

# Accès indirects : les premières concessions de SAP sont de la poudre aux yeux, selon l'USF

Comme souvent, en matière de licensing, le diable se cache dans les détails. Si SAP a bien fait quelques concessions à ses clients en mai dernier sur l'épineuse question des accès indirects, le compte n'y est pas pour le club des utilisateurs SAP francophones, l'USF. Dans un courrier adressé à Hala Zeine, la responsable du développement de l'éditeur qui a porté la réforme du licensing il y a quelques semaines, le club peste, parlant d'un modèle « *incomplet* », « *imprécis et donc incompréhensible et imprévisible* », et « *inacceptable* ». On l'aura compris, le ton de la missive signée du président du club, Claude Molly-Mitton, n'est pas franchement diplomatique.

Le principe de la réforme du licensing telle que présentée par SAP ? Baser, sur deux processus de l'ERP (Procure-to-Pay et Order-to-Cash) pour l'instant, la tarification sur le volume de commandes et non plus sur le nombre des utilisateurs. Cette dernière métrique est en effet source d'incompréhensions entre l'éditeur et ses clients, le premier réclamant des droits d'usage pour des logiciels tiers accédant aux données stockées dans SAP (les fameux accès indirects), tandis que les seconds estiment que les données leur appartiennent de plein droit et que tout accès par un système tiers ne doit donner lieu à aucune licence supplémentaire.

## **Déception « *immense* »**

Cette divergence de vue, qui peut paraître accessoire, a parfois des conséquences très lourdes pour les entreprises. En février dernier, le groupe de boissons alcoolisées Diageo perdait un procès sur ce sujet en Grande-Bretagne, [l'exposant à un surcoût de 64 millions d'euros](#), la somme réclamée par SAP. En mai, c'est le géant de la brasserie AB-InBev qui indiquait, dans un document boursier officiel, être en litige avec l'éditeur, notamment en raison des accès indirects. Montant des dommages potentiels : plus de 525 millions d'euros ! En France, l'USF a déjà indiqué que des entreprises hexagonales avaient reçu [des redressements de plusieurs dizaines de millions d'euros](#) de la part de l'éditeur. Toujours et encore en raison des accès indirects.

Logique donc de voir l'USF saluer la reconnaissance, par l'éditeur, d'un problème que, jusque là, il « *n'ait totalement* ». Sauf que la réforme du modèle de licence présentée en mai, à l'occasion de Sapphire, ne va pas assez loin et comporte des zones d'ombre, d'après le club. Qui explique que sa déception est « *immense* ». D'abord l'USF presse l'éditeur d'étendre cette logique à tous les scénarios, et de ne pas se limiter à deux processus du seul ERP. En particulier, les utilisateurs SAP aimeraient connaître à quelle sauce ils seront mangés avec les applications IoT, qui représentent sur le papier autant d'accès indirects. Un sujet d'autant plus crucial que l'éditeur vient de sortir Leonardo, qu'il présente comme sa [plateforme d'innovation notamment dédiée à l'Internet des objets](#).

# Inflation du tarif à la commande

Surtout, Claude Molly-Mitton souligne les ambiguïtés qui perdurent. L'USF explique qu'il croit comprendre des tableaux de synthèse transmis par l'éditeur qu'une métrique ne va pas remplacer l'autre, autrement dit que le volume de commandes ne supplantera pas le nombre d'utilisateurs, mais plutôt que les deux paramètres vont se combiner. Et, de pointer le fait que la tarification au nombre de commandes, qui existait déjà auparavant selon l'USF, a vu ses prix augmenter « *considérablement* », « *juste avant de généraliser ce type de métrique* ».

## Ne signez pas !

Enfin, selon l'USF, SAP tenterait de justifier « *a posteriori* » l'existence de coûts d'accès indirects pour les clients existants, « *alors même que pour la majorité des clients actuels cette notion n'existe pas et, quand elle existe pour des clients plus récents, n'est aucunement précisée ni cadrée* ». D'ailleurs, le club appelle l'éditeur à distinguer clients existants, qui bénéficient de conditions contractuelles variées en fonction de l'histoire, et nouveaux clients. Pour tous les contrats passés, Claude Molly-Mitton aimerait obtenir l'assurance « *que SAP ne tentera pas de vouloir faire payer, même a posteriori, des accès indirects mal ou non précisés dans les contrats ou une quelconque interopérabilité entre logiciels, à l'occasion d'audit de licences ou de procès intentés par SAP à ses clients, ni de signature de nouvelles conditions contractuelles.* »

Le club recommande aux entreprises de ne pas accepter les nouvelles conditions contractuelles de l'éditeur. Du moins pour l'instant, l'USF espérant poursuivre le dialogue avec SAP pour parvenir à un meilleur accord.

### A lire aussi :

[Accès indirects : SAP fait de premières concessions aux DSI](#)

[Accès indirects à SAP : le Cigref s'insurge à son tour](#)