

## SAP : passage sur RISE ?

Compte rendu rédigé par ANDSI & Pierre DELORT.

### **En bref...**

Deux membres, DSI dans deux industries différentes, nous feront part de leurs réflexions et expérience au sujet du passage de SAP sur RISE : Martine BOLÂTRE, DSI de France Messagerie et François DESRAYAUD, DSI de Plastivaloire, ETI spécialisée dans l'injection plastique.

*L'Association Nationale des Directeurs des Systèmes d'Information organise des débats et en diffuse des comptes rendus, les idées restant de la seule responsabilité de leurs auteurs. Elle peut également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.*

### **Présentation générale**

Martine BOLÂTRE indique que la société France Messagerie a été créée en 2020. Elle compte 220 collaborateurs et distribue 630 000 exemplaires de titres de presse par an, auprès de 19 000 points de vente. SAP France Messagerie gère 4 entités, 3 000 clients, 1 500 fournisseurs et 20 utilisateurs actifs et 80 valideurs. Le passage à SAP Rise est effectif.

François DESRAYAUD explique que Plastivaloire (PVL) est une ETI dont le siège social est situé en Touraine, équipementier automobile et autres industries avec une base de production en France et hors de France. En 2016, le Groupe a lancé un projet de transformation métier s'appuyant sur S/4HANA (version « On Premise »), couvrant les Opérations, les Ventes et la Finance. Le déploiement s'appuie sur un Centre de Compétences ainsi que sur un réseau d'utilisateurs clefs et de BPO. A date, 80 % des ventes et 70 % des sites sont couverts. L'éditeur et l'intégrateur incitent PVL à considérer un passage à la version RISE de SAP.

### **Offres RISE**

Martine BOLÂTRE indique que SAP propose deux offres RISE distinctes : le cloud public ou le cloud privé. Tandis que le cloud public implique l'adoption de processus standards, l'option cloud privé permet de conserver une adaptation personnalisée.

François DESRAYAUD ajoute que la version cloud privé peut surprendre de prime abord. Les services de tierce maintenance applicative, actuellement délivrés par l'intégrateur, ne changeraient pas dans ce modèle. Pour les autres aspects, le client conserve la possibilité de choisir sa plateforme d'infrastructure.

**Int :** Vous avez donc deux options : soit vous conservez votre organisation propre et vous hébergez votre SAP, soit vous consommez leur version standardisée.

**FD :** A ma compréhension, la contractualisation se fait en direct avec SAP qui prend en charge l'exécution (en interne ou en externe).

**Int :** À l'international, notre expérience montre qu'une contractualisation avec un hyperscaler permet de maximiser les gains. Sans cela, SAP tend à orienter les clients vers sa solution locale.

**FD :** Notre situation est différente dans la mesure où notre taille ne nous permet pas a priori de négocier ces aspects stratégiques. Si nous allons sur RISE, nous choisirons parmi les hyperscalers classiques. Plus généralement, SAP corrèle le dimensionnement de l'infrastructure en fonction de la consommation en licences utilisateur. Les sollicitations indirectes ont été converties. La nouveauté réside dans les outils complémentaires qu'il est désormais possible de consommer en licences (en utilisant le concept de « Full User Equivalent » - FUE), ce qui offre a priori une certaine flexibilité et une ouverture sur les innovations à venir.

**Int :** Il manque la Business Cloud Platform dans ce schéma. Nous constatons que comme l'architecture n'est pas homogène, nous devons sélectionner un partenaire spécifique pour gérer l'infrastructure.

**MB :** Le FUE est une métrique unilatéralement décidée par SAP. En contrepartie, ce système permet d'ajuster la consommation selon les besoins.

**Int :** Nous avons dû nous engager sur une durée de 7 ans pour obtenir une remise. Nous sommes contraints de consommer l'intégralité de ce que nous avons acheté sans aucune flexibilité. De plus, le contrat comporte des clauses qui limitent les possibilités de transfert.

### **RISE chez France Messagerie**

Martine BOLÂTRE explique que France Messagerie est une entreprise de taille modeste qui s'efforce de retrouver de l'agilité. Le passage vers S/4HANA a donc été motivé par de nombreuses attentes. Le modèle économique repose sur le dépôt-vente, ce qui implique que chaque produit fait l'objet d'au moins 2 factures (1 facture et 1 avoir). Le projet de migration vers HANA a été initié en 2023, dans un contexte de fin de maintenance de l'ancien écosystème. Le passage vers RISE a pu être réalisé en une seule opération, permettant ainsi de gagner un temps considérable. Cette migration permet d'accéder à la fonctionnalité de l'écriture unique proposée par SAP, ainsi qu'à la couche Fiori. À cette occasion, l'ancien système SAP qui datait de 2004 a été assaini, et l'ERP rationalisé. Du point de vue des nouvelles contraintes rencontrées, alors qu'initialement un interlocuteur unique centralisait les échanges, avec RISE, bien que le monitoring soit performant, l'interlocuteur change régulièrement et ne connaît pas nécessairement l'environnement spécifique de l'entreprise. Néanmoins, la solution s'avère stable et fonctionne correctement.

**Int :** La localisation de l'hébergement a-t-elle été imposée ? Avez-vous pu choisir votre data center ?

**MB :** Oui, nous n'avons pas rencontré de difficulté à ce sujet.

### **La vision de Plastivaloire à fin 2024**

**Int :** Passez-vous par l'intermédiaire de Delaware pour l'achat de vos licences ?

**FD :** Oui, à date, et nous avons conclu un contrat unique pour l'ensemble des prestations. Si nous devons passer sous RISE, nous devrions gérer nous-mêmes les montées de version.

Dans le secteur automobile, l'argument financier revêt une importance capitale. Actuellement, les licences sont payées une fois par an, mais il est envisageable de négocier avec SAP un paiement trimestriel.

**Int :** La montée en version est-elle automatique ?

**FD :** Non, à date c'est à nous de la réaliser. Donc, aucun changement dans ce cas.

**Int :** La gestion de SAP évolue d'un rôle d'éditeur vers celui d'hébergeur. Ils imposent le rythme, mais sans garantir l'homogénéité. Je ne constate pas de simplification.

**FD :** Quant à nous, nous sommes globalement satisfaits de notre expérience actuelle (version On Premise gérée par notre intégrateur). Personnellement, je vois davantage SAP comme un éditeur, et non un opérateur. Il convient également de prendre en considération notre propre bande passante pour un projet qui, selon nous, représente une charge de travail conséquente.

**Int :** Existe-t-il une échéance à laquelle SAP pourrait mettre fin à la version précédente ?

**FD :** En ce qui concerne SAP S/4HANA, il me semble peu probable qu'ils nous contraignent à l'abandonner. Mais nous restons ouverts à discuter l'alignement avec la stratégie de l'éditeur.

**Conclusion : pas de réponse évidente**

François DESRAYAUD juge que la nouvelle version est relativement à jour. Le reste de l'infrastructure informatique constitue un chantier considérable pour Plastivaloire. Le basculement vers S/4HANA n'interviendra pas avant que les problèmes d'intégration et d'infrastructure soient résolus. De ce point de vue et à date, la migration vers S/4HANA n'est donc qu'une question de temps.

**Présentation des orateurs**

Martine BOLÂTRE est DSI de France Messagerie depuis cinq ans après divers postes dans l'IT ou la logistique dans le domaine de la distribution de la presse.

François DESRAYAUD est DSI de Plastivaloire (spécialisé dans l'injection plastique) après plusieurs postes de DSI (Lafarge , SMRC...).

Tous deux sont membres de l'ANDSI, Martine en est la trésorière.