

SAP vs Clubs d'utilisateurs : les tensions persistent sur la notion « d'accès indirects »

Les clubs d'utilisateurs de SAP, dont [l'USF](#), sont toujours vent debout face à la nouvelle politique de tarification dite « d'accès indirects ».

« Contrairement aux [affirmations](#) de SAP, aucun de ces trois groupes utilisateurs ne pilote ce programme d'adoption. » explique le club des utilisateurs francophones.

Depuis plusieurs mois, une brouille oppose les oppose à l'éditeur sur cette question. Dans un [communiqué](#) de presse, SAP écrit que « Approuvé par nos groupes d'utilisateurs, le programme d'adoption d'accès numérique offre une plus grande clarté à nos clients ».

Une déclaration démentie par le groupe d'utilisateurs francophones : « L'USF, en tant que groupe utilisateurs, tient à préciser qu'elle n'approuve pas la présentation faite par SAP de ce dossier » .

Guerre de communiqués entre SAP et les clubs utilisateurs

Une guerre de communication plutôt inhabituelle entre les deux organismes qui entretiennent historiquement de bonnes relations. « Même si l'USF reconnaît que des progrès ont été faits en termes de clarté depuis un an, l'USF n'approuve pas pour autant le Digital Access Adoption Program en l'état. » précise le Club francophone.

Et d'enfoncer le clou : « L'USF, en tant que groupe utilisateurs, tient à préciser qu'elle n'approuve pas la présentation faite par SAP de ce dossier, au travers de la phrase citée précédemment : « *endorsed* » ne représente absolument pas la position de l'USF. »

Pour autant, la politique de [dialogue](#) entre les deux entités semble toujours active : « l'USF continue à travailler pour influencer SAP afin d'atteindre un modèle de licence transparent, équitable et acceptable, ce qui n'est pas encore le cas. » précise le groupe francophone.

Une position [partagée](#) par les utilisateurs du Royaume-Uni (UKISUG) et des Pays-Bas ([VNSG](#)).

En [octobre dernier](#), Gianmaria Perancin – président de l'USF- affirmait à Silicon.fr que « 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. »

Manifestement, il reste quelques sérieux problèmes à régler entre les deux partenaires.

