

# Gianmaria Perancin, président USF : » Nous travaillons avec SAP sur la possibilité de tester des modèles contractuels avant de les accepter. »

**La convention USF 2018 s'articule sur le thème de « La donnée au cœur des nouveaux usages ». Comment jugez-vous l'offre SAP dans sa capacité à accompagner vos adhérents dans la transformation numérique centrée sur la donnée ?**

**Gianmaria Perancin** – Pour survivre dans des marchés très compétitifs, les entreprises doivent se différencier et se transformer, et offrir à leurs clients des offres de qualité de plus en plus « sur-mesure ». Cela se traduit par une capacité de plus en plus accrue d'analyse fine des données, afin d'adapter de manière agile leurs processus et leurs orientations stratégiques.

L'offre de SAP doit permettre tout cela, que ce soit vers l'externe ou vers l'interne de l'entreprise. Si l'interne semble être couvert depuis un certain temps par [l'offre S/4HANA](#), l'externe l'est désormais par l'offre [C/4HANA](#).

Or, l'offre S/4HANA paraît mûre, mais reste encore peu claire sur les couvertures fonctionnelles : va-t-elle couvrir tous les processus déjà couverts par l'ancien ERP ? A quel rythme ? Doit-on s'attendre à une rupture dans le périmètre global ?

L'offre C/4HANA, quant à elle, est encore trop jeune, même si elle paraît avoir le mérite de se positionner sur la relation clients et de la prévision des comportements, deux domaines qui vont être fortement différenciants pour l'avenir.

Enfin, l'offre [SAP Leonardo](#), qui veut faire levier sur les nouvelles technologies comme la blockchain, l'internet des objets et l'intelligence artificielle, doit être davantage décryptée puisque actuellement SAP est plutôt en position de challenger face aux start-ups présentes sur ce marché.

**Gérald Karsenti, DG de SAP France depuis avril dernier, viendra présenter la stratégie de l'éditeur devant vos adhérents. Qu'attendez-vous de son action à la tête de la filiale française ?**

Nous avons une nouvelle dynamique à créer avec lui, une dynamique basée sur un dialogue renforcé. Sur la Convention, nous attendons entre autres qu'il rassure les utilisateurs SAP pour lutter contre la crise de confiance à laquelle fait face l'éditeur.

De manière plus générale, je veux œuvrer pour que le dialogue avec SAP France soit juste, équitable et loyal. Nous sommes les seuls capables de faire remonter les problèmes des clients et mon rôle est de protéger et de servir mes adhérents.

**En avril dernier, l'USF se disait « mitigée » sur le nouveau modèle de tarification proposée par SAP, quel est l'état de vos relations avec SAP avant l'ouverture de la convention 2018 ?**

Nous avons eu la possibilité de travailler avec SAP, et d'autres grands clubs utilisateurs, avant l'annonce de leur nouveau modèle de tarification, ce qui nous a permis d'infléchir le modèle et faire passer certaines demandes. Par exemple, [la séparation des forces de vente des équipes d'audit](#) a été fortement demandée par l'USF et nous l'avons obtenue.

Néanmoins, des points de friction persistent, notamment au sujet de l'adoption du modèle par les clients existants. Ces derniers vont certainement pouvoir choisir librement de l'adopter ou pas, mais il reste à comprendre les impacts financiers auxquels ils s'exposent. Cela signifie que nous travaillons avec SAP sur la possibilité de tester des modèles contractuels avant de les accepter.

Un autre point important à travailler avec SAP concerne la localisation du logiciel. Nous souhaitons que SAP travaille davantage les priorités et les plannings avec les clubs utilisateurs afin d'adapter les livraisons aux attentes des clients dans chaque pays.

Du point de vue des relations entre l'USF et SAP France, il faut souligner que [Gérald Karsenti](#) et moi arrivons [à la tête de nos organisations](#) respectives pratiquement en même temps. C'est le début d'une nouvelle ère, et donc d'une nouvelle relation à construire.

Les entretiens que nous avons eu depuis nos entrées en fonction me permettent de croire que nos relations seront solides et respectueuses. Nous avons en main tous les atouts pour que cette relation soit constructive, avec des points de convergence et des points de divergence que nous aurons à traiter ensemble.

Il faut aussi rappeler la présence de Brian Duffy, Président de la région EMEA North à laquelle SAP France est rattaché, à [la Convention USF](#) aux côtés de Gérald Karsenti. Ils seront conférenciers en plénière, ce qui montre bien notre volonté d'avancer ensemble dans le respect de notre indépendance.

### **Où en est la mission de Patrick Geai sur le décryptage et l'analyse du nouveau modèle de licence ?**

Notre ambition est d'apporter des recommandations à nos adhérents sur [ce nouveau modèle](#) et surtout leur permettre de se poser les bonnes questions : ils doivent être en mesure de comprendre les impacts et les retombées technico-économiques du nouveau modèle, afin de choisir de l'adopter en connaissance de cause et en toute liberté.

Avec Patrick, nous avons monté un groupe de travail avec quelques administrateurs USF, extrêmement compétents en la matière, pour analyser le modèle et travailler avec SAP sur les points d'achoppement.

Nous avons déjà eu 4 réunions avec l'éditeur et nous continuerons jusqu'en fin 2018, date à laquelle nous souhaitons produire un livrable avec les premiers résultats.

### **Vous avez évoqué un risque de « frein à l'adoption du nouveau modèle ». Cette crainte s'exprime-t-elle dans votre enquête bisannuelle de satisfaction menée auprès des clients SAP ?**

Oui, nous constatons ce risque au travers des résultats obtenus par l'enquête 2018.

Nous allons d'ailleurs échanger avec SAP à ce sujet et nous analyserons les solutions proposées pour lever ce frein. Notre attention ne baissera pas et nous serons là pour donner un feedback à SAP sur ce sujet, entre autres.

Il est clair que le principal problème reste la perte de confiance des utilisateurs envers SAP depuis plusieurs années : cela s'est vu par [les critiques sur les audits et les accès indirects](#), sans oublier les cas éclatants liés à Diageo et Ab InBev en 2017.

Les résultats de l'enquête seront révélés au grand public lors de la Convention USF, en présence de Gérald Karsenti.

### **L'Open Data Initiative annoncée par SAP, Microsoft et Adobe est-elle un moyen, pour SAP, de répondre aux revendications des accès indirects ? Cette annonce peut-elle être interprétée**

## comme un « pas en avant » vers l'USF ?

[L'annonce est très récente.](#) Il nous faudra du temps pour l'analyser et donner notre avis.

Ce que je comprends, à titre personnel, est que ces trois grands éditeurs ont décidé de faciliter l'interopérabilité des données entre leurs solutions et plateformes.

Au-delà de l'aspect éminemment stratégique, voué très probablement à renforcer les positions de ces trois éditeurs sur le marché au détriment de leurs concurrents directs, j'accueille cette annonce plutôt comme un « pas en avant » surtout vers les clients : si la vision sur la fin des silos de données entre les CRM de ces trois éditeurs se concrétise véritablement dans un temps raisonnable, alors on tient quelque chose qui pourrait permettre d'accélérer drastiquement la transformation digitale des entreprises, et donc de donner à ces dernières des très fortes capacités de différenciation sur les marchés.

En revanche, à ce stade, je me réserve toute appréciation sur les impacts relatifs au licensing : le modèle annoncé par SAP le 10 avril dernier ne concernait que l'ERP, non le CRM.

Ce sujet sera donc à étudier de près, toujours dans la perspective de protéger et de servir les adhérents de l'USF, qui ont besoin de règles claires, de roadmaps stables, de supports réactifs et de ressources compétentes pour entreprendre ce virage.

---

## La convention USF 2018 en chiffres



- 10 et 11 octobre au Centre des Congrès de Lyon
- 70 ateliers ateliers Retours d'Expériences Clients organisés
- 6 conférences plénières
- 86 exposants
- 1500 visiteurs attendus