

CONVENTION USF 2025

8 & 9 OCTOBRE - LYON

L'USF^{n°66}mag

www.usf.fr

Trimestriel / Juin 2025



“L'USF, 35 ans d'intelligence collective
et de passion”



Utilisateurs SAP Francophones

Pourquoi venir à la Convention USF 2025, l'événement majeur de l'écosystème SAP ?

- Rencontrer nos 111 partenaires exposants
- Assister à des conférences plénières
- Participer aux 70 ateliers REX
- Suivre les 5 Roadmaps SAP
- Échanger avec vos pairs sur des problématiques communes
- Profiter de moments riches en contenus et en convivialité

#ONCOMPTE
SURVOUS



ENSEMBLE, CÉLÉBRONS LES 35 ANS DE L'USF

“

Décidément, à Lyon on y fête les anniversaires de l'USF : En 2015 c'était nos 25 ans, en 2025 c'est nos 35 ans ! Cela fera aussi 15 ans que je participe à cette belle aventure. Au total, cela fait beaucoup de 5, nombre qui représente **l'épanouissement, l'indépendance et l'équilibre**, ce qui illustre parfaitement **l'esprit de l'USF**. Il manquerait la convivialité, qu'à cela ne tienne, **préparez-vous, organisez-vous et venez nombreux pour célébrer tous ensemble ce bel âge, les 8 et 9 octobre !**

”



Elysabeth Blanchet
Co-Directrice de la Convention USF

“

94 % des visiteurs de la Convention USF 2024 recommandent de participer à la Convention USF 2025 ! **Nous sommes fiers de vous proposer un événement unique entièrement organisé par l'USF qui réunit tout l'écosystème SAP.**

Au programme : deux journées riches avec nos conférences plénières en matinée, des après-midi studieux avec les ateliers retours d'expérience et tout au long de la journée venez rencontrer nos 111 exposants ! Profitons de la soirée en trois temps pour célébrer tous ensemble les 35 ans de l'USF.

C'est la parole de l'utilisateur à l'utilisateur et y'a qu'à la Convention USF que l'on voit ça !

”

Magali Nogueira
Co-Directrice de la Convention USF



INSCRIVEZ-VOUS
WWW.CONVENTION-USF.FR

mot du Président



Lors de notre dernière Assemblée Générale, le Conseil d'Administration a été en partie renouvelé, avec cinq arrivées : Jean Leroux (Groupe Petit Forestier, ancien Président de l'USF), Guillaume Lerpinière (Groupe ADP), Isabelle Luu (Safran), Claude Molly-Mitton (AIFE, ancien Président de l'USF) et Florent Plouze (Safran). En parallèle, quatre membres ont quitté le Conseil d'Administration : Julia Bismuth (Safran), Christophe Cannie (Biomérieux), Patrick Cilia (Bouygues Télécom) et François Erignoux (Engie).

Je tiens, au nom de l'ensemble des adhérents et de l'équipe de permanents, à les remercier pour leur engagement sans faille, ainsi que pour le temps consacré à l'animation des Commissions et des Groupes de Travail ou à la gouvernance de l'Association.

Ce renouvellement de la gouvernance de l'USF s'inscrit dans un contexte de profondes transformations, y compris pour l'écosystème SAP (*lire page 4*) et de renouvellement des compétences, avec l'IA qui nous entoure et qui pénètre au cœur de nos systèmes d'information.

Nous devons en particulier rester attentifs à l'évolution de l'écosystème de partenaires, dont certains peuvent éprouver des difficultés face aux changements rapides que nous connaissons. Car l'incertitude (économique, sociale, technologique, géopolitique...) n'est jamais propice pour investir sereinement : si les partenaires vont mal, leurs clients en ressentiront les effets.

L'une des missions de l'USF est d'accompagner les partenaires et nous l'accomplissons avec succès. Notre initiative dédiée, le « *Lieu Partenaires USF* », plateforme digitale communautaire, créée il y a trois ans, répond à un vrai besoin : 86 partenaires y sont référencés, représentant 412 produits et solutions SAP.

Enrichir les contenus, renforcer l'interactivité, intégrer de nouveaux partenaires : notre feuille de route est claire pour continuer à faire du Lieu Partenaires un carrefour incontournable de l'écosystème SAP, en complément de notre Convention annuelle.

Nous vous y donnons rendez-vous les 8 et 9 octobre, à Lyon, pour, une nouvelle fois, partager, échanger autour de nos ateliers et de multiples retours d'expérience.

Gianmaria Perancin
Président USF

*Fil rouge 2025 !
L'USF, 35 ans
d'intelligence collective et de passion*

sommaire

Enjeux

- Vers une profonde mutation de l'écosystème SAP.....p 4
- Face à la montée des risques géopolitiques, le niveau de résilience du système d'information est-il suffisamment maîtrisé ?.....p 5

Retours d'Expérience

- Columbia : prêt pour la facturation électronique !.....p 7
- Markem-Imaje modernise sa gestion documentaire.....p 8
- BIHR : l'IA pour doper les margesp 9

USF Force

- USF Force : un concentré d'intelligence collectivep 10

Commissions

- Journée USF-SAP : le point sur la BTP.....p 14
- Patrick Cilia, un bilan à la hauteur de son engagementp 15
- Les Commissions régionales sur le terrain.....p 16

International

- SAP Sapphire 2025 : des promesses pour doper la productivité.....p 18

Tribune SAP

- Une nouvelle continuité pour une collaboration toujours plus forte entre SAP France et l'USF.....p 20



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 : Gianmaria Perancin, USF.
Directrice de rédaction : 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 / Susy Lagrange / Membres et partenaires USF / Fotolia.



Gianmaria Perancin

Président USF

Président SUGEN (SAP User Group Executive Network)

Chargé de Mission - Responsable Intégration Fonctionnelle et Données - programme S4PHIR (New ERP Finance EDF)

VERS UNE PROFONDE MUTATION DE L'ÉCOSYSTÈME SAP

Le dernier SAPPhire qui s'est déroulé à Madrid et auquel sept représentants de l'USF ont assisté, a été l'occasion de confirmer les évolutions stratégiques de SAP. *« L'une des observations les plus frappantes est l'omniprésence du Cloud public dans toutes les annonces, au détriment du Cloud privé, qui semble être relégué au second plan. Cette focalisation soulève des interrogations, notamment en ce qui concerne les modèles de licence, même si l'orientation de l'éditeur vers le Cloud n'est pas, en soi, inquiétante »*, observe Gianmaria Perancin, Président de l'USF et du SUGEN.

SAP a également introduit de nouveaux packages de vente basés sur le "Per User Per Month" pour le Cloud public, contrastant avec le "Full User Equivalent (FUE)" utilisé pour le Cloud privé. *« Nous ne comprenons pas la raison de cette différenciation, qui peut même paraître inéquitable : j'ai d'ailleurs demandé au SUGEN de travailler sur le sujet »*, ajoute le Président de l'USF.

UNE ÉVOLUTION DES OFFRES RISE ET GROW

Par ailleurs, l'éditeur met en avant un nouveau produit, baptisé... "SAP Business Suite". *« Cette dénomination suscite une certaine perplexité, cela rappelle la "SAP Business Suite" qui existait sur ECC il y a peu de temps ; entre simple renommage ou véritable mouvement stratégique, c'est en tout cas perturbant »*, souligne Gianmaria Perancin. Ce nouveau positionnement vise à offrir des solutions intégrées couvrant différents domaines (finance, supply chain, RH, achats, ventes, services), en regroupant des composants de divers systèmes SAP et non-SAP. L'idée est de passer du "Best of Breed" (meilleure solution spécialisée) au "Best of Breed of Suite" (meilleure suite de solutions intégrée)... comme a annoncé Christian Klein, le PDG de SAP SE, sur scène, à Madrid. *« Par ailleurs, RISE et GROW ne sont plus des offres de produits en tant que tels, mais deviennent des "parcours" d'adoption du Cloud, selon qu'il s'agisse de clients historiques SAP, ou de nouveaux clients. Pour autant, malgré ces changements, la question*

reste toujours la même : est-ce que les entreprises vont franchir le pas vers le Cloud de SAP ? », précise le Président de l'USF.

L'IA, UN PERTURBATEUR DE L'ÉCOSYSTÈME SAP

Durant le SAPPhire, l'IA a été au cœur de toutes les discussions, présentée comme une solution pour automatiser de nombreuses tâches (lire pages 18 et 19). L'introduction du concept d'"agents IA" ou "IA agentique" est particulièrement marquante. Ces agents sont destinés à remplacer les activités répétitives et "presse-bouton". *« Cette automatisation massive soulève des questions éthiques et sociales majeures concernant l'avenir des emplois. La nécessité de reconvertir et de faire monter en compétences les collaborateurs actuels est un défi de taille pour les entreprises et les partenaires, y compris dans l'écosystème SAP ; c'est dès maintenant qu'il faut considérer cette problématique majeure, il importe de rester très vigilant »*, analyse Gianmaria Perancin.

LA CRÉATION DE VALEUR : UNE QUESTION RÉCURRENTÉ

À l'aune de ces évolutions impulsées par l'éditeur, la question de la création de valeur se pose toujours. Christian Klein, le CEO de SAP, a résumé ainsi la stratégie de l'éditeur : *« Rendre les transformations plus rapides, plus simples et moins coûteuses »*, grâce à une meilleure intégration des applications, des données et de l'intelligence artificielle. Une ambition louable, *« mais la question de l'alimentation de l'IA en données pertinentes et adaptées aux cas d'usage des entreprises pour créer de la valeur reste entière »*, estime Gianmaria Perancin.

Pour l'USF, cette profonde transformation de l'écosystème SAP doit conduire à accompagner les partenaires. *« Nous resterons très attentifs aux évolutions des compétences requises et collaborerons avec SAP pour clarifier sa feuille de route, afin que les utilisateurs finaux investissent sereinement »*, conclut le Président de l'USF.



Anne-Sophie Guillaume

Trésorière
Administratrice - USF



Erwan Le Moigne

Vice-Président
Événements & Écosystème
Partenaires SAP
Président de la Commission
Grand Ouest - USF



Gianmaria Perancin

Président de l'USF
Président du SUGEN
Co-Président
de la Commission
Processus Vente - USF



Simon Redondie

Secrétaire Général
Président
de la Commission
Technologie - USF

Et aussi par les membres honoraires USF :



Bruno Bertona

Président
de la Commission Concur
Vice-Président
de la Commission
Gestion Finance - USF



Bernard Cottinaud

Président de la Commission
Organisation & Gouvernance - USF

FACE À LA MONTÉE DES RISQUES GÉOPOLITIQUES, LE NIVEAU DE RÉSILIENCE DU SYSTÈME D'INFORMATION EST-IL SUFFISAMMENT MAÎTRISÉ ?

Par les membres du Comité Exécutif de l'USF (Association des Utilisateurs SAP Francophones)

Refragmentation du monde en blocs rivaux, tensions commerciales sino-américaines, conflits armés en Europe de l'Est, au Proche-Orient ou dans le Kashmir, manœuvres militaires dans le détroit de Taiwan, etc. C'est peu dire que notre monde occidental vit une période de tensions géostratégiques aux effets de plus en plus importants et de plus en plus immédiats.

Ajoutons à cela le fait que les menaces liées à l'extraterritorialité des lois hors UE (exemples : le CLOUD Act ou le FISA aux États-Unis... mais qui ne sont pas les seuls), les cyberattaques soutenues de près ou de loin par des puissances étrangères, la militarisation du cyberspace ou encore la fragilité des infrastructures critiques (câbles sous-marins, datacenters) sont devenues des réalités tangibles, et nous comprenons à quel point les enjeux liés à la souveraineté

numérique deviennent stratégiques pour les entreprises européennes.

Ainsi nous nous interrogeons : le bon déroulement de nos processus critiques est-il l'abri d'un coup de force géopolitique ? Nos Systèmes d'Information, sont-ils suffisamment préparés et résilients ? Nos organisations, sont-elles suffisamment conscientes des conséquences d'une rupture de service ou d'une perte définitive de leurs données et de leurs logiciels ? Sont-elles dotées de dispositifs pour se protéger efficacement ?

L'ERP CLOUD : UN LEVIER DE MODERNISATION MAIS AUSSI POTENTIELLEMENT PORTEUR D'UNE FRAGILITÉ MÉSESTIMÉE

Prenons le cas des systèmes ERP : ils représentent la colonne vertébrale de l'activité de nombreuses entreprises. Facturation, paie, gestion de la production, suivi des ventes, commandes fournisseurs, pilotage financier, transmission des données légales à l'administration... Leur indisponibilité, même temporaire ou partielle, peut avoir des conséquences catastrophiques.

Or, dans un contexte d'externalisation croissante vers des solutions Cloud, principalement opérées par des services américains - où qu'ils soient physiquement localisés - le lien de dépendance au fournisseur devient absolument structurel et critique. L'entreprise n'est donc plus en maîtrise de son Système d'Information : en cas de rupture d'accès, elle ne peut qu'attendre et espérer que son prestataire rétablisse le service dans les délais les plus courts possibles. Sans compter que le contrat, généralement rédigé à l'avantage du fournisseur, prévoit souvent des clauses spéciales exonérant ce dernier de ses engagements en cas de crise d'ampleur. Ainsi si le service ne peut plus être rendu pendant un certain temps pour cause de force majeure et sans possibilité de rétablissement, en règle générale le contrat autorise simplement le client à le résilier sans contrepartie... même s'il a perdu tout son système et toutes ses données.

Une cyberattaque massive, un embargo, une panne globale, une action coercitive d'un organisme étranger ou une désorganisation interne de l'éditeur peuvent donc suffire à paralyser toute une organisation. À quel point sommes-nous vraiment prêts à y faire face ? Combien de temps une entreprise peut-elle survivre sans pouvoir payer ses collaborateurs ou livrer ses clients ? Sommes-nous suffisamment conscients que la désorganisation engendrée pourrait conduire à la disparition pure et simple de l'entreprise et à la perte soudaine des emplois qu'elle porte ?

DE LA PROMESSE À LA PRÉCAUTION : FAIRE DE LA RÉSILIENCE UNE EXIGENCE AU CŒUR DES PROJETS NUMÉRIQUES

Migrer vers le Cloud est un projet souvent justifié par des gains de flexibilité, de performance et d'innovation. Mais trop peu d'entreprises prennent la mesure des risques systémiques que cela peut induire. Le sujet n'est pas que technique, il est surtout stratégique. Il touche à la continuité d'activité et à la capacité d'agir en temps de crise, c'est un enjeu de survie pour l'organisation.

Pour se protéger de ce risque aujourd'hui avéré, cinq leviers prioritaires doivent être considérés :

1• Se prémunir des lois extraterritoriales

Héberger les ERP critiques dans un Cloud de confiance (voire souverain) en s'assurant

qu'ils soient opérés depuis le territoire national ou européen par des personnels à minima européens.

2• Protéger ses données

Garantir que les données sont chiffrées de bout en bout, avec des clés détenues uniquement par l'entreprise cliente.

3• Vérifier l'exécution des services

Auditer le fournisseur et ses sous-traitants, tester régulièrement les sauvegardes et les défenses cyber, et mettre en œuvre des plans de continuité réellement opérationnels.

4• Prévoir le pire

Disposer d'un environnement de secours qui ne dépend pas d'un opérateur Cloud unique, permettant une reprise minimale de l'activité même en mode dégradé.

5• Maîtriser l'adéquation de son contrat avec ses besoins

Revoir les clauses contractuelles pour obtenir des pénalités dissuasives, réalistes, et mieux équilibrer les clauses des cas de force majeure.

UN DÉFI COLLECTIF DE MOBILISATION POUR UN AVENIR NUMÉRIQUE PLUS SÛR ET PLUS DURABLE

Le pire n'est jamais certain, mais nous estimons que ne pas s'y préparer est une faute : une faute grave. Aucune entreprise, ni aucun éditeur, aussi solides soient-ils, ne sont à l'abri d'un événement géopolitique majeur.

Les clubs des utilisateurs des solutions informatiques, ceux des acheteurs IT, la communauté des DSI : tous ont aujourd'hui un rôle central à jouer. Leur voix collective doit peser face aux éditeurs et aux hébergeurs pour exiger des garanties concrètes en matière de résilience. En partageant leurs expériences, en mutualisant leurs réflexions et en construisant ensemble des standards d'exigence, ils sont une force de proposition incontournable. Leur mobilisation doit également s'étendre aux sphères institutionnelles, en entretenant un dialogue exigeant - mais constructif - avec les autorités publiques, afin de faire de la souveraineté numérique une priorité stratégique pour l'Europe.

C'est pourquoi il est aujourd'hui urgent de nous mobiliser, ensemble - utilisateurs, éditeurs, régulateurs - pour bâtir une infrastructure numérique plus résiliente, plus souveraine et mieux préparée aux défis du XXI^e siècle. Cette dynamique collective ne repose pas sur la peur, mais sur le courage : le courage de se doter d'une volonté partagée d'anticipation, de responsabilité et de progrès. Il n'est pas trop tard pour prendre conscience et agir, mais c'est maintenant qu'il faut le faire, avec lucidité et détermination.

Columbia : prêt pour la facturation électronique !

La réunion du 24 avril 2025 de la Commission Grand Est a été l'occasion de présenter le retour d'expérience de Columbia, spécialiste des vêtements de sport et de loisirs éco-conçus, sur la mise en œuvre de la réforme de la facturation électronique, qui entrera en vigueur le 1^{er} septembre 2026.

Columbia commercialise des produits à la fois en B2B (acteurs de la distribution spécialisée, par exemple Decathlon, Sport 2000...) et en B2C, via une dizaine de magasins et un site d'e-commerce. Cela représente, seulement pour la France, environ 60 000 factures sortantes.

Un changement majeur pour la facturation

Chez Columbia, la réforme de la facturation électronique a été anticipée. « Nous y travaillons depuis deux ans », rappelle Anne-Claire Sondag, Business Analyst Manager chez Columbia. En outre, le Groupe a déjà expérimenté la mise en place d'une réforme similaire, en Italie. « Nous savions donc que la facturation électronique est un chantier très complexe, d'autant que, par rapport aux autres pays européens, le projet français est le plus complet, car il intègre le cycle de vie de la facture ».

Outre les avantages pour l'administration fiscale (réduction de la fraude, connaissance des flux en temps réel...), cette transformation présente des atouts pour les entreprises : « Cela diminue les coûts, accélère la transformation digitale et l'efficacité opérationnelle, facilite la gestion avec le pré-remplissage des déclarations de TVA et renforce les liens avec les clients et les fournisseurs », résume Claire Arnold, Responsable fiscale de Columbia Europe.

Rappelons que la réforme obligera les entreprises à émettre des factures électroniques (E-Invoicing) avec un format structuré (donc pas en papier ni en PDF...), à recourir à une plateforme de dématérialisation partenaire et à transmettre à l'administration des données transactionnelles des ventes (E-Reporting).

Cartographier les processus et identifier les cas d'usage

L'une des difficultés consiste à définir un état des lieux avec tous les processus concernés, ainsi que les flux associés.

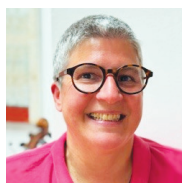
« Il faut également identifier tous les cas d'usage spécifiques, étudier comment ils seront traités avec la réforme et comment les adapter, si nécessaire », explique Anne-Claire Sondag. L'administration en a proposé environ 36, « nous en avons répertorié 27 chez Columbia qui nécessitent une attention particulière pour gérer la TVA, par exemple les factures clients payées par un tiers, les ventes aux employés, les cartes-cadeaux, les dons aux associations, les notes de frais... », précise Claire Arnold, pour qui « la complexité du projet consiste à être juste du premier coup dans un contexte où la facturation électronique va cadrer la façon dont toute l'entreprise va fonctionner ».

Communiquer vers les métiers et se faire accompagner

Plusieurs facteurs clés de réussite sont mis en exergue. D'abord, consacrer le temps nécessaire à cartographier les processus et à identifier tous les cas d'usages, surtout ceux qui sont atypiques. Ensuite, dans la mesure où la réforme concerne tous les métiers « il faut communiquer sur la base d'un langage commun, de manière que chacun puisse expliquer à l'autre sa vision, y compris vers notre maison mère américaine. Ce n'est pas simple, même si c'est plus facile dans un Groupe à taille humaine comme le nôtre que pour de très grandes organisations avec de multiples activités et entités. N'oublions pas que cette réforme est avant tout perçue comme une nouvelle contrainte, car elle change la manière de travailler de beaucoup de collaborateurs », assure Claire Arnold.

Enfin, il ne faut pas surestimer ses connaissances et se faire accompagner. Columbia a fait appel à Generix pour cartographier ses processus et ses flux « et surtout, clarifier les esprits, car la réforme concerne tous les métiers », souligne Anne-Claire Sondag.

Actuellement, Columbia est en phase de « build », de finalisation des interfaces et prévoit une mise en production au cours du premier trimestre 2026. Une anticipation salubre, car il reste moins de cinq cents jours avant l'application de la réforme. « Et 500 jours, c'est très court ! Il ne faut pas croire qu'il suffira de choisir un PDP et d'y brancher les flux de facturation pour que tout fonctionne », avertit Anne-Claire Sondag.



Anne-Claire Sondag



Claire Arnold

Quelques chiffres :

- Chiffre d'affaires 2024 : 3,369 milliards de dollars, dont environ 15 % en Europe.
- Implantation dans 15 pays européens.
- Effectifs mondiaux : 10 070 collaborateurs.
- Marques : Columbia, Sorel, prAna, Mountain Hardwear.

Témoignages de Jérémie Kaag

Responsable du Centre de Compétences
Développement de Markem-Imaje

et de Isabelle Quesney

Responsable du Centre de Compétences
Sales & Distribution de Markem-Imaje

Markem-Imaje modernise sa gestion documentaire

Depuis 2007, Markem-Imaje, spécialiste des solutions intelligentes d'identification et de traçabilité, s'appuie sur SAP pour gérer ses opérations à travers 41 entités mondiales. L'édition des formulaires reposait sur une solution On-Premise vieillissante. Cette solution permettait de concevoir, d'imprimer ou d'envoyer par mail des documents SAP (facture, commande d'achat, des étiquettes de production, bon de livraison, avis de paiement, certificat de conformité, etc.) à partir de fichiers XML.

Bien que fonctionnelle, la solution, qui fonctionnait sur une douzaine de serveurs, ne bénéficiait plus du support de son éditeur, obligeant l'entreprise à une remise en question stratégique. Markem-Imaje a réalisé une étude pour explorer et évaluer les solutions possibles s'appuyant aussi sur l'expertise de Teamwork, spécialiste des projets SAP. Markem-Imaje souhaitait une plateforme qui simplifie la conception et la création des formulaires, évitant ainsi des développements SAP complexes et coûteux.

Après une analyse approfondie, c'est la solution Plossys de SEAL Systems qui a été retenue et mise en production à partir de 2023. « Les principaux critères ont été la simplification de notre architecture avec une réduction à deux serveurs, permettant de gagner en fiabilité et de réduire la charge de monitoring et de maintenance. L'intégration avec SAP est améliorée et la conception des formulaires est facilitée » résume Jérémie Kaag, Responsable du Centre de Compétences Développement de Markem-Imaje. La solution intègre le moteur Lasernet, développé par la société Formpipe, permettant d'externaliser la composition des formulaires issus de spools SAP. « Nous en avons profité pour

revoir nos formulaires et les améliorer », précise Isabelle Quesney, Responsable du Centre de Compétences Sales & Distribution.

Une transparence accrue pour les utilisateurs SAP et les administrateurs était également primordiale, tout comme la garantie de disponibilité des services d'impression et d'envoi via une architecture optimisée. Enfin, la certification SAP et la compatibilité avec S/4HANA étaient des critères indispensables pour assurer la pérennité de la solution.

Concrètement, les données brutes aux formats RDI et XSF, issues des programmes d'impression SAP, sont traitées par Lasernet, puis diffusées par Plossys vers le canal de diffusion défini par les utilisateurs SAP (3 000 chez Markem-Imaje). Les administrateurs bénéficient d'un contrôle total sur les traitements et les flux de diffusion grâce à l'interface de supervision de Plossys. De plus, SEAL Systems a mis en place la solution easyPRIMA, simplifiant ainsi la déclaration des imprimantes et des canaux de diffusion dans SAP et Plossys.

Cette intégration contribue à une gestion documentaire plus efficace et moins chronophage. La solution de SEAL Systems est également utilisée en lien avec d'autres applications internes. Pour réussir un tel projet, « il est essentiel de pouvoir travailler étroitement avec l'éditeur, qui doit bien maîtriser les environnements SAP, être très réactif et capitaliser sur d'autres implémentations », souligne Isabelle Quesney. De plus, recommande Jérémie Kaag, « les process owners doivent exprimer leurs besoins très en amont, ils sont associés pendant le projet et valident les passages en production ».

Quelques chiffres :

- Créée en 2007 par la fusion de l'américain Marken et du français Imaje.
- Principales marques : Blue Bite, Solaris Laser, Systech.
- Effectifs : 3 000 collaborateurs, dont 850 techniciens.
- 41 implantations dans 28 pays.
- Site Web : www.markem-imaje.com/fr

BIHR : l'IA pour doper les marges



Quelques chiffres :

- Plus de 200 marques distribuées.
- 200 000 produits au catalogue.
- Effectifs : 1 000 collaborateurs.
- 54 500 m² d'entrepôts (jusqu'à 7 000 colis/jour).

Lors de la réunion de la Commission Grand Ouest, le 29 avril, a été présenté le retour d'expérience de BIHR, premier distributeur européen d'équipement du pilote et de pièces détachées, d'accessoires et de pneus pour motos, quads et scooters. Le Groupe a mis en œuvre une solution basée sur l'intelligence artificielle pour améliorer la gestion de ses marges.

« Elles ne sont pas toujours respectées entre les différentes parties prenantes, notamment les chefs de produits (responsables de la mise à jour des prix de vente), les contrôleurs de gestion (garants des marges) et les forces de vente (qui négocient et accordent les remises). L'une des raisons est liée à la complexité de nos systèmes et de nos processus, qui ne sont pas tous connus, même s'ils sont sensés l'être », explique Étienne Perrard, DSI de BIHR. Résultat : les prix de vente ne sont pas toujours alignés avec le marché et/ou les recommandations des fournisseurs, le calcul du prix d'achat moyen peut être incorrect et les rapports existants sont trop complexes.

La mise en place d'un outil d'intelligence artificielle, implémenté par Teamwork, répondait à plusieurs besoins : mettre en évidence des prix et/ou des taux de remise incorrects, les écarts avec les prix du marché, accompagner la croissance grâce à un juste positionnement des prix et générer facilement des tableaux de bord sur les marges par segment. En outre, « l'interface SAP Fiori ne convenait pas aux commerciaux. Il était très compliqué de rechercher les informations, et c'est une perte de temps. Il fallait donc mettre à disposition une interface simple permettant d'interagir avec les données SAP », précise Étienne Perrard.

La solution mise en place repose sur une architecture intégrant un chatbot, un orchestrateur, un LLM (Large Language Model) et Power Automate. Le chatbot agit comme un agent virtuel répondant aux questions des utilisateurs en langage naturel et alertant sur les anomalies détectées. Concrètement, les utilisateurs utilisent Teams et posent des questions en langage naturel au ChatBot. Celui-ci

détecte, par exemple, une incohérence sur un prix ou un taux de marge. L'orchestrateur traduit les questions en suite d'actions à réaliser afin de pouvoir apporter une réponse cohérente aux questions posées. Le LLM, principale brique de l'IA générative de la solution, amène de l'intelligence dans les traitements. Enfin, Power Automate gère l'exécution des tâches simples, en particulier la récupération des données nécessaires aux LLM. « L'IA permet d'ajuster les règles et d'en ajouter lorsque l'on détecte une anomalie, dans une logique d'amélioration continue », assure Étienne Perrard.

Ce projet a permis au centre de compétence (digital factory) de BIHR de démontrer les avantages concrets d'un projet d'IA au sein de l'entreprise. La démonstration lors d'un événement interne a en effet suscité un vif intérêt et a fait émerger plusieurs cas d'usage potentiels. L'entreprise étudie désormais l'implémentation d'Azure Open AI ou de Copilot, et envisage la création d'un « Assistant Convoyeur » basé sur l'IA, capable de répondre automatiquement à une grande partie des besoins, libérant ainsi les équipes pour des tâches à plus forte valeur ajoutée.

Étienne Perrard met en exergue plusieurs points d'attention pour réussir ce type de projet. D'abord, prendre le temps nécessaire, en amont : il faut identifier quelle est la meilleure architecture à mettre en place, notamment pour connecter les données (SAP, outil de BI...). Ensuite, il convient de disposer de l'ensemble des données utiles, avec une visibilité pour l'outil : « L'IA doit accéder à toutes les données et savoir où les chercher », rappelle Étienne Perrard.

Enfin, la gestion des différentes parties prenantes est essentielle. « On doit intégrer très en amont les utilisateurs et les métiers concernés, surtout ceux qui ont une sensibilité analytique », recommande Étienne Perrard, qui suggère également de se doter d'un bon sponsorship, en l'occurrence la direction générale chez BIHR, qui a bien identifié les avantages de l'IA pour améliorer la compétitivité de l'entreprise.



USF FORCE : UN CONCENTRÉ D'INTELLIGENCE COLLECTIVE

Les 17 et 18 juin derniers, des membres de l'USF Force (Présidents et Vice-Présidents de Commissions et animateurs de Groupes de Travail) se sont réunis pour un séminaire d'échanges, de travail et de réflexion. Le séminaire de mai 2024, premier du genre, fut une grande réussite. Il a permis aux membres de l'USF Force, grâce à une approche de Design Thinking, de réfléchir sur les actions pour mieux impliquer les bénévoles, créer davantage de valeur pour les adhérents et de faire le point sur les relations avec SAP. Cette année, ce fut l'occasion, toujours avec une approche de Design Thinking, de travailler sur : **« Soyez fier d'être membres de l'USF Force, soyez nos ambassadeurs en interne dans vos organisations et ailleurs en dehors, parlez-en sans modération ! »**

Une implication constante au service de tous les adhérents

L'USF Force, c'est l'intelligence collective mise au service de tous les adhérents. Les porteurs de Commissions et de Groupes de Travail y sont d'ailleurs très impliqués. *« L'USF est un espace précieux de partage, d'intelligence collective et d'action. Je souhaite y jouer un rôle actif, notamment au sein de ma Commission Service Public et de mon Groupe de Travail sur Infinoe, afin de favoriser les échanges concrets entre utilisateurs et de faire entendre nos besoins »,* souligne Nathalie Caucat. Des échanges nourris qui sont toujours conviviaux : *« L'USF c'est avant tout un lieu de convivialité où chacun peut partager et acquérir l'expérience nécessaire à son évolution personnelle comme celle des sociétés qui utilisent SAP »,* confirme Bruno Bertona, actif depuis plus de 25 ans à l'USF ! C'est également l'opportunité de multiples échanges : *« J'ai rencontré de nombreuses personnes expertes en leur domaine, notamment au cours de plusieurs voyages à Walldorf, avec l'USF Force, dans une ambiance toujours chaleureuse. Je suis reconnaissant à l'USF pour toutes ces expériences que je n'aurais pas pu faire autrement »,* témoigne Frédéric Wittman. David Waché résume ainsi l'ADN de l'USF : *« C'est bien plus qu'un club d'utilisateurs : c'est un véritable catalyseur d'échanges, de coconstruction et d'enrichissement mutuel ».*



Et comme tout groupe, fut-il informel, il y a une certaine fierté d'appartenance à l'USF Force. *« Mon envie de m'impliquer est motivée par la volonté de contribuer au bien commun : en apportant mon expérience du secteur public, en aidant sur les aspects réglementaires, et en participant aux réflexions collectives qui permettent de faire potentiellement évoluer l'éditeur »,* ajoute Nathalie Caucat. Pour sa part Frédéric Binet estime que *« l'USF est un magnifique espace d'échanges entre professionnels des ERP permettant de mettre en commun les problématiques et les solutions dans cet univers complexe et passionnant. Depuis de nombreuses années la Commission Organisation & Gouvernance nourrit une réflexion importante sur les bonnes pratiques ».*



des centres de compétence SAP, très précieuse pour notre communauté ».

L'esprit communautaire reste l'une des forces de l'USF. « Je ne me vois pas attendre de l'USF sans, d'une façon ou d'une autre, même modeste, donner à l'USF. Il n'y a que très rarement de "prétention" dans l'attitude de chacun, plutôt une humilité, un côté "prêt à recevoir, à apprendre de l'autre" qui fait du bien dans le contexte individualiste de l'époque », assure Noël Chambolle. Les échanges nourris qui rythment le quotidien de l'USF, à travers les réunions des Commissions et des Groupes de Travail mais aussi les interactions directes entre les adhérents, créent une valeur irremplaçable, également relayée par les membres de l'USF Force : « Mon rôle au sein de l'USF est avant tout celui d'un contributeur engagé, désireux de partager ses retours d'expérience, d'apprendre des autres et de faire avancer collectivement notre communauté. L'USF représente pour moi un espace de confiance, où la richesse vient de la diversité des profils et des parcours », résume David Waché.



Cette puissance du réseau est unanimement reconnue : « Rejoindre l'USF, c'est vivre une expérience humaine et technologique captivante. Au fil du temps, mon implication au sein de l'USF s'est transformée, passant de celle de participant à celle de membre actif, pour, finalement, présider une Commission. Cette évolution a été alimentée par la richesse des échanges et l'impact que nous pouvons avoir sur nos entreprises. L'USF est bien plus qu'une simple Association d'utilisateurs. Elle incarne un réseau dynamique et engagé, où les échanges de connaissances et l'amélioration des pratiques autour

de SAP prennent vie », assure Sadjia Dahmane. La place de l'USF au sein de l'écosystème SAP est centrale. Pour Simon Redondie, « l'USF, c'est l'Agora du monde SAP francophone : c'est la place du marché où l'on peut trouver de tout ! Des informations de première fraîcheur, des contacts plus qu'intéressants et même des solutions à acheter en rencontrant les partenaires. C'est également à l'USF que l'on peut espérer influencer SAP, ou, en tout cas, se rassembler pour mieux faire entendre nos voix ».

Des ambassadeurs au cœur de l'écosystème SAP

Les membres de l'USF Force ont une mission d'ambassadeurs, vis-à-vis des autres adhérents, mais également dans l'ensemble de l'écosystème SAP : « J'ai souhaité m'engager dans l'USF Force afin de diffuser l'USF dans le grand sud-est, région qui n'était



pas couverte par une Commission régionale », témoigne Éric Piquet, pour qui cet engagement est d'autant plus important qu'il « est toujours compliqué de mobiliser les acteurs locaux, souvent liés à de grands Groupes ». Son aventure à l'USF a débuté à l'occasion de la Convention de Tours, « à laquelle j'ai assisté seul, donc j'étais un peu perdu », se souvient-il. « Ce qui m'a "accroché" d'emblée, ce sont les retours d'expériences, les échanges en live avec de vrais utilisateurs et les conférences. Depuis, j'ai encouragé de nombreux collègues à contribuer aux travaux de l'USF. »

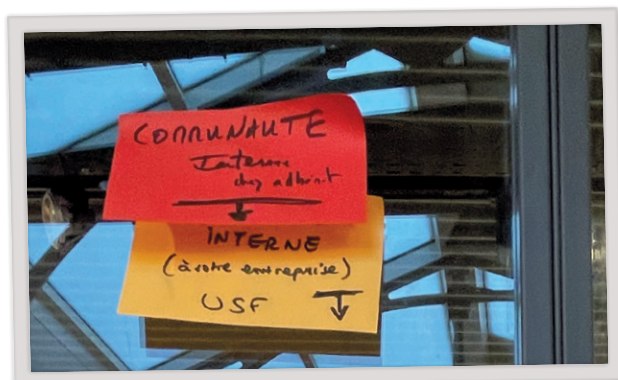
Diffuser l'esprit USF dans son entreprise est l'une des actions concrètes, comme l'explique Karine Sabonnadière : « Dans ma nouvelle société (Savencia), je cherche à développer un "réseau USF" pour favoriser les échanges entre mes collègues et l'USF, surtout en cette période critique du passage à S/4HANA. Je suis une grande fan des Commissions en présentiel où les échanges sont très précieux. Nos partages sur nos problèmes, la communication des événements de l'écosystème SAP et des "news" sont très importants pour moi. »

Un puissant réseau solidaire d'échanges et de partage

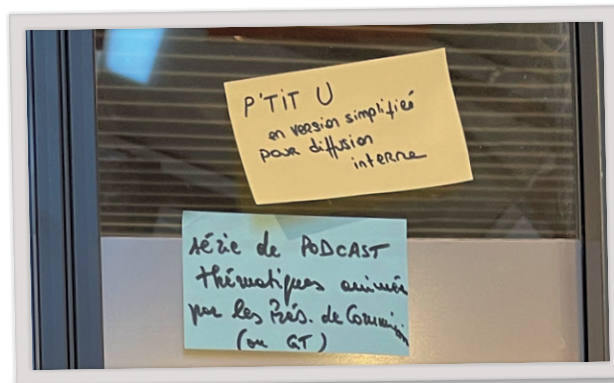
C'est aussi la puissance du réseau que tissent les membres de l'USF Force. « En participant aux diverses activités de l'USF, les événements, les Commissions et en s'appuyant sur le réseau, on se sent tout de suite moins seuls vis-à-vis de SAP, que ce soit pour des questions techniques, de licences ou de stratégie », témoigne Nicolas Vuillème, Président de la Commission Suisse Romande. Il souligne également que l'un des points forts de l'USF est « la qualité de son organisation, sa dynamique et son réseau, ce qui fait que les échanges sont à haute valeur ajoutée ». Éric Remy, Président de la nouvelle Commission IA, reste persuadé que « tout seul on va plus vite mais à plusieurs on va plus loin. Avec l'USF,



on va plus loin ! En échangeant avec d'autres membres qui ont des préoccupations similaires aux nôtres, on s'entraide, on apprend, on évite les erreurs rencontrées par d'autres et on peut visualiser le résultat d'un projet avant même de l'avoir fait ». Un constat partagé par Christophe Rochais : « J'ai découvert une communauté dynamique de professionnels passionnés. J'apprécie en particulier l'USF pour la richesse et la qualité des



échanges avec les équipes et l'ensemble des participants lors des Commissions. Lorsque l'USF m'a proposé d'avoir un rôle plus actif à la Commission Support en tant que Vice-Président début 2025, j'ai naturellement accepté pour aider à faire vivre cette belle communauté. »



Fédérer les énergies au service de tous

Le réseau, puissant dans l'écosystème SAP hexagonal, s'étend également à l'international : « Grâce à l'USF, j'ai eu l'occasion d'échanger avec des membres de clubs de tous les pays et de nouer des relations très enrichissantes. Sur le plan du développement personnel, l'USF permet de réaliser beaucoup de choses que l'on n'a pas souvent l'occasion de pratiquer dans son entreprise », avance Bernard Cottinaud.



L'USF, par sa capacité à fédérer, suscite des vocations vers un engagement toujours plus fort. Simon Redondie en est un exemple : « Entré à l'USF en 2008, j'ai fait mon maximum pour participer à toutes les sessions plénières de la Commission Technologie, alors présidée par Éric Rémy. Ma première grande étape a été de fonder la Commission Support en 2016. Ensuite, en 2019, j'ai pris la coprésidence de la Commission Technologie avec Frédéric Hemmer et nous continuons toujours à proposer quatre journées par an à nos fidèles membres. J'ai également intégré le Conseil d'Administration, puis le COMEX à l'invitation de Gianmaria Perancin ».

Quand l'engagement appelle l'engagement

Autre exemple : Bernard Cottinaud, qui a intégré l'USF en 2009 et a d'emblée participé à la Commission Organisation & Gouvernance. Trois ans plus tard, le Président de la Commission de l'époque, qui quittait Paris, a proposé à Bernard Cottinaud de prendre sa suite en 2011 : « J'ai accepté volontiers tellement je trouvais cela intéressant et enrichissant ». La Commission Organisation & Gouvernance est d'ailleurs l'une des plus prolifiques : « J'ai lancé la première Note de Perspectives, sortie en 2014. Depuis, au total, sept Notes de Perspectives ont



été produites, ainsi que deux fiches pratiques, un guide des questions à se poser et également trois enquêtes de satisfaction SAP. L'investissement dans ces travaux de réflexion collective a été vraiment très enrichissant sur le plan personnel, cela m'a aussi apporté un éclairage utile dans mon travail quotidien et les résultats ont été porteurs de valeur pour mon entreprise. C'est un excellent moyen d'étudier et d'analyser une thématique d'actualité ou une problématique particulière en partageant les visions de plusieurs entreprises en mode think tank et en s'appuyant aussi sur l'expérience de partenaires. La production d'un livrable permet de conserver la trace de tous ces travaux et d'en faire profiter d'autres adhérents ». Bernard Cottinaud a également rejoint le Conseil d'Administration de l'USF en 2013, puis le COMEX en 2018. « J'ai beaucoup apprécié de m'engager encore plus dans le fonctionnement de l'USF et apporter ma contribution pour faire vivre la flamme de l'Association qui nous anime tous ».

Frédéric Hemmer estime que, certes, « si l'essentiel d'un progiciel, c'est sa capacité à répondre à des enjeux métiers, mais, surtout, les solutions SAP s'incarnent également dans une communauté de personnes,

organisée, professionnelle, efficace, généreuse et bienveillante, à savoir les membres de l'USF que je côtoie depuis 2001 ! Encore aujourd'hui, les mêmes sourires de connivence, les mêmes têtes, nous avons tous pris 25 ans ensemble. Certains ont changé de fonction, d'autres d'entreprises. Les fondamentaux sont restés là ».

Bernard Cottinaud résume l'ADN de l'USF : « C'est une grande famille où c'est toujours un véritable plaisir de retrouver ceux et celles que l'on apprécie, aussi bien des adhérents que les membres de l'équipe USF. Nous sommes une Association altruiste, bienveillante et désintéressée, ce sont nos grandes valeurs ».

Des fondamentaux qui demeureront au cours des prochaines années, grâce à l'engagement, la motivation, la volonté d'aider la communauté des utilisateurs SAP. Pour 2025 et au-delà !



REJOIGNEZ L'USF FORCE !

En devenant animateur de Commissions ou de Groupes de Travail, vous intégrez l'USF Force, qui vous propose de nombreux avantages :

- Participer aux rencontres semestrielles entre tous les membres USF Force pour se connaître et échanger en inter-sociétés, suivre l'actualité de l'USF et être récompensé de l'implication au sein de l'USF, via une sortie annuelle.
- D'avoir accès aux informations qualifiées en avance de phase.
- De mieux identifier et connaître des interlocuteurs au sein des partenaires de l'écosystème SAP.
- De bénéficier de contacts directs avec les experts de SAP France et ceux de Walldorf.
- D'intégrer le Groupe de l'USF Force via l'application USF, très actif.
- De participer au voyage annuel à Walldorf pour rencontrer directement les Product Owners de SAP.

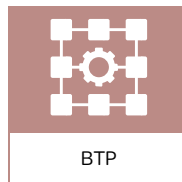
Vous hésitez encore ?

Rassurez-vous : la charge de travail est facilement gérable, et c'est essentiel, l'équipe vous accompagne dans le contenu, la recherche de REX, gère toute la logistique, ... L'USF diffuse un Livret du Président de Commission et Animateur de Groupe de Travail, dans lequel tout nouveau membre de l'USF Force trouve les informations essentielles et des conseils pratiques par exemple pour établir un ordre du jour, organiser les réunions, optimiser les modes de fonctionnement et arbitrer entre le « faire » et le « faire faire ».



David Waché

Président de la Commission
Business Technology Platform - USF
IT Director Application - EMEA West
BTO - GEAT - Head of Dev./Int. Stream - Kion Group



BTP



JOURNÉE USF-SAP : LE POINT SUR LA BTP

Le 13 mai, une journée a été co-organisée chez SAP, avec le soutien actif de l'USF, sur la BTP (Business Technology Platform), Commission portée par David Waché (Kion Group) Président et par Mohamed Aharchi (BioMerieux) Vice-Président. Cette implication de l'USF a permis de réunir plus de 75 utilisateurs SAP, dont 90 % d'adhérents. La journée était dédiée aux nouveaux enjeux de la Business Suite, incluant la Business Technology Platform et la Business Data Cloud.

L'événement a débuté par une keynote de Steffen Pietsch, Vice-Président en charge de la BTP, sur les opportunités d'innovation grâce à la BTP, ainsi que les évolutions prévues en 2025. Il a notamment montré comment la BTP peut accélérer l'agilité des entreprises en offrant des capacités d'extension, d'intégration et d'automatisation des applications métier. La matinée s'est poursuivie avec des présentations de SAP Build, de l'IA dans la BTP et de la Business Data Fabric.

L'après-midi a été consacrée aux retours d'expérience et aux démonstrations. Elle a été structurée autour de neuf sessions, réparties en trois grandes thématiques, permettant aux participants d'approfondir les sujets qui les intéressaient le plus. Le premier parcours était dédié à l'accélération et la sécurisation de la transformation S/4HANA avec la BTP, avec l'intervention de plusieurs partenaires de l'événement : UiPath sur la SAP Enterprise Automation, Talan, Tricentis et OpenText.

Ensuite, un parcours a été centré sur la problématique de l'IA et de la Business Data Cloud, avec un retour d'expérience de Lesaffre, entreprise française, spécialisée dans le domaine des levures, l'alimentation animale et de la fermentation, sur la modernisation de BW, de STMS sur

l'IA et de Databricks sur la mise en œuvre de la SAP Data Fabric. Enfin, le troisième parcours était consacré à des cas pratiques et à une session de questions-réponses.



Les présentations de cette journée sont disponibles sur le RSE de l'USF.

Cet événement a été piloté, côté USF, par Jonathan Texier : « Au regard des autres BTP Summit organisés par SAP en Europe, l'organisation commune USF & SAP de l'événement BTP France était important pour montrer

notre rôle fédérateur et porter la voix des utilisateurs SAP auprès de l'éditeur. »



Jonathan Texier

Responsable Développement,
Marketing & Digital - USF

PARTICIPATION AUX RÉUNIONS : DE NOUVEAUX RECORDS BATTUS !



347
participants



249
participants



PATRICK CILIA, UN BILAN À LA HAUTEUR DE SON ENGAGEMENT

Président de la Commission Ressources Humaines depuis 2007, Patrick Cilia passe la main à Pascal Sourice (LNA Santé) et à une nouvelle Vice-Présidente Arlette Dos Santos (Bouygues Telecom).

« On est à la limite de la Présidence à vie ! Il est temps d'entamer une nouvelle vie d'inactif », précise Patrick Cilia. La Commission RH fait partie des Commissions historiques de l'USF depuis près de 30 ans, lorsque le module HR de SAP R3 a été disponible en France. « J'ai connu l'USF il y a 35 ans, à sa création, quand ma route professionnelle a croisé un SAP encore dans sa version R2 qui fonctionnait alors sur gros systèmes et que deux ou trois sociétés tentaient de le mettre en œuvre... »

Concilier évolutions technologiques et réglementaires

C'est en 1995 que Patrick Cilia découvre un nouveau module HR fonctionnant sur ce nouveau SAP R3... « L'histoire se répète : deux ou trois sociétés en France ont tenté d'intégrer les dispositions légales françaises dans ce système allemand, il fallait avoir la foi !!! » Assez vite, d'autres ont rejoint l'aventure et se sont réunis alors en une toute nouvelle Commission à l'USF. « Les problématiques du début rejoignaient déjà celles d'aujourd'hui et concernent pour beaucoup la paie et le déclaratif associé (ou l'inverse) ». Et les réglementations se sont succédées : au début, ce furent la TDS (transfert des données sociales) et CRC, accompagnés de l'attestation ASSEDIC (à l'époque) et l'attestation maladie, suivis ensuite par le BRC (Bordereau récapitulatif des Cotisations), remplacés par la DADS-U (2006) et la DUCS (2008), puis la N4DS (2012), pour finir (pour l'instant) à la DSN (2015) : « Avec, pour chacune de ces déclarations, des mises à jour annuelles de la norme connues des seuls "initiés" », rappelle Patrick Cilia.

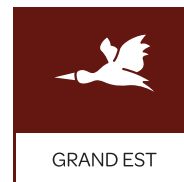
Il y a eu aussi quelques obligations très médiatisées au fur et à mesure des changements élyséens : loi TEPA de 2007 (les heures supplémentaires défiscalisées), annulées en 2012, remises à jour avec un autre mode de calcul en 2017... Le prélèvement à la source en 2019 et la création de la prime « Macron » n'en sont que quelques échantillons... sans parler de la gestion ressources humaines et paie de la « guerre du Covid ».

La Commission RH, une pérennité assurée !

« Autant d'évolutions pour lesquelles l'USF a échangé avec nos fidèles correspondants SAP, partagé entre les membres et influencé notre éditeur pour que des développements et leur mise en œuvre en mode urgent soient conformes aux attentes de la loi et des différentes institutions (Assurance maladie, retraite, chômage, prévoyance, impôts, etc.). On peut largement imaginer que tout cela ne va pas s'arrêter de sitôt et que la Commission RH, riche de ses 525 membres, a encore de beaux jours à vivre. Après toutes ces années et pour celles à venir, autant de nouveaux défis nous seront lancés ».

Nul doute que de nouvelles problématiques vont émerger et que les adhérents devront révéler de nouveaux défis. « Je fais toute confiance à notre nouveau Président Pascal Sourice (LNA Santé) et notre nouvelle Vice-Présidente Arlette Dos Santos (Bouygues Telecom) pour les relever. Je remercie l'ensemble du bureau de l'USF (avec une mention spéciale à Magali Nogueira qui suit la Commission RH) pour son aide apportée tout au long de ces années à la bonne gestion et organisation de nos réunions. Que le meilleur reste à venir. »





LES COMMISSIONS RÉGIONALES SUR LE TERRAIN

Les Commissions régionales de l'USF s'ancrent de plus en plus chez les adhérents. En témoignent les deux dernières réunions des Commissions Grand Est et Grand Ouest.

Commission Grand Est : une journée dédiée à la facturation électronique chez Columbia Sportswear

Le 24 avril 2024, la Commission Grand Est a été accueillie par la société Columbia Sportswear. Une vingtaine d'adhérents se sont réunis pour une journée intensive, centrée sur les défis et opportunités de la facturation électronique et de l'Intégration Suite.



Après un café de bienvenue, les participants ont assisté à une présentation du Groupe Columbia, suivie d'un retour d'expérience de Columbia sur la préparation à la facturation électronique (*lire page 7*). L'après-midi a débuté avec les actualités de l'USF, avant de laisser place à Teamwork, qui a partagé sa vision de l'accompagnement, de la méthode et du cadrage pour l'e-invoicing. Un second REX, de BDR Thermea, a illustré les enjeux de l'Intégration Suite. La journée s'est conclue par un tour de table, permettant aux adhérents d'échanger sur leurs projets en cours, leurs enjeux et leurs challenges respectifs.

Commission Grand Ouest : l'IA au cœur des échanges chez Joncoux

Plus de 20 participants se sont retrouvés, le 29 avril 2025, chez Joncoux (Groupe Sphering) pour la Commission Grand Ouest. Cette journée a mis l'accent sur l'intelligence artificielle, une problématique de plus en plus au cœur des réflexions des adhérents, mais aussi de SAP.

Après une présentation de l'entreprise Joncoux par son directeur général, Gaël Kauffmann, le cœur de la matinée a été l'intervention d'Éric Remy, Président de la Commission IA de l'USF, qui a partagé son

expertise sur le sujet. Teamwork a ensuite pris le relais, avec une intervention sur la démarche d'adoption de l'IA dans les entreprises. Un retour d'expérience a été présenté par Wing-Kit Dang et Joseph Louet (Data Scientist chez Teamwork) : la création d'un Large Language Model (LLM) connecté avec SAP, pour connaître les marges produits à destination des commerciaux chez un client distributeur de produits grand public. Après un déjeuner convivial, les participants ont eu l'opportunité de visiter le site de Joncoux, avant de reprendre les échanges en fin de journée.



BullSequana SH : la performance française au service de votre infrastructure SAP HANA

Le serveur qui bat tous les records¹

- **Performance exceptionnelle** : Processeurs Intel® Xeon®6, jusqu'à 1,5x plus de performance et 1,7x plus de mémoire.
- **Fabrication française** : Conçu, testé et fabriqué en France.
- **Sécurité renforcée** : Protection des données critiques sans compromis.
- **Évolutivité** : Architecture scale-up pour une croissance facile.
- **Approche convergée** : Stockage tiers intégré en rack, respectant des architectures de référence et personnalisée selon vos besoins

Répondant à l'ensemble des problématiques des infrastructures SAP HANA



Scalabilité



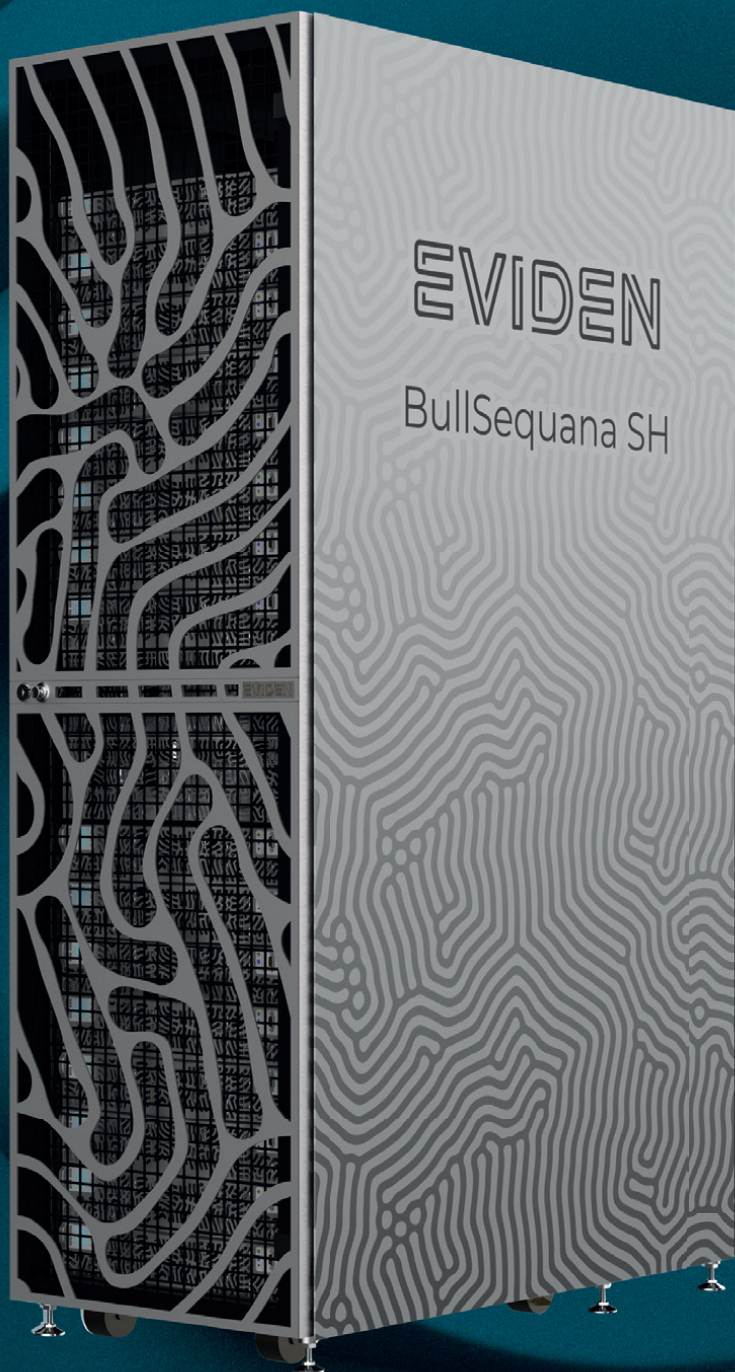
Résilience



Flexibilité



Sécurité





▲ Plénière d'ouverture avec Christian Klein.



▲ Foule - SAPPHIRE 2025.

SAP Sapphire 2025 : des promesses pour doper la productivité

À l'occasion de sa conférence annuelle SAP Sapphire, en Floride et à Madrid, et à laquelle plusieurs représentants de l'USF ont assisté, l'éditeur a dévoilé plusieurs évolutions de ses offres, ainsi que de nouveaux partenariats.

Christian Klein, CEO de SAP, a rappelé la vision de l'éditeur. Selon lui, « *SAP combine la suite d'applications métier la plus puissante au monde, des données d'une richesse inégalée et les dernières avancées en IA pour créer un cercle vertueux de valeur pour nos clients* ».

Le CEO de SAP a également annoncé une réduction des coûts de migration vers ERP Cloud, via l'Enhancement Suite Migration Support. Il a ajouté que l'extension du copilote Joule, les partenariats avec des spécialistes de l'IA et les avancées de la SAP Business Data Cloud « *concrétisent la promesse de la Business AI* ». SAP promet, grâce à la Business AI des gains de productivité annoncés pouvant atteindre jusqu'à 30 %. L'intelligence artificielle est de plus en plus intégrée dans les applications SAP Cloud.

Joule, fer de lance de l'intelligence artificielle

Le fer de lance de cette évolution vers l'intelligence artificielle est Joule, le copilote d'IA générative de SAP. Intégré dans et hors des applications SAP, Joule propose la recherche de données pertinentes, la génération d'informations en temps réel et l'automatisation des tâches à faible valeur ajoutée. « *Christian Klein a insisté sur la simplification de l'expérience utilisateur, notamment grâce à Joule, qui permet de s'affranchir de l'interface classique. Joule incarne la vision "Everywhere & Everything" : il peut être intégré dans des outils comme ServiceNow pour automatiser des processus complexes, par exemple la création de RFP ou de commandes d'achat, et répondre à des requêtes plus stratégiques, comme l'analyse d'impact des hausses de tarifs douaniers* », confirme David Waché, Président de la Commission

Processus Manufacturing & Maintenance.

Un partenariat stratégique avec Perplexity, spécialiste des moteurs de réponse alimentés par l'IA, renforce les capacités de Joule. En combinant les technologies de Perplexity et le SAP Knowledge Graph, Joule peut désormais fournir instantanément des réponses structurées et visuelles (graphiques, tableaux) basées sur des données métier en temps réel, directement intégrées aux workflows SAP. L'éditeur a également noué un partenariat avec Mistral AI. « *Le partenariat avec NEURA et NVIDIA a suscité des interrogations, notamment sur la réduction des interactions humaines. SAP*

a brièvement évoqué la disponibilité de SAP BDC sur les hyperscalers (AWS, Azure, Google Cloud), tandis que les collaborations avec Databricks et Adobe sont passées inaperçues », constate David Waché. Toutefois « *concernant le Cloud souverain européen, SAP est resté discret, à l'exception des partenariats avec Mistral et Capgemini* », assure-t-il.

SAP a également dévoilé une nouvelle bibliothèque d'agents IA, conçus pour « *réinventer les processus métiers de bout en bout* ». Orchestrés par Joule et alimentés par les données d'entreprise en temps réel, ces agents interagissent à travers les systèmes et les domaines d'activités pour anticiper, s'adapter et agir de manière autonome, renforçant ainsi l'agilité des entreprises. Ces nouveaux agents couvrent des domaines clés tels que l'expérience client, la chaîne d'approvisionnement, la gestion des dépenses, la finance et les ressources



▲ Représentants USF de gauche à droite : Gianmaria Perancin, Magali Nogueira et David Waché.

Les mêmes représentants USF rejoints par Guillaume Lerpinière (à droite de la photo) ▼



▲ Dîner dédié à la Délégation Française - SAPHIRE 2025.



tions IA pré-packagées prometteuses pour les années à venir », résume David Waché.

... Et accélérer la transformation vers le Cloud

Pour simplifier l'adoption des solutions Cloud SAP, de nouveaux packages SAP Business Suite ont été présentés pour chaque domaine d'activités. Intégrant SAP Build, ces packages proposent aux entreprises la possibilité de personnaliser leurs applications.

Enfin, SAP a dévoilé une nouvelle solution visant à accélérer la transition vers le Cloud. Avec Joule comme point d'entrée, cette solution s'appuie sur Signavio, WalkMe et SAP LeanIX pour proposer des recommandations personnalisées, alignées sur les objectifs de transformation propres à chaque entreprise, permettant de réduire jusqu'à 35 % le temps nécessaire pour générer de la valeur, affirme l'éditeur.

« Le SAPHIRE à Madrid nous a permis d'aller à la rencontre d'utilisateurs, de partenaires et de SAP. C'était également l'occasion de retrouver les autres clubs utilisateurs et d'avoir des sessions d'experts en exclusivité autour des sujets de la stratégie de SAP, le Cloud, la BTP, SAP Business Suite... », résume Magali Nogueira, Responsable Marketing & Communication.

humaines. « SAP a présenté son modèle vertueux "Flywheel", dans lequel les applications SAP génèrent des données métier, données qui alimentent l'IA, IA qui permet d'améliorer l'efficacité et la valeur de ses applications », confirme Christophe Rochais, Vice-Président de la Commission Support.

Enfin, SAP a présenté un système d'exploitation dédié au développement de l'IA, baptisé AI Foundation. Cette plateforme offre aux développeurs un point d'entrée unique pour concevoir, déployer et faire évoluer des solutions d'IA sur mesure à grande échelle. Pour l'éditeur, « c'est le premier véritable système d'exploitation dédié à la Business AI ».

Des données pour améliorer les prises de décision...

SAP a également mis en avant de nouvelles « applications intelligentes » intégrées à la SAP Business Data Cloud. Chacune est spécifiquement conçue pour répondre aux besoins des diffé-

rents domaines d'activités. Ces applications sont dotées d'une capacité d'apprentissage continu, de simulation de résultats et de guidance des actions à partir de données critiques. Elles détectent les changements « pour optimiser les processus, anticiper les besoins et favoriser une collaboration entre l'intelligence humaine et artificielle », précise SAP. L'application People Intelligence, par exemple, vise à optimiser la performance des équipes en transformant les données liées aux personnes et aux compétences en analyses exploitables et en recommandations pilotées par l'IA. « La présentation sur les "Intelligent Applications" nous a laissé une impression positive, avec des solu-

Une nouvelle continuité pour une collaboration toujours plus forte entre SAP France et l'USF



Jean-Michel Jurbert,
ancien agent
de liaison SAP - USF



Clémentine Rossignol,
nouvelle agente
de liaison SAP - USF

« Depuis plusieurs années, la relation entre SAP France et l'USF n'a cessé de se renforcer. Cette collaboration a porté ses fruits au travers d'actions concrètes et structurantes : création de nouvelles Commissions thématiques, participation active à la rédaction de livres blancs, et un dialogue approfondi sur la feuille de route produit, **avec, par exemple, une collaboration étroite autour de Group Reporting.**

Au cœur de cette dynamique, la mise en place d'un rôle d'**agent de liaison SAP - USF** qui a permis de fluidifier et d'amplifier les échanges. Ce rôle de « passeur », que j'ai eu l'honneur d'occuper, a aidé à instaurer une **relation de confiance et de transparence** entre nos deux organisations. Ensemble, nous avons repensé la participation de SAP à la Convention annuelle de l'USF, avec une présence sur les deux jours, l'organisation d'ateliers dédiés aux roadmaps pour mieux valoriser nos innovations, et une **implication renforcée de nos experts produits et métiers.**

Je reste convaincu de l'intérêt pour un éditeur de logiciels d'avoir un Club Utilisateurs aussi fort et dynamique comme l'est l'USF. Le partenariat entre SAP et l'USF crée un **écosystème vertueux** : SAP bénéficie d'un lien privilégié avec ses utilisateurs finaux et ses partenaires, ce qui lui permet de mieux satisfaire ses clients, et de renforcer son positionnement stratégique sur le marché. »

Jean-Michel Jurbert

« C'est dans cet esprit que je prends aujourd'hui le relais de Jean-Michel. Mon objectif est clair : **assurer la continuité de ce qui a été construit et poursuivre dans une même dynamique de progrès et d'innovation.** Aujourd'hui, SAP et l'USF partagent un socle de valeurs communes : la volonté de servir au mieux les intérêts des clients, promouvoir l'innovation de manière responsable, et garantir une voix forte aux utilisateurs dans les décisions d'évolution de notre écosystème.

Nous savons que les **clients et adhérents de l'USF** jouent un rôle essentiel dans l'orientation de notre stratégie. Nous voulons aller plus loin : faire de l'USF un **terrain de dialogue et d'expérimentation**, dans lequel les utilisateurs seraient les véritables « bêta-testeurs » de nos innovations. Le succès récent de la **Commission IA**, qui a battu des records d'audience dès son lancement, en est une belle illustration.

Nous continuerons à **faciliter la participation des clients et prospects SAP à la Convention de l'USF**, en lien étroit avec nos **équipes commerciales.** Nous savons que ces moments d'échanges sont décisifs pour nos clients rencontrer ses pairs, confronter les expériences, partager les bonnes pratiques... tout cela joue un rôle clé dans les décisions stratégiques. »

Clémentine Rossignol

Cette collaboration étroite entre **SAP France et l'USF** est aujourd'hui un atout majeur pour l'ensemble de la communauté. Elle permet à SAP de mieux écouter, comprendre, et donc de mieux répondre aux besoins de l'écosystème. Elle permet à l'USF d'avoir un partenaire engagé et ouvert. Et surtout, elle place le **client au cœur du dispositif.**

Ce rôle de liaison joue aussi celui de **fédérateur**, pour que, dans la durée, l'ensemble des équipes SAP - **commerciales, avant-vente, IVA, partenaires, marketing** - continuent sur cette dynamique d'**échanges constructifs** avec l'USF.

Ensemble, **continuons à construire une relation exigeante, ambitieuse et durable !**





ÉTUDIER

Grâce aux informations techniques ou marketing sur les produits SAP



PARTAGER

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



RÉFLÉCHIR

Sur des problématiques stratégiques, métiers & organisationnelles



INFLUENCER

L'évolution des services et des produits SAP

#ENSEMBLE

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

POURQUOI ADHÉRER ?

TRAVAIL COLLECTIF

TROUVER DES IDÉES

GAIN DE TEMPS

LIVRABLES EXCLUSIFS

VEILLE TECHNOLOGIQUE

MONTER EN COMPÉTENCES

RÉSEAU D'ENTRAIDE

ÉTENDRE SON RÉSEAU

CONSOLIDER LES CONNAISSANCES

DIVERSITÉ DES COMMISSIONS

RELATION PRIVILÉGIÉE AVEC SAP



À VENIR PROCHAINEMENT :

NOTE DE PERSPECTIVES :

« L'IMPACT DE L'ERP CLOUD SUR
LES CENTRES DE COMPÉTENCES 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