L'USF mag

n°67

www.usf.fr

Trimestriel / Octobre 2025

Utilisateurs SAP Francophones

LE LIEU PARTENAIRES USF

LE LIEU DE TOUT L'ÉCOSYSTÈME SAP

EN QUELQUES CHIFFRES :

84 partenaires référencés
413 produits & solutions SAP référencés
3ème édition consécutive
35 663 pages vues depuis la création

WWW.LELIEU-USF.FR

Le Lieu Partenaires est une plateforme incontournable et un lieu de convergence entre les partenaires et les besoins des utilisateurs SAP. Cet outil offre aux partenaires une visibilité unique auprès des utilisateurs pour présenter leurs solutions, expertises, événements et cela, tout au long de l'année. **La Communauté des partenaires, acteurs essentiels au cœur de l'écosystème SAP.**

Magali Nogueira
Responsable Marketing & Communication

Le Lieu Partenaires s'impose depuis 3 ans comme un outil essentiel au service des adhérents de l'USF. La plateforme est un véritable lieu d'échanges, d'informations et d'expertises pour les utilisateurs en quête du bon partenaire SAP, pour les accompagner dans leurs projets IT ou métiers. Ce doit être un automatisme.

Jonathan Texier
Responsable Développement, Marketing & Digital

EN QUELQUES MOTS :

Une plateforme évolutive et agile
Un catalogue actualisé des partenaires USF
Un agenda mutualisé avec les événements de nos partenaires
Un canal d'échanges digital et interactif

LA PLATEFORME DES PARTENAIRES USF AU SERVICE DES UTILISATEURS SAP

L'USF mag

n°67

www.usf.fr

Trimestriel / Octobre 2025

mot du Président

L'année 2025 est symbolique pour l'USF. D'abord, parce qu'elle correspond à notre trente-cinquième anniversaire. Celui-ci sera évidemment fêté à l'occasion de la Convention USF à Lyon, lieu lui aussi symbolique puisque c'est la quatrième fois que l'écosystème SAP s'y réunit pour deux jours d'échanges, de partages d'expériences et de moments conviviaux. Ensuite, parce que dans le fil rouge que nous avons retenu pour notre Convention, tous les termes sont importants : sans l'intelligence collective, l'USF n'existerait plus depuis longtemps ! N'oublions pas que c'est la somme et l'interaction des intelligences individuelles qui font la force de l'intelligence collective.

De même, sans la passion de tous celles et ceux qui sont impliqués dans son fonctionnement au quotidien (adhérents, Présidents de Commissions / Groupes de Travail, membres de l'USF Force et équipe de permanents), l'USF, association sans but lucratif, rappelons-le, n'aurait certainement pas le dynamisme et le rayonnement tels qu'on les connaît aujourd'hui. Ils sont d'ailleurs reconnus dans l'ensemble de l'écosystème SAP, y compris par l'éditeur.

Enfin, 2025 est symbolique parce qu'elle est au cœur de plusieurs ruptures majeures auxquelles toutes les entreprises, pas seulement les clients SAP et les adhérents l'USF sont et seront confrontés. Il y a bien sûr les incertitudes géopolitiques et économiques, mais également celles liées à la transformation des systèmes d'information. Les challenges ne manquent pas : l'approche de l'échéance de la fin de maintenance des systèmes ECC, la migration, souvent à marche forcée, vers le Cloud, la place de l'IA dans les systèmes d'information et les solutions SAP, la question du Cloud de confiance, toujours préoccupante dans un contexte de tensions internationales...

Mais, quelle que soit l'ampleur de ces défis, les clients de SAP pourront toujours s'appuyer, comme hier et aujourd'hui, sur l'USF pour défendre leurs intérêts, favoriser le partage d'expériences et créer de la valeur par des contenus pertinents et opérationnels.

Notre Convention 2025 sera exceptionnelle, car elle marque une étape importante dans la vie de l'USF. Ce rendez-vous incontournable est le résultat de l'engagement constant de l'ensemble des adhérents, de l'équipe de l'USF et des acteurs de l'écosystème SAP. Elle sera grâce à nous tous, comme les précédentes, un franc succès !

Gianmaria Perancin
Président USF

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

sommaire

Décryptage

- Cloud, souveraineté et compétences : les trois défis à relever ..... p 4

Retours d'Expérience

- Chantiers de l'Atlantique : automatiser la gestion des factures fournisseurs pour réduire les délais et valoriser les équipes ..... p 5
- Cyclife : S/4HANA en mode Cloud public pour le pilotage de ses activités ..... p 6
- Safran Aircraft Engines : S/4HANA pour moderniser le SI ..... p 7
- Elkem Silicones : une migration S/4HANA pour réduire les coûts ..... p 8
- Descours & Cabaud : la fonction Finance évolue avec S/4HANA ..... p 9

Commissions

- Le Cloud et l'IA au cœur de la transition de Solution Manager à SAP Cloud ALM ..... p 10
- ERP Cloud : quels enjeux pour les Centres de Compétences SAP ? ..... p 12
- FUE : quels impacts pour les licences SAP ? ..... p 14

Ce magazine se veut être le reflet de la notion « d'échanges et de partages » chère à notre esprit, n'hésitez donc pas à nous faire partager vos avis et remarques. E-mail : elysabeth.blanchet@usf.fr

« **L'USF mag** » le magazine des **Utilisateurs SAP Francophones**.
Édité par l'USF - 64, rue du Ranelagh - 75016 Paris.
E-mail : contact@usf.fr - www.usf.fr

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

Directeur de publication : 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.
Impression : Maqprint Groupe.

USF
Utilisateurs SAP Francophones

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)

CLOUD, SOUVERAINETÉ ET COMPÉTENCES : LES TROIS DÉFIS À RELEVER

SAP a annoncé, pour son premier semestre fiscal, de bons résultats : le chiffre d'affaires total a augmenté de 9 % (9,03 milliards d'euros) par rapport à la même période de l'année précédente. Les revenus tirés du Cloud ont augmenté de 24 % à 5,13 milliards d'euros. Quant au bénéfice d'exploitation, il est passé de 1,94 milliard d'euros à 2,57 milliards d'euros. *« Si l'on peut se réjouir de la bonne santé de SAP, avec des résultats portés par le Cloud et l'intelligence artificielle, il convient de rester vigilant sur deux points »*, souligne Gianmaria Perancin, Président de l'USF.

MIGRATION VERS LE CLOUD : OUI, MAIS...

D'une part, la fin de la maintenance des systèmes ECC dès le 31 décembre 2025, pour les clients en EHP 0 à 5. *« Beaucoup d'entreprises n'auront pas encore opéré ou finalisé leur migration. Que vont-elles faire après cette échéance ? Si la vision de l'éditeur, qui pousse vers le Cloud, est pertinente, encore-faut-il qu'il accompagne ses clients de manière concrète, et non pas qu'il les oblige. Nous devons en particulier comprendre comment résoudre l'équation entre, d'un côté, le Cloud public que SAP promeut et, d'un autre, l'état d'avancement des entreprises aujourd'hui »*, ajoute le Président de l'USF, pour qui SAP dispose d'un avantage concurrentiel indéniable : il peut s'appuyer *« sur une communauté étoffée mondiale d'utilisateurs organisés, capables de remonter leurs attentes, leurs insatisfactions et leurs besoins. Ce qu'un autre éditeur n'a pas »*.

UNE SOUVERAINETÉ TOUJOURS HYPOTHÉTIQUE

D'autre part, la question du Cloud de confiance reste ouverte, alors que les offres montent en puissance, en particulier Bleu (Capgemini et Orange), Numspot (Docaposte, la Banque des Territoires, Dassault Systèmes et Bouygues Telecom) et S3NS (Thalès et Google Cloud) : *« SAP laisse entendre qu'il y aurait peu de demande pour le Cloud de confiance, alors que, sur le terrain, de nombreux adhérents le plébiscitent, en particulier dans le secteur public ou pour des activités sensibles »*. D'autant que les tensions géopolitiques incitent à privilégier cette approche pour réduire la dépendance à l'égard des hyperscalers américains.

Mais une stratégie claire peine à se dessiner au niveau européen. La France promeut la certification SecNumCloud 3.2, qui garantit que le fournisseur de services Cloud et les données qu'il traite ne peuvent être soumis à des lois non européennes. *« Cette position, si elle est cohérente avec une volonté d'autonomie technologique, contraste fortement avec l'approche d'autres pays européens, comme l'Allemagne avec son standard C5, moins contraignant sur ce point. Cette situation interroge sur la capacité de l'Union Européenne à s'accorder sur une stratégie commune de souveraineté numérique, il faut que les décideurs politiques prennent vraiment conscience de ces enjeux cruciaux pour nos entreprises »*, souligne le Président de l'USF. La récente rencontre, en Écosse, entre le Président américain et la Présidente de l'Union Européenne, *« a envoyé un mauvais signal. Pour paraphraser Matteo Renzi, l'ancien Président du Conseil italien, c'était comme "envoyer le petit chaperon rouge négocier directement avec le loup". Cela interroge sur les ambitions politiques de l'Union Européenne en matière de souveraineté »*, poursuit Gianmaria Perancin.

ACCOMPAGNER LES MONTÉES EN COMPÉTENCES

Outre le défi de la souveraineté, celui des compétences est aussi majeur, face à l'évolution des offres de SAP et à l'impérieuse transformation des systèmes d'information des entreprises. *« Tous les adhérents de l'USF qui, rappelons-le représente 75 % des entreprises du CAC 40 et 66 % du SBF 120, y sont confrontés. Ainsi que tous les acteurs de l'écosystème, en particulier les intégrateurs. La question de la formation et du reskilling est de plus en plus cruciale, on le voit dans l'évolution des Centres de Compétences (lire pages 12 et 13) »*, assure Gianmaria Perancin.

Au vu de l'actualité intense de SAP sur le Cloud et l'IA, nous commenterons toutes ces annonces lors de notre Convention USF, les 8 et 9 octobre.

Témoignage de Thierry Pralong
Responsable Comptable des Chantiers de l'Atlantique

Chantiers de l'Atlantique : automatiser la gestion des factures fournisseurs pour réduire les délais et valoriser les équipes

Thierry Pralong

Quelques chiffres :

- *Constructeurs de navires et de structures flottantes complexes.*
- *4 000 collaborateurs.*
- *Chiffre d'affaires 2024 : 2,77 milliards d'euros.*

Les Chantiers de l'Atlantique, spécialiste de la construction navale, gère un volume annuel de près de 100 000 factures fournisseurs. Pour gérer ces flux, en croissance, l'entreprise a choisi d'implémenter la solution Esker Accounts Payable pour moderniser ses opérations comptables.

Avant cette automatisation, les équipes comptables faisaient face à des problématiques complexes, notamment le respect des délais de paiement. Les relances fournisseurs étaient très chronophages, impliquant des recherches fastidieuses dans le système comptable et souvent une *« chasse à la facture papier »*. D'où la nécessité de soulager ses équipes des tâches à faible valeur ajoutée afin qu'elles puissent se concentrer sur des missions plus stratégiques, notamment la gestion des litiges.

Pour les Chantiers de l'Atlantique, les enjeux étaient donc multiples : valoriser le métier des comptables, réduire les délais de traitement des factures, améliorer la conformité, renforcer les relations avec les fournisseurs et accompagner la croissance de l'entreprise face à une augmentation du nombre de commandes.

« Utilisateur SAP depuis fin 2013, c'est grâce à la Convention des Utilisateurs SAP Francophones que nous avons fait la connaissance d'Esker. Le degré d'innovation et de flexibilité de leur solution, la qualité de leurs références et la proximité avec SAP nous ont rapidement convaincus » indique Thierry Pralong, Responsable Comptable des Chantiers de l'Atlantique. La solution Esker Accounts Payable a été adoptée pour simplifier l'ensemble du processus de gestion des factures fournisseurs.

Grâce à ses technologies de reconnaissance (Intelligence Artificielle), elle a permis de supprimer les tâches répétitives, offrant une approche plus valorisante pour les comptables. *« Grâce aux technologies de reconnaissance d'Esker qui fonctionnent très bien, nous avons supprimé les tâches sans valeur ajoutée que nous avions auparavant : saisir les informations, scanner, ouvrir et trier le courrier, tamponner… »*, détaille Thierry Pralong.

La plateforme centralise toutes les informations relatives aux factures, assurant ainsi une meilleure traçabilité et gestion. Les principales causes de retards de paiement (factures non reçues, litiges, retards internes dus à des absences ou des maladies…) sont désormais identifiées et gérées plus efficacement grâce à un suivi en temps réel. Des analyses mensuelles des factures payées en retard ont également permis la mise en place de mesures correctives.

Depuis l'utilisation de la solution, l'entreprise a constaté de nombreux bénéfices.

Les amendes liées aux retards de paiement ont été divisées par trois.

De même, la réactivité et la visibilité sur les factures ont été considérablement améliorées. Les tableaux de bord personnalisés, l'ergonomie et la simplicité d'utilisation de la solution Esker ont non seulement facilité le travail des équipes comptables, mais ont aussi modernisé leur image et renforcé la communication avec les autres métiers. *« La solution Esker a répondu à nos attentes : à la fois simple en termes d'ergonomie et en possibilités. Tableaux de bord personnalisés, tri intelligent des factures, priorisation des tâches,… : ce sont autant de fonctionnalités que nous n'avions pas anticipées mais qui ont changé le quotidien de nos équipes »*, explique Thierry Pralong.

Par ailleurs, le portail collaboratif mis à disposition des fournisseurs leur offre une visibilité directe sur le statut de leurs factures, entraînant une nette diminution des relances. *« Depuis que nous avons Esker, c'est presque un bonheur quand mes fournisseurs me relancent »*, explique le Responsable Comptable. *« Nous pouvons leur donner immédiatement le statut de leur facture et régler le problème en cinq minutes. Nous sommes beaucoup plus crédibles »*.

En interne, les tableaux de bord permettent une répartition optimale des tâches au sein de l'équipe comptable, garantissant un meilleur équilibre de la charge de travail. La solution offre également des outils de suivi fiables qui facilitent la justification des besoins en recrutement face à des pics d'activités : *« Aujourd'hui, je peux alerter sur un pic de charge et exprimer un besoin de recrutement avec des chiffres précis »*, assure Thierry Pralong.

Partenaire **Platinium**
Convention USF 2025

ESKER

N° STAND : 36

ESKER présentera un Atelier REX, consultez le Planning Ateliers

PARTENAIRE ACTIF SUR LE LIEU
LE LIEU PARTENAIRES USF

Témoignages de Benoît Delplace
DSI de Cyclife
et de Maxence Régnier
Directeur du Projet de Cyclife

Cyclife : S/4HANA en mode Cloud public pour le pilotage de ses activités

Benoît Delplace

Maxence Régnier

Quelques chiffres :

- *Création en 2016.*
- *11 entités réparties en France, Allemagne, Angleterre, Suède ainsi qu'au Japon, dont 3 sites industriels et 5 centres d'ingénierie et d'expertise.*
- *Chiffre d'affaires (2024) : 233,2 millions d'euros.*
- *Effectif (2025) : 1 300 salariés.*
- *Site Web : www.cyclife-edf.com*

Le Groupe Cyclife (filiale à 100 % d'EDF), spécialisé dans le démantèlement nucléaire et la gestion de déchets radioactifs, a opté pour un ERP SAP S/4HANA déployé en mode Cloud public, afin d'unifier les processus de ses différentes entités et accompagner sa croissance. « *Parmi la douzaine de sociétés qui composent le Groupe, certaines n'avaient pas d'ERP, d'autres disposaient de solutions anciennes, avec des pratiques et des processus hétérogènes. Nous avons souhaité, avec notre projet OneERP, piloter notre performance sur la base d'un socle commun, harmoniser nos pratiques autour d'un Core Model unique, tout en mutualisant nos coûts de licences et de maintenance, dans un contexte de forte croissance de nos activités* », résume Benoît Delplace, DSI de Cyclife.

Ériger un standard Groupe, bannir les développements spécifiques

Le choix de SAP pour couvrir un large périmètre (comptabilité, contrôle de gestion, achats et approvisionnements, gestion de projets industriels, suivi de la production, maintenance…), s'est imposé à la fois parce qu'il est aligné sur les systèmes existants du Groupe EDF et qu'il « *réduit au maximum les efforts de maintenance, tout en nous permettant de disposer rapidement des dernières innovations SAP. Il répond également aux impératifs de coût et de planning de notre projet, avec une excellente concordance entre nos besoins et les processus proposés en standard S/4HANA* », assure le DSI. De même, privilégier le Cloud public s'est imposé pour la gestion de l'infrastructure. « *Le Cloud public permet, pour une DSI de taille modeste, de s'affranchir de la gestion de serveurs, de sauvegardes, de migration, mais aussi de rester proche du standard… et ainsi réduire les développements spécifiques !* », constate Benoît Delplace.

Deloitte a accompagné Cyclife dès la phase de cadrage et de définition du Core Model, à partir de mi-2023. « *Deloitte est un partenaire SAP qui dispose d'une expérience conséquente avec de sérieuses références clients, notamment sur des projets d'ERP SAP S/4HANA* », observe le DSI.

Un déploiement complet en 2026

Une première phase pilote réalisée en 2024 a permis de concevoir le Core Model et de déployer deux filiales représentatives des besoins pour l'ensemble des fonctionnalités (finance, achats, ventes, projet, production, maintenance…) : la holding du Groupe Cyclife, ainsi que dans la filiale Cyclife Sweden. Une mise en production généralisée à l'ensemble des entités est prévue pour début 2026.

Maxence Régnier, Directeur du Projet, met en exergue plusieurs facteurs clés de succès à ce type de projet. En premier lieu, un fort sponsorship, au plus haut niveau, est indispensable. « *Un projet ERP Groupe n'est pas un projet IT mais un levier de transformation majeur. Le sponsorship quotidien de la direction permet d'arbitrer des choix sensibles, mobiliser les ressources adéquates et garantir l'adhésion des entités* ».

La gestion du changement : pendant le projet… et après

Ensuite, il faut se faire accompagner par un intégrateur « *capable de développer le même "mindset" que ses clients, afin de rester aligné sur les ambitions et de faciliter la résolution rapide des problèmes, de manière collective et constructive* », soutient Maxence Régnier.

Enfin, il convient de rester vigilant, non seulement pendant la phase de montée en puissance du projet, mais également au-delà. « *La communication et la gestion du changement nécessitent des efforts constants pour favoriser l'appropriation de la solution par les utilisateurs, avec des exemples et des cas d'usage concrets. Les entités doivent progressivement "prendre la main" et s'approprier le Core Model qu'elles utiliseront demain et ce, bien avant le Go-Live* », expliquent de concert le DSI et le Directeur de Projet.

Partenaire **Gold XL**
Convention USF 2025

Deloitte.

N° STAND : 67

DELOITTE présentera un Atelier REX, consultez le Planning Ateliers

Safran Aircraft Engines : S/4HANA pour moderniser le SI

Frédéric Paillaugue

En bref :

Safran Aircraft Engines produit et commercialise des moteurs pour des avions civils et militaires (3ème acteur mondial de l'aéronautique, hors avionneurs).

Quelques chiffres :

- *Chiffre d'affaires (2024) : 27,2 milliards d'euros.*
- *Effectifs : 100 000 salariés.*
- *Site Web : www.safran-group.com*

Safran Aircraft Engines, motoriste aéronautique qui conçoit, développe, produit et maintient des moteurs pour avions civils et militaires, a engagé une profonde transformation de son système d'information. *« Nous avions trois enjeux majeurs : gérer l'obsolescence des cinq ERP existants, rationaliser notre existant et améliorer le système de pilotage avec des outils plus performants »*, résume Frédéric Paillaugue, Directeur de projet SAP chez Safran Aircraft Engines.

L'entreprise a débuté sa transformation en 2021 et opté pour SAP S/4HANA. *« Nous avons retenu cette solution parce qu'il s'agit d'un standard sur le marché et qu'elle est pérenne ; nous avions déjà déployé SAP et S/4HANA propose des fonctionnalités très utiles pour le pilotage du système d'information »*, justifie le Directeur de projet. Pour l'accompagner dans cette transformation d'envergure, Safran Aircraft Engines a choisi Sopra Steria, déjà en charge de la maintenance des environnements SAP dans le Groupe Safran.

Une étape de cadrage a permis de définir les exigences fonctionnelles à couvrir par S/4HANA, tout en s'inscrivant dans une démarche de respect du standard SAP. 25 consultants de Sopra Steria Next ont accompagné les différents domaines métiers concernés (Administration des ventes, Planification, Achats et approvisionnements, Logistique, Production, Qualité, Finance, Fabrication, PLM).

Un challenge d'intégration

La phase de construction et de déploiement a démarré en 2021. Elle a mobilisé jusqu'à 150 collaborateurs Sopra Steria et autant de collaborateurs Safran Aircraft Engines sur une période de plus de quatre ans. Il s'agissait d'intégrer la solution S/4HANA tout en homogénéisant les processus métier des différents sites et filiales du motoriste, regroupant environ 6 500 utilisateurs, dans un contexte technologique et applicatif complexe : *« Nous devons intégrer S/4 avec une soixantaine d'applications, 200 interfaces et 300 types de flux »*, rappelle Frédéric Paillaugue. L'une des particularités de ce projet est que les processus n'ont pas été réorganisés. *« C'est un choix structurel important, l'ERP s'intègre dans des processus matures, cela sécurise l'implémentation »*, assure le Directeur de projet.

Le premier *« Go Live »* a été réalisé en octobre 2022 sur l'usine de Commercy en France (environ 150 utilisateurs). D'autres sites et filiales ont depuis été déployés. *« Nous avons réalisé, à mi-2025, 20 % des déploiements prévus, avec d'ores et déjà des résultats prometteurs pour le traitement de l'obsolescence et l'amélioration du pilotage »*, précise Frédéric Paillaugue.

Vigilance sur les processus

Frédéric Paillaugue, le Directeur de projet, met en exergue plusieurs facteurs clés de succès pour réussir une transformation en profondeur du système d'information. D'abord, il convient de disposer d'une vue exhaustive de l'ensemble des processus et des cas d'usage concernés. *« C'est souvent une difficulté, il faut veiller à la qualité de cette cartographie et y consacrer le temps nécessaire »*, recommande Frédéric Paillaugue. Ensuite, il faut anticiper les éventuelles tensions sur les compétences, tant internes que du côté de l'intégrateur. *« Il importe donc d'être attractif, de savoir donner du sens, afin que les profils s'épanouissent avec une vision complète »*, suggère le Directeur de Projet. D'autant qu'il faut *« concilier le temps long de la transformation et le rythme, plus court, des consultants et des développeurs »*.

De la ténacité et de l'engagement

Enfin, la qualité de la relation avec l'intégrateur est fondamentale. *« Elle va bien au-delà des interactions lors des comités de pilotage. Toutes les parties prenantes doivent être bien intégrées au pilotage du projet, avec un engagement constant de chacun. C'est une relation partenariale. Une transformation majeure comme nous la connaissons ne peut réussir sans des relations humaines de qualité, une transparence et des partages permanents d'informations »*, explique Frédéric Paillaugue.

En 2026, le déploiement de SAP S/4HANA va se poursuivre, pour les activités de montage militaire, industrielles et logistiques. La transformation de Safran Aircraft Engines sera achevée à l'horizon 2030.

Partenaire **Gold XL**
Convention USF 2025

sopra steria

N° STAND : 68

SOPRA STERIA présentera un Atelier REX, consultez le Planning Ateliers

Témoignage de Marc Drouard
Directeur Groupe des applications digitales d'Elkem

Elkem Silicones : une migration S/4HANA pour réduire les coûts

Marc Drouard

En bref :

Division du Groupe Elkem, Elkem Silicones conçoit et fabrique des silicones pour des applications industrielles.

Quelques chiffres :

- *Effectifs : 4 300 collaborateurs.*
- *Chiffre d'affaires (2024) : 15 milliards de couronnes.*

Elkem Silicones, une des trois divisions du Groupe norvégien Elkem et un des leaders mondiaux de la production de silicone, a migré son système SAP ECC6 vers SAP S/4HANA 2023 Private Cloud (RISE). « *Nous aurions dû le faire tôt ou tard, et nous étions convaincu que plus rapidement nous le lancerions, plus faible serait son coût* », justifie Marc Drouard, Directeur Groupe des applications digitales d'Elkem. L'importance de cette transformation pour réduire les coûts et améliorer la performance fut d'ailleurs l'argument majeur pour justifier la migration vers S/4HANA, surtout dans un contexte d'incertitude économique.

Jusqu'à présent, Elkem Silicones opérait sur un environnement SAP ECC6 EHP8 avec une base de données HANA, gérant 1 450 utilisateurs répartis dans de nombreux pays (France, Chine, Etats-Unis , Brésil,...), ainsi qu'un SAP BW 7.5 sur HANA, l'ensemble étant hébergé chez un prestataire.

Pour l'accompagner dans cette transformation, Elkem Silicones a fait appel à Applium. L'intégrateur est intervenu pour la fourniture du contrat de souscription SAP S/4HANA Private Cloud, la maîtrise d'œuvre du projet de conversion, la réalisation de l'ensemble des tâches techniques et fonctionnelles, l'hébergement sur Microsoft Azure du bac à sable S/4 et la gestion des services managés, à la fois pour S/4HANA et Microsoft Azure.

Une étude de cadrage, initiée mi-2023, a permis de comparer différents scénarios (On-Premise ou Cloud privé). Le projet a été lancé en septembre 2024 pour un démarrage opérationnel en septembre 2025, avec 1 500 utilisateurs dans plus de dix pays. Elkem Silicones a opté pour une approche de conversion dite « *Brownfield* ». Ce scénario a été privilégié pour éviter une refonte complète coûteuse et chronophage inhérente à un projet « *Greenfield* ».

La conversion vers S/4HANA ne s'est toutefois pas déroulée sans quelques difficultés. Les équipes ont dû s'approprier rapidement les nouveautés de S/4HANA (Business Partners, gestion des flux Foreign Trade, Condition Contract Management, Credit Management, Notions of Origin). De même, la connexion et la synchronisation des systèmes externes et interfaces satellites (WWI/EHS, SAP Concur, WebMethods, etc.) ont représenté la problématique majeur. Des délais dans le traitement des requêtes de service par l'équipe SAP ECS ont également été notés. La réactivité des équipes de SAP reste un point sensible. « *Avec RISE, nous sommes dans un mode de fonctionnement industrialisé qui est fondamentalement différent de l'hébergement classique. Lorsque l'on crée un ticket, on doit tout documenter, en anglais, et, comme c'est souvent le cas, apporter la solution à l'interlocuteur de SAP qui va recevoir le ticket, même si le problème n'est pas compliqué à résoudre* », déplore Marc Drouard, pour qui « *les délais de SAP ne sont pas toujours alignés avec l'enjeu et le timing du projet. L'éditeur doit clairement améliorer sa réactivité* ».

Le Directeur Groupe des applications digitales d'Elkem met en exergue plusieurs facteurs clés de réussite d'un tel projet. D'abord, anticiper le plus en amont possibles la migration en travaillant sur le nettoyage et la fiabilisation des données (clients, fournisseurs,...). Ensuite en nettoyant au maximum le système avant la migration (programmes spécifiques plus utilisés, ordres de transport) et en archivant les données obsolètes (techniques et fonctionnelles).

Une forte implication des utilisateurs dans la phase de tests même dans un contexte « *Brownfield* », est aussi essentielle pour s'assurer de l'adhésion des équipes métiers.

De plus, il faut privilégier une approche pragmatique. Elkem Silicones s'est focalisé sur les réductions de coûts, avant l'innovation et les améliorations fonctionnelles, qui seront considérées dans un second temps. « *L'objectif économique est d'ailleurs atteint, en obtenant, avec l'aide d'Applium, lors de la négociation avec SAP une offre financièrement attractive* », assure Marc Drouard. Enfin, il importe de se faire accompagner par un intégrateur permettant de capitaliser sur les expertises, surtout pour les migrations où les enjeux techniques, fonctionnels et métiers sont cruciaux pour réussir.

Partenaire **Gold**
Convention USF 2025
Applium
N° STAND : 32
APPLIUM pprésentera un Atelier REX, consultez le Planning Ateliers

PARTENAIRE ACTIF SUR LE LIEU
LE LIEU PARTENAIRES USF

Témoignage de Étienne Flourens
Directeur Financier Groupe de Descours & Cabaud

Étienne Flourens

Descours & Cabaud : la fonction Finance évolue avec S/4HANA

En bref :

Descours & Cabaud distribue des produits, services et solutions pour les métiers de l'industrie, de la construction, de l'eau et du paysage.

Quelques chiffres :

- *5 réseaux commerciaux : 3 réseaux européens et 2 réseaux en Amérique du Nord : Prolians, Dexis, Hydralians, Ficodis et États-Unis.*
- *Chiffre d'affaires 2024 : 4,7 milliards d'euros.*
- *730 points de vente.*
- *Effectif mondial : 14 900 collaborateurs dont 9 000 dédiés à la vente.*

Partenaire **Gold**
Convention USF 2025
VISEO
POSITIVE DIGITAL MAKERS

N° STAND : 38

VISEO présentera un Atelier REX, consultez le Planning Ateliers

PARTENAIRE ACTIF SUR LE LIEU
LE LIEU PARTENAIRES USF

Le Groupe Descours & Cabaud a entrepris un ambitieux projet visant à moderniser son outil comptable qui arrivait en fin de maintenance. *« Nous devions réduire notre retard technique, harmoniser nos processus et privilégier une solution adaptée à notre activité internationale, car nous générons 40 % de notre chiffre d'affaires hors de l'Hexagone »*, résume Étienne Flourens, Directeur Financier Groupe de Descours & Cabaud.

À la suite d'un appel d'offres, SAP et Viseo ont été sélectionnés. *« Nous souhaitions une solution comptable standard et flexible, commune à l'ensemble de nos entités juridiques pour gérer les normes locales et celles du Groupe. Nous voulions éviter au maximum d'avoir à réaliser des développements spécifiques. Nous souhaitions donc avoir la possibilité d'ajouter des briques, au-delà du module "FICO" - un atout majeur - par exemple SD (Sales & Distribution) ou MM (Materials Management) pour les filiales ayant déjà SAP et qui souhaiteraient migrer vers une version plus moderne que celle dont elles disposent. Quant à Viseo, il a été retenu pour son expertise SAP, sa présence à Lyon et également dans certaines géographies où nous sommes implantées, ce qui constitue un avantage pour la synergie avec nos équipes en charge du projet »*, résume le DAF.

Un Core Model et un déploiement progressif

Un Core Model a été élaboré sur fin 2023 et le T1 2024, puis un pilote a été déployé sur S/4HANA fin 2024. *« Nous implémenterons la solution SAP de manière progressive, deux à trois fois par an, par vagues de six à sept filiales, avec une couverture significative du Groupe à l'horizon 2030 »*, précise le DAF. Il met en exergue plusieurs facteurs clés de succès comme un engagement fort de la Direction Générale. *« Un tel soutien est indispensable, car la mise en œuvre d'une solution comme SAP S/4 est avant tout un projet d'entreprise à long terme »*.

Ensuite, il convient de s'appuyer sur une gouvernance solide, fondée sur une comitologie éprouvée : un comité de pilotage mensuel réunissant les sponsors, une coordination hebdomadaire dédiée à la gestion opérationnelle, et deux instances spécialisées couvrant les domaines de l'IT et de nos métiers. *« Cela permet de mieux communiquer et mobiliser les équipes, ce qui est souvent l'une des principales difficultés lors d'une transformation liée à un tel outil. Il convient de rassembler les équipes pour créer de l'adhésion autour de cette solution »*, assure le DAF.

Une mobilisation constante des équipes

Des temps d'échanges réguliers contribuent à assurer une circulation fluide et efficace de l'information. *« Le collectif doit toujours primer »*, ajoute le DAF, qui met en avant les rôles déterminants des différentes parties prenantes. Côté Viseo : Jérôme Letellier, sponsor du projet SAP, Matthieu Plassard et Gwendoline Furnon, Directeurs successifs du déploiement du projet SAP. Pour Descours & Cabaud, Étienne Flourens met en avant Nicolas Plévy, sponsor du projet côté Digital, Data et IT, Aurélie Deschanels, Directrice Comptable Groupe et en charge du projet SAP côté Finance (et qui interviendra lors d'un atelier à la Convention USF 2025), Marianne Camlann, Directrice de la Data et Laurence Martinet, Directrice de l'IT. Sans oublier Tanguy Bressand, prestataire externe, co-fondateur de LINE, directeur du programme, ainsi que *« toutes les équipes du Groupe impliquées au quotidien dans cette transformation »*, précise Étienne Flourens.

Une conduite du changement visant à faciliter l'appropriation par les utilisateurs

Enfin, une bonne conduite du changement assure une appropriation rapide des utilisateurs. Descours & Cabaud a ainsi multiplié les newsletters, les évènements, les Kick-Off avec l'accompagnement d'Implid et de Viseo en profitant de séminaires finance de l'année 2024. *« En communiquant largement, l'objectif est de susciter l'envie et de faire naître des attentes chez les utilisateurs, en leur montrant que le Groupe tient compte de leurs besoins en investissant fortement dans cet outil »*, précise le DAF.

L'appropriation de la solution a été facilitée par une réelle amélioration de l'expérience utilisateur : *« L'interface de notre ancien outil comptable était basée sur des écrans noirs à textes verts et SAP offre une interface beaucoup plus ergonomique. Les utilisateurs sont évidemment séduits par ce changement radical d'univers graphique et ont envie d'en explorer les fonctionnalités »*, constate Étienne Flourens.

ALM

Wilfried Menin
Président de la Commission ALM - USF
Architecte SAP - Assemblée Nationale

LE CLOUD ET L'IA AU CŒUR DE LA TRANSITION DE SOLUTION MANAGER À SAP CLOUD ALM

SAP a organisé, le 25 juin 2025, une journée ALM (Applications Lifecycle management) aux SAP Labs à Sophia Antipolis, à laquelle plusieurs adhérents de l'USF ont participé, dont Wilfried Menin, Président de la Commission ALM.

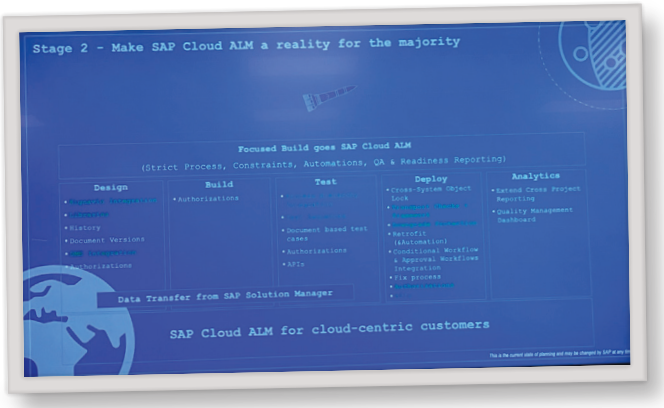
Cet événement, dont c'est la seconde édition et qui se décline également dans d'autres pays, fut l'occasion pour l'éditeur d'approfondir, pour ses clients et à ses partenaires, plusieurs thématiques : une présentation de SAP Cloud ALM et de sa feuille de route stratégique, des scénarios d'implémentation (les avancées, les retards et les fonctionnalités à venir), des scénarios d'opérations (améliorations en matière de monitoring et d'alerting, avec l'intégration de l'IA pour l'ajustement automatique des seuils), ainsi que des précisions sur les outils et la démarche préconisée par SAP pour une transition de Solman vers ALM.

« Un point crucial a été la fin de vie de SAP Solution Manager (fin 2027, extensible à 2030), une solution mature et gratuite On-Premise. SAP Cloud ALM est présenté comme son successeur, optimisé pour le Cloud, mais n'étant pas une simple migration. Des fonctionnalités existantes dans Solution Manager ne sont pas encore présentes dans Cloud ALM, ou ont été volontairement abandonnées. Ce décalage suscite des interrogations chez les clients », souligne Wilfried Menin.

L'émergence de l'IA a bousculé le calendrier de développement de SAP, qui a choisi de prioriser son intégration, pour créer de la valeur à la gestion de projet et à l'exploitation des systèmes. *« Des démonstrations ont montré comment l'IA peut générer de la documentation à partir d'enregistrements de workshops ou ajuster automatiquement les seuils de monitoring. L'objectif à terme est que l'IA puisse anticiper les incidents »*, résume Wilfried Menin.

La journée a été l'occasion, pour les experts SAP, de détailler les scénarios du cycle de vie, en particulier pour l'implémentation et les opérations.

Le scénario *« implémentation »* couvre tout le cycle de vie du système, de la description du besoin au déploiement,



Source : SAP

en passant par la modélisation et les tests. *« Le défi majeur réside dans la gestion du changement et des transports, avec l'outil ChaRM (Change Request Management) : une fonctionnalité très utilisée sur Solution Manager, mais moins mature sur SAP Cloud ALM. SAP reconnaît le retard mais promet des compléments pour la fin de l'année »*, souligne Wilfried Menin. Le scénario *« Opérations »* est le plus mature sur SAP Cloud ALM. *« La connexion et le monitoring des systèmes sont devenus extrêmement rapides (quelques heures, voire quelques minutes pour les systèmes suivants), contre une ou deux journées auparavant. En outre, l'IA permet un monitoring et un alerting basés sur des seuils adaptatifs, un gain de temps considérable pour les équipes d'exploitation »*, assure Wilfried Menin.

L'éditeur encourage une transition progressive et hybride vers SAP Cloud ALM, en utilisant les fonctionnalités déjà prêtes, tout en conservant Solution Manager pour les autres. Des outils comme SAP Readiness Check et une documentation de projet complète sont mis à disposition pour accompagner cette transition. Un système de

Source : SAP

Sophia Antipolis - Journée ALM aux SAP Labs

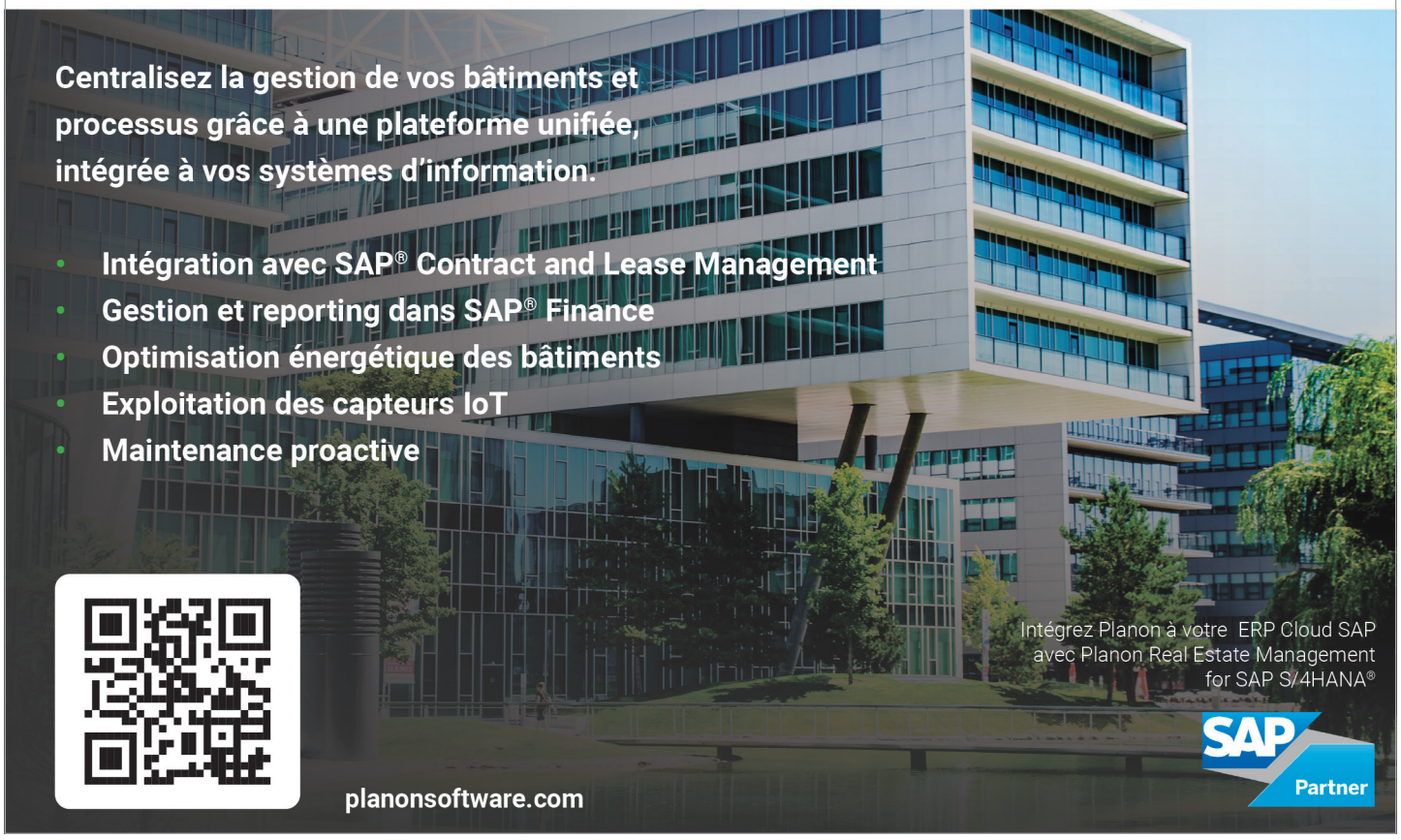
démonstration est également accessible pour la manipulation et la formation. Par ailleurs, SAP encourage l'interfaçage avec des partenaires spécialisés via des API, pour des domaines comme les tests (Tricentis) ou la modélisation des processus (Signavio), afin d'offrir une gestion de bout en bout et un reporting centralisé.

Pour le Président de la Commission, *« la taille réduite du groupe de participants à cet évènement ALM, et la présence de product managers de SAP ont favorisé des échanges directs et informels, permettant d'obtenir des réponses franches et d'interroger sur l'avancement des sujets et les priorités »*. D'autant que, ajoute le Président de la Commission, *« les participants sont majoritairement des "sachants", avec une expertise ou une utilisation avérée de Solution Manager ou Cloud ALM, ce qui élève le niveau des discussions »*.

SAP va organiser un autre événement, à Walldorf, en octobre 2025, dédié à l'ALM. Les experts de SAP viendront en présenter les thématiques lors d'une prochaine réunion de la Commission ALM.

Une solution certifiée SAP pour piloter vos installations et vos actifs immobiliers

Planon
Building Connections



Bernard Cottinaud
Chargé de mission Stratégie - USF
Président de la Commission
Organisation & Gouvernance - USF

ORGANISATION & GOUVERNANCE

ERP CLOUD : QUELS ENJEUX POUR LES CENTRES DE COMPÉTENCES SAP ?

La Commission Organisation & Gouvernance de l'USF, avec la collaboration de deux partenaires (Forvis Mazars et SPRO Club), publie une Note de Perspectives sur l'impact de l'ERP Cloud sur les Centres de Compétences SAP. Ce travail a été complété par une enquête menée auprès des adhérents de l'USF en mai 2025.

Même si, aujourd'hui, la plupart des entreprises ayant adopté l'ERP Cloud ne disposent pas encore de beaucoup de recul, certaines tendances se dessinent déjà clairement.

Une reconfiguration des expertises

SAP, en proposant un ERP dont le cœur doit impérativement être préservé pour en faciliter les montées de versions (stratégie « *Clean Core* »), répond à une demande forte d'agilité de ses clients, mais leur impose aussi un changement de paradigme. « *Il s'agit d'un véritable changement de "mindset" pour aborder les projets SAP, on passe du "sur-mesure", qui a fait le succès de SAP, au "prêt-à-porter"* », observe Bernard Cottinaud, Président de la Commission Organisation & Gouvernance.

En effet, l'utilisation du standard de l'ERP doit maintenant être systématiquement mise en avant face aux demandes des métiers. Ainsi, les experts des CCSAP devront consacrer davantage d'énergie pour trouver des réponses dans les fonctions standards de l'ERP, plutôt que de se concentrer sur la spécification et la réalisation de développements spécifiques. C'est une transformation des pratiques existantes : « *Lorsqu'un Centre de Compétences va interagir avec les métiers et s'enquérir de leurs besoins, au lieu de se focaliser sur le développement spécifique pour y répondre parfaitement, il faudra plutôt identifier dans le standard SAP ce qui correspond le mieux à leurs attentes. Il va donc falloir essayer de faire rentrer tous les besoins dans les cases proposées par l'éditeur et expliquer aux métiers comment s'y adapter. Le Centre de Compétences devra aussi apprendre à refuser de satisfaire les demandes des métiers parce qu'elles ne seraient pas conforme au standard tout en essayant de proposer des alternatives crédibles* », explique Bernard Cottinaud. Cependant, lorsqu'il n'y a pas d'alternative acceptable, le développement spécifique reste toujours possible et il sera désormais porté par la BTP, dont les CCSAP devront aussi acquérir l'expertise.

Ainsi, la nouvelle stratégie de l'éditeur apportée par l'ERP Cloud va nécessiter une profonde transformation pour les CCSAP qui devront évoluer d'un rôle d'expertise technique et logicielle vers celui d'un rôle d'acteur central de la transformation en lien étroit avec les métiers. « *Face aux métiers, le Centre de Compétences n'est plus un exécutant, mais devient un conseiller, il doit être écouté, mais aussi soutenu, dans le cadre d'une gouvernance forte à mettre en place* », estime le Président de la Commission Organisation & Gouvernance.

S'adapter au nouveau positionnement de SAP : d'éditeur à fournisseur de services

L'ERP Cloud transforme aussi fondamentalement le rôle de SAP, qui passe d'un rôle d'éditeur de logiciels à celui d'un fournisseur de services. « *Il s'agit d'une transformation profonde pour SAP à laquelle ses clients n'auront pas d'autre choix que de s'adapter* », insiste Bernard Cottinaud. Les services délivrés par SAP sont très unitaires et sont industrialisés et réalisés par des équipes spécialisées qui n'ont pas de connaissance du contexte du client. Les CCSAP devront s'organiser pour piloter, coordonner et contrôler ces services. « *Les échanges entre les membres de la Commission Organisation & Gouvernance ont montré qu'il s'agit d'un enjeu primordial dans la réussite de l'adoption de l'ERP Cloud, qu'il ne faut absolument pas sous-estimer* », poursuit Bernard Cottinaud. Cela implique un effort de veille, tant du côté du Centre de Compétences que des métiers : « *Les mises à jour vont arriver plus rapidement et plus fréquemment, c'est donc le rôle du Centre de Compétences d'identifier ce qui est nouveau, ce qui apporte réellement de la valeur aux métiers. En parallèle, cela suppose aussi que l'éditeur communique sur ce qu'il fait, alors que ce n'est vraiment pas le point fort de SAP* », déplore Bernard Cottinaud.

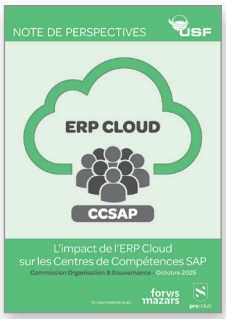
En outre, les Centres de Compétences devront conserver les expertises techniques de leurs équipes qui seront précieuses pour le suivi de la bonne réalisation de tous ces services par SAP. Les experts techniques des couches basses de SAP devront évoluer du rôle de « *faire* » à celui de « *faire faire et contrôler* » ce qui constitue un réel challenge et qui doit être accompagné.

Des impacts aussi pour les partenaires de l'écosystème SAP

Les ESN, partenaires des CCSAP, sont également largement impactées par l'ERP Cloud et devront adapter leurs offres de services et savoir en proposer de nouvelles afin de tirer parti de leur proximité client qui pourra faire défaut aux services très industrialisés de l'éditeur. Ils font face au même challenge que les CCSAP pour faire évoluer les compétences de leurs consultants qui devront être certifiés régulièrement afin de pouvoir proposer des expertises complémentaires pertinentes à leurs clients.

Le modèle de licensing de l'ERP Cloud étant fondamentalement différent avec le passage à des modes de souscription de licences à durée définie dans le temps assortis d'engagements de volumes mais aussi avec de la facturation à l'usage, il devient crucial de mettre en place toute l'organisation nécessaire à la négociation contractuelle, au suivi et au contrôle des consommations et des coûts. Ainsi, les FinOPS, les SAM, les Contract Managers, les acheteurs IT, les juristes vont devenir des acteurs incontournables des CCSAP dans un contexte contractuel beaucoup plus mouvant. « *Avec le Cloud, les licences sont basées sur la souscription pour des durées déterminées qui engagent les deux parties, avec des conditions impossibles à changer. Les contrats sont très complexes. Un pilotage déficient risque d'entraîner rapidement des surcoûts dans un contexte où le client devient encore plus captif pour l'éditeur* », rappelle Bernard Cottinaud.

VIENT DE PARAÎTRE !



Cette Note de Perspectives est disponible sur la « *Communauté USF* » exclusivement pour les adhérents de l'USF.

Se préparer… maintenant !

L'adoption de l'ERP Cloud annonce donc une nouvelle étape de transformation pour les CCSAP à laquelle ils doivent se préparer dès maintenant. Les défis à relever sont nombreux : il sera nécessaire d'acquérir de nouvelles compétences réputées plutôt rares, de gérer la diminution des besoins pour certaines autres et surtout de travailler sur la transformation des compétences existantes sans les perdre car elles connaissent bien le contexte de l'entreprise. De réelles opportunités d'évolution pour les équipes des CCSAP vont apparaître mais cela doit s'organiser avec un accompagnement au changement efficace et surtout volontariste.

« *C'est ce qui permettra aux entreprises d'être bien armées pour tirer parti des cycles d'innovation plus fréquents promis par SAP avec l'ERP Cloud et de rentabiliser leurs investissements par un apport de valeur significatif à leurs programmes de transformation* », concluent les auteurs de la Note de Perspectives.

LES POINTS À ANTICIPER :

Plusieurs dimensions devront être anticipées dès aujourd'hui pour réussir l'évolution du CCSAP :

- **La gouvernance :** clarifier et repenser les responsabilités, mettre le CCSAP en position de conseil et d'apport de valeur aux métiers et lui donner aussi le pouvoir d'arbitrer, reformaliser les interfaces avec SAP et les partenaires.
- **Les compétences :** recruter ou former des profils FinOps, SAM, Contract Manager, architecte Cloud, sécurité, gestion de la donnée, développement d'extensions dans un contexte Clean Core, BTP, IA…
- **Le budget :** construire une visibilité pluriannuelle sur les coûts du Cloud, intégrer la logique de souscription dans les modèles de gestion, contrôler et valider les impacts financiers des évolutions du périmètre fonctionnel. Suivre les évolutions de la stratégie commerciale de l'éditeur et anticiper ses impacts.
- **Les outils :** se doter de solutions de pilotage de la performance, de suivi des consommations, de suivi de la qualité des services et des pénalités basées sur une gestion contractuelle rigoureuse.
- **L'innovation :** organiser une veille active permanente en y associant activement les métiers pour s'assurer d'en bénéficier.
- **La conduite du changement :** faire du CCSAP un acteur du changement, capable d'animer les transformations fonctionnelles et technologiques dans la durée.

CONTRATS
LICENSING & AUDIT

Nassima Aklil
Présidente de la Commission
Contrats, Licensing & Audit - USF

FUE : QUELS IMPACTS POUR LES LICENCES SAP ?

La Commission Contrats, Licensing & Audit a publié, en collaboration avec Turnkey Consulting, une Fiche Expertise sur l'impact du nouveau modèle FUE (Full Use Equivalent) sur les licences SAP. Ce modèle FUE, souscription basée sur l'abonnement, incluant l'hébergement Cloud mais aussi les services administrés par SAP, s'applique aux clients adoptant l'ERP Cloud SAP S/4HANA Private Edition, via l'offre RISE. Une bascule vers cette solution s'accompagnera systématiquement d'un passage au système de licences FUE. Concrètement, les coûts de licence sont désormais directement liés aux autorisations d'accès des utilisateurs, et non plus à leur utilisation réelle, ce qui constitue un changement significatif par rapport au modèle de licences perpétuelles.

Ce modèle lie directement les coûts de licences à la gestion des accès, notamment vos rôles et autorisations. Autrement dit, ce que l'entreprise paie dépend des actions que les utilisateurs sont autorisés à effectuer, et non de ce qu'ils ont réellement exécuté. Le modèle repose sur des métriques : les accès des utilisateurs à l'ERP Cloud S/4HANA Private Edition sont ainsi définis en fonction de ratios, avec 4 classes d'utilisateurs (Developer Access, Advanced use, Core use et Self-service use [Productivity]). « *Chaque utilisateur doit être classé dans une des 4 catégories* », note Nassima Aklil, Présidente de la Commission Contrats, Licensing & Audit.

Chaque souscrivant à SAP S/4HANA Cloud Private Edition aura une référence produit FUE dans son contrat, indiquant la quantité de FUE souscrite pour la durée du contrat (généralement 1 à 7 ans). « *Il n'est généralement pas possible de réduire le nombre de FUE pendant la période de validité du contrat (mais on peut l'augmenter), ce qui rend une estimation précise et essentielle des besoins pour éviter les surcoûts* », avertit Nassima Aklil, « *le modèle de licences FUE représente un changement majeur, potentiellement plus coûteux, si la structure de vos rôles et autorisations n'est pas optimisée. En outre, les métriques déterminent le dimensionnement des architectures techniques chez SAP* ».

Les auteurs de la Fiche Expertise expliquent que, dans l'ancien modèle de licences perpétuelles, « *le dimensionnement des licences se basait sur les règles propres à chaque entreprise, que celle-ci se base sur les fonctions métiers (liées au SIRH), les usages réels au sein des rôles alloués (transactions utilisées) ou les rôles alloués plus globalement. Il était possible d'attribuer des rôles larges ou complexes sans impact direct sur le coût des licences* ». Avec le modèle FUE, cette flexibilité disparaît.

La gestion des accès des utilisateurs SAP, auparavant opérée en parallèle des licences, sans forcément d'impact direct sur le licensing, devient fortement liée à celles-ci. Le changement d'un rôle ou d'une autorisation a désormais un impact direct sur le coût et des procédures sont à mettre en place afin d'éviter un envol des budgets licences. Il est recommandé aux équipes modifiant les rôles des utilisateurs (métiers ou SI), de disposer d'outils ou process calculant l'impact de chaque changement. En outre, l'impact des FUE dépasse le simple coût des licences : ils influencent également le dimensionnement de l'infrastructure Cloud (CPU, mémoire, stockage).

Le rapport STAR : utile mais à manier avec précaution

SAP propose à ses clients un nouvel outil leur permettant de mesurer la quantité de FUE nécessaire en se basant sur leur installation On-Premise actuelle. Il s'agit de l'outil STAR (S/4HANA Trusted Authorization Review), qui fournit, d'une part, un rapport sur l'existant (« *Authorization Object Analyser* ») avec l'analyse de l'affectation des objets d'autorisation, via les rôles attribués aux utilisateurs. D'autre part, l'outil STAR fournit un « *Ruleset* » associé, qui fait le lien entre les objets d'autorisation (ECC et S/4) et les différents niveaux de Use types (Advanced / Core / Self-Service). « *Ce rapport applique un ensemble de règles standardisées à une population d'utilisateurs, afin d'estimer le nombre de licences qui seront nécessaires pour la nouvelle installation de l'ERP Cloud en Private Edition* », précise Nassima Aklil.

Mais son utilisation comporte trois limites importantes : d'abord, il ne prend pas en compte la structure organisationnelle spécifique ni les processus métiers propres à l'entreprise. Ensuite, il entraînera une surestimation des besoins en FUE si les autorisations sont trop larges ou mal calibrées. Enfin, transmettre directement le rapport à SAP sans revue préalable peut placer l'entreprise dans une position défavorable lors des négociations, SAP utilisant alors ces chiffres comme base contractuelle. Et lorsque le contrat est signé, c'est trop tard !

Du fait des effets de seuil sur la tarification, il peut être pertinent de souscrire davantage de FUE que nécessaire : « *Par exemple, 945 FUE vous placent dans la tranche "Small", mais, en passant à 1001 FUE, on bascule dans la tranche supérieure "Medium" avec un coût unitaire réduit* », suggère Nassima Aklil. Mais dans tous les cas, une revue critique du rapport avant toute transmission à SAP est fortement recommandée pour optimiser les droits, réduire les surallocations et affiner la simulation. « *Il est, par exemple, possible d'utiliser les capacités de simulation du rapport STAR en modifiant librement les valeurs du "Ruleset" afin de simuler l'impact de la désactivation d'un objet* », conseille la Présidente de la Commission. De son côté, SAP améliore son accompagnement, notamment avec Pathfinder for Rise, afin d'optimiser, en lien avec ses experts licensing, le dimensionnement de l'infrastructure.

Ce nouveau modèle FUE peut être vu comme une contrainte, mais également comme une opportunité : « *Il ne doit pas être abordé uniquement comme une contrainte commerciale, mais comme un outil de transformation de la gestion des accès, au croisement des enjeux IT, sécurité, métier et finance* », concluent les auteurs de la Fiche Expertise. Avec une indispensable anticipation pour éviter les déconvenues futures.

VIENT DE PARAÎTRE !

Cette Fiche Expertise est disponible sur la « *Communauté USF* » exclusivement pour les adhérents de l'USF.

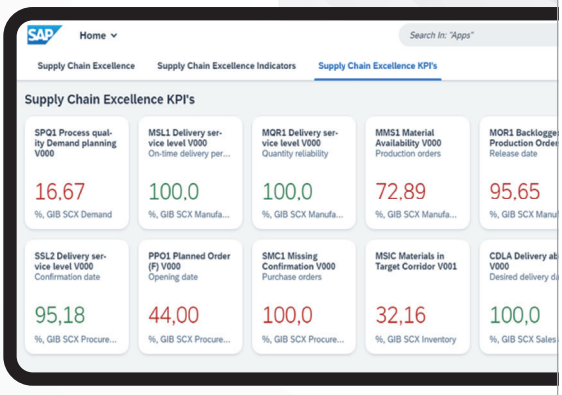
Libérez le potentiel de votre Supply Chain avec les solutions ifm

100% natif SAP

Supply Chain Excellence

Cockpit SAP & indicateurs SCX pour anticiper la demande, sécuriser les approvisionnements, optimiser les stocks et planifier votre production.

- **Modules 100 % natifs SAP** (ECC & S/4HANA)
- **Compatibles Clean Core** (migration simplifiée)
- **Certifiés SAP S/4HANA Cloud Public & Privé**
- **Extensibles via SAP BTP**
- **Connectivité simplifiée** (avec la plateforme Ilot moneo)



SAP Silver Partner

SAP Certified for clean core with SAP S/4HANA Cloud

SAP® Certified Integration with SAP S/4HANA® Cloud

SAP Certified Integration with RISE with SAP S/4HANA Cloud

Retrouvez nos experts sur le **stand 93**

www.ifmsupplychain.com soufiane.snoussi@ifm.com + 33 6 33 32 13 78

USF – UTILISATEURS SAP FRANCOPHONES

AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME SAP

ÉTUDIER

Grâce aux informations techniques ou marketing sur les produits SAP

PARTAGER

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

RÉFLÉCHIR

Sur des problématiques stratégiques, métiers & organisationnelles

INFLUENCER

L'évolution des services et des produits SAP

#ENSEMBLE

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

POURQUOI ADHÉRER ?

TRAVAIL COLLECTIF

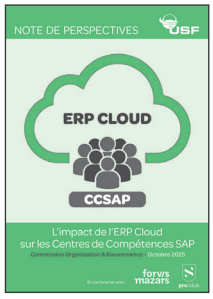
TROUVER DES IDÉES

GAIN DE TEMPS

LIVRABLES EXCLUSIFS
VEILLE TECHNOLOGIQUE
MONTER EN COMPÉTENCES
RÉSEAU D'ENTRAIDE
ÉTENDRE SON RÉSEAU
CONSOLIDER LES CONNAISSANCES
DIVERSITÉ DES COMMISSIONS
RELATION PRIVILÉGIÉE AVEC SAP

UN PEU DE LECTURE :

NOUVEAUX LIVRABLES DISPONIBLES !



LIVRABLES À RETROUVER SUR LA COMMUNAUTÉ USF

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