **91,3 %** souhaitent la possibilité de revoir les réunions en différé.
- **90,1 %** aimeraient disposer d'un espace de veille sur les nouveaux produits de l'écosystème SAP.
- **85,6 %** des adhérents pensent que l'USF défend bien leurs intérêts vis-à-vis de SAP.
- **84,3 %** des adhérents ne connaissent pas l'application mobile de la communauté USF.
- **54 %** des adhérents consultent la communauté USF au moins une fois par mois (dont 13 % une fois par semaine).
- **44,2 %** des adhérents ne connaissent pas la Communauté USF, le réseau social de l'USF.
- **43,8 %** des adhérents ont déjà posé ou répondu à des questions sur la Communauté USF.
- **40 %** des adhérents connaissent la Commission régionale proche de chez eux.

FONCTIONNEMENT DE L'USF : LE TOP 5 DES PRIORITÉS

- Créer des réunions d'information courtes en fonction de l'actualité (**93,5 %** des adhérents intéressés ou très intéressés).
- Faciliter la mise en relation virtuelle entre membres (Réunions Teams, Réseau Social d'Entreprise, Apps...) (**92 %**).
- Produire plus de publications (Livres Blancs, Notes de Perspectives, Fiches Pratiques) (**80,4 %**).
- Faciliter la mise en relation présentielle entre membres (Commissions, Groupes de Travail, événements...) (**76,2 %**).
- Diffuser une revue de presse autour de SAP et de son écosystème (**72,4 %**).

DÉFENSE DES INTÉRÊTS DES ADHÉRENTS FACE À SAP : LE TOP 5 DES ATTENTES

- Remonter les mécontentements collectifs des clients SAP : **95,3 %**.
- Défendre les intérêts des clients SAP concernant l'arrêt des évolutions des produits On Premise : **87,8 %**.
- Favoriser l'implémentation des aspects réglementaires dans SAP (spécificités locales / localisation) : **85,5 %**.
- Défendre les intérêts des clients SAP concernant l'augmentation du tarif de maintenance : **85,5 %**.
- Défendre les intérêts des clients SAP concernant la stratégie "Cloud Only" de SAP : **84,6 %**.



Adhérents : la boîte à outils USF à votre disposition

L'USF propose à sa communauté d'adhérents plusieurs outils qui répondent aux 4 missions de l'association : Étudier, Réfléchir, Partager, Influencer. Mais, les connaissez-vous tous ?

LES COMMISSIONS ET GROUPES DE TRAVAIL, POUR RENFORCER L'EXPERTISE

Les 32 Commissions et Groupes de Travail de l'USF permettent aux adhérents d'enrichir leurs connaissances, de capitaliser sur des retours d'expérience et de partager avec leurs pairs leurs problématiques. Près de 200 réunions ont été organisées en 2023, qui ont réuni 4 785 participants, à la fois en distanciel et en présentiel, de manière à conserver la richesse des échanges.

La cartographie des Commissions et des Groupes de Travail évolue régulièrement, en fonction des problématiques rencontrées par les entreprises. Par exemple, en 2024, l'USF va créer des nouvelles communautés sur l'agilité et l'automatisation.

LES ÉVÉNEMENTS, POUR PARTAGER

La Convention annuelle reste l'événement emblématique de la communauté USF, sans équivalent dans l'écosystème SAP. Mais ce n'est pas le seul. L'USF organise, co-organise ou participe à de nombreux autres événements, en particulier avec SAP, dès lors que les thématiques abordées par l'éditeur sont susceptibles d'apporter de la valeur aux adhérents.

LE BUREAU, POUR ORGANISER ET ANIMER

Le Bureau constitue la colonne vertébrale de l'USF, au cœur de l'écosystème SAP. Il est le garant du bon fonctionnement de l'association, en particulier pour l'organisation des événements, des réunions des Commissions et Groupes de Travail, la coordination des livrables, les relations au quotidien avec les adhérents et les partenaires de l'USF ainsi que la conception et le développement de tous ces outils.

LES LIVRABLES, POUR APPROFONDIR

Les adhérents ont accès à plusieurs types de livrables, publiés régulièrement : les Notes de Perspectives et les Livres Blancs, pour approfondir un sujet d'actualité, les Fiches Pratiques et Juridiques, qui rappellent les bonnes pratiques ou synthétisent une problématique et l'USF Mag, pour tout savoir sur l'actualité de l'USF et les retours d'expériences des utilisateurs de solutions SAP. À cela s'ajoute l'Enquête de satisfaction, réalisée tous les deux ans, ainsi que le Rapport d'activités, document de référence qui récapitule chaque année, les actions de l'USF au service de ses adhérents.

LA COMMUNICATION, POUR INFLUENCER

La communication vers les médias donne aux opinions et aux points de vue de l'USF une résonance indispensable au service de ses missions : l'influence. Ce levier est complété par une forte présence active de l'USF sur les réseaux sociaux (X, LinkedIn, Youtube).

LE RESE, POUR CONTRIBUER

Le Réseau social de l'USF, accessible uniquement aux adhérents, est l'espace collaboratif fédérateur pour maintenir le lien direct entre les adhérents, grâce à ses multiples fonctionnalités (agenda, sondages, fil d'actualités, chat, documents, enregistrements des sessions, comptes rendus, présentations des Commissions et des Groupes de Travail...) et à ses mises à jour régulières. Le RSE constitue le prolongement des échanges lors des Commissions et des Groupes de Travail. Le nombre de profils, ainsi que le nombre de pages vues (près de 80 000 en 2023), croît régulièrement, démontrant ainsi que la plateforme, également accessible sur les smartphones, est incontournable pour les adhérents USF.

LE LIEU PARTENAIRES USF, POUR TROUVER LES BONNES COMPÉTENCES

Le Lieu Partenaires, initiative de l'USF, a vocation à centraliser toutes les solutions autour de SAP, propose un catalogue de partenaires référencés et actualisés, ainsi que les événements qu'ils organisent. En outre, on y trouve tous les contacts utiles ainsi que les experts des partenaires, selon leurs domaines de compétences. Le Lieu Partenaires est un véritable carrefour d'expertises pour contribuer à la réussite des projets, à l'heure où la difficulté de trouver les compétences nécessaires devient de plus en plus crucial.

LE SITE WEB, POUR COLLABORER

Le site (usf.fr) est la vitrine de l'USF. Il décrit l'organisation et les missions de l'USF, liste les différentes Commissions et leurs thématiques, annonce les événements et les nouvelles publications. C'est un levier privilégié pour attirer de nouveaux adhérents, en montrant la richesse des contenus, la diversité des communautés et des sujets abordés, la capacité à influencer et à partager, à travers les événements, dont la Convention annuelle constitue le pivot. La partie « Actualités » permet de s'informer sur les nouveaux livrables (Fiches Pratiques, Notes de Perspectives, Enquêtes, L'USF Mag...), les événements (dont la Convention annuelle) et de retrouver les vidéos produites par l'USF pour valoriser ses actions ?

LES FORMATS COURTS ET ATELIERS LIVE, POUR S'INFORMER

Ce format innovant d'événements répond aux besoins des adhérents d'une durée réduite (une heure), en milieu de journée, ils permettent aux adhérents de mieux s'informer sur une problématique spécifique avec un expert SAP. Fin 2023, deux sessions ont été proposées : sur les changements de contrat de support et sur l'offre RISE, très appréciée avec plus de 150 participants.

L'USF FORCE, RELAIS D'INFLUENCE DE L'USF

L'USF Force, groupe informel, réunit l'ensemble des Présidents de Commission et des animateurs de Groupes de Travail, ainsi que les membres du conseil d'administration. Soit, au total, une soixantaine de membres. L'USF Force a un rôle central : en effet, la valeur d'une association comme l'USF réside non seulement dans le nombre de ses adhérents mais aussi et surtout, dans l'engagement de chacun et dans son organisation. L'USF Force constitue un niveau supplémentaire pour consolider le positionnement de l'association au sein de l'écosystème. Elle concrétise la définition même du terme « Force » : « Puissance et pouvoir d'action ».



UNE ÉQUIPE TOUJOURS AU RENDEZ-VOUS...



**Elysabeth
Blanchet**



**Anthony
Guillot**



**Magali
Nogueira**



**Oksana
Pautard**



**Jonathan
Texier**

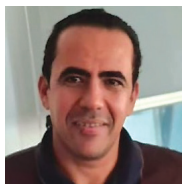
AVEC DEUX NOUVELLES RECRUES !



**Flora
An**



**Mathilde
Fleury**



Aymen Mechria

En bref :

Pharmalys, créée en 1908, est une entreprise suisse spécialiste de la nutrition infantile.

Quelques chiffres :

- 3 sites de fabrication.
- Effectif : 1 200 salariés.
- Pour en savoir plus : <https://pharmalys.ch>

Comment implémenter S/4HANA sur un socle IFRS : l'exemple de Pharmalys

Basé en Suisse, Pharmalys est un Groupe international composé de dix-sept entités, présentes dans douze pays. Spécialisé dans le secteur pharmaceutique, Pharmalys fabrique des produits laitiers contribuant à la santé et au bien-être des nourrissons et des enfants.

Avec l'implémentation de S/4HANA, pour l'ensemble de ses entités, Pharmalys avait des attentes fortes, en particulier sur les parties finances, quality management, ventes, achat et service client.

Le projet mené par Pharmalys, avec l'accompagnement d'Aymax, société de conseil, de développement d'applications digitales et l'intégration des solutions SAP, répondait à plusieurs objectifs : « La centralisation de l'ensemble des informations du Groupe autour d'un même outil, l'homogénéisation et l'optimisation des différentes transactions des entités, la consolidation des différentes pratiques et politiques comptables avec toutes les entités de Pharmalys, ainsi que disposer d'un reporting basé sur l'analyse de la rentabilité et le suivi des coûts pour la totalité du Groupe », résume Aymen Mechria, CIO de Pharmalys Laboratories.

La stratégie de déploiement du projet Pharmalys s'est déroulée en deux phases. D'une part, une étude/analyse de l'approche Core Model, le cœur du projet,

effectuée par les équipes d'Aymax. D'autre part, une fois que le Core Model a été mis en production, les Roll Out (pour trois à quatre entités à chaque fois) ont été planifiés pour l'ensemble des entités restantes.

En termes d'organisation, la gouvernance du projet d'implémentation S/4HANA a été assurée par trois instances : d'abord un comité de pilotage, pour le suivi de l'avancement du projet en fonction des objectifs définis, l'arbitrage sur les sujets importants, les risques majeurs et les points de blocage, ainsi que pour l'examen des difficultés rencontrées par les parties et des actions à mener. Ensuite, un comité de projet en charge du suivi de l'avancement, la prise de décisions opérationnelles, la validation des livrables clés et le suivi de la qualité. Enfin, des réunions entre les chefs de projet et l'AMOA, pour arbitrer sur les problèmes de gestion du projet et leur résolution.

Le Groupe Pharmalys a observé plusieurs bénéfices de cette transformation. Le premier concerne la standardisation et l'automatisation des processus d'entreprise. « Les pratiques sont désormais unifiées à l'ensemble des entités du Groupe », précise Aymen Mechria.

Deuxième bénéfice : l'amélioration de l'établissement des rapports, conformément aux normes IFRS. Les états financiers sont consolidés entre les filiales, avec la prise en charge des différentes méthodes de consolidation, le calcul des intérêts minoritaires, les ajustements de consolidation, les conversions de devises étrangères... Autre bénéfice : la génération automatique de KPIs via des tableaux de bord consolidés et via le reporting standard de SAP. La mise en place de Fiori a également permis d'élaborer des reportings Smart et multidimensionnels.

Enfin, un des bénéfices majeurs qui a été relevé par Pharmalys dans ce projet a été l'optimisation de la gestion des stocks. L'implémentation de la solution S/4HANA a permis de réduire considérablement le temps de stockage.

Les différentes étapes du projet :

- Une approche de Design Thinking en réalisant des workshops pour définir le modèle souhaité.
- Une phase de personnalisation afin de définir le modèle adapté au métier.
- Une phase de formation des Key Users ayant participé à la phase de Design Thinking.
- Les tests d'acceptation de l'utilisateur : prise en main des Key Users pour faire des tests afin de challenger complètement la solution (même pour les utilisations rares).
- L'optimisation à la suite du test.
- La définition d'un planning de formation pour les utilisateurs selon leur profil.
- La réalisation du Go Live.

Axens unifie ses processus avec la Facturation Électronique



Thibaut Moreaux

Quelques chiffres :

- Chiffre d'affaires 2021 : 797 millions d'euros.
- Présence dans 15 pays.
- Effectif : 2 000 à travers le monde, dont 700 utilisateurs SAP.
- Deux sites en France : siège social (Rueil-Malmaison) et une usine (Salindres).
- Pour en savoir plus : <https://axens.net>

Axens, spécialiste de la pétrochimie et des énergies renouvelables, a entrepris un projet de transformation numérique majeur pour accompagner sa croissance, tant en France qu'à l'international. Cette démarche stratégique, accélérée par la pandémie Covid-19, vise à renforcer la maturité numérique de l'entreprise pour répondre aux nouvelles attentes (télétravail, continuité de service,...). L'un des volets de cette transformation concerne la Facturation Électronique.

Le Groupe utilise les solutions SAP (ECC6) depuis janvier 2019, pour 700 utilisateurs, et une migration vers SAP S/4HANA est en cours. Dans le cadre de cette transformation, les directions informatiques et financières d'Axens ont fait le choix de remplacer la facturation fournisseur traditionnelle, basée sur des processus papier (saisie manuelle dans SAP) par une réception entièrement automatisée et sécurisée des factures. Axens souhaitait en effet automatiser la réception des factures fournisseurs, intégrer les données de facturation dans SAP, concilier les commandes et les bons de livraison via une interface unique, permettant une vérification en temps réel.

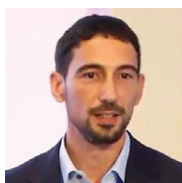
« L'objectif principal était de standardiser les procédures de facturation entre les divers établissements et d'améliorer le contrôle des engagements de dépenses en automatisant la conciliation des factures avec les commandes et les livraisons. Tout en facilitant les tâches quotidiennes des comptables et des gestionnaires », précise Thibaut Moreaux, consultant SAP Supply Chain chez Axens. Ce projet répondait à plusieurs autres objectifs : « Aider à la saisie des factures dans SAP, diminuer les tâches à faible valeur ajoutée (saisie, mails d'échanges pour validation...), disposer d'un outil commun entre les deux établissements français et adopter une démarche plus écoresponsable en diminuant le papier », résume le chef de projet SAP.

Le Groupe a opté pour la solution Compleo Hybrid, éditée par Symtrax. « L'architecture SAP/Symtrax déjà active, la bonne relation avec ce partenaire et la gestion du

système ZATCA (système de Facturation Électronique utilisé en Arabie Saoudite, où le Groupe est implanté) a guidé le choix de Compleo », souligne Thibaut Moreaux.

En 2024 et 2025, Axens a prévu une phase de transition, pour les flux de factures en réception, puis en émission, avant un raccordement au futur portail public de facturation Chorus Pro à l'horizon 2026. L'équipe de huit comptables d'Axens, qui gère plus de 20 000 factures par an et 60 % de fournisseurs internationaux, a ainsi travaillé sur les quatre grandes étapes de gestion de la facturation : la première concerne la réception (e-mail sur une boîte générique, répartition des factures par comptable, acceptation et traitement des factures), avec la possibilité d'ajouter ou d'isoler des pièces justificatives, de segmenter les pages ou d'avoir la copie du bon de commande. Ensuite, les données de facturation sont vérifiées. Troisième phase : Axens a mis en place un circuit d'approbation, par exemple pour le contrôle d'entrée de marchandises, la validation des écarts de prix, la création/mise à jour de fournisseurs ou la modification d'IBAN, ainsi que la création du bon à payer (BAP). Quant à l'intégration, le principe est de synchroniser le suivi des statuts entre l'ERP SAP et le cockpit de facturation. « L'objectif était de ne pas recréer un ERP dans le cockpit de facturation, mais de poursuivre la pleine utilisation des fonctionnalités de SAP, telles qu'elles sont actuellement en place, et d'intégrer correctement, de façon cohérente, des factures avec SAP », explique Thibaut Moreaux.

Axens a d'ores et déjà observé les effets positifs de la mise en place de la solution : une réduction de la charge administrative pour chaque comptable permettant ainsi des gains de productivité importants, une baisse des coûts, la minimisation des erreurs, l'amélioration de la qualité et de la traçabilité des bons à payer, la possibilité de proposer la solution aux filiales étrangères, une standardisation des processus pour tous les bureaux (mise en place d'un outil commun), une traçabilité et la sécurité des données de facturation.



Ismaël Colnet

Quelques chiffres :

- 58 unités de production en France.
- Chiffre d'affaires 2022 : 4,46 milliards d'euros.
- Effectif : 11 000 salariés.
- Premier fabricant de marques de distributeurs (MDD).
- 15 000 agriculteurs partenaires.

La stratégie IT de Agromousquetaires et ses projets SAP

Avec sa filiale Agromousquetaires, le Groupe Les Mousquetaires dispose d'un pôle agroalimentaire de soixante unités de production. Ces unités permettent de maîtriser les processus de fabrication, ainsi que la qualité et le prix des produits.

Dans un souci de croissance de la performance de la société, Agromousquetaires a mis en place, en 2015, le projet A2P 2020, visant à consolider les expertises métiers au cœur des nombreuses filiales de Agromousquetaires. Ce projet se décline en plusieurs axes stratégiques (performances commerciales et industrielles, achats, sécurité), l'un d'entre eux étant le déploiement d'une chaîne logistique collaborative dédiée.

L'aventure SAP a débuté chez Agromousquetaires en 2016 avec le lancement du projet « OPERA » pour mettre en œuvre SAP ERP ECC/HANA afin de couvrir plusieurs processus : comptabilité-finance, achats, vente et distribution.

En 2017, Agromousquetaires se lance dans un nouveau projet SAP. « Nous avons constitué notre propre société de transport, que nous avons souhaité équiper de la solution SAP TM (SAP Transportation Management). Notez que nous avons par la suite activé les fonctionnalités de SAP TM en mode chargeur, afin de le mettre aussi à la disposition de nos usines. » Dans le cadre du projet SAP TM, les premiers contacts avec NTT DATA Business Solutions sont noués. « La facilité avec laquelle nous avons pu interagir avec les équipes de NTT DATA Business Solutions a été un facteur clé de succès de ce projet », note Ismaël Colnet, Directeur des systèmes d'information d'Agromousquetaires.

« SAP TM se charge de la planification et de l'exécution des opérations de transport, la gestion des données de base (fournisseurs, clients, articles...) et de la facturation étant prise en charge par SAP ERP ECC/HANA Finance », explique le DSI. Parmi les bénéfices observés par Agromousquetaires : la mise en place d'un plan de transport efficace, l'optimisation du réseau de transport, l'exploitation

centralisée, la communication avec les partenaires par voie électronique et l'intégration avec ECC.

Après la construction de la solution composée de SAP ERP ECC et SAP TM, les équipes en charge de la gestion applicative assurent la maintenance évolutive et corrective. Les tâches sont donc concentrées sur l'exploitation courante de l'outil. Ces deux nouveaux enjeux impliquent des changements organisationnels, à la fois pour les chefs de projet, qui succèdent les responsables d'application, et pour les équipes de recette qui testent l'outil succèdent les utilisateurs finaux qui en font usage. Et aux équipes de développement projet succèdent les équipes de TMA (Tierce Maintenance Applicative).

Rappelons que l'activité de support a plusieurs caractéristiques : le volume d'activité de support est inconstant (saisonnalité des Filières, saisonnalité des métiers), il est imprévisible (incidents ou problèmes), mais le support doit être assuré en permanence, avec des garanties des niveaux de services.

Agromousquetaires réfléchit aujourd'hui aux prochaines évolutions de son SI SAP, avec comme principal projet la migration vers l'ERP SAP S/4HANA, qui soulève de nombreuses questions en interne. D'autres projets sont également à l'étude autour des solutions de gestion des échanges avec les fournisseurs SAP Ariba, SAP Business Network for Logistics pour la collaboration et le suivi des transports ou encore la solution de gestion des entrepôts SAP eWM. « Pour nous aider à répondre à ces questions, nous pouvons compter sur NTT DATA Business Solutions, qui connaît parfaitement notre environnement, qui le maîtrise et qui le cogère avec nous. Nous passons beaucoup de temps ensemble à clarifier nos questionnements et à modéliser les différents scénarios envisagés. Nos interactions avec NTT DATA Business Solutions sont très fructueuses. C'est un partenaire dont nous sommes tous satisfaits chez Agromousquetaires ».

IMA : un management des actifs logiciels face aux audits de licences



Benjamin Bobo

En bref :

IMA, Groupe Inter Mutuelles Assistance : assistance pour le compte de compagnies d'assurance et de grandes entreprises.

Quelques chiffres :

- Chiffre d'affaires 2022 : 1,6 milliard d'euros.
- Effectifs : 5 500 salariés.
- Bénéficiaires potentiels : 45 millions.
- Nombre de dossiers traités en 2022 : 3,4 millions.
- Une personne assistée toutes les 7 secondes.

IMA (Inter Mutuelles Assistance), spécialisé dans l'assistance, regroupe les principales mutuelles françaises (Macif, Maif, Matmut...). IMA dispose de 3 000 à 4 000 licences utilisateurs SAP environ, pour un effectif de 5 500 collaborateurs.

Cette relative complexité et la récurrence des audits de SAP ont conduit IMA à mettre en œuvre, en 2018, une approche de Software Asset Management (SAM). « SAP est un éditeur difficile à maîtriser, avec une gestion chronophage. Même si le management des actifs logiciels couvre l'ensemble de notre périmètre logiciel, ce sont clairement les licences SAP qui ont initié la démarche », rappelle Benjamin Bobo, Responsable du département Pilotage & Performance Groupe. « Notre périmètre est vaste en termes de portfolios, de métriques, de types de collecte des données et variétés de règles de calculs, nécessitant une monopolisation des ressources internes s'occupant déjà du Run, pour des actions chronophages et parfois itératives. Alors que le Groupe IMA doit gérer une période de forte activité pendant les quatre mois d'été, avec un pic d'appels les lundis », ajoute le Responsable Pilotage & Performance.

Outre la maîtrise des audits, IMA souhaitait identifier les accès indirects et préparer sa migration vers S/4HANA. « Notre ambition est d'arriver à anticiper les renouvellements, rationaliser les usages, définir un contrat groupe en lieu et place de nos différents contrats, etc. Savoir quel serait le coût cible d'une migration vers S/4HANA, par exemple », précise Benjamin Bobo, pour qui « la première optimisation, c'est bien sûr au niveau des licences non-utilisées ».

Pour adresser cette problématique, IMA a recruté un Software Asset Manager et s'est fait accompagner par USU, spécialiste du Software Asset Management. Les premières actions ont consisté à standardiser les documents (création de base achats, support de suivi pour le CODIR), multiplier les échanges avec la direction des achats et le juridique. Il s'agissait également d'industrialiser le pilotage de l'activité SAM, de gérer les besoins et les échéances des éditeurs. USU a fourni les services de base, via la solution USU Optimization for SAP, ainsi que l'accompagnement de ses consultants.

Cela permet d'aborder les principaux défis de la gestion des licences SAP. On peut ainsi comparer l'utilisation réelle du logiciel aux licences attribuées et simuler l'opportunité d'opter pour des licences alternatives, prévoir les coûts et donc les économies potentielles, détecter les accès indirects, source de risque d'audit et mesurer les usages Cloud (notamment les comptes inactifs).

Mais cette automatisation doit s'effectuer en fonction d'objectifs clairs. « C'est une démarche qui s'inscrit dans le temps, il faut prendre de la hauteur afin d'être dans l'anticipation et la réflexion plutôt que la réaction. On doit stabiliser les coûts SAP, simuler l'impact financier d'une migration vers les types d'utilisation S/4HANA et agir efficacement pour la roadmap du Groupe avec des réflexions autour de la centralisation et la rationalisation des technologies SAP », souligne Benjamin Bobo, pour qui « c'est un investissement pour économiser demain ».

DOMAINES	BONNES PRATIQUES
Inactivité	• Identifier et désactiver tous les comptes inactifs en fonction de critères personnalisables.
Redimensionnement	• Identifier la licence la plus rentable pour chaque compte. • Automatiser le processus d'optimisation.
Simulations	• Exécuter des simulations avec différentes licences qui ne font pas partie du portefeuille existant. • Simuler la migration vers les types d'utilisateurs S/4HANA et choisir entre la conversion de produit ou de contrat.
Mapping utilisateur	• Éviter les doubles licences en consolidant avec précision les comptes SAP. • Faire correspondre les utilisateurs à la liste des salariés (Active Directory...) et identifier les utilisateurs inactifs ou inconnus.



USF FORCE : QUELLES PERSPECTIVES POUR SAP EN 2024 ?

Lors de la dernière réunion de l'USF Force, le 17 janvier dernier, les représentants de SAP ont été invités à présenter l'actualité de l'éditeur, ainsi que les évolutions à attendre au cours de l'année 2024.

Olivier Nollent, PDG de SAP France, a rappelé que l'éditeur s'inscrit « dans une trajectoire d'accélération très forte », accompagnée par une croissance du nombre de clients, notamment sur l'offre RISE. L'éditeur revendique plus de 175 clients sur RISE, ce qui positionne la filiale française comme le premier pays de la région Europe du Nord. « C'est très différent de la situation que nous connaissions il y a seulement deux ans », observe Olivier Nollent.

Un focus sur la création de valeur

Ce dernier a également insisté sur la notion de valeur : « Pour avoir une relation de qualité avec nos clients, nous devons être plus proche, démontrer la valeur que nous apportons, avec les bons modèles d'accompagnement ». Cela passe également par une transparence sur l'évolution de l'organisation. L'éditeur est ainsi engagé dans « la plus profonde transformation que nous ayons connu », assure le dirigeant de SAP France. Elle se traduit, d'abord, par une unification géographique : les régions Europe du Nord (dont fait partie la filiale française) et Europe du Sud ont été unifiées (hors Allemagne et Grande-Bretagne), sous la houlette de Emmanuel Raptopoulos, qui dirigera 14 000 personnes. « Cela répond à un besoin de rationalisation, de gains de productivité et de meilleur partage des retours d'expérience », justifie Olivier Nollent.

Davantage d'autonomie pour SAP France

Par ailleurs, SAP a exprimé la volonté de renforcer l'autonomie des filiales. « Une structure régionale plus légère donnera davantage de pouvoir aux équipes locales, qui sont proches des clients », ajoute le PDG de SAP France. L'un des objectifs est de favoriser l'adoption des solutions SAP et la valeur client, avec la création d'une nouvelle organisation. Alors qu'auparavant les activités de consulting et services étaient intégrées dans l'entité Customer Success, une nouvelle équipe regroupera le delivery et le consulting. « L'objectif est

de mieux accompagner nos clients sur l'adoption de nos solutions Cloud et RISE », explique Olivier Nollent, qui entend poursuivre les investissements dans les Customer Success Partners (renommé « managers »). « C'est le front office de SAP pour l'adoption des meilleures pratiques. La valeur client est clé, les équipes doivent être encore plus proche de nos clients », précise le PDG de SAP France.

Une transformation en quatre programmes

Concrètement, la transformation de SAP repose sur quatre programmes :

- Le premier est baptisé « **Next Level Adoption and Consumption** » : SAP va catégoriser ses clients en fonction de l'état de l'adoption des solutions, « nous adapterons notre couverture en fonction de ces éléments, dans une logique d'accompagnement et d'adoption, pour maximiser la valeur », résume Olivier Nollent, qui fera évoluer l'organisation dans cette perspective.
- Le deuxième programme : « **croissance End to End SaaS** ». Objectif pour l'éditeur : proposer d'autres solutions (Cloud), à côté de l'ERP.
- Le troisième programme concerne la « **culture gagnante** ». Pour Olivier Nollent, SAP « doit devenir plus offensif, dans le bon sens du terme, et plus conquérant, afin de reprendre des parts de voix sur le marché. Cela veut dire également redévelopper des expertises, par exemple vers la communauté financière ».
- Enfin, le quatrième programme concerne la « **simplification et l'excellence opérationnelle** ». « Nous devons encore simplifier nos processus, c'est un chantier important car nous avons encore des sources de complexité dans notre organisation », reconnaît Olivier Nollent.



De gauche à droite :
Guillaume Lestand, Alexandre Lassis,
Olivier Nollent et Gianmaria Perancin.



Le 17 janvier dernier, l'USF reçoit SAP dans ses locaux.
Lors d'une réunion USF Force, plus de 40 Présidents, Vice-Présidents et Animateurs de Commissions y participaient (présentiel / distanciel).

Une large palette d'outils

En soutien de ces évolutions, SAP propose un certain nombre d'outils, plus ou moins bien connus et maîtrisés par ses clients. Alexandre Lassis, Responsable Industry and Value Advisory, a présenté plusieurs d'entre eux :

- **DDA (Digital Discovery Assessment)**, service gratuit pour confronter les besoins fonctionnels aux fonctionnalités couvertes par les solutions RISE.
- **Readiness Check & Custom Code Analyzer** (inclus dans la maintenance) pour visualiser les impacts du passage à S/4HANA sur le SI.
- **LeanIX** (à souscrire à part), qui décrit le paysage IT (logiciels, interdépendances, dettes technologiques) et permet de détourner la roadmap projet en simulant les impacts.
- **Process Discovery** (inclus dans la maintenance), pour améliorer la performance des processus métiers avec S/4HANA.
- **Signavio** (à souscrire à part), qui visualise les processus actuels et modélise les processus futurs.
- **Next Generation Benchmarking**, outil de comparaison de la performance des processus et de leur maturité par rapport aux concurrents.
- **Build the Vision**, pour aligner les parties prenantes sur une vision de transformation.

- **Bcase IT et Bcase Métier**, qui permettent d'estimer les gains IT (infrastructures, licences, services...) et métiers (productivité, performance, analyse des risques...).

Et l'IA ?

Guillaume Lestand, Business Architect chez SAP a conclu la présentation par un focus sur l'intelligence artificielle. « *Nous n'avons pas attendu ChatGPT, nous avons, depuis longtemps, beaucoup de solutions qui intègrent déjà de l'IA et 24 000 clients les utilisent, sans forcément le savoir.* »

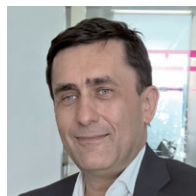
Le Business Architect a mis en exergue une dizaine de cas d'usage basés sur l'IA, dans les domaines financiers, les ressources humaines, la sécurité, le sourcing ou la supply chain. Pour lui, l'IA vient augmenter les individus, pas les remplacer. « *Nous embarquons de l'IA générative lorsque c'est pertinent* », a précisé Guillaume Lestand Business Architect. Olivier Nollent a d'ailleurs suggéré que l'USF étudie en profondeur les impacts de l'IA : « *C'est critique pour vous comme pour nous* », assure-t-il.

Le focus de SAP sur l'intelligence artificielle a été confirmé par l'annonce, mi-janvier, d'un investissement de deux milliards d'euros pour se renforcer dans ce domaine, ce qui devrait affecter 8 000 emplois (sur un total de 108 000), via des départs volontaires et des reconversions.



Frédéric Wittmann

Président de la Commission
Gestion Finance - USF



Bruno Bertona

Vice-Président de la Commission
Gestion Finance - USF



FACTURATION ÉLECTRONIQUE : LES SPÉCIFICATIONS ÉVOLUENT

Les échéances initialement prévues pour la mise en place de la Facturation Électronique ont été reportées. La loi de Finances 2024 a désormais fixé au 1^{er} septembre 2026 l'obligation de la Facturation Électronique inter-entreprises (et un an plus tard pour les micro-entreprises et les PME), avec la possibilité de décaler cette nouvelle échéance à décembre 2026 ou 2027.

Mais cela n'empêche pas la problématique de rester au cœur de la transformation des processus financiers. La preuve : les réunions du Groupe de Travail sur la Facturation Électronique, créé au sein de la Commission Gestion Finance, ont rassemblé pas moins de 1 065 participants cumulés en 2023 !

Le Groupe de Travail s'est de nouveau réuni le 8 novembre 2023 pour faire un point, au cours duquel la DGFIP a présenté les dernières spécifications externes de la réforme, le traitement des acomptes et l'e-Reporting.

Plusieurs éléments ont été ajoutés aux spécifications, notamment les différentes mentions obligatoires pouvant apparaître sur une facture. De même, la dernière version des spécifications (31 juillet 2023) distingue les données qui sont systématiquement obligatoires de celles qui ne le sont que dans certaines situations. Par ailleurs, des cas d'usage ont été précisés, notamment les opérations soumises au secret professionnel, les échanges de données sensibles, les factures prises en charge par un tiers, la gestion de la cotraitance, les acomptes...

Lors de la réunion du Groupe de Travail, les participants ont adressé plusieurs questions à la DGFIP, auxquelles

des réponses ont été apportées (elles sont disponibles sur le RSE de l'USF). « Les questions posées par l'assistance deviennent de plus en plus pointues et touchent notamment au suivi des statuts de factures et aux spécificités particulières de certains processus. Cela signifie que la partie générale et majoritaire de la Facturation Électronique est bien comprise et que les entreprises peuvent désormais avancer sur ce projet. Mais nous sommes encore toujours en attente de certaines réponses et avons relancé la DGFIP », souligne Bruno Bertona, Vice-Président de la Commission Gestion Finance.

Le Groupe de Travail continuera donc à suivre, au cours des prochains mois, l'évolution réglementaire en participant notamment aux relais des communautés organisés par le Ministère de l'Économie et en sollicitant la DGFIP pour une nouvelle présentation en cas de compléments apportés sur les spécifications techniques... De même, précise Bruno Bertona, « nous solliciterons SAP sur l'avancement des développements techniques et les retours d'expériences des pilotes en cours ».

**LE LIEU USF
PARTENAIRES**

**70
PARTENAIRES**

**396
SOLUTIONS &
PRODUITS SAP**

WWW.LELIEU-USF.FR

**NOUVELLE SAISON IMMINENTE !
BRAVO À TOUS NOS PARTENAIRES
DE LA 1^{ÈRE} SAISON 2023 !**

AVANTAGES AUX ADHÉRENTS :
**APPORT DE CONTENUS D'EXPERTS, SOURCE D'INFORMATIONS,
PARTAGE DE CONTENUS, DE SOLUTIONS ET D'EXPERTISES POUR
RÉPONDRE AUX ENJEUX DES UTILISATEURS ET RÉPONDRE
À LEURS PROJETS DE TRANSFORMATION.**



Joan Torres, Président de l'AUSAPE, association des utilisateurs espagnols de solutions SAP, créée en 1994, nous présente les problématiques sur lesquelles elle intervient.

AUSAPE garantit que la voix des clients SAP parvienne à SAP Espagne et SAP AG, via le SUGEN. Ce qui est clair, c'est que les intérêts des clients n'ont pas toujours été alignés avec ceux de SAP, ni certaines décisions de SAP alignées avec les besoins de ses clients. Certaines d'entre elles ont même été totalement contraires.

AUSAPE soutient la stratégie de SAP consistant à aider ses clients à migrer vers S/4HANA, mais les clients doivent avoir le droit de décider s'ils souhaitent passer au Cloud ou non, et vers quel type de Cloud.

Il reste donc encore d'importants points en suspens. Retenons les problématiques suivantes :

- **Les licences :** Les clients SAP sont les premiers intéressés à payer pour ce qu'ils utilisent, mais la complexité des modèles de licences, leurs changements continus et le manque de transparence n'ont pas aidé les clients SAP à identifier rapidement leurs besoins réels. Et de manière simple.

Nous continuons de demander de meilleurs outils pour identifier nos besoins, davantage de clarté dans les nouveaux modèles de licence, des métriques plus simples à mesurer et non basées sur des algorithmes de consommation complexes. Autrement dit, nous devons pouvoir prendre les décisions les plus adaptées aux besoins de nos métiers et non alignées sur les intérêts purement commerciaux de SAP.

Nous n'avons d'ailleurs jamais compris comment il est possible pour SAP d'exiger des frais de licence pour déplacer un contrat SAP d'une entreprise à une autre alors que les deux font partie du même groupe ou le fait de ne pas pouvoir faciliter le processus d'achat entre entreprises pour adapter les licences aux besoins de la nouvelle organisation.

- **S/4HANA :** La communauté des clients S/4HANA sur site (ou dans des environnements d'hébergement qui ne sont pas considérés comme un environnement Cloud par SAP) ne soutient pas la décision prise par SAP selon laquelle seules de nouvelles innovations seront publiées dans le modèle Cloud SAP, alors que dans le passé, les principaux représentants de SAP ont confirmé soutenir la décision des clients en prenant en charge un modèle hybride. C'est une source de confusion pour les clients de l'éditeur.

SAP confirme que le marché demande à migrer vers le Cloud, mais ce n'est pas ce que nous avons identifié.



Joan Torres,
Président de l'AUSAPE

La plupart des entreprises demandent des environnements sur site ou via un hébergement. La confusion réside peut-être dans le mot « marché ». Pour les associations d'utilisateurs, le « marché », ce sont les clients de SAP, peut-être pour SAP, ce sont ses actionnaires ! Nous continuerons à travailler ensemble pour défendre les intérêts de la communauté des utilisateurs qui ont décidé de maintenir leurs environnements sur site, en demandant à SAP une réponse claire sur la manière dont il accompagnera ses clients qui souhaitent migrer vers S/4HANA sur site, confirmant la continuité des investissements dans de nouveaux développements dans ledit environnement. Nous avons également demandé à SAP confirmation sur la manière dont il prendrait en charge ses clients SAP en dehors du modèle RISE.

- **La clarté de la tarification :** Nous demandons qu'il y ait une transparence internationale dans le partage de la « liste de prix » avec les clients. Nous avons demandé ces informations à plusieurs reprises, sans obtenir de réponse claire et sans déceler une plus grande transparence dans d'autres pays.

- **Les migrations :** Nous avons informé SAP que nous n'approuvons pas la diminution de la valeur pour les clients ECC souhaitant migrer vers S/4HANA, ni même des clients On Premise souhaitant migrer vers le Cloud. Ce que SAP ne peut pas faire, c'est changer les règles au milieu du jeu.

Cependant, ce qui a été démontré au cours de toutes ces années de relation, c'est que les défis sont résolus lorsque les associations et SAP travaillent ensemble de manière constructive. Gianmaria Perancin (Président du SUGEN et de l'USF) a demandé à SAP de se comporter envers ses clients comme un partenaire stratégique, et a demandé qu'aucune instabilité ne soit créée dans la relation entre SAP et ses clients.

C'est le chemin que nous suivrons en tant qu'association !



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



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