

Convention USF : le club des utilisateurs hausse le ton face à SAP

C'est de nouveau devant une assistance bien fournie (plus de 1 000 visiteurs l'année dernière et ce cru 2014 devrait faire mieux) que l'USF, le Club des utilisateurs francophones SAP, a ouvert hier sa convention annuelle. Selon les chiffres donnés par Claude Molly-Mitton, le président de l'USF, le club, qui fêtera ses 25 ans dans un mois, regroupe **2 900 adhérents**, issus de 450 entreprises. Près des trois-quarts du CAC 40 y figure.

Cette édition 2014, qui se tient à Tours, est marquée par la publication d'une **enquête de satisfaction sur SAP menée auprès de 200 entreprises françaises** clientes de l'éditeur par TNS Sofres. " *C'est la première fois que nous menons un travail de ce genre* ", assure **Claude Molly-Mitton** (en photo ci-dessus). Si les résultats chiffrés de cette enquête ne seront connus que dans l'après midi, les conclusions seront sévères pour l'éditeur, selon plusieurs personnes qui ont pu en prendre connaissance. Sans réelle surprise. Car, depuis la crise financière, les relations entre les géants de l'édition – Microsoft, Oracle, SAP ou IBM – et les entreprises utilisatrices de leurs produits se sont indéniablement tendues, les éditeurs n'hésitant pas user d'expédients pour maintenir leur activité auprès de leurs bases installées.

*" Il y a une vraie déconnexion entre les directions générales de ces fournisseurs, qui se présentent comme des partenaires de leurs clients, et la réalité que vivent ces derniers, confrontés à la **pression de commerciaux** qui, eux, ne se projettent pas dans une relation long terme "*, analyse un bon connaisseur du sujet, croisé dans les allées du salon. Au centre de cette relation conflictuelle : les **audits**, permettant à l'éditeur de vérifier la conformité des déploiements aux règles extrêmement complexes et à géométrie variable des contrats. " *Par exemple, chez SAP, les clients sont face à de vraies interrogations sur les licences indirectes (accès à SAP par un logiciel tiers, NDLR), reprend notre interlocuteur. Les réponses que fournit l'éditeur ne sont pas écrites et varient d'un client à l'autre "*. Des audits qui servent souvent de **levier de négociation** aux commerciaux des éditeurs pour pousser les DSI à lancer de nouveaux projets... permettant aux dits commerciaux de tenir leurs objectifs.

Hana : combien de divisions ?

Nul doute que l'USF devrait revenir sur ces sujets, lors d'une conférence de presse prévue dans l'après-midi. Rappelons qu'en janvier dernier, le club s'était associé au Cigref (un club de DSI de grandes entreprises) pour publier une seconde édition d'un **livre blanc sur les pratiques commerciales de l'éditeur**, édition qui soulevait notamment la question des audits (et de la transmission de données jugées confidentielles par l'USF et le Cigref et pourtant requises par l'éditeur pour le suivi de l'utilisation des licences) et des accès indirects.

Cette édition 2014 de la convention USF est également l'occasion de **mesurer les progrès de la base de données In-Memory Hana parmi la base installée SAP**. Un basculement stratégique pour l'éditeur, qui a [fondé l'essentiel de sa stratégie sur cette technologie](#), censée rogner les ailes de la base de données Oracle au sein des entreprises employant son ERP. " *On est passé de la réticence à l'appétence* ", selon Jean-Michel Jurbert, le directeur de marché pour les solutions Hana au

sein de SAP France. Après des **débuts difficiles en France** – dus notamment à des interrogations sur le prix de la technologie ou aux errements autour d'un des premiers projets (chez Casino) -, les signatures s'accumulent : Oxylane, 3 Suisses, [Nature & Découvertes](#), L'Oréal, Cofely-Ineo, Truffaut, [Sagem](#), Bel, [Cuisines Schmidt](#)...

“ Premiers tests concluants ”

Oxya, spécialiste de l'hébergement SAP, assure que 9 de ses clients sont passés en production sous Hana (sur un total de 200). Pour **Philippe Monchauzou**, le responsable de la practice SAP de Fujitsu en France (l'un des principaux fournisseurs d'appiances Hana dans l'Hexagone), ce sont avant tout les premiers retours d'expérience qui expliquent cette accélération. “ Les premiers benchmarks en production sont très concluants. On observe une vraie différence de performances par rapport à des solutions d'accélération concurrentes, comme Exadata (appliance Oracle, NDLR) ”, dit-il. Reste que, pour parvenir à un **résultat optimal**, Hana nécessite **une migration**. Contrairement à Exadata ou à la [future option In-Memory de la base de données Oracle](#). “ *Mais on peut aussi utiliser Hana en mode plug & play... en ayant conscience que les gains ne seront alors pas optimaux* ”, relève Philippe Monchauzou.

Nul doute que cet effort de migration freine encore les grands comptes SAP ayant des environnements complexes. Même si le passage à la technologie In-Memory semble être dans toutes les têtes parmi les DSI que nous avons rencontrés lors de la convention, les déploiements actuels visent majoritairement soit à **accélérer la BI** (BW sur Hana), soit concernent des **entreprises n'ayant aucun historique sur SAP** (comme Nature & Découvertes ou le négociant en vins Advini).

A lire aussi :

[ERP sur SAP Hana : les pionniers dressent un premier bilan](#)

[5 questions pour comprendre la guerre Oracle – SAP dans le In-Memory](#)