

**Bienvenue dans votre
webinaire Applium**

Webinaire ▶ ⏸ ▶



Jusqu'où irez-vous ?



SAP S/4 HANA
PRIVATE CLOUD

SAP S/4 HANA
PUBLIC CLOUD

W E B I N A I R E - 3 A V R I L 2 0 2 5



SURFtoS/4

Présentation des chemins de transformation vers **SAP S/4HANA**



SAP® Certified
Partner Center of Expertise



APPLIUM AVRIL 2025

Vos hôtes pour ce webinar



Bertrand Dalaison

Directeur Associé

103a Av. Henri Freville, 35200 Rennes

📞 +33 6 09 69 90 27

☎ +33 1 87 15 61 81

@ bertrand.dalaison@applium.fr



Mickaël Roose

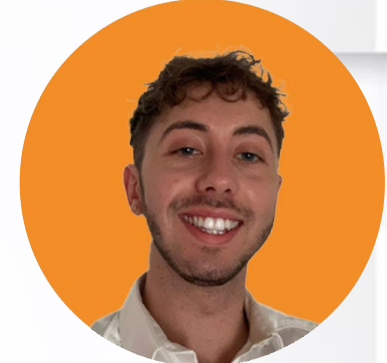
Responsable Technique et transformation SAP

4 Av. H. le Châtelier, 33700 Mérignac

📞 +33 6 10 53 65 28

☎ +33 5 40 24 90 74

@ mickael.roose@applium.fr



Maxime Griffe

Chargé de Communication & Marketing

69 rue Gorge de Loup 69009 Lyon

☎ +33 4 51 55 47 61

@ maxime.griffe@applium.fr

Adresse de contact générique pour toutes vos demandes : contact@applium.fr
ou votre interlocuteur Applium habituel

1



Ce webinaire est enregistré

Le lien vers l'enregistrement vous sera envoyé automatiquement par Teams après la réunion.

2



Vous pouvez **poser vos questions à tout moment**, dans le chat. Nous pourrions répondre à certaines d'entre elles pendant le webinaire

3



Vos micros sont coupés. Posez nous toutes vos questions en live via le chat ou levez la main virtuelle.

4



Le support de présentation et un document contenant les **réponses à l'ensemble des questions** posées pendant le webinaire sera envoyé à tous les participants

Vous êtes 70 personnes au sein de 39 entreprises utilisatrices SAP, avec un niveau de connaissance des offres RISE et GROW variable. Vos attentes concernant ce webinaire sont différentes.

- Vous donner un premier niveau de compréhension de l'évolution de la stratégie SAP et des voies possibles pour migrer vers S/4HANA, dernière version de l'ERP SAP sortie il y a 10 ans
- Partager notre expérience et les bonnes pratiques de la vente et de la mise en œuvre de SAP S/4HANA depuis mai 2019 et S/4HANA Cloud SAP (Private et Public) depuis septembre 2021
- Alimenter votre réflexion et vous communiquer les éléments de contexte pour présenter votre roadmap au sein de votre entreprise et auprès de votre direction
- Vous aider à définir la liste des thèmes à creuser afin de construire une roadmap, un planning et un budget
- Il n'est pas possible de rentrer dans le détail. De nombreux sujets que nous allons survoler nécessitent des ateliers de plusieurs heures. Identifiez ceux qui sont importants pour vous et contactez-nous pour aller plus loin
- Vous trouverez plus d'information sur internet à chaque fois que vous voyez ceci : 
- Ce que ce webinaire n'est pas : une présentation commerciale officielle de SAP
- Si vous avez mal à la tête à la fin de ce webinaire, c'est normal!

Agenda

- 1 Introduction et enjeux de la transformation SAP**
- 2 Les différents chemins de transformation
- 3 Réaliser votre transition vers S/4HANA
- 4 Retour d'expérience et bonnes pratiques (Move to S/4)
- 5 Q&R et clôture

- Maintenance Classique (« Mainstream », c'est-à-dire sans changement par rapport à la maintenance actuelle) :
 - jusqu'au 31 décembre 2025 pour les clients en EHP 0 à 5
 - jusqu'au 31 décembre 2027 pour les clients en EHP 6 à 8
- Maintenance Etendue (Extended Maintenance) uniquement pour les clients à partir de l'EHP6 :
 - du 1er janvier 2028 au 31 décembre 2030
- La Maintenance Etendue fera l'objet d'une facturation complémentaire de 2% de l'assiette de maintenance et devra être formalisée par la signature d'un avenant.
- Les clients ECC6 disposant d'un EHP 0 à 5 ne pourront pas bénéficier de la Maintenance Etendue. Ils basculeront automatiquement (aucun avenant à signer) en Maintenance Spécifique Client (Customer-Specific Maintenance) au 1er janvier 2026.
- Les clients ECC6 disposant d'un EHP 6 à 8 qui ne signeront pas l'avenant pour la Maintenance Etendue basculeront également automatiquement en Maintenance Spécifique Client au 1er janvier 2028.

Maintenance Classique “ Mainstream Maintenance ”	Maintenance Etendue “Extended maintenance »	Maintenance Spécifique Client “Customer-specific maintenance”
L'ensemble de la maintenance et de l'assistance, y compris, par exemple, les éléments suivants : • les mises à jour réglementaires • les Support Packages • la résolution des problèmes. • support mondial • assistance critique à la mission • Engagements de services (pour les clients en maintenance de niveau Enterprise uniquement)	Le champ d'application est généralement similaire à celui de la Maintenance Classique. Cependant, des limitations techniques et/ou d'autres restrictions peuvent nécessiter une mise à niveau vers des versions plus récentes de SAP ECC6 • Applications • Enhancement Packages • Add-ons • ou d'autres composants techniques ou limiter la fourniture de services de maintenance et d'assistance.	Des restrictions s'appliquent à la portée des services de maintenance et d'assistance, notamment : • Pas de livraison de mises à jour réglementaires • Pas de livraison de nouveaux Support Packages • Pas de garantie de mises à jour technologiques (par exemple, pas de nouvelles versions du noyau pour les nouvelles versions de la base de données ou du système d'exploitation) • Pas de prise en charge de nouvelles interfaces • Résolution de problèmes spécifiques au client pour les problèmes connus uniquement ; peut inclure des frais pour la résolution de nouveaux problèmes. • Pas d'engagements de service (SLA) • Pas d'assistance à distance pour évaluer le dernier Enhancement Package basé sur une version de maintenance spécifique au client

Pas de coût supplémentaire

Coût supplémentaire de 2%

Pas de coût supplémentaire

Applium Informations complémentaires concernant la fin de maintenance

- Plus d'informations :
 - [2881788 – Fin de maintenance générale de SAP Business Suite 7](#)
 - [52505 – Assistance après la fin de la maintenance principale ou de la maintenance étendue](#)
 - [Détails sur la maintenance spécifique au client](#)
 - [Phases de maintenance SAP](#)



Tout est résumé sur la page
www.applium.fr/finmaintenanceECC6

Contactez-nous pour une analyse personnalisée de votre situation et des actions possibles

Un enjeu majeur pour SAP

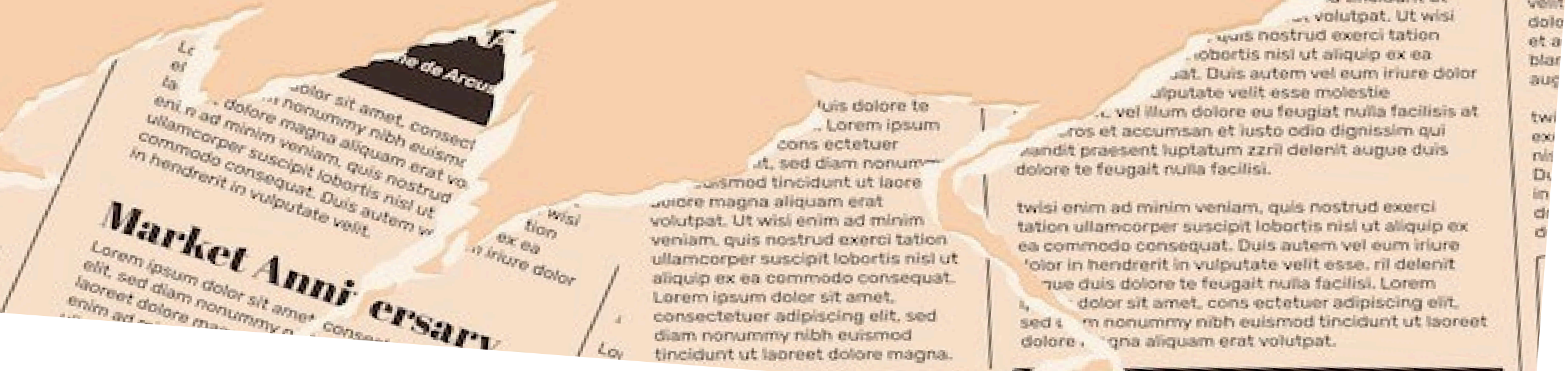
transformer un business modèle de maintenance en un business modèle de souscription

11 Milliards d'Euros
de flux de
maintenance On
Premise à convertir
en revenu cloud,
dont 0,5 Milliards
pour la France

(au 31/12/2024)



Janvier 2025 SAP annonce l'extension de la maintenance SAP ECC6 jusqu'au 31/12/2033

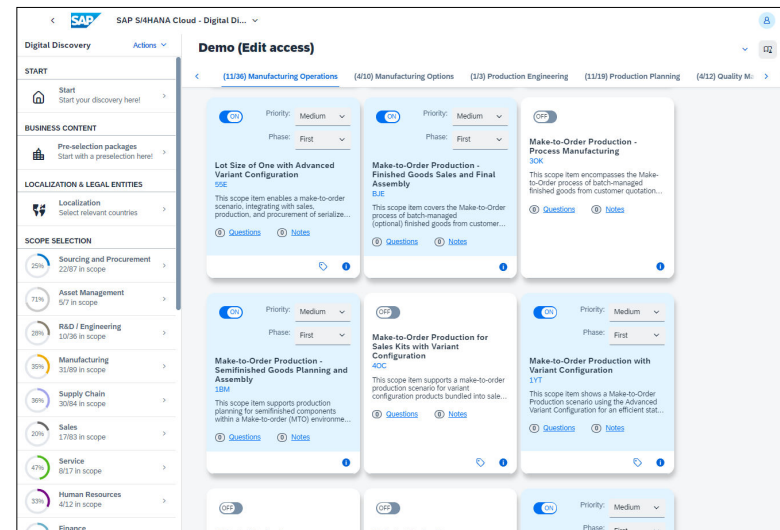
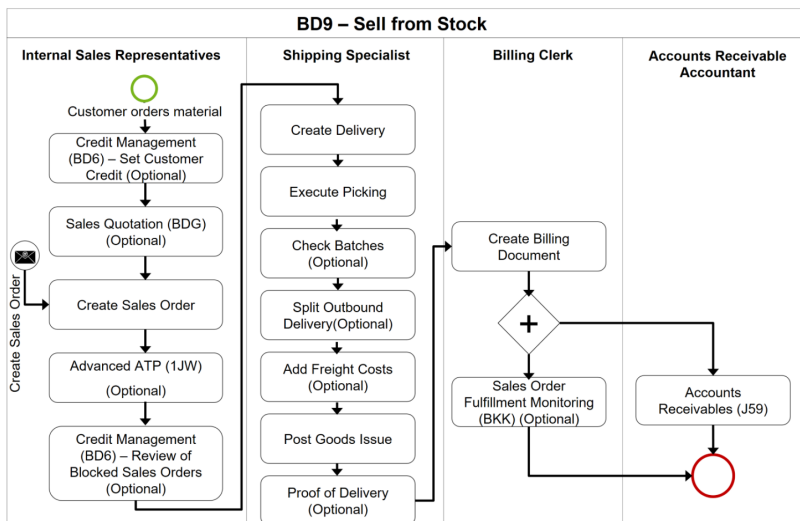


- SAP a annoncé une extension de la maintenance SAP ECC6 jusqu'au 31/12/2033 (au-delà de la date officielle du 31 décembre 2030)
- Cette annonce n'est pas un nouveau recul de SAP. Elle est réservée aux clients qui auront signé un contrat S/4HANA Private Cloud (RISE) avant 2030
- Elle est avant tout destinée aux grands comptes qui engagent des projets de migration sur S/4HANA Private Cloud sur plusieurs années et ne peuvent décommissionner leurs systèmes ECC6 avant décembre 2030.
- Cette nouvelle option, appelée SAP ERP, Private Edition, transition option, sera disponible à partir de 2028
- Le détail concernant cette offre est attendu dans le courant du premier semestre 2025
- La base de données SAP HANA est un prérequis (fin du support de SAP sur Oracle, SQL Server ou DB2). L'EHP6 est un prérequis à la base HANA.

- Les clients ECC6 doivent, sans trop tarder, préparer leur migration vers SAP S/4HANA, c'est à dire :
 - Définir la stratégie de move to S/4HANA
 - Positionner le projet dans le temps et dans un budget
 - Identifier et mettre en place les prérequis
 - Vendre la démarche à leur Direction et aux métiers
- La fin de maintenance ne doit pas être la seule justification d'un projet de transformation S/4HANA
- La mise en œuvre de S/4HANA doit permettre d'éviter :
 - **L'obsolescence technologique** : Plus de support, donc plus de mises à jour ni de correctifs de sécurité.
 - **Des coûts de maintenance élevés** : Les contrats de support étendu après 2027 deviennent de plus en plus coûteux.
 - **Un frein à l'innovation** : ECC6 ne permet pas d'adopter les innovations SAP comme l'analytique en temps réel, l'IA, l'automatisation avancée ou la Sustainability

 **La transformation vers SAP S/4HANA ne doit pas être vue comme une contrainte, mais comme une opportunité d'évolution, de modernisation et gains opérationnels.**

- Le scope item représente un processus existant dans SAP S/4HANA (toute version On Premise ou cloud)
- Chaque scope item possède une référence et une documentation complète disponible dans [Process Navigator](#) sur SAP for Me. La documentation disponible contient : un diagramme complet et dynamique du cycle de gestion et des documents de configuration avec des scripts de test, des scénarios d'intégration et des pays pris en charge.
- Exemple de scope item :
 - Sell from Stock (BD9) dans les ventes
 - Advanced Intercompany Stock Transfer (5HP) dans le Sourcing and Procurement.



Plus de 800 Scope Items
se combinent pour définir
le périmètre complet
de l'ERP (selon
localisation pays)

**Plus de 1 200 diagrammes
de processus**

Order and Contract Management						Solution Business Management
Sell from Stock(SFS) BD9 ; SFS-Consumer Products 5HL		Sales Processing using 3rd Party with Shipping Notification BD3 without Shipping Notification BDK			Customer Returns BDD	Solution Order 4GT
Intercompany Sales Processing – Make-to-Order 6GC , Domestic 1HO , International 1MX , Extended 1WO , Customer Returns 2F4				Sales Rebate Processing 1B6	Accelerated Customer Returns BKP	Solution Order Quotation Management with SAP CPQ 6BV
Advanced Intercompany Sales 5D2		Sales Order Processing for Non-Stock Material 2ET with Order Specific Procurement BDN		Complaint Handling 7BG	Accelerated 3rd Party Returns 1Z3	Solution Order - Advanced Product Bundling 6BU
Sale of Services 2EQ	Sell from Stock with Valuated Stock in Transit 5MQ	Sales Order Processing with Project Account Assignment 4I9			Advanced Returns Management Consumer Products 61V	Return Order Processing for Non-Stock Material 3TE
Sales Inquiry 1IQ	Sales Scheduling Agreement with Consignment 4LZ	Create Sales Orders from Un-structured Data 4X9	Subscription Management with Sales Billing 5Z2	Credit Memo Processing 1EZ	Planning App for Sales 100	Solution Order Management with Advanced Variant Configuration 6HY
Sales Contract 19I	Sales Order Entry with One Time Customer BDH	Returnables Processing BDW		Invoice Correction with Credit Memo BKL	Return Order Processing for Sales Kits 5CX	
Sales Quotation BDG	Sales Order Processing for Sales Kits 31Q	Chemical Compliance in Sales 31J		Invoice Correction with Debit Memo BDQ	Accelerated Third Party Returns from Seller to Supplier 3QD	
Sales Scheduling Agreements 3NR	Free of Charge Delivery BDA	Delivery Processing without Order Reference 1MI		Debit Memo Processing 1F1	Internal Commissions Settlement with SAP Sales Cloud 3TD	
Third-Party Warehouse Management System Integration 1ZQ	Free Goods Processing BKA	Customer Consignment with Intra-Community Simplification Rule 5YA		Sales Order Processing with Invoice List and Collective Billing BKZ	Predictive Analytics Model Training – Sales 2YJ	
Integration of SAP S/4HANA Sales with Procurement 2EL	Integration with SAP Cloud for Customer - Opportunity-to-Order 1VP	Customer Consignment 1IU	Dangerous Goods in Sales 3G8	Billing of Costs between Affiliated Companies 3ZB	Sales Commissions External Sales Representative 2TT	
Automation of Order-to-Invoice with Ariba Network 4A1	SAP Customer Experience Entities with SAP Service and Sales Cloud 6KO	Sales Processing using Third-Party with Variant Configuration 4R6	Sales Order Processing with Customer Down Payment BKJ	Self Billing 4H2	Customer Returns for Material with Variant Configuration 7KW	
SAP Digital Payments Add-on - Sales 1Z1	Advanced Intercompany Sales – Make-to-Order and Variant Config 7DM	Convergent Billing 1MC	Sales Order Automation 73P	Sales Order Fulfillment Monitoring BKK	SAP Fiori Analytical Apps for Sales 1BS	
		External Billing 1Z6		SAP Fiori Analytical Apps for Sales 1BS		

Clean core est à la fois un concept et une approche visant à disposer d'un environnement SAP S/4HANA moderne, flexible et compatible avec le cloud

Un **clean core** « noyau propre » décrit un système ou un paysage applicatif qui est aussi proche que possible du standard, tout en exécutant des extensions et des intégrations compatibles avec le cloud.

Il vous permet d'**adapter votre système** et votre paysage à l'évolution des besoins de l'entreprise et à l'adoption de nouvelles fonctionnalités.

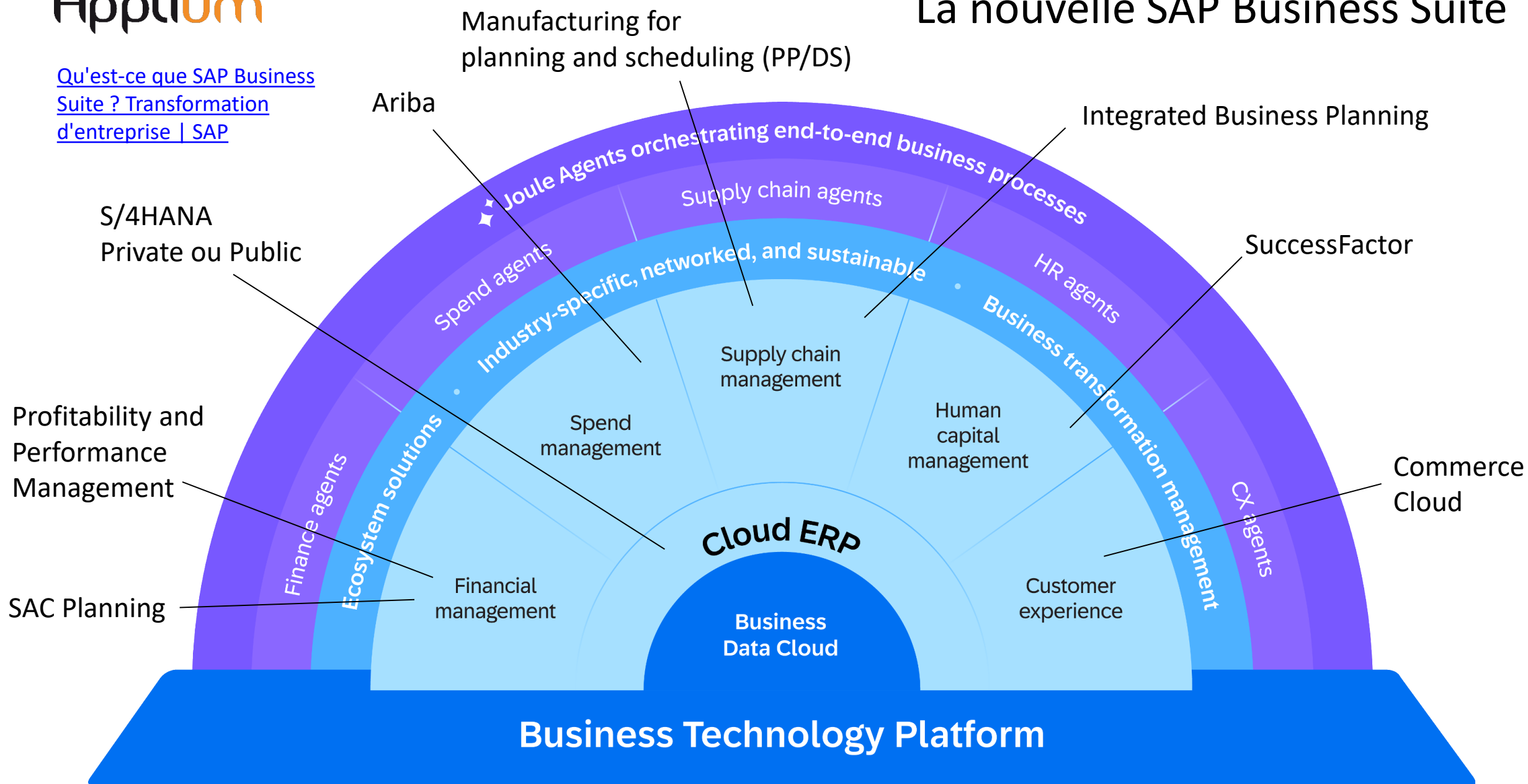
Une **gouvernance solide** est nécessaire pour chaque dimension technique du « clean core ».



Plus d'informations sur [Practicing Clean Core Extensibility for SAP S/4HANA Cloud](#)

- En résumé, les avantages de l'approche Clean Core pour les clients sont les suivants :
 - Facilité de mise à niveau : les mises à niveau ne sont plus des événements, du point de vue du code personnalisé
 - Consommation rapide de l'innovation : toujours à la pointe des technologies innovantes.
 - Sécurité, continuité et stabilité du système de bout en bout.
 - Coût total de possession (TCO) : utilisation efficace de l'infrastructure et des licences.
 - Traçabilité permanente dans tous les domaines de l'ERP
- Les avantages pour les partenaires sont les suivants :
 - Solutions à l'épreuve du temps et prêtes pour l'informatique dans le Cloud
 - Promotion de la conformité aux normes grâce à l'innovation modulaire d'un clean core
 - Réduction de la complexité grâce à une consommation simplifiée des solutions SAP prêtes à l'emploi.

L'approche Clean Core est poussée par SAP auprès de l'ensemble de ses clients, toutes versions On Premise et Cloud confondues. Elle est incontournable avec S/4HANA Public Cloud.





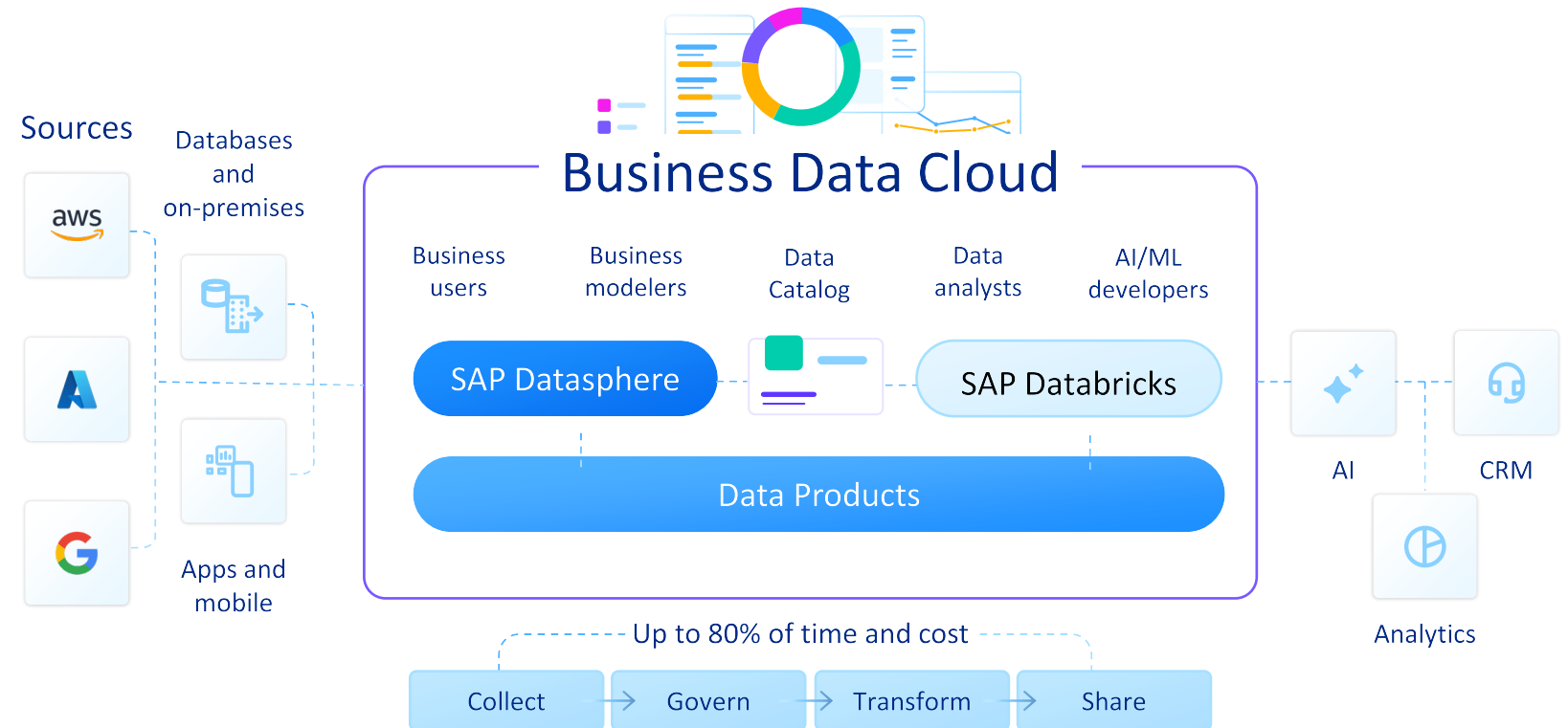
Rationalisez la chaîne de valeur de vos données grâce à une intégration transparente entre SAP Datasphere et Databricks.

Connectez facilement vos produits de données avec Databricks

Étendez vos produits de données avec des données connectées en externe

Créer des flux de données sémantiquement riches comme base de l'IA

Construire des modèles ML avec Databricks data science workbench à utiliser dans les modèles analytiques



- SAP Business Data Cloud (SAP BDC) marque une transformation majeure dans la gestion des données d'entreprise en intégrant un **nouveau modèle de prise en charge des données**. SAP BDC repose sur un **couche sémantique unifiée**,
- L'un des atouts majeurs de cette nouvelle approche est la prise en charge **native et évolutive des Data Products**, qui permettent d'unifier et de gouverner l'ensemble des sources d'information. Grâce à une infrastructure **hyperscaler**, les données sont harmonisées, transformées et enrichies de manière **automatisée**.
- L'apport de **SAP Databricks** constitue un levier stratégique pour **étendre les capacités analytiques et d'intelligence artificielle**. Avec **SAP Databricks**, SAP BDC permet d'exploiter des algorithmes avancés de **machine learning et de deep learning**, tout en bénéficiant de la scalabilité du **data lake**.
- En intégrant **SAP Datasphere, SAP Analytics Cloud et SAP Databricks**, SAP BDC devient un écosystème **data-centric** agile et intelligent. Il permet non seulement de **moderniser les architectures analytiques existantes (SAP BW, SAP BW/4HANA, SAP DATAPHERE, etc.)**, mais aussi d'exploiter pleinement le potentiel des **données non structurées et multi-sources**.

Orchestration d'IA

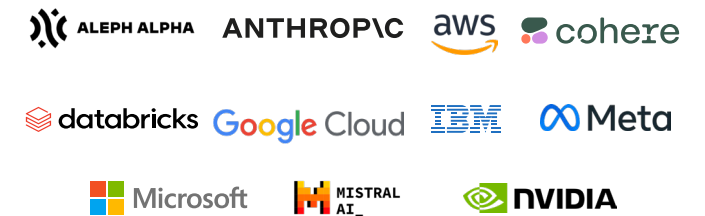
- Interactions en langages naturel sur l'ensemble des applications SAP

Agents d'IA

- Réseaux d'agents IA collaboratifs qui exécutent des tâches métier complexes avec une intervention humaine minimale
- Les agents Joule AI sont prêts à être déployés pour les rôles de:
 - Gestion de la fonction Finance
 - Gestion des ressources humaines
 - Gestion de la Supply Chain
 - Gestion des achats
 - Gestion de l'expérience client

IA personnalisée

- Accéder à des applications personnalisées « IA-First » grâce au pool de partenaires et de ressources de SAP



Au 1er avril 2025 : 205 cas d'usage IA,
dont 41 pour RISE et GROW



[Plus d'informations sur l'IA SAP / Joule](#)



« D'ici 2028, 40 % des utilisateurs de la région EMEA s'appuieront sur des agents d'IA pour la création de rapports et de flux de données. »

Cas d'usage disponibles sur le [SAP Discovery Center](#)

[Home](#) / [AI Features](#) ▾



SAP Business AI Features

Discover SAP Business AI features and their benefits, pricing, and resources. Experience how embedded SAP Business AI capabilities can help you achieve real-world results.

Search for AI Features:



Products:



Categories

- All
- New & Featured
- Embedded
- Beta & EAC
- Joule
- Generative AI

Product Categories

- Customer Relationship Management
- Enterprise Management (Corporate)**
- Human Capital Management
- Product Lifecycle Management
- Spend Management
- Supply Chain Management
- Technology Platform



AI Services on SAP BTP

Looking for AI services that run on SAP Business Technology Platform?

[Go to Service Catalog](#)

Showing 41 AI Features

Sort By: [A - Z](#) ▾



Accounts Receivable

Automate clearing and recommending proposed matches by accounts receivable.

SAP Cash Application



Activity Summary

Generate summaries of activities.

SAP Field Service Management



AI-Assisted Authoring

Enrich enablement content automatically with AI support.

SAP Enable Now, cloud edition



Assignment Duration Prediction

Predict the assignment duration based on historic data.

SAP Field Service Management



Auto-Scheduling

Fully automate your planning and streamline your field service operations.

SAP Field Service Management



Behavioral Insights for Contract Accounting

Analyze historical customer behavior and predict, explain payment risk.

SAP S/4HANA Cloud Private Edition



Featured



Business Integrity Screening

Scan large volumes of data in real time with increased accuracy.

SAP Business Integrity Screening for ...



Configuration for US Tax Jurisdictions

Simplify the process of maintaining US-internal tax configuration.

SAP S/4HANA Cloud Public Edition



EAC



SAP Cash Application (FI-AR)

Automatiser la compensation et la recommandation des correspondances proposées par les comptes clients.

Overview

Description

Simplifiez le processus de passage de la commande à l'encaissement en faisant correspondre automatiquement les éléments des relevés bancaires entrants avec les créances ou les comptes ouverts.

Benefits

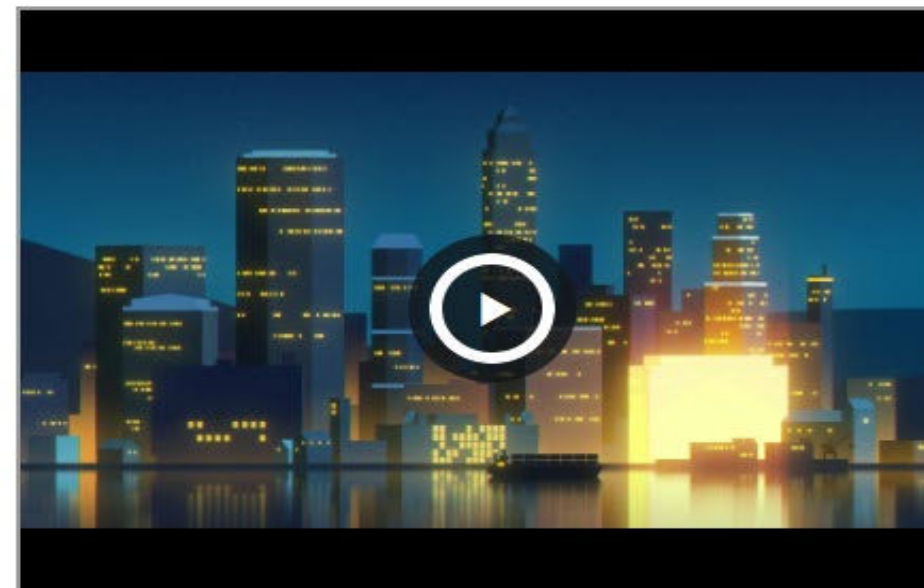
- + Accélérer le traitement des paiements entrants pour réduire le délai d'encaissement et améliorer les performances du service client.
- + S'adapter automatiquement au changement grâce aux capacités d'apprentissage automatique intégrées qui apprennent des actions de vos comptables et font correspondre les créances spécifiques à chaque client et à chaque pays.
- + Compléter les règles standard, extraire la valeur des données historiques et maintenir le flux de traitement grâce à l'intégration entre SAP S/4HANA sur site et dans le cloud.

Business Value

- ✓ Réduction de 71 % de l'effort de rapprochement des comptes clients
- ✓ Réduction de 0,5 % du délai de recouvrement des créances (DSO)

Applicable Industries

Cross-Industry



Cash Application Solutions with AI

Pricing

Open AI Feature Estimator

Switch Currency

Price Details

You can estimate the rough amount of AI units and the related costs you need with the AI Feature Estimator.

Metric	Ranges per Month	Capacity Unit Value	Quantity	Amount	Rate	Cost
Transactions (in blocks of 10 000) ⓘ	Up to 20	AI Units 110	1	AI Units 110	EUR 7	EUR 770
	Up to 50	AI Units 63				
	Up to 100	AI Units 35				
	From 100	AI Units 26				

Value Details

Switch Industry

Based on SAP expert experience the following value can be expected by using this AI feature. You can estimate the rough value and the related savings in the AI Feature Estimator.

Metric	Industry	Value (Per Metric in EUR)	Quantity	Value
Transactions	Cross-Industry	0,53558	10 000	EUR 5 356

Upcoming SAP Business AI Scenarios Highlights

Q1 2025

ERP and finance

SAP S/4HANA Cloud Public Edition

- Intelligent Extensibility Accelerator for Business add-ins (BADI)
- Smart Summarization for Fiori Elements-based objects page
- Easy Filter for Fiori Elements-based list reports
- Generative AI for Situation Handling
- Financial Business Insights
- Advanced Financial Closing-Automated error explanation and guided resolution
- AI-assisted US tax jurisdiction configuration
- Error Resolution Assistant - Production Accounting

SAP S/4HANA Cloud Private Edition

- ASM – AI based task list recommendation for maintenance order creation
- ASM – Creating Repair Objects from Paper
- Master Data Governance - Assisted Change for "Customer Objects" (MDG)
- Master Data Governance - Summarize Mass Changes (MDG)
- Finance & Risk – Journal Upload with Generative AI
- Finance & Risk – Intelligent Trade Product Classification
- Finance & Risk – Enhancement of Behavioral Insights with additional attributes
- Logistics – LE: Intelligent Inbound Delivery
- Logistics – EWM: AI based warehouse order streaming and task optimization v1
- Sales – Track Sales Orders: Faster insight into Sales fulfillment process v2
- Sales – Mass change of sales orders
- Manufacturing – AI-based production order optimization

Supply chain

SAP Digital Manufacturing

SAP Integrated Business Planning

SAP Asset Performance

SAP CX AI Toolkit

SAP Field Service Management

SAP SuccessFactors

SAP Ariba

SAP Concur

SAP Fieldglass

SAP Build Apps

SAP Build Work Zone

SAP HANA Cloud

SAP Analytics Cloud

Datasphere

SAP Document and Reporting Compliance

Industries

- Discrete Industries – AI-powered everything-as-service and outcome-based-business pricing models
- Commodity Management – AI-assisted commodity work center (Energy)
- Retail – Advanced product and order search, summarize recent eCommerce and in-store, transactions, and aggregating data to generate insights
- Sports & Entertainment – AI Scout in Sports One

Sales and marketing

SAP CX AI Toolkit

- AI tool builder support for list of records
- Automated Sales & Service AI agents
- Intelligent Q&A subject matter expert
- AI summary of customer reviews
- Shopping assistant APIs
- AI image generation with overlays

SAP Sales Cloud, Version 2

- Duplicate accounts detection

SAP Field Service Management

- Analysis of similar activities
- Generation of a service report including smart forms

Spend management

SAP Ariba

- AI-Assisted Item Bundle
- AI-Assisted Contract Assistant

SAP Concur

- Request Assistant: flight cost estimator
- Request Assistant: expense

SAP Fieldglass

- Joule assistant

SAP SuccessFactors

SAP Ariba

SAP Concur

SAP Fieldglass

SAP SuccessFactors

SAP Ariba

SAP Concur

SAP Fieldglass

SAP SuccessFactors

SAP Ariba

SAP Concur

SAP Fieldglass

SAP SuccessFactors

SAP Ariba

SAP Concur

SAP Fieldglass

SAP SuccessFactors

SAP Ariba

SAP Concur

SAP Fieldglass

SAP SuccessFactors

SAP Ariba

SAP Concur

SAP Fieldglass

SAP SuccessFactors

SAP Ariba

SAP Concur

SAP Fieldglass

SAP SuccessFactors

SAP Ariba

SAP Concur

SAP Fieldglass

SAP SuccessFactors

Q2 2025

ERP and finance

SAP S/4HANA Cloud Public Edition

- Service Centric – Intelligent Matching of Employees to Projects
- Joule Globalization – Tax Explainer
- Joule Globalization – Advisory on localization extensibility

Supply chain

SAP Digital Manufacturing

- Automated Visual Inspection with Inference in cloud

SAP Integrated Business Planning

- IBP Forecast Explainability
- Navigation to apps

SAP Asset Performance

- GenAI for predictive maintenance

Human resources

SAP SuccessFactors

- Learning: Assisted Q&A
- Assisted Comp Insights in My Team Card
- Assisted Progress Insights (Talent – 1:1 meetings, Goals etc.)
- Assisted Compensation Discussion & Insights: EC and Compensation + Talent (Performance)
- Assisted Development Goal Generation (Part 1- Data Driven)
- Assisted Application Summary/Visualization
- Assisted People Management- Talent: Assisted Promotion and Career Progression Discussion
- AI-Assisted Image Generation
- AI-Assisted Pay Statement Summarization (Explanation)
- AI-Assisted Writing- Content Translation
- Cache Insights ("Save the Insights" Generated)
- One-Click Generation of Self-Introduction / About Me in PPX
- PPX: Invoke Person Insights
- Recommended Roles (for candidates)
- Skills Validation (for recruiters)
- Bulk Content Translation
- Admin Experience – Content Translation
- Learning: Course Administration (Assisted Course Generation and Module Specific Actions)

Spend management

SAP Ariba

- AI-Assisted Category Strategy Recommendation
- Automated AI application development
- AI-assisted Supplier Selection
- AI-assisted contract management
- AI-assisted invoice processing

Sales and marketing

SAP CX AI Toolkit

- MSFT reference in AI tool builder
- Combine sources in AI tool builder
- Record reference identification (orders, etc.)
- Shopping assistant with access to customer data
- Commerce smart action cards

SAP Service Cloud, Version 2

- Business interaction intelligence for service channels
- Joule for Service Cloud V2

SAP Field Service Management

- AI translation service
- AI-assisted browsing of knowledge bases

SAP Enterprise Service Management

- Business transaction content discovery
- Joule integration for ESM

IT and platform

SAP Integration Suite

- Prediction of API calls

SAP HANA Cloud

- Conversational SQL Console with customer schema context in BAS (Build Code)
- Improved Database development with GenAI in BAS (Build Code)

SAP Translation Hub

- Enable LLM-based translation into and from 46 languages

SAP Analytics Cloud

- Just Ask: provides full support of SAP Datasphere models

Datasphere

- Support for SAP Knowledge Graph
- Modeling - Generate Semantics for tables and views
- Administrative Joule Scenarios

SAP Document and Reporting Compliance

- Electronic Documents Error Handling with Joule

+ de 400 cas d'usage attendus fin 2025

Agenda

- 1 Introduction et enjeux de la transformation SAP
- 2 **Les différents chemins de transformation**
- 3 Réaliser votre transition vers S/4HANA
- 4 Retour d'expérience et bonnes pratiques (Move to S/4)
- 5 Q&R et clôture

SAP S/4 HANA
PUBLIC CLOUD

= GROW WITH SAP = GROW =

SAP S/4 HANA*
FINANCE
et/ou
SAP S/4 HANA*
SUPPLY CHAIN

SAP S/4 HANA
PRIVATE CLOUD

= RISE WITH SAP = RISE

RISE
ECC6

= RISE WITH SAP = RISE
ECC6

SAP S/4 HANA
ON PREMISE

= VOLDEMORT

*Annonce prévue au Sapphire du 30 avril 2025 à Madrid



- Il ne peut en rester qu'un!!
- Le cœur de la stratégie de SAP, objet d'investissements majeurs
- Les versions RISE, GROW et On Premise partagent les mêmes lignes de code, le même modèle de données et la même interface utilisateurs
- Roadmap dédiée depuis 2023 : certaines fonctionnalités nouvelles sortent d'abord sur GROW. Exemples : Solutions Order (vente conjointe de services et produits dans un flux unique) disponible uniquement sur GROW ou l'assistant personnel (sorti sur GROW plusieurs années avant RISE)
- Véritable solution SaaS : mutualisation de l'infrastructure/base de données. Mise à disposition 48 heures après la signature du contrat
- Le paramétrage se réalise via Central Business Configuration (CBC), surcouche simplifiée de la SPRO (exemple sur le flux Commande d'achat : 90 points de paramétrage avec S/4HANA On Premise/Private VS 21 points de paramétrage avec Public Cloud)



- Hébergement fourni par SAP (uniquement dans des datacenters propriété de SAP), approche « souveraine » (EU option)
- 99,9% de disponibilité, gestion des menaces et des vulnérabilités à l'état de l'art, données cryptées...
- Démarche « Fit to Standard » : les utilisateurs adoptent la solution
- Personnalisations et petits développements possibles (Abap). Développements spécifiques importants (nouvelles fonctionnalités) à réaliser dans SAP BTP (démarche « Clean Core » imposée). Il est également possible de développer en Abap sur SAP BTP!!
- Deux montées de version majeures par an (1 en février et 1 en août) et mises à jour régulières (sans régression pour les utilisateurs). Les temps d'arrêt, pendant lesquels les utilisateurs finaux ne sont pas en mesure d'effectuer des transactions, sont proches de 2 heures en moyenne
- Interface utilisateurs Fiori uniquement (terminé les beaux écrans SAP Gui!!)



SAP S/4 HANA
PUBLIC CLOUD

**GROW
WITH
SAP**

« À partir du 1er
septembre 2024, SAP
S/4HANA Cloud Public
Edition sera l'option
par défaut pour tous
les nouveaux clients
SAP et clients
historiques du
segment mid-market »

Christian Klein
SAP CEO

Etendre et intégrer

avec de nombreuses options d'extension, y compris des outils à code bas qui nécessitent une formation informatique minimale

Key User Extensibility

- Champs personnalisés, présentation de l'interface utilisateur, formulaires et modèles
- Analyse personnalisée
- Objets de gestion personnalisés
- Créer une logique métier personnalisée (simple)
- Exposer de la donnée
- Créer des formulaires et templates d'e.mail

Developer Extensibility

- Développer une logique d'entreprise personnalisée (avancé)
- Étendre SAP S/4HANA Cloud
- Extensions des partenaires
- Directement sur la stack SAP S/4HANA

Low Code Extensibility

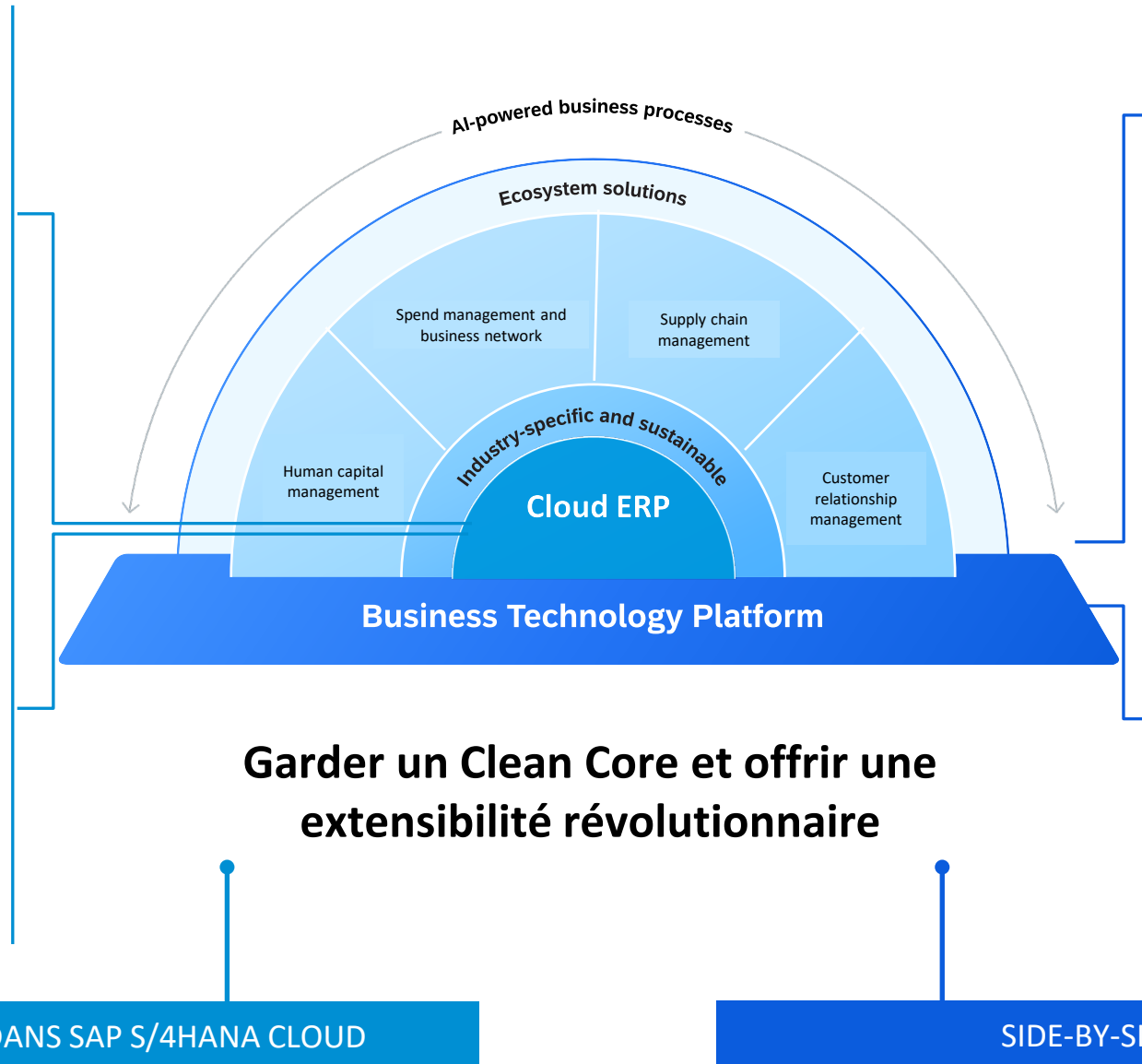
Développement à faible code ou sans code par des utilisateurs professionnels ou des non-développeurs

- Développement Low code
- Automatisation de processus Low Code
- portails et centres de collaboration Low code

Pro Code Extensibility

Des outils puissants pour les développeurs

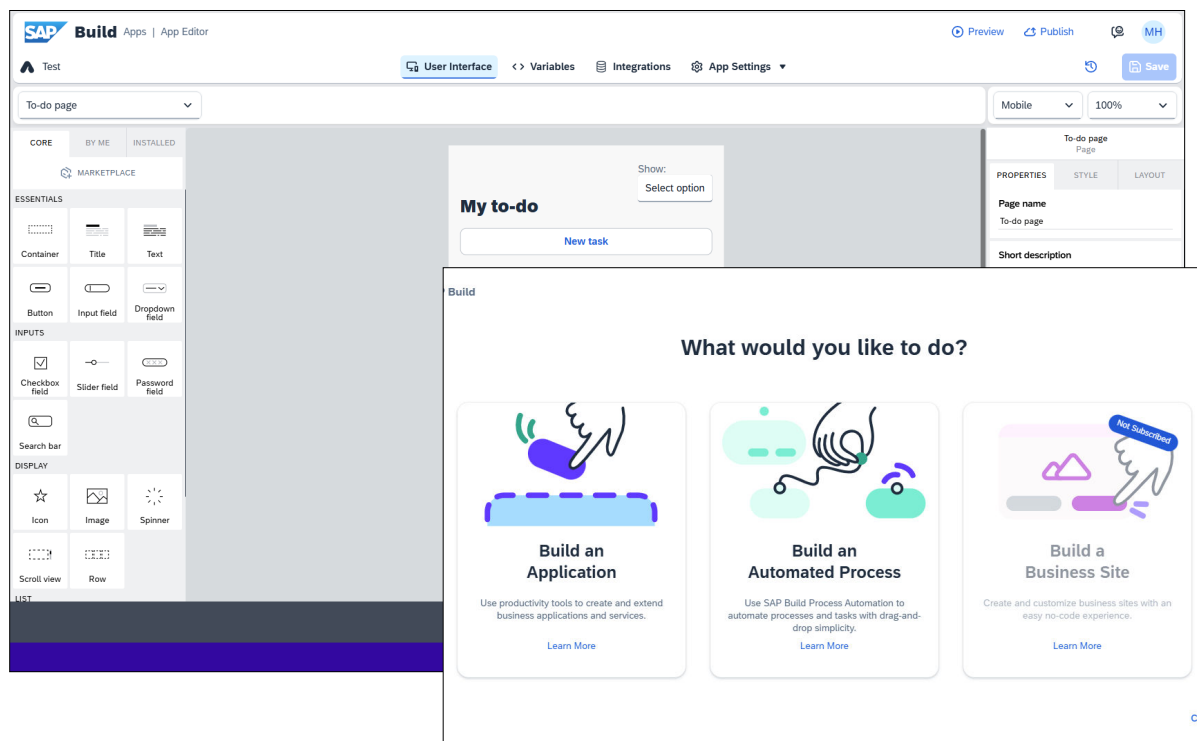
- Services IA
- Data science et intelligence
- Internet des objets et big data
- Développement d'applications full SaaS
- Création de data marts + x-app analytics



Side-by-Side Extensibility on the SAP Business Technology Platform

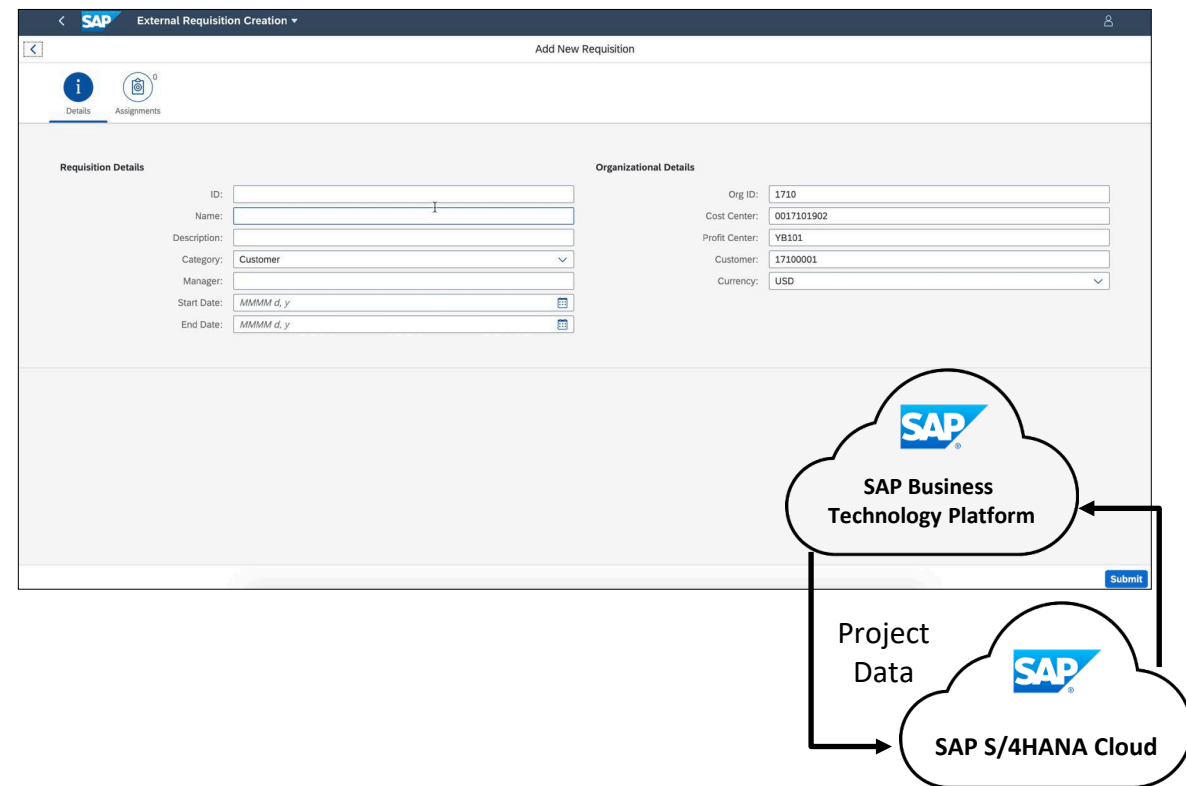
to build a broad bandwidth of side-by-side extensions from low to high complexity

Low Code Extensibility



Développez des applications personnalisées, une automatisation transparente des processus ainsi que des portails et des centres de collaboration en tirant facilement parti des capacités de la plate-forme SAP Business Technology en matière de Low code et No code.

Pro Code Extensibility



Tirez parti de l'offre PaaS complète de SAP Business Technology Platform, y compris les services d'intelligence artificielle, pour développer une application SaaS en fonction de vos besoins de différenciation.

Exemple : ajout d'un champ spécifique sur les demandes d'achat et reprise de l'information sur la commande d'achat liée.

Démarche traditionnelle (Private Cloud/On Premise)

- 1) Atelier de cadrage du besoin
- 2) Gestion du stockage de l'information
- 3) Modification des écrans de la demande d'achat
- 4) Implémentation technique de la gestion de la zone (ajout/modification/affichage stockage de l'information) sur les demandes d'achats
- 5) Modification des écrans de la commande d'achat
- 6) Implémentation technique de la gestion de la zone sur les commandes d'achats
- 7) Tests

Charge fonctionnelle et
développement :
5 jours

Démarche Public Cloud

- 1) Création du champ personnalisé et activation sur les CDS et écrans nécessaires.
- 2) Activation du Business scénario
- 3) Ajout du champ dans les tuiles fiori
- 4) Tests

Charge fonctionnelle :
2 jours

SAP S/4HANA Cloud Public Edition (GROW) évolue et s'enrichit en permanence. Il a particulièrement évolué ces dernières années avec l'introduction de plusieurs innovations qui en font une véritable solution ERP SaaS Cloud de niveau entreprise :

- **Accord de niveau de service (SLA)** passent de 99,7 % à 99,9 % sans frais supplémentaires.
- **Paysage à trois systèmes (3SL)** : SAP fournit la solution standard avec trois systèmes (DEV, TEST, PROD)
- **Parallel Project Line (PPL) - Ligne de projet parallèle** : permet aux clients de créer de nouveaux environnements de DEV et TEST (en parallèle de la ligne principale) pour effectuer des changements de configuration importants (comme l'ajout de sociétés et de pays) et de tester ces changements avant de les réintégrer dans la ligne principale
- **Évolution technique** : SAP est en mesure de fournir et d'exploiter des systèmes dotés d'une mémoire HANA pouvant atteindre 12 To, ce qui répond aux besoins de la grande majorité des sociétés.
- **Livraison continue de fonctionnalités** : SAP propose des fonctionnalités mensuelles sans temps d'arrêt, que les clients peuvent activer à leur guise.
- **Fenêtres de mise à niveau** : en 2024, SAP a réduit les fenêtres d'indisponibilité planifiées pour la mise à niveau de 24 heures à 8 heures. Les temps d'arrêt réels, pendant lesquels les utilisateurs finaux ne sont pas en mesure d'effectuer des transactions, sont plus proches de 2 heures en moyenne.
- **Fenêtres de maintenance** : Comme pour les temps d'arrêt des mises à niveau, les fenêtres de temps d'arrêt hebdomadaires réservées de 4 heures sont généralement plus proches de ½ à 1 heure en moyenne si elles sont utilisées.
- **Localisation** : La couverture de localisation et les éléments de portée disponibles avec SAP S/4HANA Cloud Public Edition a été considérablement élargie, ce qui a conduit à une couverture géographique accrue. La solution est localisée pour 59 pays et disponible en 33 langues à partir de la version 2408
- **Localisation en libre-service** : Pour les pays autres que ceux localisés par SAP, SAP a lancé la localisation en libre-service pour permettre à nos partenaires et clients de répondre aux besoins des pays non standard en copiant le contenu d'un pays livré standard et en l'adaptant à l'aide d'outils de configuration et d'extensibilité.
- **Environnement ABAP intégré** : En plus de l'extensibilité standard dans l'application et de l'extensibilité côte à côte avec BTP, SAP offre maintenant un environnement de développement dans la stack où les clients et les partenaires peuvent créer des extensions sans entraver les qualités de la solution dans le nuage.
- **Livraison évolutive** : Possibilité pour les partenaires de développer leurs extensions dans leur environnement de test et de démonstration et de les publier via le SAP Store.



Plus d'informations sur l'innovation permanente de GROW sur www.applium.fr/innovationGROW

Run with confidence

avec des mises à jour permanentes et protégez votre tranquillité d'esprit avec des mises à jour de sécurité continues.



Produit de qualité Cloud

Des normes de qualité élevées grâce à l'automatisation des tests, aux outils et à la technologie SaaS, ainsi qu'à l'état d'esprit de nos collaborateurs.



Engagement de disponibilité SLA 99.9%

SAP S/4HANA Cloud [disponible](#) à tout moment sans interruption.



Capacités du cycle de vie

[Paysage à trois tiers](#) et conformité à la sécurité la plus élevée. Évolutivité technique maximale pour répondre à tous les besoins et à toutes les tailles de clients

- ✓ **Auto-guérison**
- ✓ **Mise à jour permanente**
- ✓ **Sécurisé**



Livraison continue de fonctionnalités

SAP réagit rapidement pour répondre aux besoins des clients. Les clients peuvent toujours profiter des dernières innovations.



Des mises à niveau simplifiées

Introduction au [Blue-Green deployments](#) (réduit les temps d'arrêt pour un système productif). [Test Automation](#) for business processes (No code) et [integrated with Cloud ALM](#) réduit la maintenance. Déclenchement automatique des [PUT post upgrade test](#). Tests accélérer.

Démarche traditionnelle (Private Cloud/On Premise)

- Ateliers itératifs dans le cadre d'une phase de conception de plusieurs mois :
 - Les métiers décrivent leurs processus et règles de gestion
 - L'intégrateur explore les différentes options de paramétrage et les présente aux métiers
 - Le client évalue les différentes options et détermine celles qui vont être mise en oeuvre
- Rédaction d'un dossier de conception qui décrit la solution à mettre en oeuvre
- Mise en oeuvre de la solution définie dans le dossier de conception
- Réalisation des développements spécifiques
- Formation
- ...

- Les utilisateurs voient la solution pour la première fois au bout de 6 mois
- Les ateliers sont autant d'opportunités laissées aux métiers de demander des adaptations et des spécifiques
- Effet tunnel

Projet moyen de 12 à 24 mois

Démarche Public Cloud

- Ateliers FitToStandard : présentation des flux standard et choix de paramétrage
- Présentation des flux directement sur la solution
- Démarche agile (paramétrage itératif, gestion des extensions, interfaces...)
- Formation réalisée en partie lors des premiers ateliers
- Réalisation des personnalisations

- Les utilisateurs voient la solution pour la première fois au bout de quelques jours
- La démarche pousse les métiers vers l'adoption du standard
- Pas d'effet tunnel

Projet moyen de 6 à 12 mois

80% des processus sont les mêmes dans toutes les entreprises (McKinsey)



**Mutualisation de
l'infrastructure / base
de données (SaaS)**



**Standardisation &
capacités de
personnalisation**



**Méthode de
mise en œuvre**



Les bénéfices

- Coûts de mise en œuvre et de possession réduits
- Démarche de mise en œuvre guidée et formation à l'utilisation standard de la solution (phase de conception réduite)
- Standardisation
- Puissance du reporting embarqué (analytics)
- Information poussée vers les utilisateurs
- Une solution toujours à jour (terminé les projets de montée de version longs et coûteux!!)
- Accès privilégié aux investissements R&D et à l'innovation de SAP
- Tous les avantages d'une solution Cloud : pas d'infrastructure à gérer, sécurité optimale...

Les points d'attention

- Capacité à adopter une démarche Fit to Standard (état d'esprit cloud), pas évident pour les clients historiques SAP
- 2 montées de version par an = 2 phases de test de la nouvelle version (mais les partenaires comme Applium proposent des services de TMA adaptés)
- Couverture fonctionnelle riche, mais encore quelques manques fonctionnels. De nombreux Scope Items sont ajoutés à chaque nouvelle release bisannuelle ([roadmap de la solution](#))
- Pas d'outils de migration ECC6 vers S/4HANA Public Cloud => nécessité de mener un projet GreenField

	CLIENT X	CLIENT Y
Société	- CA = 50 M€ - Activité : Pharma / Biotech / Recherche	- CA = 500 M€ - Activité : Maintenance d'équipements industriels
Contexte/ objectif	Forte croissance	Adopter les standards du métier et profiter des innovations
Périmètre projet	- Finance, Contrôle de gestion et frais généraux, achats indirects, projets de recherche... 70 utilisateurs 3 sites en France	- Finance, Controlling, Vente / contrats de services, gestion logistique 500 utilisateurs 6 sites en France et 4 filiales à l'étranger
Planning et charge de mise en oeuvre	4 mois 300 jours	10 mois 800 jours
Coûts de souscription	100 K€ par an	300 K€ par an





AKKA
PASSION FOR
TECHNOLOGIES



BearingPoint

**Bouygues
Immobilier**
LA VIE COMMENCE ICI



**CO
vea**

cyclife
GROUPE edf

Doctolib

DRIVECO

ebp
SOLUTIONS DE GESTION

EURAILSCOUT
France

**EXCLUSIVE
NETWORKS**

**FLYING
WHALES**

FUNECAP

GTH

guru
CHARGE

inetum

**MISTRAL
AI_**

OCEA
Smart Building
L'avenir se compte aujourd'hui

oxya

PERIAL
ASSET MANAGEMENT

Qonto

**RAIL
LOGISTICS
EUROPE**

sodexo

Teleperformance
each interaction matters

TEREGA

WAVESTONE

- Les clients SAP ECC6 actuels ont investi des ressources considérables pendant plusieurs années pour adapter leurs systèmes existants à leurs besoins spécifiques. Si vous prévoyez de passer à SAP S/4HANA, SAP S/4HANA Cloud Private Edition est la solution qui prend en charge la migration de la configuration, des données, du contenu, des améliorations et des modifications de code existants. Il s'agit généralement de l'option la moins risquée pour les clients ECC6 existants, mais il se peut qu'elle ne produise pas le résultat escompté.
- En réalité, beaucoup de ces solutions sont anciennes, n'ont pas été mises à jour avec de nouvelles capacités et ne répondent plus aux besoins des clients (en moyenne, 60 % des programmes ABAP ne sont pas utilisés). C'est pourquoi une partie de ces clients vont choisir une approche "greenfield ». Dans ce cas, il peut être intéressant d'envisager SAP S/4HANA Cloud Public Edition. Le profil type de ces entreprises est le suivant :
 - Fin de maintenance proche et contrainte de temps pour développer un plan pour leur futur ERP.
 - Dépenses de maintenance relativement faibles pour lesquelles RISE pourrait être trop cher sur la base du prix minimum de la FUE et des coûts de mise en œuvre.
 - Niveau d'amélioration relativement faible ou volonté d'abandonner un système hautement personnalisé pour adopter un système plus standardisé.
 - Engagement dans une stratégie SaaS cloud pour réduire le coût total de possession et volonté d'adopter une solution plus standardisée.
 - Fort désir de se remettre sur la voie de l'innovation, y compris l'IA.



- Pas d'outils de conversion/migration pour aller de SAP ECC6 vers S/4HANA Public Cloud, mais :
 - Un modèle de données équivalent : la migration des données est facilitée
 - Cockpit de migration performant
 - Des termes et objets métiers identiques et une logique applicative connue : les utilisateurs s'y retrouvent facilement



Plus d'information sur la migration de données de SAP ECC6 vers GROW :
[Migration des données directement depuis le système SAP | SAP Help Portal](#)

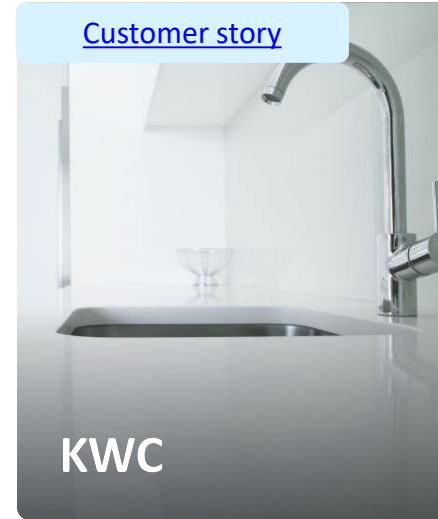
[Customer story](#)



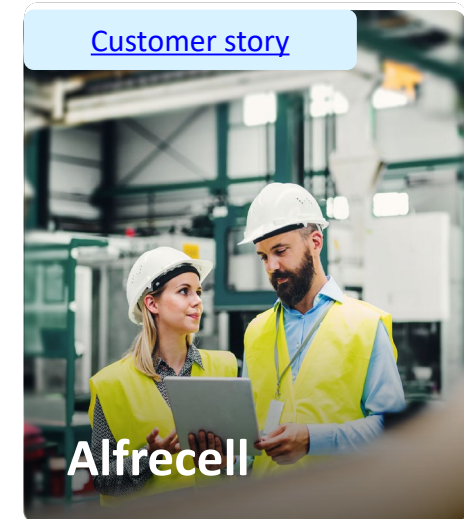
[Customer story](#)



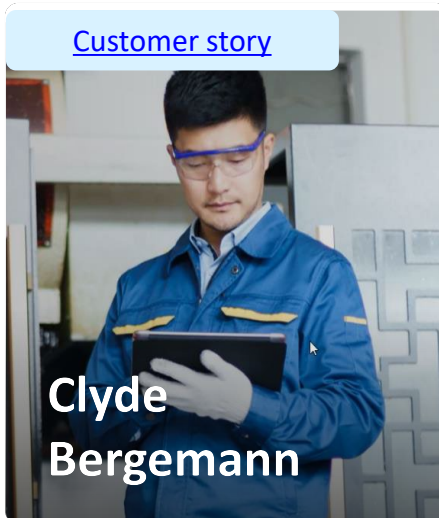
[Customer story](#)



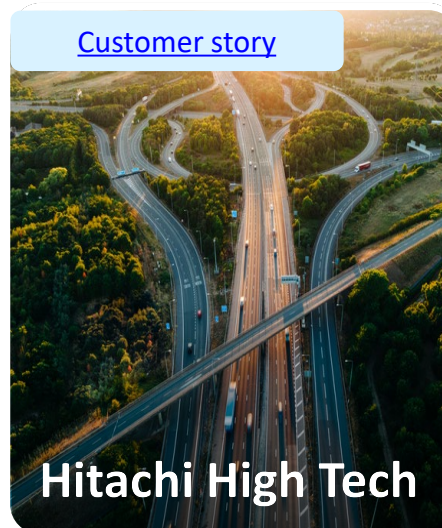
[Customer story](#)



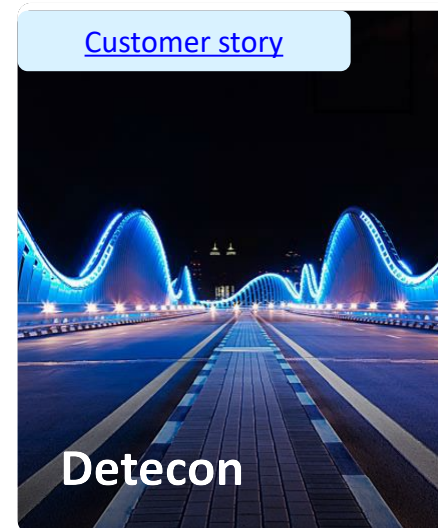
[Customer story](#)



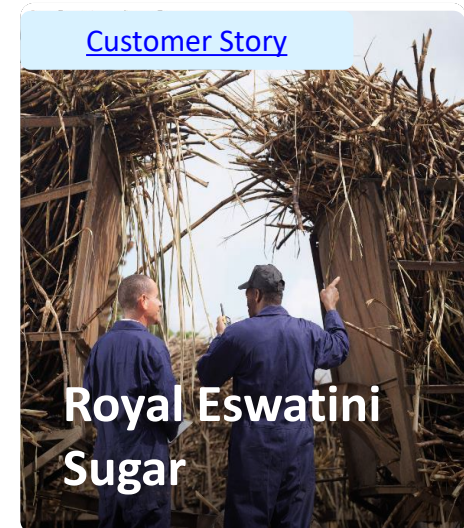
[Customer story](#)



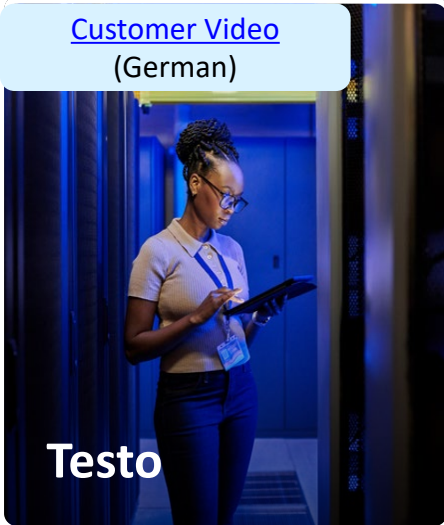
[Customer story](#)



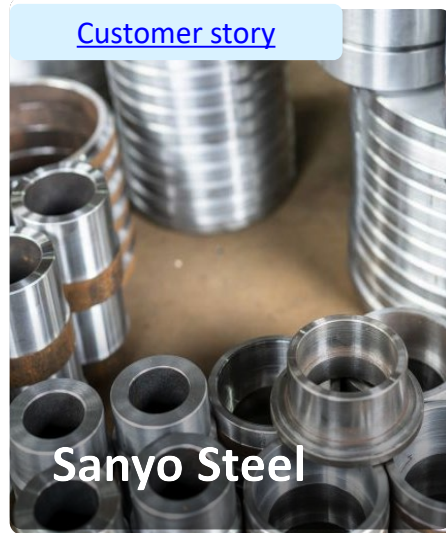
[Customer Story](#)



[Customer Video](#)
(German)



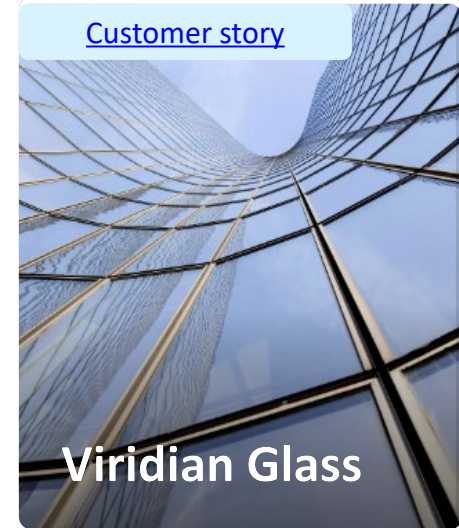
[Customer story](#)



[Customer Story](#)



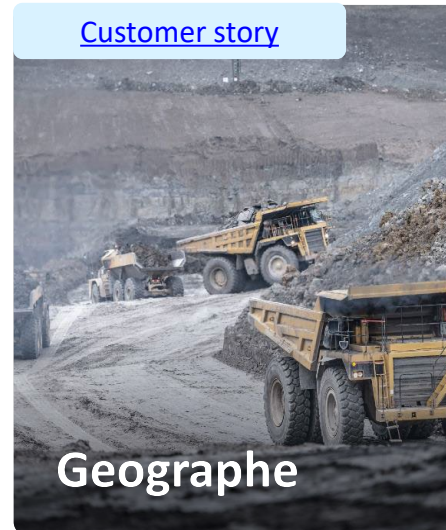
[Customer story](#)



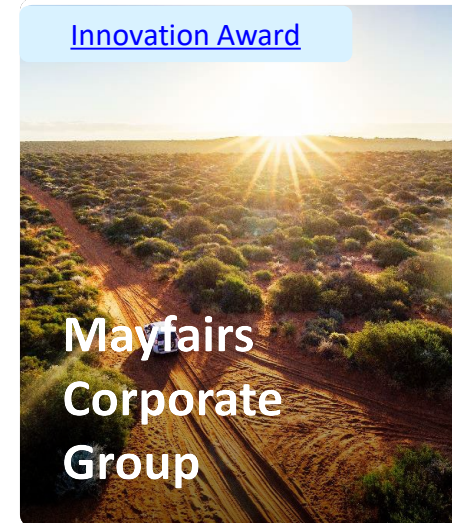
[Customer story](#)



[Customer story](#)

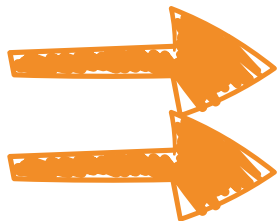


[Innovation Award](#)



Applium Quelques dernières informations en vrac concernant GROW...

- Un nouveau client (société qui n'exploite pas l'ERP SAP) se voit proposer **exclusivement** S/4HANA Public Cloud. Une demande d'**exception** doit être formulée et justifiée auprès de la Direction de SAP en cas de volonté de partir sur S/4HANA Private Cloud (impossibilité d'envoyer une offre RISE sans accord préalable de SAP)
- Le coût de souscription de GROW est de 30 à 40% inférieur à celui de RISE à périmètre équivalent
- Le coût de mise en oeuvre de GROW est également de 30 à 40% inférieur à celui de RISE à périmètre équivalent
- GROW débute à 15 FUE (contre 60 FUE pour RISE)
- GROW va progressivement remplacer SAP BusinessByDesign et SAP Business One (SAP n'investit plus sur ces 2 solutions) et permet à SAP de se positionner auprès des PME/PMI (<50 M€ de CA).
- SAP propose une démarche et des outils gratuits qui permettent d'analyser votre paysage informatique actuel et de déterminer l'adéquation fonctionnelle de GROW aux processus et besoins spécifiques d'une entreprise : Digital Discovery Assessment (DDA)



[SAP Digital Discovery Assessment: Exploring Outcomes & Next Steps](#)

Plus d'information sur [SAP S/4HANA Cloud Public Edition](#)



- L'offre de transition pour les clients ECC6
- La même solution « à l'octet près » que SAP S/4HANA On Premise. La seule différence, c'est le modèle contractuel (contrat de souscription couvrant le droit d'usage, la maintenance, l'hébergement et les services managés VS contrat de licences + maintenance annuelle)
- Infrastructure Cloud Privé : une infrastructure dédiée à chaque client. Mise à disposition 6 à 8 semaines après la signature du contrat
- Hébergement fourni par SAP (avec le partenaire hyperscaler choisi par le client).
- Services managés assurés par SAP (package de base inclus dans RISE et possibilité de services complémentaires auprès de SAP)
- Possibilités de paramétrage et développements spécifiques illimitées (**strictement identiques** à celles de S/4HANA On Premise)
- Montées de version à l'initiative des clients (exactement comme la version On Premise)
- Interface utilisateurs FIORI ou SAPGui au choix (mais accès aux nouvelles fonctionnalités S/4HANA uniquement avec l'interface FIORI)

Quelle version pour votre entreprise?



**GROW
WITH
SAP**

ERP Cloud **prêt à l'emploi** qui offre les dernières Meilleures Pratiques de l'industrie et une innovation continue.

Standardisation

Démarche « Fit to Standard »

Coûts de mise en œuvre et de possession réduits

Hébergement par SAP

Fonctionnez selon les standard de votre industrie

- **Obtenez des résultats immédiats** avec des processus prêts à l'emploi basés sur les meilleures pratiques éprouvées de l'industrie
- **Attaquez-vous rapidement à votre principale priorité business** et développez-vous à mesure que vos besoins évoluent

Continuez à innover

- **Gardez une longueur d'avance** en obtenant toujours les dernières innovations en matière de processus et de technologie
- **Construisez vos propres voies** avec une plate-forme entièrement extensible



**RISE
WITH
SAP**

ERP Cloud **sur mesure** qui s'adapte aux exigences de transformation particulières de votre organisation.

Personnalisation

Démarche classique « Design + Build »

Coûts de mise en œuvre plus élevés

Choix du partenaire d'hébergement

Fonctionnez selon vos propres standard

- **Optimisez votre différenciation** en adaptant les processus métier à vos besoins uniques
- Protégez votre investissement et passez au cloud à votre rythme

Gardez le contrôle

- **Gérez le rythme du changement** en déployant des innovations sur votre calendrier
- **Choisissez l'infrastructure cloud** en fonction de votre paysage et de vos préférences

RISE ECC6

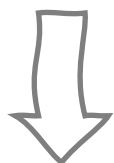
Focus sur RISE ECC6

- Une offre de transition pour les clients qui souhaitent se désengager de leurs partenaires d'hébergement ou d'une solution d'hébergement interne sans migrer sur S/4HANA (on parle d'un Lift & Shift)
- Pertinent si les coûts sont alignés avec la situation préalable
- Equivalent à l'offre historique HEC de SAP
- 10 à 15 clients en France
- Attention : en cas de migration sur RISE ou GROW, vous devrez payer les deux abonnements en parallèle pendant toute la durée du projet de migration
- Pas la solution poussée par SAP, mais largement préférée à un choix On Premise (c'est du revenu cloud!!)



- Celui-Dont-On-Ne-Doit-Pas-Prononcer-Le-Nom
- Ce choix reste néanmoins possible (SAP est l'un des derniers éditeurs d'ERP à proposer, sous certaines conditions, une version On Premise de son ERP)
- Accès limité à l'innovation et à certaines solutions
- Faible intérêt commercial de la part de SAP (ne contribue pas à l'atteinte des objectifs des commerciaux SAP, sauf pour les commerciaux en charge du serveur public)
- Efforts commerciaux limités. Vous avez néanmoins droit à un crédit de conversion (basé sur vos investissements passés sur SAP ECC6 selon un calcul à faire par SAP) à déduire du coût d'achat des licences S/4HANA
- Non recommandé car réel risque de devenir un client de deuxième catégorie

CLOUD
FIRST !

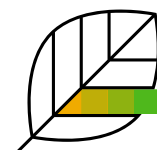


CLOUD
ONLY !

Proactivité sur l'innovation /
apports de nouvelles
fonctionnalités dans SAP
S/4HANA Cloud

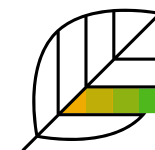
Les innovations seront
déployées d'abord dans la
version Cloud

Certaines nouvelles fonctions /
nouveaux use cases métiers
seront uniquement disponibles
pour les clients SAP RISE



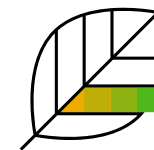
*Comptabilité
carbone (Green
Ledger)*

**SAP Green
Ledger**



*Calcul des
empreintes
carbones*

**SAP
Sustainability
Footprint
Management**



*Publication des
informations de
durabilité
conforme à la
norme CSRD*

**SAP
Sustainability
Control Tower**



*Scénarios d'AI
appliqués aux
processus Métiers*

SAP Joule

Et la maintenance SAP On
Premise augmente chaque
année, plafonné à l'indice Syntec.

30,000+

Clients
S/4HANA

**RISE
WITH
SAP**

SAP S/4 HANA
PRIVATE CLOUD

8 500+

Clients RISE dans le
monde depuis janvier
2021

265

Clients RISE en France
(+67 en 2023 et +95 en 2024)

60%

des clients RISE
sont en
production

Estimation de 400 à 500 clients encore On Premise en France (ECC6 + S/4HANA)

Applium

Aéronautique, Automobile, Industrie

AIRBUS



ARaymond®



DAHER



JTEKT



VERESCENCE



AMAURY
GROUPE

Capgemini

CMA CGM

CNAS
L'action sociale
sourire compris
Pour les acteurs du service public local

EIFFAGE

ELSAN

europ
assistance
you live we care

LE FIGARO

FIRALP

France
Messagerie.

GEG

GEODIS

GROUPE
FAUBOURG

Groupe
Qualiconsult®

INGÉROP
Inventons demain

Petit Forestier

PIERRE &
VACANCES

LA POSTE

Port Boulogne Calais



SDEA
Syndicat des Eaux
et de l'Assainissement
Alsace-Moselle

SOCOTEC

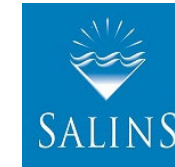
suez

UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD

Bâtir
le vivre
ensemble
VICAT

WORLDLINE

ZEPLUG





Ventes de RISE en France

2021

- Lancement de l'offre RISE
- Premières souscriptions sur la base installée
- Résistance des partenaires et des clients
- Premiers projets de mise en œuvre et rodage de l'organisation SAP RISE

Clients au 31/12 : 38

2022

- Accélération
- Appropriation par les partenaires
- De plus en plus d'évaluations de RISE par les clients

Clients au 31/12 : 103

2023

- Adoption accélérée par les clients de la base installée
- Fin de la phase de découverte
- RISE est désormais accepté, avec de moins en moins de doutes

Clients au 31/12 : 170



Ventes de RISE en France

2024

- Tous les partenaires SAP sont désormais alignés avec la démarche RISE => accélération des certifications
- Nouvelle accélération des ventes avec 95 nouveaux clients RISE
- Augmentation du nombre de signatures à plus de 1 000 FUE
- RISE est étudié en priorité à tout autre scénario dans la majorité des avant-ventes auprès de la base installée ECC6

Q1 2025

- Excellent 1^{er} trimestre 2025 pour SAP France, avec une grande majorité de contrats RISE et GROW

Clients au 31/12 : 265



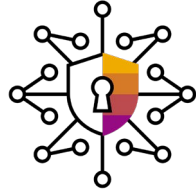


En 2024, sur 10 clients ECC6 qui évoluent sur SAP S/4HANA :

- 1,5 choisit S/4HANA On Premise
- 0,5 choisit S/4HANA Public Cloud
- 8 choisissent S/4HANA Private Cloud

- Forte accélération des ventes S/4HANA en France sur fin 2024, avec plusieurs gros projets de transformation S/4HANA => forte sollicitation des intégrateurs SAP sur 2025 et 2026
- Confirmation de cette accélération sur le 1^{er} trimestre 2025
- De 30 à 40% des clients ERP de SAP en France sont engagés dans une démarche de transformation S/4HANA (toutes versions confondues)
- Il reste une estimation de 400 à 500 clients ECC6 et S/4HANA On Premise à migrer sur RISE et GROW d'ici 2030
- Le démarrage de GROW est moins rapide qu'attendu, sans doute du fait de quelques défauts de jeunesse. L'année 2025 devrait montrer une forte accélération des ventes (doublement du nombre de clients GROW attendu). SAP va accélérer sur GROW.

Une infrastructure
cloud qui vous est
dédiée



Flexibilité sur le choix de
l'hyperscaler en fonction de votre
stratégie et écosystème

Planification des opérations
de maintenance selon vos
contraintes opérationnelles



RISE WITH SAP



Architectures de référence SAP en
single-tenant adaptée à vos
besoins (paysage, capacités,
performance,...)

Organisation flexible des
services managés selon votre
approche de partenariat ou
souhaits d'internalisation des
compétences

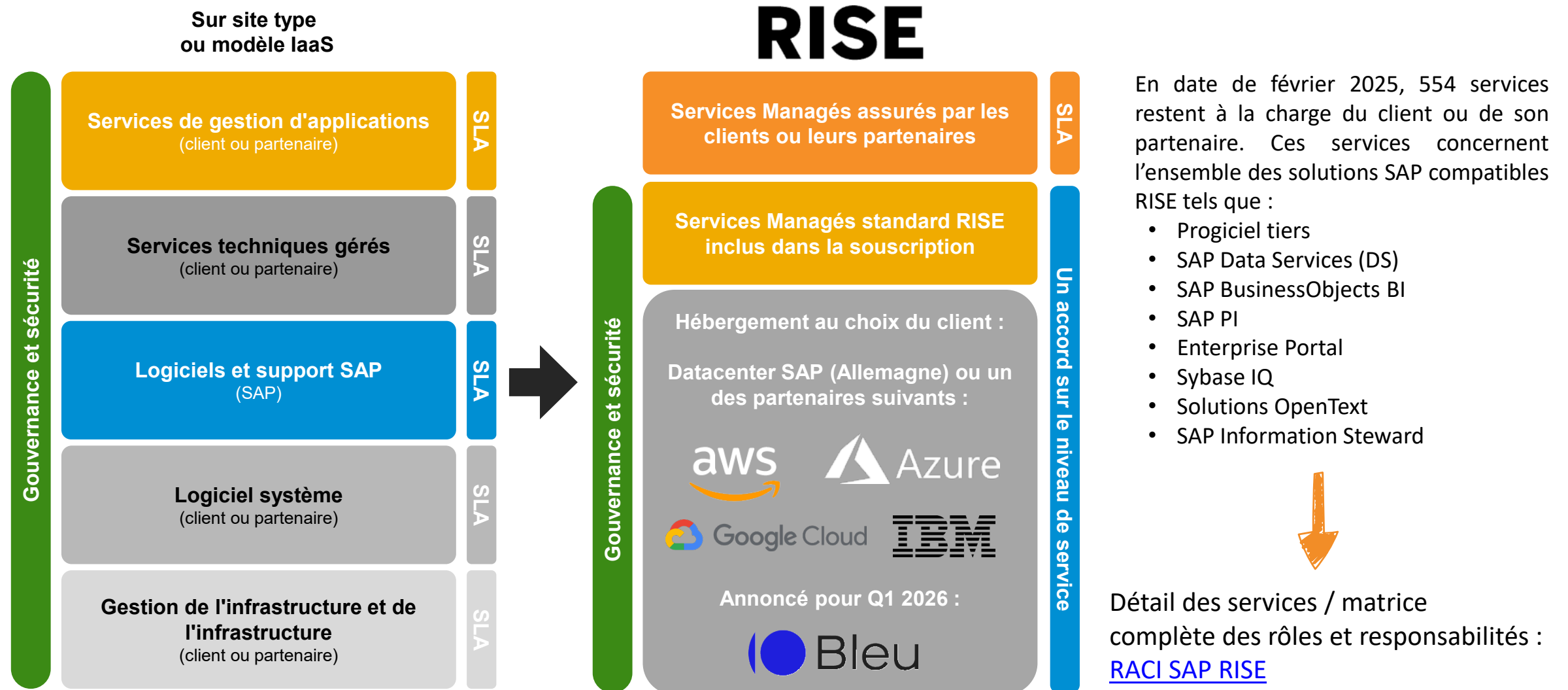


Planification des montées de
version à votre rythme. Vous
gardez la main sur le cycle de vie
de votre solution !

- Le modèle de facturation de RISE (et de GROW) est la **souscription périodique**
- Cette souscription couvre :
 - Le droit d'usage
 - La maintenance et le support
 - L'hébergement
 - Un premier niveau d'infogérance (services managés RISE)
- Le montant de la souscription dépend du nombre de services souscrits et des métriques correspondantes

Applium SAP S/4HANA Private Cloud - Modèle d'exploitation informatique

- SAP prend en charge la livraison technique de ses applications avec un engagement de services (SLA) global



- Applium propose une offre de Services Managés dédiée aux clients SAP RISE, pouvant aller jusqu'à la gestion complète des relations avec les équipes SAP RISE
- Applium propose également un catalogue de services proposant une centaine de services sous forme d'Unités d'Œuvre forfaitaires : www.applium.fr/catalogue (version publique)
- Exemple de services managés RISE et applications Side-car assurés par Applium

Périmètre	Activités	Occurrence
Supervision et gestion des alertes	Analyse des rapports SAP Service Session (y compris EarlyWatch Alert) pour les systèmes exploités dans le cloud. Fournir des recommandations pour les changements liés à l'application SAP (en dehors de la portée des opérations techniques du service standard).	1 fois par an
	Vérification et analyse des dumps ABAP	Illimité
Gestion des utilisateurs et de la sécurité	Analyse du journal d'audit de sécurité spécifique au client	Illimité
	Implémenter les notes de sécurité - liées à l'application avec des activités manuelles	12 fois par an
Refresh & copie de mandant	Tâches de prétraitement non couvertes par PCA (Post-Copy Automation) - c'est-à-dire exporter des tables définies par le client avec une "ancienne" configuration	3 fois par an
	Tâches de post-traitement, par ex. Recherche intégrée, BDLS - systèmes préexistants	3 fois par an
Gestion des certificats	Génération du Certificate Signing Request (CSR)	1 fois par an
	Renouvellement de certificats	1 fois par an
Transport	Mettre en œuvre les instructions de correction basées sur SAP Note Transport (TCI)	2 fois par an

N°	Description	Occurrence
21 - Liées au système d'exploitation		
2101	OS : Arrêter/démarrer SAP	4 fois par an
22 - Liées à la base de données		
2201	DB : Arrêter/démarrer la base de données	4 fois par an
2202	DB : Importer/appliquer les mises à jour de la base de données	1 fois par an
23 - Liées à l'application SAP		
24 - Liées à l'hébergement		
2401	2401 - Planification et exécution des arrêts/relances d'une machine virtuelle	4 fois par an
2410	2410 - Configuration réseau virtuel (création d'un vnet, subnet, IP, ...)	1 fois par an
2416	2416 - Azure : Test de restauration d'une sauvegarde de machine virtuelle Azure	1 fois par an
2420	2420 - Azure : Gestion des droits d'accès RBAC Azure	1 fois par an
2422	2422 - Azure : Mise à jour d'un agent Azure	1 fois par an
2423	2423 - Azure : Configuration d'une sonde de supervision Azure monitor	1 fois par an
2425	2425 - Patch management (par VM)	4 fois par an



[Plus d'information sur l'offre de services managés Applium](http://www.applium.fr/catalogue)

1



Engagement du Board SAP

La stratégie de sécurité globale pour SAP est développée par les équipes SAP Global Security et approuvée par le comité de pilotage de la sécurité de SAP.

Les exigences de sécurité et les normes associées sont définies dans la politique et les normes de sécurité de SAP.

3



Évaluation continue

L'évaluation continue est un élément essentiel de la sécurité globale SAP et de nombreuses mesures sont déployées :

- Gestion des risques,
- Gestion des programmes malveillants et des vulnérabilités,
- Tests d'intrusion,
- Audits SOC et C5
- Audit client (sous conditions), évaluation de la vulnérabilité et tests de pénétration.

2



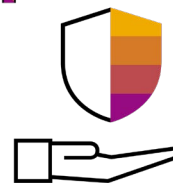
Sécurisation mondiale

Le point central du modèle de sécurité est la classification « **Strictement confidentiel** » pour les données client

Données client < Sécurité des données < Sécurité des applications < Sécurité du réseau < Sécurité opérationnelle < Audit et conformité

Toutes les mesures de sécurité sont contrôlées en permanence afin de maintenir le meilleur niveau de protection.

4



Transparence

SAP Trust Center permet de collecter des demandes et des informations relatives à la sécurité, à la confidentialité, aux accords et à la conformité pour les services Cloud et les logiciels sur site.

My Trust Center sur le SAP Support Portal est dédié aux clients SAP. Il offre un référentiel central pour les documents avec des informations classifiées et d'autres contenus autour des sujets liés à la sécurité, aux sous-traitants, aux audits et à la confidentialité des données.

- Dans SAP S/4HANA Private Cloud, il existe 4 types d'utilisateurs correspondant à différents types d'utilisation :
 - **SAP S/4HANA for Advanced use** : utilisateur autorisé à utiliser la totalité des fonctionnalités existantes
 - **SAP S/4HANA for Core use** : utilisateur autorisé à utiliser une liste de fonctionnalités existantes
 - **SAP S/4HANA for Self-service use** : utilisateur occasionnel autorisé à utiliser une liste restreinte de fonctionnalités
 - **SAP S/4HANA, Developer access** : développeur autorisé à réaliser des adaptations dans la solution
- Les utilisateurs sont des personnes nommées, autorisées à accéder au service cloud
- La définition des droits d'usage associés à chaque catégorie d'utilisateur est communiquée dans le document : [Cloud Services Documents | SAP Trust Center](#)
- SAP propose un fonctionnement souple qui ne nécessite pas de déterminer le nombre d'utilisateurs précis pour chaque catégorie ci-dessus : **Full Usage Equivalent (FUE)**
- Les clients peuvent consommer les 4 catégories de licences S/4HANA librement, dans la limite du nombre total de FUE acquis.
- 1 FUE équivaut à :
 - 1 utilisateur SAP S/4HANA for Advanced use
ou
 - 5 utilisateurs SAP S/4HANA for Core use
ou
 - 30 utilisateurs SAP S/4HANA for Self-service use
ou
 - 0,5 développeur SAP S/4HANA Developer access
- SAP impose un minimum de 60 FUE

Applium **Combien d'utilisateurs pour 100 FUE**

Types d'utilisateurs	Users nommés	Nombre de FUE
SAP S/4HANA for Advanced use	50	50
SAP S/4HANA for Core use	120	24
SAP S/4HANA for Self-service use	420	14
SAP S/4HANA Developer access	6	12
TOTAL	596	100

Applium Modèle FUE – La couverture de l'intégralité des processus Coeur de l'ERP

Processus Coeur de l'ERP
couverts par le modèle
des FUE



Type utilisateur = **LEGER**
exécute des tâches simples et
répétitives



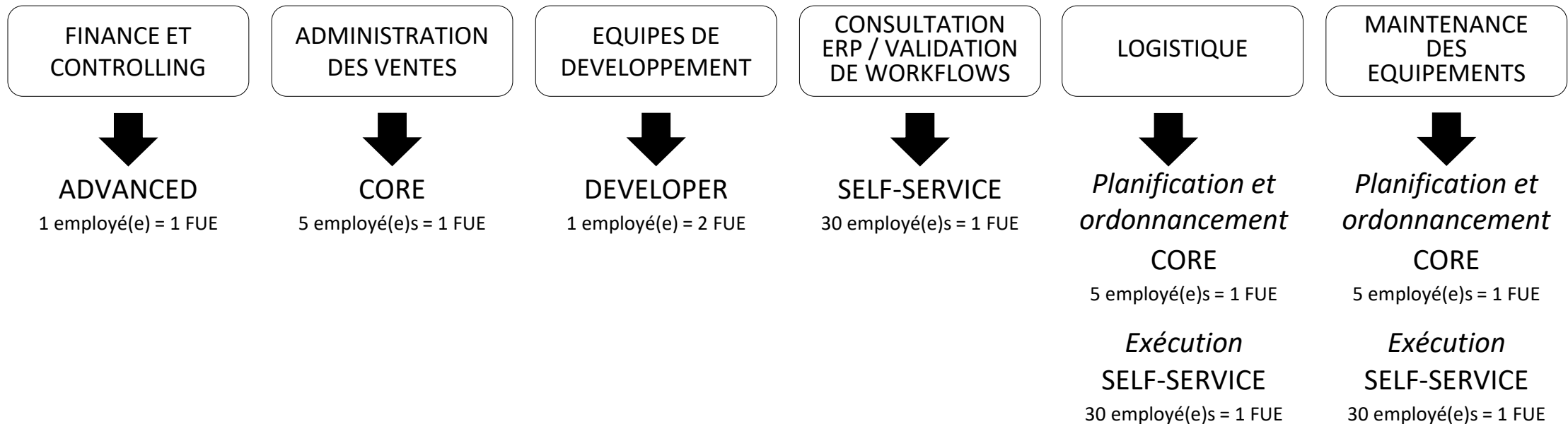
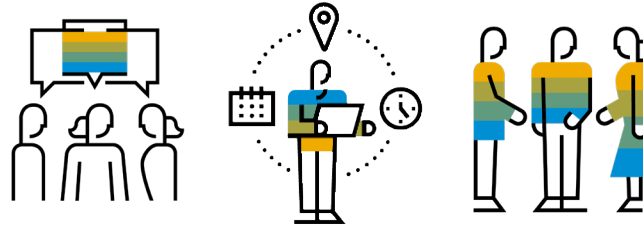
Type utilisateur = **INTERMÉDIAIRE**,
ayant accès à un sous ensemble de
tâches opérationnelles



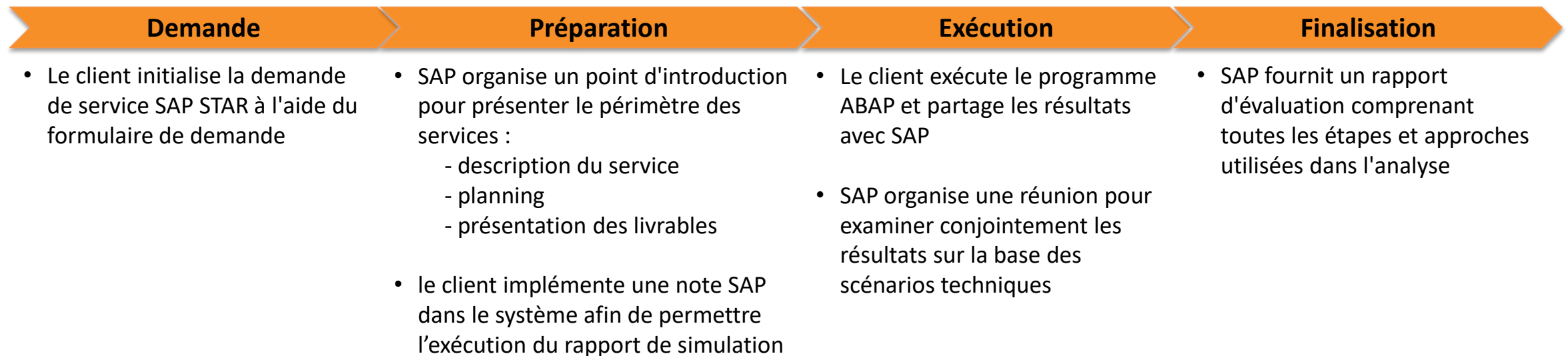
Type utilisateur = **COMPLET** qui
exécute les tâches opérationnelles
telles que la finance le contrôle de
gestion et les achats



	SAP S/4HANA Cloud for SELF-SERVICE use	SAP S/4HANA Cloud for CORE use	SAP S/4HANA Cloud for ADVANCED use
Asset Management	Maintenance Execution	All	All
Finance	None	None	All
HR	Organizational Management* Time Sheet	Organizational Management* Time Sheet	All
Manufacturing	Material Requirements Planning Production Control Production Execution	All	All
R&D / Engineering	None	All	All
Sales	None	All	All
Service	None	All	All
Sourcing & Procurement	Self-Service Requisitioning	Self-Service Requisitioning	All
Supply Chain	Available to Promise Batch Management Delivery Management Goods Movements Handling Unit Management Physical Inventory Serial Number Management Transportation Management Warehouse Management Empties Management	All	All

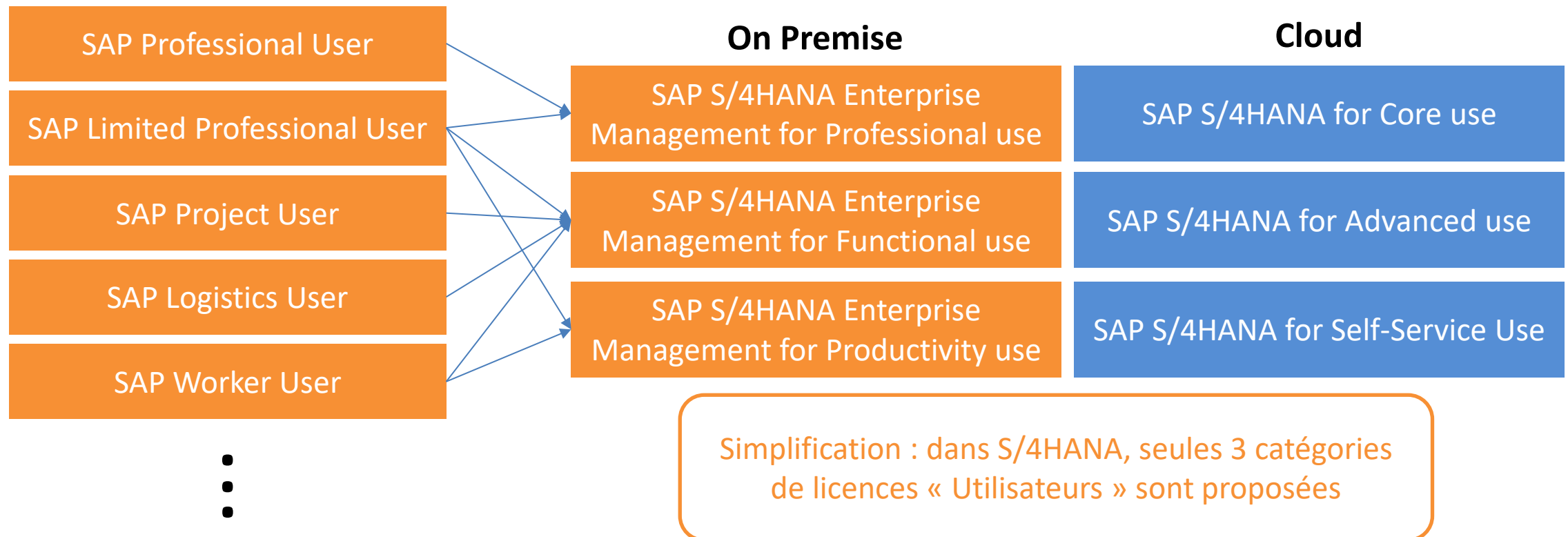


- SAP propose une démarche d'audit permettant d'extrapoler les licences SAP S/4HANA (et les FUE) correspondant à l'usage réel de SAP ECC6. Deux limitations :
 - L'étude se base sur la solution et les processus existants
 - L'étude se base uniquement sur l'analyse des rôles et objets d'autorisation associés.
- Applium recommande de réaliser cet audit, en complément d'une analyse manuelle ou d'audits réalisés avec des outils SAM du marché



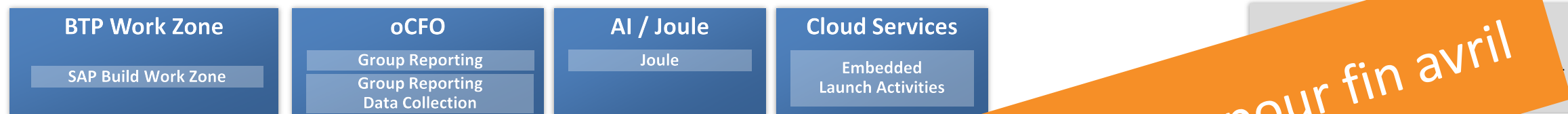
Plus d'information et formulaire d'inscription : [S/4HANA Trusted Authorization Review](#)

- Les droits d'usage associés à chaque catégorie de licence ne sont pas les mêmes entre SAP ECC6 et SAP S/4HANA. Il convient donc de déterminer les licences S/4HANA nécessaires selon l'utilisation réelle des utilisateurs.



- SAP propose trois packages commerciaux regroupant plusieurs solutions en complément de SAP S/4HANA :

RISE with SAP S/4HANA Cloud, private edition, **base**



RISE with SAP S/4HANA Cloud, private edition, **premium**



RISE with SAP S/4HANA Cloud, private edition, **premium plus**



Nouveaux packages et nouveaux prix RISE attendus pour fin avril

Description des solutions proposées dans les packages SAP Business Technology Platform

Solution	Quantité incluse dans le package	Dans les packages suivants
Build Work Zone – Edition Standard SAP Build Work Zone, édition standard, permet aux entreprises d'établir un point d'accès unifié à SAP S/4HANA Cloud, aux applications et extensions personnalisées et tierces, à la fois sur le cloud et sur site	1 utilisateur par FUE	base premium premium plus
Crédits CPEA : Le Cloud Platform Enterprise Agreement fournit un crédit cloud qui peut être utilisé pour la consommation de divers services pour les développeurs sur la Business Technology Platform. Les services disponibles dans le cadre du CPEA sont répertoriés dans le catalogue de services.	Selon montant de la souscription S/4HANA (1% net ACV /2K€ min, 16k€ max)	premium premium plus
SAP Build Apps – Edition Entreprise : SAP Build Apps (anciennement SAP AppGyver) offre un environnement de développement intuitif sans code (No Code) qui permet aux utilisateurs et aux développeurs de créer visuellement des modèles de données, une logique de gestion et de belles interfaces utilisateur sans écrire de code.	Selon nombre de FUE. Voir detail dans le document Cloud Services Documents SAP Trust Center (chapitre 1.4.1)	premium premium plus
SAP Build Process Automation : SAP Process Automation associe des capacités de RPA, de workflow et d'IA à une expérience intuitive sans code pour aider nos clients à automatiser les processus de gestion et à améliorer l'efficacité.	Voir detail dans le document Cloud Services Documents SAP Trust Center (chapitre 1.4.1)	premium premium plus

Description des solutions proposées dans les packages

Solutions à destination des Directions Financières (oCFO)

Solution	Quantité incluse dans le package	Dans les packages suivants
Groupe Reporting – Private Edition : Le reporting de groupe prend en charge le cycle de consolidation et de reporting d'entreprise de bout en bout, tout en répondant aux exigences réglementaires. Il accélère la clôture financière du groupe grâce à une intégration transparente avec les données financières au niveau de l'entité, ce qui élimine les efforts de réconciliation, et améliore l'efficacité des utilisateurs grâce à une plus grande automatisation, une surveillance et un contrôle centralisés.	Pour Base et Premium : 2 objets Pour Premium Plus, voir detail dans Cloud Services Documents SAP Trust Center (chapitre 1.4)	base premium premium plus
Groupe Reporting Data Collection : SAP GRDC complète le module Groupe Reporting en permettant de collecter des données financières et non financières. La solution permet notamment de rationaliser et automatiser les annexes des états financiers, d'harmoniser et automatiser la preuve d'impôt (tax proof – IAS12) et de faciliter l'intégration des données financières non SAP S/4HANA.	Voir detail dans le document Cloud Services Documents SAP Trust Center (chapitre 1.4)	base premium premium plus
Gestion de Trésorerie (Cash Management) : SAP Cash Management aide les trésoriers et les gestionnaires de trésorerie à simplifier et à automatiser leurs opérations de trésorerie quotidiennes. Ne comprend pas la connectivité SAP Multi-Bank.	Voir detail dans le document Cloud Services Documents SAP Trust Center (chapitre 1.4)	premium plus
Gestion des créances (Receivables Management) : La gestion avancée des créances permet d'évaluer de manière proactive le risque de crédit des clients et de rationaliser les recouvrements. Grâce à la gestion intégrée des litiges, les entreprises peuvent assurer un suivi proactif des sous-paiements et des litiges.	Voir detail dans le document Cloud Services Documents SAP Trust Center (chapitre 1.4)	premium plus
SAP Analytics Cloud (SAC) Planning : Créez un alignement stratégique entre tous les services, élaborer des plans d'actions à l'échelle de l'entreprise et prenez des décisions en toute confiance grâce à SAP Analytics Cloud.	10 Utilisateurs standard + 1 Utilisateur Professional	premium premium plus

Description des solutions proposées dans les packages SAP Joule – Intelligence Artificielle

Solution	Quantité incluse dans le package	Dans les packages suivants
SAP Joule – Intelligence Artificielle : Directement intégré aux solutions qui alimentent les processus les plus critiques, Joule est un copilote qui comprend vraiment l'entreprise. SAP Joule n'est pas un remplaçant direct de l'assistant numérique SAP CoPilot (basé sur l'offre de Recast.AI). Il se base sur de nouvelles technologies d'intelligence artificielle issues du vaste écosystème de partenaires SAP. L'approche choisie consiste à couvrir l'ensemble des solutions existantes, ce qui permettra de proposer le meilleur de l'IA générative. Le fonctionnement est simple : les employés posent les questions qu'ils souhaitent ou exposent un problème à résoudre, en langage clair, et reçoivent des réponses intelligentes tirées des données commerciales, de textes, d'images et d'informations provenant de l'ensemble du portefeuille de solutions SAP, ainsi que de sources tierces. Imaginez, par exemple, un fabricant demander à Joule de l'aider à mieux comprendre les performances de ventes en magasin : en se connectant à un ensemble de données, Joule est capable de détecter un problème dans la chaîne d'approvisionnement et de proposer des solutions. Joule proposera continuellement et au fil du temps de nouveaux scénarios de plus en plus élaborés, et pour toutes les solutions. Pour les Ressources Humaines, par exemple, il aidera à rédiger des fiches de poste conformes et à générer des questions pertinentes pour les entretiens. Plus d'information sur : SAP Joule, un tremplin vers le monde des IA génératives (applium.fr)	Moteur Joule : Pour tous les packages : 2 500 messages par FUE et par année contractuelle Unités d'IA : Package premium : tel qu'indiqué sur le bon de commande Package premium plus : voir détail des quantités incluses à l'article 2 du document Cloud Services Documents SAP Trust Center (chapiter 2)	Moteur Joule : base premium premium plus Unités d'IA : premium premium plus

Solution	Quantité incluse dans le package	Dans les packages suivants
SAP Joule – Intelligence Artificielle : Nouvelle évolution de SAP Data Warehouse Cloud, SAP Datasphere est un service de données complet qui permet à chaque professionnel des données de fournir un accès fluide et évolutif aux données métiers stratégiques. Offrez des données pertinentes à tous vos professionnels des données : Obtenez des données faisant autorité : accélérez votre retour sur investissement en réutilisant automatiquement les définitions et associations sémantiques des applications SAP. Enrichissez tous les projets de données : harmonisez les données hétérogènes en un modèle sémantique métier de votre environnement de données diversifié. Simplifiez l'environnement de données : accédez à toutes vos données, où qu'elles soient dans des environnements hybrides et cloud. Description des fonctionnalités sur SAP Datasphere Fonctionnalités Plus d'informations sur : SAP Datasphere : la révolution du datawarehouse par SAP (applium.fr) SAP Datasphere Expérience de données unifiée	Selon le nombre de FUE souscrits Voir détail des quantités incluses dans le package selon les tranches de FUE au chapitre 1.4.1 du document Cloud Services Documents SAP Trust Center	premium premium plus

Solution	Quantité incluse dans le package	Dans les packages suivants
SAP Sustainability Footprint Management : Solution fondée sur les données ERP existantes dans les systèmes SAP avec une connexion possible vers des bases de données d'émissions et permettant de calculer et de gérer les flux de carbone dans les émissions de GES de scope 1, 2 et 3 pour des résultats d'émissions précis et compréhensibles.	10 enregistrements	premium plus
SAP Sustainability Control Tower (SCT) : Permet de combiner différentes sources de données pour obtenir une vue fiable des données RSE à un niveau consolidé selon différentes normes, dont la CSRD*. * Corporate Sustainability Reporting Directive s'appliquant en Europe dès l'exercice fiscal 2024 pour les grandes entreprises européennes et non européennes vérifiant les seuils de la NFRD (>500 salariés et >40M€ CA et/ou @20M€ de total de bilan) et plus tard pour d'autres seuils.	10 enregistrements	premium plus

D'autres solutions complètent ces deux solutions au sein du portefeuille de solutions SAP Sustainability.

Plus d'information sur [SAP Sustainability \(applium.fr\)](https://www.applium.fr)

Détail des quantités incluses dans le document [Cloud Services Documents | SAP Trust Center](#)

Description des solutions proposées dans les packages SAP Business Network Supplier Portal

Solution	Quantité incluse dans le package	Dans les packages suivants
SAP Business Network Supplier Portal (Ariba) : Permet d'envoyer et de recevoir des commandes et des factures à leurs fournisseurs au travers de SAP Business Network. SAP Ariba Network est la plus grande place de marché B2B sur le Cloud, elle permet à plusieurs millions de partenaires commerciaux dans 190 pays de réaliser chaque année plus de 4100 milliards d'€ de transactions. SAP Ariba Network permet aux acheteurs et aux fournisseurs de collaborer en toute simplicité, de renforcer leurs relations et d'identifier de nouvelles opportunités commerciales. Plus d'information sur Ariba Network — Business Network pour les fournisseurs et les acheteurs SAP	100 000 documents par an	premium premium plus

- Le nombre de systèmes et le sizing des environnements est réalisé en 3 étapes

1

Sizing initial

- L'estimation de FUE (Full Usage Equivalent) définit le sizing de la base de données sur la plateforme S/4HANA
- Le paysage système standard est basé sur 3 environnements

2

Points complémentaires

- Selon l'architecture fonctionnelle et les moteurs applicatifs concernés, une étude de dimensionnement complémentaire peut être nécessaire,
- Les informations recueillies et les premiers résultats concourent à la définition du dimensionnement final.

3

Exigences projet et du client

- La méthodologie projet, le calendrier de mise en œuvre et les exigences client peuvent avoir un impact sur le modèle IT cible et influencer l'organisation standard du système,
- Des options sont disponibles comme l'ajout d'un système, l'augmentation du stockage ou le déploiement d'un DR,...

Usage Tier	System Size	System Tier PRD and QA RAM (GB)	System Tier DEV RAM (GB)	Application Servers
Up to 135 FUE	XXS	Up to 256*	Up to 256	2
Up to 550 FUE	XS	Up to 256	Up to 256	3
Up to 1000 FUE	S	Up to 512	Up to 256	3
Up to 2000 FUE	M	Up to 1,024	Up to 256	Up to 5
Up to 4000 FUE	L	Up to 2,048	Up to 512	Up to 6
Up to 6000 FUE	XL	Up to 3,072	Up to 512	Up to 10
Above 6000 FUE	XXL	Up to 6,144	Up to 512	Up to 10

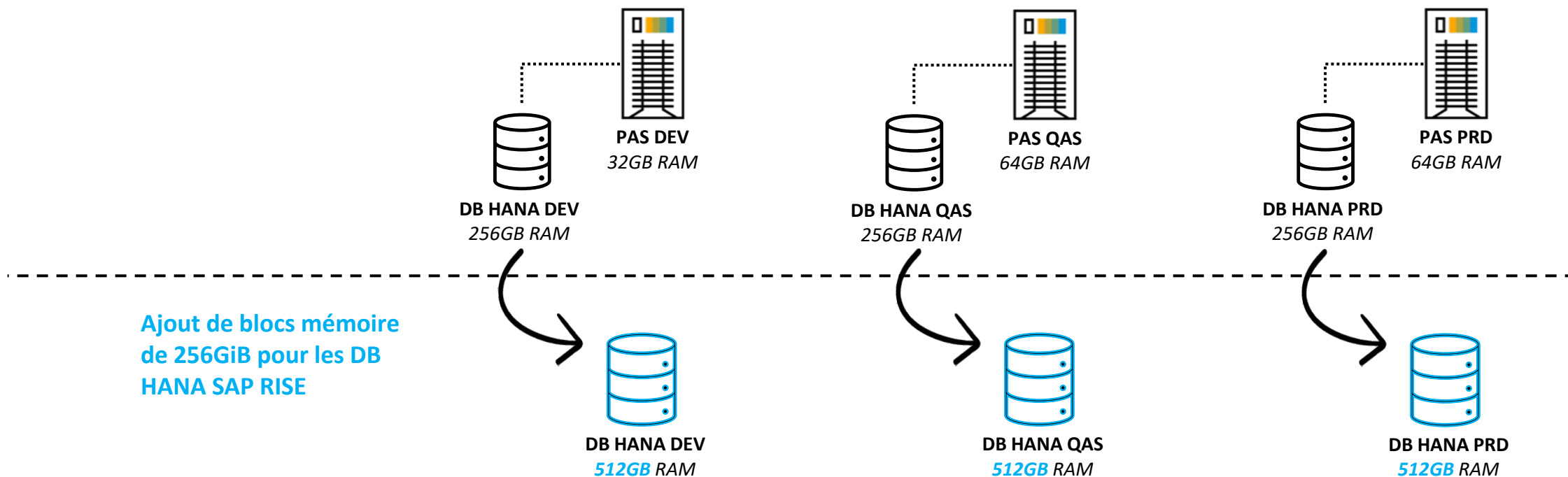
*No QA System Tier provided.

Dimensionnement des environnements indexé sur le nombre des FUE (tailles de T-Shirt)

250 FUE => T-Shirt XS

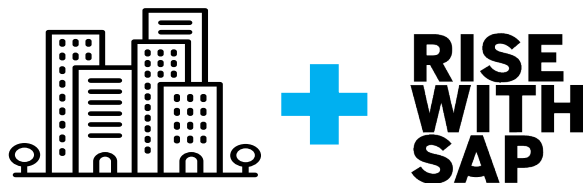
Architecture 3 Tiers (à partir de 136 FUE) : DEV/QAS/PRD

Ajout de mémoire pour alignement avec la taille de la base de données client



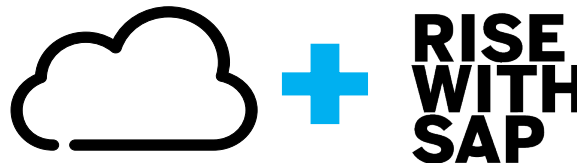
- La totalité de votre paysage applicatif ne va pas migrer sur RISE :
 - Les applications non SAP
 - Les application SAP que vous souhaitez conserver On Premise pour réduire les coûts de souscription RISE (par exemple, BW ou BO).
- Bien souvent, la décision de migrer vers RISE offre aux clients l'opportunité de moderniser et de simplifier leurs infrastructures en adoptant des solutions SaaS ou en migrant leurs applications vers un fournisseur de cloud. On parle alors d'architecture hybride RISE / Sidecar.
- Dans ce cas, 3 options possibles s'offrent à vous :

1 ADAPTER



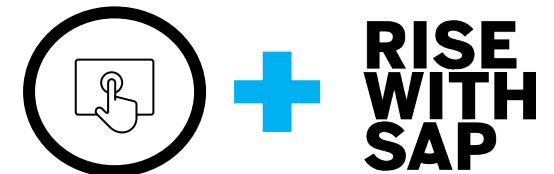
Je souhaite conserver mes applications On-premise (ou chez un hébergeur tiers).

2 MIGRER

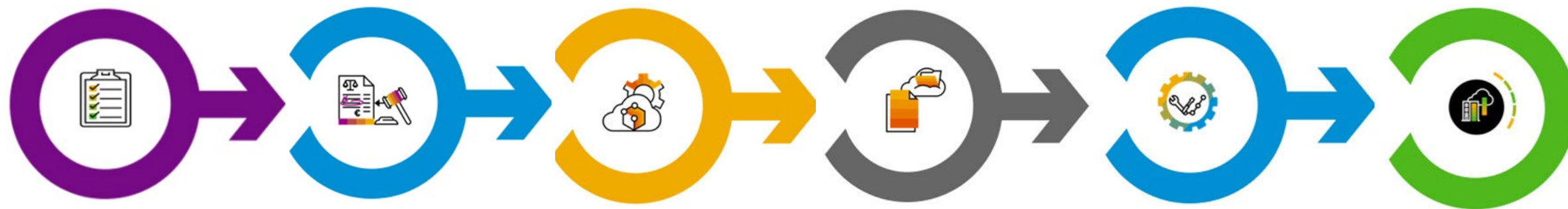


Je souhaite migrer mes applications vers du IaaS, chez un fournisseur de cloud

3 MODERNISER



Je souhaite exploiter au maximum les solutions SaaS proposées par SAP ou par des éditeurs tiers.



Technical Assessment	Signature du contrat	RISE Onboarding	Migration RISE	Post Processing	Run with RISE
- Le Technical Assessment est une étape imposée par SAP dont l'objectif est de confirmer la viabilité technique d'une souscription SAP Rise Private Edition avant de s'engager. - Le partenaire introduit également le formulaire de « Preprovisining » au client afin d'anticiper le recueil d'informations techniques qui permettront à SAP de construire les futurs environnements Rise.	- Le contrat mentionne une Committed Delivery Date (CDD), - Le partenaire retourne le formulaire dans les 5 jours après la signature du contrat. Tout retard dans cette étape décale la livraison des systèmes.	- Dans les 10 jours suivant la signature du contrat, une réunion intitulée « Sales to Delivery (S2D) » a lieu. - SAP construit les environnements du client conformément aux éléments vus lors du Technical Assessment. - La connectivité (VPN ou Express Route) est mise en place entre les infrastructures du client et SAP Private Cloud, - Les systèmes sont livrés au client.	- Le partenaire effectue la migration/conversion des systèmes SAP On Premise vers S/4HANA Cloud, Private Edition. - Le partenaire collabore avec l'équipe Enterprise Cloud Services (SAP ECS) pour terminer la migration.	- Après validation par l'équipe SAP ECS, les systèmes sont considérés comme opérationnels. - Une fois le post-traitement ECS effectué, le système est mis en service et remis au client.	- Les SLAs RISE s'activent. - Une surveillance, une optimisation et une maintenance continue garantissent le bon fonctionnement. - Le client peut créer des demandes de service et des incidents.

- Architecture et Sizing : Upgrades, Sizing Reports, Connectivité Hyperscaler, Zone de Démarcation, zone DNS , plages IP
- Continuité de Service: SLA, Haute Disponibilité, Plan de Reprise d'Activités (PRA, Politique de Sauvegarde,
- Sécurité et Compliance : SAP Trust Center, GxP, PCI,...
- Gestion des opérations : Rôles & Responsabilités (R&R), Outils de Support, Cloud Application Service (CAS),
- Paysage Technique : Durée du contrat de souscription, Phase de Ramping, Choix de l'Hyperscaler, Utilisation du SSO, Scénario de Migration, Addons, SIDs et Mandants, Best Practices (conversion Greenfield), Options de connectivité (VPN, Express Route, VNPeering, ...),
- Migration: Paysage source/cible, Sizing actuel/cible (sizing Reports), Version des Composants, RACI des opérations de migration.



- Planifier une première session du Technical Assessment
- Inviter toutes les personnes concernées à cette première session
- Organiser des ateliers spécifiques pour certains sujets (Réseau, Services Managés, ...)
- Valider de façon définitive les éléments du Technical Assessment avec le client

- Choisir le modèle contractuel : CCFlex (contrat direct avec SAP) ou resell (via le revendeur). Pas de CCFlex possible dans le secteur public et les sociétés à capitaux Chinois
- Prendre le temps de bien dimensionner ses utilisateurs et le nombre de FUE qui en découle => impact fort sur les coûts de souscription RISE. Demander un audit STAR (et éventuellement DAES) à SAP.
- Etudier l'opportunité d'augmenter le nombre de FUE pour atteindre la tranche commerciale supérieure (prix dégressifs en fonction du volume de FUE)
- Déterminer la liste des solutions à mettre dans la BOM SAP. Les meilleures remises seront obtenues lors de la contractualisation initiale
- Choisir son package RISE (Base, Premium ou Premium Plus). Ces packages sont modifiés régulièrement par SAP
- Choisir la durée de son contrat (3, 5 ou 7 ans). La majorité des clients choisit des contrats de 7 ans. Jusqu'à présent, il n'y a pas d'avantage particulier à passer de 5 à 7 ans.
- Négocier les prix (les remises possibles sont très différentes d'une solution à l'autre). Les commerciaux SAP sont rapidement limités en termes de remise par leur CRM et les process de validation internes.
- Négocier le prix des solutions qui vous intéressent et demander à SAP de lister ces solutions et les prix négociés dans le contrat de souscription mais hors BOM. Vous pourrez activer ces solutions à tout moment pendant la durée du contrat, aux conditions définies dans le contrat. Ces solutions ne seront pas facturées tant que vous n'aurez pas procédé à leur activation.
- Déterminer le Ramp-Up du contrat, c'est-à-dire la mise à disposition progressive des quantités des différentes solutions retenues. Nous recommandons de vous mettre au minimum des quantités

- Si nécessaire, ajouter les environnements provisoires (utiles pendant le projet de conversion selon la méthode utilisée) et extensions mémoires requises
- Choisir la langue du contrat. Un contrat en langue française est possible, mais 1 ou 2 versions en arrière par rapport à la version du contrat en langue anglaise.
- Négocier les clauses contractuelles (de plus en plus difficile, voire impossible pour les contrats inférieurs à 1 000 FUE)? Quelques points d'attention : présence d'une clause de price lock (ajout de quantités d'une solution de la BOM au prix remisé négocié pendant toute la durée du contrat, clause de révision annuelle à 3,3%, clause d'auto-reconduction...)
- Négocier le « funding » que SAP va accorder. Celui-ci vient en diminution du coût de souscription RISE et vise à compenser la facturation de la maintenance ECC6 On Premise pendant le projet de Move to RISE
- Choisir son hyperscaler et négocier un funding (en sus du funding SAP). Ne pas hésiter à mettre en concurrence plusieurs hyperscalers pour obtenir le meilleur funding possible
- Supprimer les licences ECC6 non utilisées et les coûts de maintenance associés dès le début du contrat RISE
- Caler la date de fin de maintenance ECC6 (le faire préciser dans un avenant signé conjointement avec le contrat RISE) ou prévoir l'application de la clause de résiliation standard SAP (avant le 30 septembre de chaque année)
- ...



Vous faire accompagner par un SUPER partenaire, de préférence APPLIUM !!

C'est le rôle de votre DVA (accompagnement non facturé dans le cadre d'une avant-vente RISE)

Il est compliqué de mettre en concurrence plusieurs DVA mais pas impossible. Nous recommandons toutefois le choix du partenaire avant la phase de Technical Assessment. Celui-ci doit être réalisé par le partenaire qui va vous accompagner sur votre projet de conversion.

- Client Mystère : 1 Milliards d'Euros de CA, secteur du retail, 300 magasins en France et en Europe
- Les résultats de l'analyse STAR permettent de proposer la répartition suivante :

Catégorie d'utilisateur	Nombre d'utilisateurs nommés	Valeur FUE	Nombre de licences FUE
SAP S/4HANA for Advanced use	317	1	317
SAP S/4HANA for Core use	0	5	0
SAP S/4HANA for Self-service use	0	30	0
SAP S/4HANA Developer access	5	0,5	10
Total	324		327

- Compte tenu de la tarification par tranche et de la proximité du haut de la tranche 136 à 551 FUE, nous proposons de partir sur le bas de la tranche supérieure, soit 551 FUE. En effet, le coût de souscription pour 551 FUE est inférieur au prix pour 334 FUE.
- Il devient plus intéressant de basculer sur la tranche de 551 à 1 000 FUE à partir de 303 FUE
- Client Mystère disposera d'une souscription pour un nombre d'utilisateurs significativement supérieur à son besoin actuel, permettant d'accompagner l'augmentation des utilisateurs sur les prochaines années sans coûts supplémentaires.

- Le nombre de FUE retenu, soit 551 FUE, détermine le dimensionnement suivant :
 - **RISE with SAP S/4HANA Cloud, private edition, Premium (8014852) :**
 - Taille : **S**, soit :
 - Nombre d'instances : 3
 - 1 instance de Production de 512 Gb
 - 1 instance de Qual de 512 Gb
 - 1 instance de Dev de 25G Gb
 - Compte tenu de la volumétrie actuelle des bases de données de Client Mystère, des extensions mémoires sont ajoutées pour obtenir les volumes suivants :
 - 1 instance de Production de 768 Gb
 - 1 instance de Qual de 768 Gb
 - 1 instance de Dev de 768 Gb
 - L'hébergement sera assuré par Microsoft Azure ou AWS :
 - Pays de localisation du datacenter : à déterminer avec le client
 - Pays de localisation du data recovery : à déterminer avec le client

- L'offre de souscription correspondant aux solutions proposées est la suivante :

SKU	Produit	Métrique	Par bloc de	Quantité	Prix unitaire mensuel	Prix total mensuel	Prix total annuel
8018418	RISE with SAP S/4HANA Cloud, private edition, premium - Taille S	FUE	1	551	250,00 €	137 750,00 €	1 653 000,00 €
8008794	SAP Additional File Storage, private cloud edition	Gigabyte	128	0	175,00 €	- €	- €
8011726	SAP Cloud, memory extension for productive tiers, private edition	Gigabyte	256	1	4 249,00 €	4 249,00 €	50 988,00 €
8011727	SAP Cloud, memory extension for non-productive tiers, private edition	Gigabyte	256	3	2 222,00 €	6 666,00 €	79 992,00 €
8012631	SAP S/4HANA Cloud for retail merchandise management, private edition	Flat Fee	1	1	14 041,00 €	14 041,00 €	168 492,00 €
8012633	SAP S/4HANA Cloud foundation for retail and fashion, private edition	Documents	12000	100	89,00 €	8 900,00 €	106 800,00 €
8008789	SAP S/4HANA Cloud for invoice management by OpenText, private edition	Documents	1000	260	58,00 €	15 080,00 €	180 960,00 €
8008267	SAP Information Capture Core by OpenText	Documents	1000	260	34,00 €	8 840,00 €	106 080,00 €
8008426	SAP Archiving and Document Access Core by OpenText	Gigabyte	1	5	975,00 €	4 875,00 €	58 500,00 €
8015438	SAP Archiving and Document Access Core by OpenText, Cloud connector, private edition	Flat Fee	1	1	3 626,00 €	3 626,00 €	43 512,00 €
8008678	SAP S/4HANA Cloud, Digital Access, private edition	Documents	1000	30	8,82 €	264,60 €	3 175,20 €
8010767	Cloud Platform Voucher	% of net recurring fee	1	1	833,33 €	833,33 €	10 000,00 €
8016532	SAP AI Unit	Capacity Unit	100	25	58,34 €	1 458,50 €	17 502,00 €
	Prix total					206 583,43 €	2 479 001,20 €

- Dans le cadre d'un engagement contractuel ferme au plus tard le 20 décembre 2024, SAP accorde une remise de **10%**, ramenant le coût annuel de souscription à **2 230 118,76 € HT**

- Le macro-planning estimé de migration vers RISE est le suivant:
 - Lancement du projet : février 2025
 - Début de souscription RISE : 14 mai 2025 (pour une signature au plus tard le 31 mars)
 - Démarrage opérationnel sur RISE : 22 février 2026
- Afin de réduire les coûts, nous proposons une mise à disposition progressive des solutions SAP (notion de « Ramp-up »), en 3 étapes :
 - Phase 1, du 14/05/2025 au 31/01/2026, soit une durée de 8,5 mois
 - Phase 2, du 01/02/2026 au 13/05/2030, soit une durée de 51,5 mois (passage à la phase 2 du Ramp-up 3 semaines avant le démarrage opérationnel prévu le 22 février 2026)
 - Phase 3, du 14/05/2030 au 13/05/2032, soit une durée de 24 mois (durée minimum imposée par SAP durant laquelle le client doit être aux quantités nominales des produits souscrits)
- La solution « SAP Additional File Storage, private cloud edition » est ajoutée pour un volume de 1,5To. Elle permet d'effectuer des sauvegardes SAP HANA lors du processus de conversion S/4HANA. Elle sera supprimée au moment du passage en Phase 2 du Ramp-up

■ Phase 1 du Ramp-Up : du 14/05/2025 au 31/01/2026

SKU	Produit	Métrique	Par bloc de	Quantité	Prix unitaire mensuel	Prix total mensuel	Prix total annuel	Remise Client	Prix annuel remisé total
8018418	RISE with SAP S/4HANA Cloud, private edition, premium - Taille S	FUE	1	136	250,00 €	34 000,00 €	408 000,00 €		
8008794	SAP Additional File Storage, private cloud edition	Gigabyte	128	12	175,00 €	2 100,00 €	25 200,00 €		
8011726	SAP Cloud, memory extension for productive tiers, private edition	Gigabyte	256	2	4 249,00 €	8 498,00 €	101 976,00 €		
8011727	SAP Cloud, memory extension for non-productive tiers, private edition	Gigabyte	256	4	2 222,00 €	8 888,00 €	106 656,00 €		
8012631	SAP S/4HANA Cloud for retail merchandise management, private edition	Flat Fee	1	1	14 041,00 €	14 041,00 €	168 492,00 €		
8012633	SAP S/4HANA Cloud foundation for retail and fashion, private edition	Documents	12000	50	89,00 €	4 450,00 €	53 400,00 €		
8008789	SAP S/4HANA Cloud for invoice management by OpenText, private edition	Documents	1000	100	58,00 €	5 800,00 €	69 600,00 €		
8008267	SAP Information Capture Core by OpenText	Documents	1000	100	34,00 €	3 400,00 €	40 800,00 €		
8008426	SAP Archiving and Document Access Core by OpenText	Gigabyte	1	3	975,00 €	2 925,00 €	35 100,00 €		
8015438	SAP Archiving and Document Access Core by OpenText, Cloud connector, private edition	Flat Fee	1	1	3 626,00 €	3 626,00 €	43 512,00 €		
8008678	SAP S/4HANA Cloud, Digital Access, private edition	Documents	1000	30	8,82 €	264,60 €	3 175,20 €		
8010767	Cloud Platform Voucher	% of net recurring fee	1	1	833,33 €	833,33 €	10 000,00 €		
8016532	SAP AI Unit	Capacity Unit	100	25	58,34 €	1 458,50 €	17 502,00 €		
	Prix total					90 284,43 €	1 083 413,20 €		

Dimensionnement de l'infrastructure en phase 1 :

- DEV : 768Gb
- QUAL : 768Gb
- PROD : 768Gb
- + additional File Storage de 1,5Tb

■ Phase 2 du Ramp-Up : du 01/02/2026 au 13/05/2030

SKU	Produit	Métrique	Par bloc de	Quantité	Prix unitaire mensuel	Prix total mensuel	Prix total annuel	Remise Client	Prix annuel remisé total
8018418	RISE with SAP S/4HANA Cloud, private edition, premium - Taille S	FUE	1	327	250,00 €	81 750,00 €	981 000,00 €		
8008794	SAP Additional File Storage, private cloud edition	Gigabyte	128	0	175,00 €	- €	- €		
8011726	SAP Cloud, memory extension for productive tiers, private edition	Gigabyte	256	2	4 249,00 €	8 498,00 €	101 976,00 €		
8011727	SAP Cloud, memory extension for non-productive tiers, private edition	Gigabyte	256	4	2 222,00 €	8 888,00 €	106 656,00 €		
8012631	SAP S/4HANA Cloud for retail merchandise management, private edition	Flat Fee	1	1	14 041,00 €	14 041,00 €	168 492,00 €		
8012633	SAP S/4HANA Cloud foundation for retail and fashion, private edition	Documents	12000	100	89,00 €	8 900,00 €	106 800,00 €		
8008789	SAP S/4HANA Cloud for invoice management by OpenText, private edition	Documents	1000	260	58,00 €	15 080,00 €	180 960,00 €		
8008267	SAP Information Capture Core by OpenText	Documents	1000	260	34,00 €	8 840,00 €	106 080,00 €		
8008426	SAP Archiving and Document Access Core by OpenText	Gigabyte	1	5	975,00 €	4 875,00 €	58 500,00 €		
8015438	SAP Archiving and Document Access Core by OpenText, Cloud connector, private edition	Flat Fee	1	1	3 626,00 €	3 626,00 €	43 512,00 €		
8008678	SAP S/4HANA Cloud, Digital Access, private edition	Documents	1000	30	8,82 €	264,60 €	3 175,20 €		
8010767	Cloud Platform Voucher	% of net recurring fee	1	1	833,33 €	833,33 €	10 000,00 €		
8016532	SAP AI Unit	Capacity Unit	100	25	58,34 €	1 458,50 €	17 502,00 €		
	Prix total					155 595,93 €	1 867 151,20 €		

Dimensionnement de l'infrastructure en phase 2 :

- DEV : 768Gb
- QUAL : 768Gb
- PROD : 768Gb

■ Phase 3 du Ramp-Up : du 14/05/2030 au 13/05/2032

SKU	Produit	Métrique	Par bloc de	Quantité	Prix unitaire mensuel	Prix total mensuel	Prix total annuel	Remise Client	Prix annuel remisé total
8018418	RISE with SAP S/4HANA Cloud, private edition, premium - Taille S	FUE	1	551	250,00 €	137 750,00 €	1 653 000,00 €		
8008794	SAP Additional File Storage, private cloud edition	Gigabyte	128	0	175,00 €	- €	- €		
8011726	SAP Cloud, memory extension for productive tiers, private edition	Gigabyte	256	1	4 249,00 €	4 249,00 €	50 988,00 €		
8011727	SAP Cloud, memory extension for non-productive tiers, private edition	Gigabyte	256	3	2 222,00 €	6 666,00 €	79 992,00 €		
8012631	SAP S/4HANA Cloud for retail merchandise management, private edition	Flat Fee	1	1	14 041,00 €	14 041,00 €	168 492,00 €		
8012633	SAP S/4HANA Cloud foundation for retail and fashion, private edition	Documents	12000	100	89,00 €	8 900,00 €	106 800,00 €		
8008789	SAP S/4HANA Cloud for invoice management by OpenText, private edition	Documents	1000	260	58,00 €	15 080,00 €	180 960,00 €		
8008267	SAP Information Capture Core by OpenText	Documents	1000	260	34,00 €	8 840,00 €	106 080,00 €		
8008426	SAP Archiving and Document Access Core by OpenText	Gigabyte	1	5	975,00 €	4 875,00 €	58 500,00 €		
8015438	SAP Archiving and Document Access Core by OpenText, Cloud connector, private edition	Flat Fee	1	1	3 626,00 €	3 626,00 €	43 512,00 €		
8008678	SAP S/4HANA Cloud, Digital Access, private edition	Documents	1000	30	8,82 €	264,60 €	3 175,20 €		
8010767	Cloud Platform Voucher	% of net recurring fee	1	1	833,33 €	833,33 €	10 000,00 €		
8016532	SAP AI Unit	Capacity Unit	100	25	58,34 €	1 458,50 €	17 502,00 €		
	Prix total					206 583,43 €	2 479 001,20 €		

Dimensionnement de l'infrastructure en phase 3 :

- DEV : 768Gb
- QUAL : 768Gb
- PROD : 768Gb

	Nombre de mois :								
	8,55	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12	3,45	84
S/4HANA RISE	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	TOTAL
Souscription SAP RISE - 551 FUE	283 792,79 €	714 208,97 €	764 373,08 €	789 597,39 €	815 654,10 €				
Hébergement AWS ou Azure des applications périphériques (SAP BW et BO)		64 800,00 €	66 096,00 €	67 417,92 €	68 766,28 €	70 141,60 €	71 544,44 €	20 999,26 €	429 765,50 €
Services managés Applium SAP RISE (en complément des services standards RISE)		43 800,00 €	44 676,00 €	45 569,52 €	46 480,91 €	47 410,53 €	48 358,74 €	14 193,94 €	290 489,64 €
Services Managés Applium - BW+BO sur AWS ou Azure		39 060,00 €	39 841,20 €	40 638,02 €	41 450,78 €	42 279,80 €	43 125,40 €	12 657,89 €	259 053,09 €
Hébergement ECC6 sur AWS (Partenaire actuel)	264 000,00 €	66 000,00 €							330 000,00 €
Infogérance SAP ECC6 + AWS (Partenaire actuel)	78 216,00 €	19 554,00 €							97 770,00 €
Maintenance des licences ECC6 On Premise	586 534,77 €	47 000,00 €	48 410,00 €	49 862,30 €	51 358,17 €	52 898,91 €	54 485,88 €	16 149,13 €	906 699,17 €
Financement Hyperscaler - à reverser par le partenaire	- 200 000,00 €								- 200 000,00 €
Financement SAP - à déduire des factures de souscription SAP S/4HANA	- 284 583,00 €								- 284 583,00 €
TOTAL	727 960,56 €	994 422,97 €	963 396,28 €	993 085,15 €	1 023 710,24 €	1 238 371,51 €	1 350 964,79 €	393 186,09 €	7 685 097,60 €

Economies de RISE par rapport au maintien de SAP On Premise sur AWS	388 033,41 €	30 137,08 €	81 358,78 €	78 787,56 €	76 009,14 €	- 110 056,23 €	- 193 283,67 €	- 51 375,73 €	299 610,35 €
Economies de RISE par rapport au maintien de SAP On Premise sur AWS (%)	-34,77%	-2,94%	-7,79%	-7,35%	-6,91%	9,75%	16,70%	15,03%	-3,75%

- Dans la grande majorité des contrats négociés par Applium, les contrats RISE présentaient une économie par rapport au fait de migrer sur SAP S/4HANA On Premise. Cette économie dépend du contexte initial.
- Les économies sont particulièrement importantes sur les premières années du contrat
- Les conditions financières de RISE vont se dégrader d'année en année (augmentation des prix tarif, diminution des remises et des fundings).
- SAP va continuer à proposer des funding en 2025 et 2026 (jusqu'à ce que 50% des clients On Premise aient migré sur des contrats RISE).

■ Avez-vous encore réellement le choix?

- Le mouvement des clients SAP vers S/4HANA Private Cloud ou Public est fortement engagé et en phase d'accélération. SAP a réussi à imposer ce mouvement vers le cloud et des contrats d'abonnement
- Seuls les clients du secteur public restent On Premise en attendant une offre RISE ou GROW Cloud Souverain ou SecNumCloud (peut être avec Bleu ou OVHcloud)
- Les clients qui choisissent la voie S/4HANA On Premise vont se confronter de plus en plus aux actions de SAP visant à rendre ce modèle de moins en moins attractif : accès limité à l'innovation et à certaines solutions, augmentation des coûts de maintenance, absence de remises commerciales sur des licences On Premise additionnelles...

■ Accepter d'abandonner certains acquis

- La signature d'un contrat RISE ou GROW implique de renoncer aux licences perpétuelles existantes pour ECC ou S/4HANA (vous passez d'un statut de propriétaire à un statut de locataire). Ce renoncement est souvent difficile à accepter par les clients

Basculer dans le cloud : un changement de paradigme !!

- **Alignement avec la stratégie Cloud de SAP**, qui évite de devenir un client de deuxième catégorie.
- **Meilleur accès à l'innovation**. SAP dépense 5 Milliards de Dollars en R&D chaque année. Ce budget est consacré à 95% aux solutions Cloud. Si les versions On Premise et Cloud de SAP S/4HANA sont aujourd'hui identiques en matière de Scope Items, les deux versions vont progressivement suivre des roadmaps séparées, avec des innovations proposées exclusivement ou prioritairement aux clients RISE
- **Accès à l'ensemble du catalogue des solutions SAP**, dont SAP Joule (IA) et les fonctions avancées de RPA, le Green Ledger et plusieurs solutions de la suite SAP Sustainability réservés exclusivement aux clients RISE (Control Tower et Footprint Management). D'autres solutions SAP vont progressivement être réservées aux clients RISE.
- **Meilleure intégration** avec les scénarios de la BTP et avec l'ensemble du catalogue des solutions SAP
- **Niveau de sécurité inégalé** des infrastructures RISE, qui élimine les risques de cyberattaque. Les patchs de sécurité sont immédiatement appliqués dans le cadre de l'offre RISE, alors qu'ils doivent être appliqués par les clients dans le cadre d'un hébergement tier. Avec RISE, S/4HANA est toujours au niveau le plus à jour en matière de sécurité.
- **Prédictibilité des coûts** : une clause du contrat plafonne à 3,3% l'augmentation annuelle des coûts de souscription. Les coûts d'hébergement et de maintenance On Premise ne bénéficient pas de telles clauses et il est très probable que ces coûts vous augmenter plus fortement que les coûts de souscription.
- **Echéancier de facturation plus favorable** : facturation trimestrielle au lieu d'une facturation annuelle
- **Garantie d'obtenir les meilleures remises** dans le cadre des acquisitions futures. Les remises proposées pour des licences On Premise sont aujourd'hui très faibles. Ça n'est pas du tout le cas pour les solutions Cloud. Par ailleurs, les contrats RISE inclus de base un « discount lock ». Toute remise obtenue à la signature du contrat RISE sera maintenue dans le cadre d'acquisition de licences complémentaires pendant la durée du contrat RISE.
- **Notion de FUE** qui amène de la souplesse dans l'affectation des licences aux utilisateurs
- ...

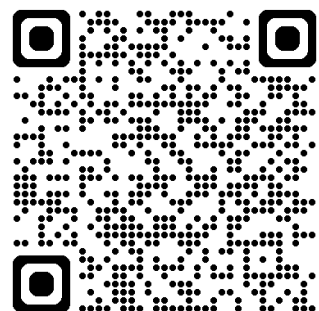
Plus d'information sur les offres



**GROW
WITH
SAP**

SAP S/4 HANA
PUBLIC CLOUD

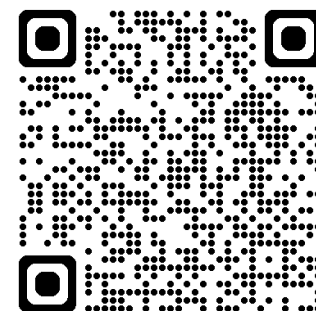
en savoir plus



**RISE
WITH
SAP**

SAP S/4 HANA
PRIVATE CLOUD

en savoir plus



Agenda

- 1 Introduction et enjeux de la transformation SAP
- 2 Les différents chemins de transformation
- 3 Réaliser votre transition vers S/4HANA**
- 4 Retour d'expérience et bonnes pratiques (Move to S/4)
- 5 Q&R et clôture

Pourquoi migrer vers SAP S/4HANA ?

La migration n'est pas qu'un changement technique, elle impacte toute l'organisation. Les enjeux sont multiples :

1 Pérennité et conformité

- Fin du support d'ECC6 = risque de non-conformité pour certaines réglementations (sécurité, finance, industrie).
- Garantir l'évolutivité du système en s'alignant sur les standards SAP.

2 Amélioration des performances et de l'expérience utilisateur

- SAP S/4HANA repose sur **SAP HANA**, une base de données in-memory qui offre des temps de traitement bien plus rapides.
- Interface **SAP Fiori** pour une expérience utilisateur moderne, intuitive et multi-device.

3 Modernisation et simplification des processus

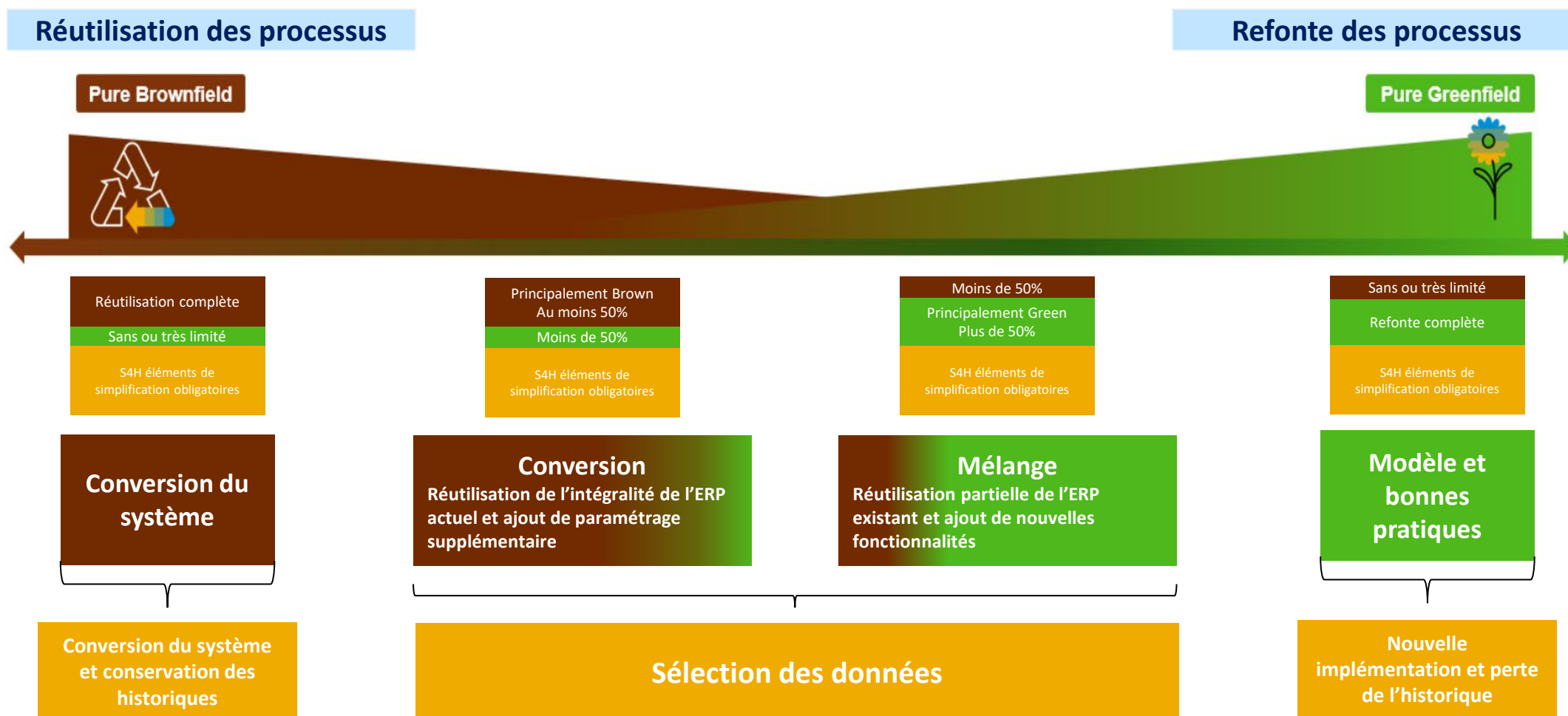
- Réduction des développements spécifiques grâce à une approche "**clean core**", facilitant les mises à jour.
- Standardisation et intégration plus fluide avec d'autres outils (IA, machine learning, automatisation des processus).

4 Flexibilité et adoption du Cloud

- Choix entre **On-Premise, Private Cloud ou Public Cloud** pour répondre aux besoins de chaque entreprise.
- Offre **SAP RISE** qui simplifie la transition et la gestion de l'infrastructure.

Une transformation stratégique qui dépasse l'IT

La migration vers SAP S/4HANA est avant tout un **projet d'entreprise**, nécessitant une vision claire et une feuille de route bien définie.



	Brownfield Réutilisation complète 	« Hybride » Réutilisation partielle, ré implémentation partielle 	Greenfield Nouvelle implémentation / ré implémentation 
Définition	• Une conversion technique complète de la source • Reprise de la totalité de l'historique • Adaptation (minimum requis) du code client existant (spécifiques) • Adaptation (minimum requis) du paramétrage sur les sujets de simplification : BP, Credit Management,... • Adoption des innovations natives et complémentaires • Adoption des innovations complémentaires possibles • Bascule unique	• Sélection (ou non) des données à reprendre • Sélection des paramétrages et développements à reprendre • Sélection des compléments de paramétrage en remplacement ou en augmentation du périmètre fonctionnel ECC6 • Permet de combiner la refonte des processus métier avec la conservation (ou la sélection) des données historiques	• Refonte complète des processus et couverture fonctionnelle • Redéfinition des besoins et de la solution cible • Mise en place des best practices conformément à la méthode Activate recommandée par SAP • Adoption de la nouvelle solution sur l'ensemble des processus • Reprise des données dans la limite des données requises au fonctionnement de la solution cible
Bénéfices	• Moins coûteux et plus rapide • Reprise complète de l'historique	• Permet la refonte des processus tout en préservant des domaines pas ou peu impactés.	• Permet une actualisation du système en ligne avec l'évolution organisationnelle et fonctionnelle de l'entreprise
Prérequis	• Base de données convertie en Unicode	• Analyse détaillée en vue de la sélection des processus, code ABAP et données	• Nouvelle cartographie des processus
Recommandations	• Accompagnement au changement • Archivage	• Accompagnement au changement	• Accompagnement au changement
Coûts / Durée	• entre 90K€ et 800K€ • entre 4 et 9 mois	• entre 250K€ et 1M€ • entre 6 et 18 mois	• >1M€ • entre 12 et 24 mois

Critères de décision - Quand choisir quelle approche?

Choisir Greenfield si:

- Vos processus actuels sont obsolètes
- Le système existant comporte de nombreuses personnalisations
- Vous souhaitez adopter les meilleures pratiques SAP
- Vous pouvez tolérer un changement radical

Choisir Brownfield si:

- Vos processus actuels sont efficaces
- Vous avez besoin d'une continuité opérationnelle
- L'historique complet des données doit être conservé
- Vous recherchez un délai de mise en œuvre plus court

Choisir Bluefield* si:

- Vous avez besoin d'un équilibre entre innovation et continuité
- Certains processus fonctionnent bien, d'autres nécessitent une refonte
- La conservation sélective des données est importante
- Vous pouvez gérer la complexité technique supplémentaire

Innovation	Rapidité de déploiement	Préservation des données	Coût	Risque	Complexité technique	Flexibilité	Adhésion aux standards SAP
							
							
							

(*) Bluefield est une marque déposée de SNP Schneider-Neureither & Partner SE

- Les clients SAP ECC6 qui envisagent la migration vers S/4HANA se posent de nombreuses questions :
 - Mon paysage de solutions SAP est-il éligible à la migration vers S/4HANA?
 - Dois-je considérer les solutions SAP S/4HANA Private Cloud et Public Cloud (RISE with SAP) ou rester On Premise?
 - Quel scénario dois-je privilégier entre Greenfield (nouvelle implémentation) et Brownfield (utilisation des outils de migration SAP)?
 - Quels sont les bénéfices que peut attendre mon entreprise avec SAP S/4HANA?
 - Quels sont les coûts directs et indirects d'une migration S/4HANA, tant d'un point de vue des licences ou souscriptions SAP que des infrastructures et des prestations de services?
 - Quel planning faut-il prévoir et quel est le meilleur moment pour mener ce projet?
 - Devons-nous profiter du projet pour opérer un retour au standard?
 - Est-il possible de conserver mes spécificités existantes ?
 - Comment profiter de cette conversion pour simplifier mes flux métiers ?
 - Doit-on déployer l'interface utilisateur Fiori pour l'ensemble des utilisateurs ou conserver quelques accès SAP Gui?
 - Quel niveau de conduite de changement est à prévoir pour accompagner nos utilisateurs?
 - Faut-il mener certaines actions pour anticiper le projet de migration S/4HANA?

- Privilégier un projet Brownfield :
 - Plus rapide
 - Moins coûteux
 - Moins de sollicitation des métiers

- Se préparer à l'aide d'un cadrage :
 - Anticiper et remédier les risques
 - Anticiper les impacts business
 - Anticiper les besoins de formations
 - Anticiper des actions prérequis
 - Evaluer la charge projet
 - Evaluer la durée du projet

Objectifs stratégiques

- ✓ Définir la vision et les attentes business liés à la conversion
- ✓ Aligner la conversion avec la stratégie digitale globale de l'entreprise
- ✓ Établir les indicateurs clés de performance (KPIs) pour mesurer le succès du projet

Objectifs techniques

- ✓ Évaluer l'état actuel du système SAP (version, modules utilisés, personnalisations)
- ✓ Identifier les écarts techniques entre le système actuel et S/4HANA
- ✓ Analyser la compatibilité du code personnalisé avec S/4HANA
- ✓ Évaluer les besoins d'infrastructure (cloud, on-premise, RISE)

Objectifs fonctionnels

- ✓ Identifier les processus métier impactés par la conversion
- ✓ Analyser les écarts fonctionnels et les opportunités d'amélioration
- ✓ Évaluer l'impact sur les interfaces et intégrations avec d'autres systèmes
- ✓ Déterminer les solutions pour les fonctionnalités obsolètes dans S/4HANA

Objectifs organisationnels

- ✓ Définir la gouvernance du projet et les rôles clés
- ✓ Évaluer les besoins en formation et en gestion du changement
- ✓ Déterminer l'impact sur les équipes et les utilisateurs finaux
- ✓ Planifier les ressources nécessaires (internes et externes)

Objectifs de planification

- ✓ Définir l'approche de conversion (greenfield, brownfield ou selective data transition)
- ✓ Établir un calendrier réaliste avec les principales étapes
- ✓ Identifier les risques et les stratégies d'atténuation
- ✓ Estimer le budget global du projet



Impacts techniques et fonctionnels

Les analyses relevant des impacts techniques, fonctionnels ou organisationnels forts sont synthétisés afin d'anticiper les efforts et/ou organisations à venir

Macro-Planning

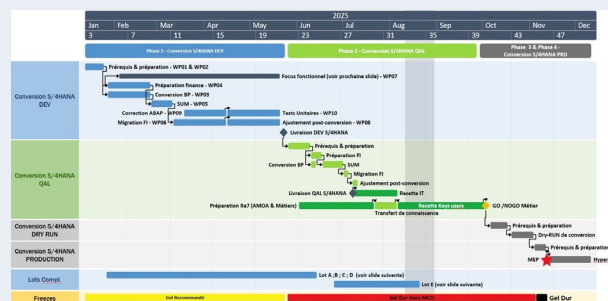
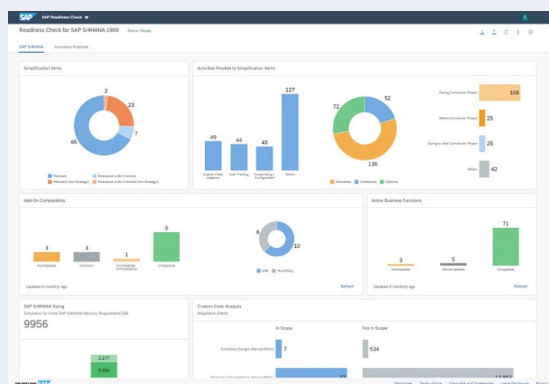
Un macro-planning afin de positionner le projet, la préparation et les prérequis, la mise en œuvre et mobilisation des ressources sur les UAT et enfin la mise en PROD

Budget

Une estimation du nombre de jours des ressources intégrateur, des métiers et de l'IT est évaluée et proposée afin de budgéter le projet à venir

Architecture

Le choix de l'architecture, que ce soit On-premise ou Cloud via l'offre Rise, doit répondre à des contraintes techniques et d'organisation de projet



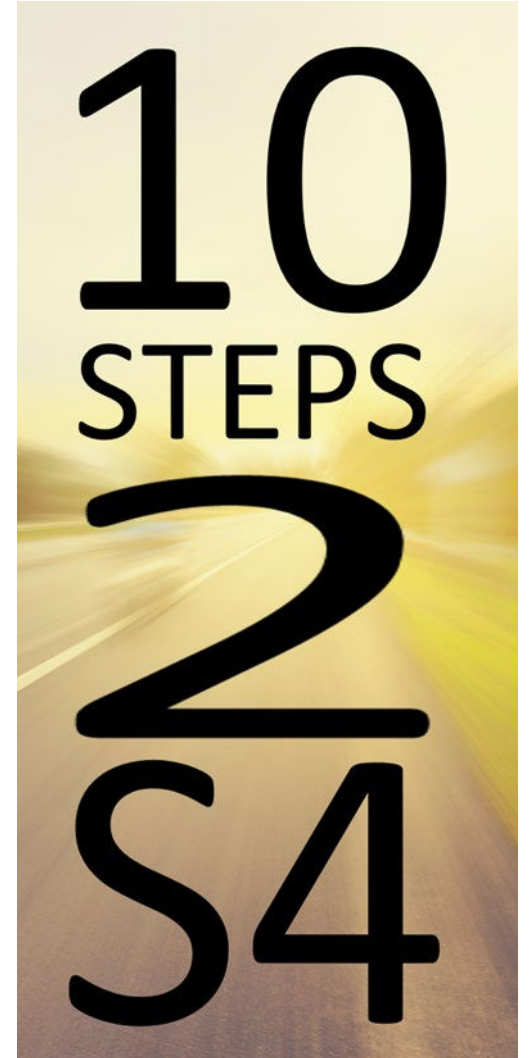
	Directeur des Projets	Chef de Projet / JPOC	Responsable Localisation / Localisation	Coordinateur Fonctionnelle / Fonctionnelle	Coordinateur Fonctionnelle Finance	Coordinateur Fonctionnelle Supply Chain	Coordinateur Fonctionnelle Marketing	Coordinateur Technique / Technique	Coordinateur SAP / SAP	Coordinateur LMS/CRM/CRM	Coordinateur SAP BI / SAP BI
BoP-DF / Coordonnement projet	5	10	5	5	5	3	2	3	2	5	3
Phase 1 - O&D	0	47	0	28	0	46	0	5	13	23	0
Phase 2 - O&D	0	21	0	25	10	24	2	13	18	0	3
Phase 3 - JPOC	0	0	28	0	7	24	0	15	15	15	0
Phase projet	5	17	18	9	9	9	9	9	10	0	3
Total point	10	115	48	109	58	105	20	65	79	0	30

Usage Tier	System Size	System Tier PRD and CA RAM (GB)	System Tier DEV RAM (GB)	Application Servers
Up to 135 FUE	XXS	Up to 256*	Up to 256	2
Up to 550 FUE	XS	Up to 256	Up to 256	3
Up to 1000 FUE	S	Up to 512	Up to 256	3
Up to 2000 FUE	M	Up to 1,024	Up to 256	Up to 5
Up to 4000 FUE	L	Up to 2,048	Up to 512	Up to 8
Up to 6000 FUE	XL	Up to 3,072	Up to 512	Up to 10
Above 6000 FUE	XOL	Up to 6,144	Up to 512	Up to 10

*No QA System Tier provided

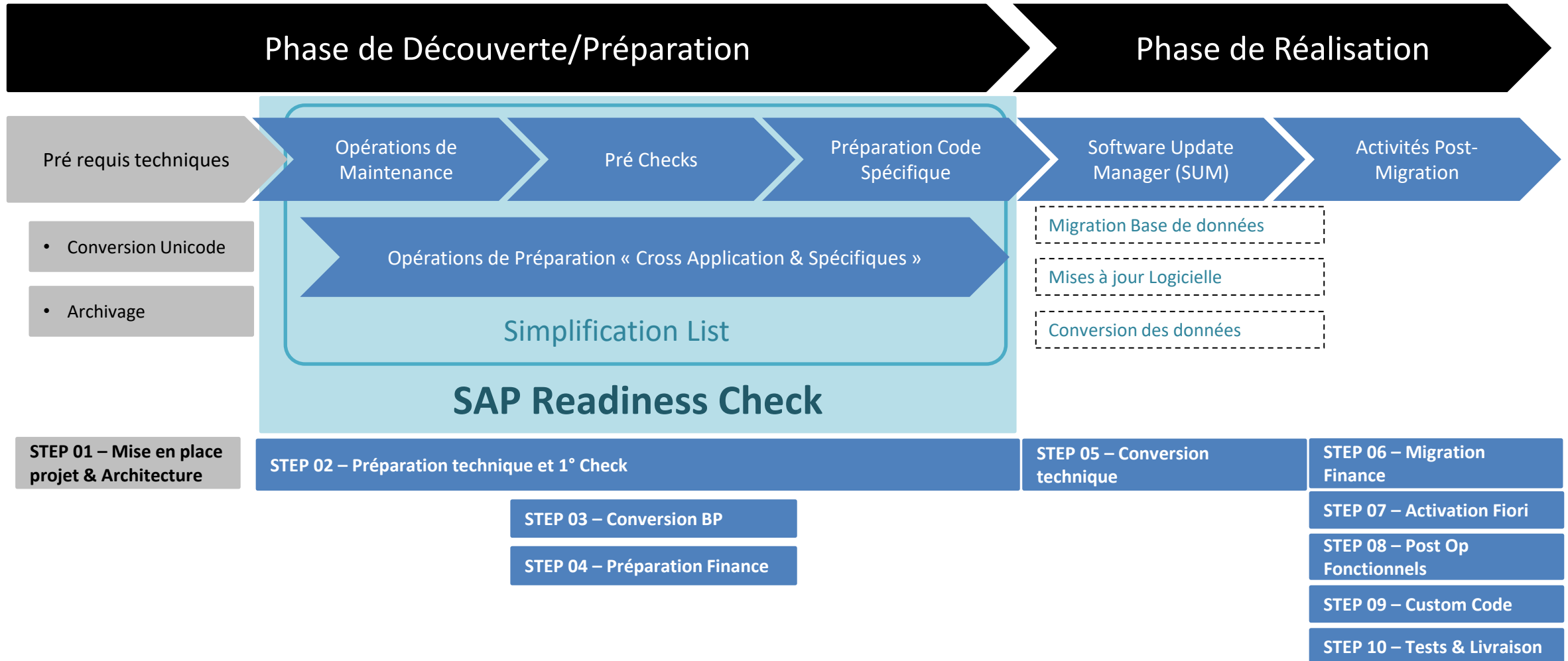


- 10 Steps to S/4HANA (10S2S4) est un programme créé par SAP en 2017
- Il est proposé à quelques partenaires sur invitation uniquement dans chaque pays
- L'objectif du programme est de certifier les intégrateurs SAP dans le cadre des projets de conversion des clients ECC6 vers S/4HANA
- Comme son nom l'indique, le programme 10S2S4 propose un chemin précis de conversion des systèmes ECC6 vers S/4HANA en 10 étapes. A chaque étape sont associés des outils à utiliser et des tâches à respecter.
- Seuls les intégrateurs certifiés sont autorisés à proposer la démarche et les outils associés au programme de Conversion 10S2S4.
- **Applium a renouvelé sa certification 10S2S4 en février 2024 sur la dernière release**



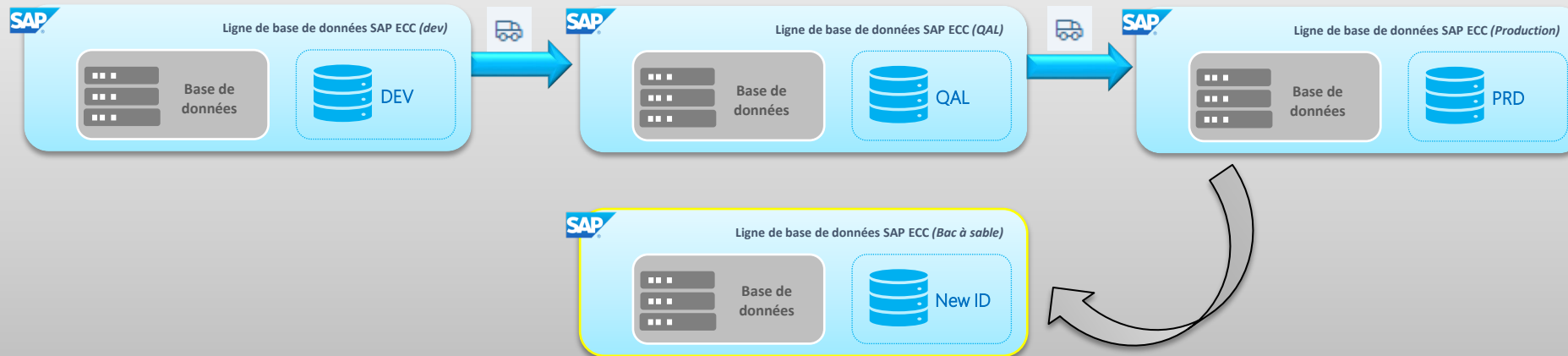
Toutes les certifications Applium sur www.applium.fr/certifications

- La conversion se déroule sur les deux phases majeures suivantes :



- Chaque système cible (DEV / QAL / PRD) sera construit avec la même méthode (10Steps2s=S4). Un dry-run sécurisera le cut-over avant la mise en production

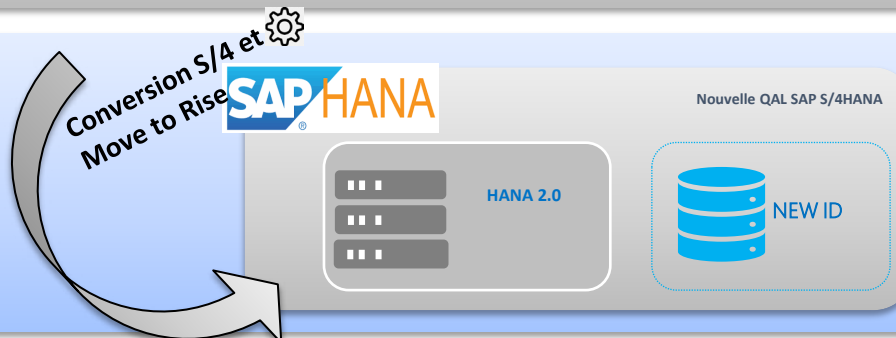
Chaine de maintenance ECC6

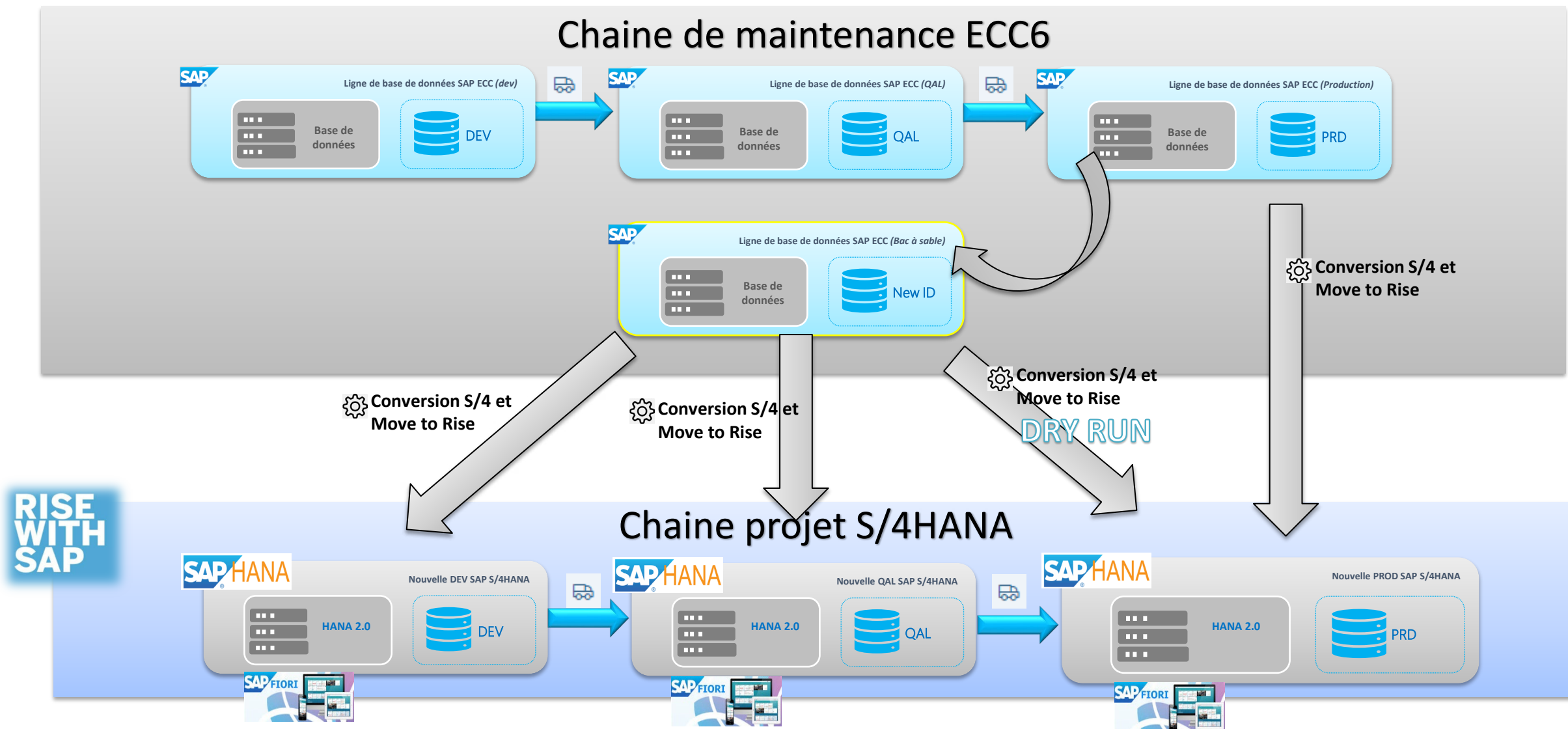


RISE
WITH
SAP

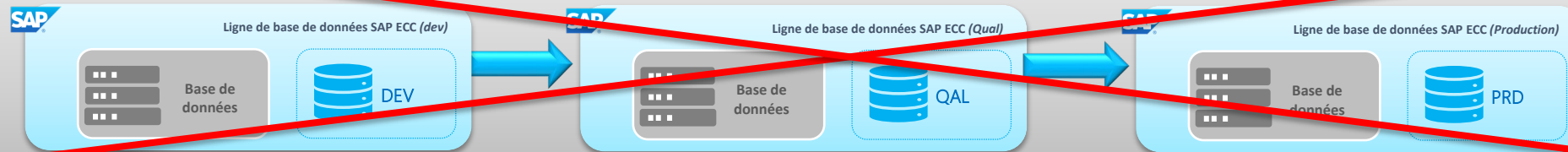
Conversion S/4 et
Move to Rise

SAP HANA

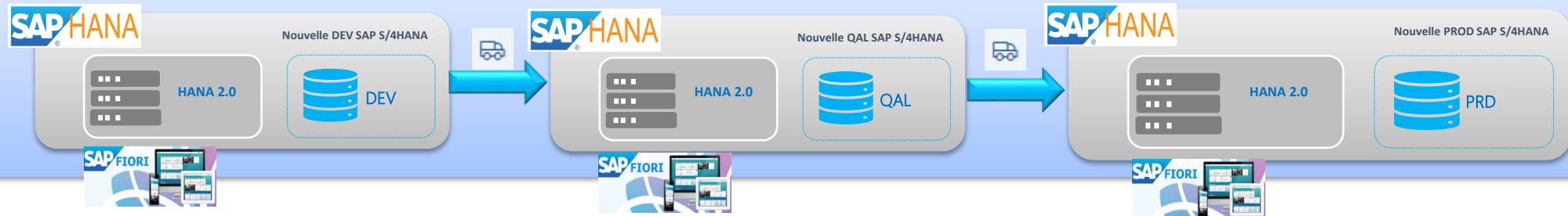




Chaine de maintenance ECC6



Chaine de maintenance S/4HANA






STEP 01 – Lancement projet

Objectif

- Rassembler les équipes
- Expliquer la démarche et la méthode projet
- Définir et mettre en place les outils de travail
- Expliquer les enjeux, la portée et les attendus du projet
- Prévenir et préparer la conduite au changement
- Fédérer et inspirer l'engagement.

Solution envisagée

- Embarquer le plus tôt possible les BPO
- Communication en interne sur l'objectif du projet
- Sponsoring fort de la direction
- Kick-Off au lancement afin d'expliquer les étapes du projet, les enjeux et attendus de chacun

Pré requis

- Avoir préparé le projet en amont
- Avoir mis à disposition les ressources humaines et matériels nécessaires

Précisions sur les services inclus :

- Applium prévoit de proposer un PAQ.
- Applium prévoit la préparation du Kick-off client.




STEP 02 – Préparation technique

Objectif

- S'assurer que les infrastructures cible correspondent aux besoins
- Identifier le paysage SAP et Connexes
- Lister et identifier les ajustements nécessaires à la conversion
- Mettre en place les outils de contrôle SAP
- Mettre en place l'outil de migration

Besoin

- Valider l'adéquation technique
- Mitiger les risques/impacts techniques et fonctionnels
- Exécuter la conversion SAP S/4HANA

Pré requis

- Avoir les accès à l'environnement productif
- Avoir un user avec les autorisations S_DEVELOP

Précisions sur les services inclus :

- Applium prévoit ces étapes selon les recommandations de l'éditeur. Cette feuille de route est intégrée dans notre offre de service.
- Applium exécute le SAP Readiness Check à plusieurs reprises, tout au long des phases de la conversion, jusqu'à élimination des anomalies bloquantes ou majeures

Solution envisagée

- Installation/provisionnement des architectures cible (voir RACI)
- Préparation des environnements sources (si besoin)
- Installation et exécution des outils SAP :
 - Readiness Check
 - Simplification list
 - Maintenance planner
 - Conflicting Business Functions, Conflicting Add-ons
 - Pre-checks
- L'objectif de l'outil SAP Readiness Check est d'évaluer la préparation d'un système SAP existant pour une migration vers une version ultérieure, en fournissant une analyse détaillée des composants du système, des prérequis et des recommandations pour assurer une transition fluide. Il vise à faciliter la planification et l'exécution efficace des mises à niveau SAP en identifiant les défis potentiels et en offrant des conseils pour optimiser la compatibilité.
- L'objectif de la « Simplification List » est de fournir une vue concise des modifications, des suppressions et des nouvelles fonctionnalités dans les versions SAP, facilitant ainsi la compréhension des mises à jour et des efforts d'ajustements à réaliser dans la conversion.

- La notion de Business Partner existe déjà dans ECC6 !!



STEP 04 – Préparation finance

Objectif

- La préparation finance consiste à anticiper les changements imposés par la nouvelle version de l'ERP. Sur la partie finance, les changements s'articulent essentiellement autour des écritures à reprendre.
- Le paramétrage FI doit être adapté en fonction des nouvelles fonctionnalités disponibles dans la nouvelle version (telles que les devises supplémentaires, les livres parallèles, la valorisation parallèle), ainsi que des activations fonctionnelles requises (transparentes pour les utilisateurs)
- Les écritures et entrées dans les tables FI & CO ou même les données spécifiques dans le système source peuvent entraîner des erreurs lors de la conversion. Dans la méthodologie appliquée, celles-ci font l'objet de corrections dans l'environnement productif ECC.

Besoin

- Avant de pouvoir exécuter la conversion, le système de pré-check SAP émet un rapport avec des critères bloquants
- Il convient d'éliminer tous les feux bloquants pour passer à l'étape suivante

Pré requis

- Ateliers Finance
- Exécution du PréCheck SAP sur BAS

Solution envisagée

Selon la méthodologie appliquée, Applium procède par itération sur cette étape. Chaque itération permettra de réduire le nombre d'anomalies et messages de retour. Des consultations auprès du métier Finance seront à prévoir.

FICO

Finance and controlling

- Application Preparation Activities in Business Uptime**
 - Check Prerequisites for New Assets Accounting
 - Prepare for New Depreciation Calculation Activation
 - Check Currency Settings and CO Configuration
 - FI consistency Checks before Conversion and Migration
 - Check Customizing Settings Prior to Upgrade
- Application Preparation Activities in Business Downtime**
 - Post or Delete all Held Documents
 - Period-End Closing and Prepare for Cut-Over
 - Execute pre-migration checks
 - Reconcile and compare Data / Document your Posting P

Uptime

Downtime

Précisions sur les services

- Afin d'anticiper ce changement, Applium aide le client à couvrir la plus grande part de données de mouvement) sur le système cible.
- Afin d'anticiper les changements de données, Applium aide le client à effectuer quelques transferts de connaissances et à valider les nouvelles données de S/4HANA. Il est de la responsabilité du client de valider les données finales.
- Les ateliers nécessaires aux ajustements FI sont inclus dans nos services.

- Contrôle de cohérence des données finances dans les tables
- Contrôle des clôtures des immobilisations, contrôle de cohérence entre FI & FI-AA
- Revoir la logique du contrôle crédit qui nécessite la mise à jour des données de bases
- Exécution de programme de contrôle de cohérence entre la finance et la logistique
- Purge des pièces pré-enregistrées de longue date
-

STEP 05 – Conversion S/4HANA

Objectif

- Réaliser la conversion technique du Système SAP ECC6 en SAP S/4HANA

Besoin

- Avant de pouvoir exécuter la conversion, le système de pré-check SAP émet un rapport avec des critères bloquants
- Il convient d'éliminer tous les feux bloquants pour passer à l'étape suivante

Pré requis

- WP03 terminé
- WP04 terminé
- Infrastructure S/4HANA cible disponible

Solution envisagée

Une fois l'ensemble des opérations de préparation effectuées, nous pourrions lancer l'outil SUM de SAP qui permet d'effectuer la conversion vers S/4HANA, dont voici le déroulement des étapes :

Extraction

Configuration

Checks

Processing

Exécution

Post Processing

- La SUM décompresse les packages SAP en local sur le serveur source
- Paramétrage de l'outil en fonction du contexte
- Vérifications de la cohérence des informations saisies et comparaison de la version source avec la version attendue
- Construction de la Shadow Instance et activation de la nouvelle version SAP
- Copie des tables de la Shadow Instance vers le système cible
- Exécution des actions de finalisation
- La mise à jour du composant IBP sera prise en compte lors de cette étape

Précisions sur les services inclus :

- Les opérations consistent à réaliser une SUM sur les environnements ECC6 source. Pour convertir les systèmes ECC6 en S/4HANA, un upgrade ainsi qu'une migration seront réalisés sur l'environnement de Bac à sable, puis sur l'environnement de Production source pour le Go Live.
- Ces gestes sont inscrits dans notre feuille de route et inclus dans notre offre de service.



Objectif

- Réalisation de la migration des données Finance dans le système SAP S/4HANA

Besoin

- Les données Finance ne sont pas automatiquement migrées dans le nouveau modèle de donnée. Seuls les consultants certifiés et expérimentés peuvent réaliser cette étape.
- Les consultants doivent corriger les erreurs potentielles et proposer des paramétrages d'ajustements sur certains items.

Pré requis

- WP05 terminé (La SUM doit être terminée)
- Aucun accès ne doit être donné au système sans validation du consultant Finance
- Disponibilité des métiers/DAF pour répondre aux questions potentielles sur la DEV et la QAL.

STEP 06 – Migration Finance

Solution envisagée

- Suivre la procédure « FIN_MIGR » de SAP afin d'apporter les réponses aux problèmes rencontrés

Préparation et Migration de Customizing

- Check customizing settings prior to Migration
- Define Message Types for Posting Before and During Migration
- Set number of Jobs for Activities in Mass Data Framework
- Preparation and Migration of Customizing for General Ledger, Asset Accounting, Controlling, Material Ledger
- Preparation for Migration of House Bank Accounts
- Preparation for Migration of Financial Documents to Trade Finance
- Preparatory Activities and Migration of Customizing for Credit Management

Generally steps done in "DEV" and transported to other systems

Data Migration

- Partitioning of Universal Journal Entry Line Items Table
- Regenerate CDS Views and Field Mapping
- Analyse Transactional Data and Display Status
- Start and Monitor Data Migration
- Migrate General Ledger Allocations
- Credit Management Migration
- Reconcile and Compare Migrated Data
- Set Migration to Complete

Required to be done in each system. No postings allowed during these steps

Activities After Migration

- Transfer Application Indexes and Display the Status
- Fill Due Dates in FI Documents
- Fill the Offset Account in FI Documents
- Enrichment of Balance Carry-forward
- Deactivate Reconciliation Ledger

System is open for users. Posting is allowed

Précisions sur les services inclus :

- Les étapes de migration « finance » requises sont exécutées
- Les ajustements de paramétrage obligatoire pour maintenir un niveau de service opérationnels

- Migration des données Finances (BSEG/BSAS/BSIS/ etc..) dans une table ACDOCA

- Activation Matériel Ledger

- Activation du New Ledger

- Déversement des banques

...

STEP 06 – Focus

ans la nouvelle version et dans les nouvelles tables.
mmes standards SAP) les unes à la suite des autres :

Consistency of G/L Accounts and Cost Elements
Cost Element Merge
Assignment for Cost Elements
Migration of Transactional Data
Transactional Data
Enrichment of Transactional Data
Migration into Unified Journal: Line Items
Migration of Journal Entry
Migration of Material Ledger Master Data
Check Material Ledger Master Data
Migration of Material Ledger Order History
Check ML Production Order and Purchase Order History
Data Migration into Unified Journal: Aggregate Deltas
Check Migration of Balances
R24 Initial Depreciation Calculation
AFA Check Initial Depreciation Calculation
R25 Migration of House Bank Account (T012K) to Bank Account
CM1 Migration of the G/L Allocations
GL_AL_MIG

Ces activités effectuent des contrôles de cohérence dans les tables et dans le paramétrage actuel.

A chaque activité, les messages générés seront analysés et pour certains, nous aurons besoin de faire appel aux métiers/DAF pour effectuer :

- soit des choix de paramétrage
- soit des rectifications au niveau des données existantes.

Pour ce qui concerne les données existantes, il vous sera demandé de les rectifier sur la machine de tests ainsi que sur la machine de production avant les copies de production et la mise en production de la migration.

L'objectif de ses correctifs est de réduire au maximum le temps de traitement de la migration en production et d'éviter les blocages.

STEP 07 – Activation Fiori

Objectif

- Mise à disposition d'un Launchpad Fiori permettant :
 - D'accéder aux applications et transactions pertinentes à un rôle métier
 - De rechercher des objets dans SAP
 - D'être notifié des actions à mener
 - De recevoir une aide

Besoin

- Bénéficier d'un environnement unique
- Accéder au Launchpad Fiori + Web d'administration
- Utiliser les applications
- Avoir un seul point d'accès

Pré requis

- WP05 terminé
- Adresse de destination configurée

Solution envisagée

- Architecture recommandée = Embedded (composants backend et frontend sur le même système S/4HANA)
- Mise en place du SAP Business Client pour favoriser une phase d'adoption (un seul point d'accès pour l'utilisation d'applications Fiori et des transactions GUI, tout en conservant l'accès aux transactions SAP)

STEP 08 – Activités post-conversion

Objectif

- Réaliser les activités post-conversion fonctionnelles
- Ajuster le paramétrage de la solution afin de préserver le niveau de fonctionnalité

Besoin

- Bénéficier d'un environnement unique
- Accéder au Launchpad Fiori + Web d'administration
- Utiliser les applications
- Avoir un seul point d'accès

Pré requis

- WP06 terminé

Solution envisagée

- Activation des Business Partner
- Lancement du MRP pour son actualisation dans les nouvelles tables associées
- Réalisation des solutions fonctionnelles rendues obligatoires par la conversion (par exemple : mise en place des CCM – solution conçue au Step 03)
- Rattachement des nouvelles instances S/4HANA avec le reste du paysage (Les clients)

STEP 09 – Ajustements ABAP

Objectif

- Assurer la compatibilité technique : Vérifier la compatibilité technique des développements ABAP existants avec SAP S/4HANA. Identifier les modifications potentiellement problématiques qui pourraient causer des erreurs ou des dysfonctionnements lors de la conversion.

Besoin

- Certaines actions ne peuvent pas être réalisées d'avoir accès aux nouvelles fonctionnalités

Pré requis

- WP06 terminé

Solution envisagée

- Les principales adaptations concernent les objets spécifiques utilisés par [Les clients], qui sont à adapter du fait de la conversion vers S/4HANA. L'ensemble des programmes restent malgré tout disponibles dans le nouvel environnement.
- L'adaptation des programmes spécifiques pour HANA consiste majoritairement à :

STEP 10 – Mise à disposition

Objectif

- Livrer les environnements pour test (DEV, QAL, DRYRUN) puis de production (PRD) et assurer le support de la résolution des anomalies puis des incidents.
- REX
- Clôture du projet

Besoin

- Le cutover plan finalisé avec les intervenants identifiés, les durées de chaque étape et leurs séquençages.

Pré requis

- WP06 terminé
- WP07 terminé
- WP08 terminé
- WP09 terminé
- Résultats des tests de recette et Go-no-go positif du business pour le passage à la PRD

Solution envisagée

- DEV
 - Exécuter toutes les étapes de conversion
 - Mise à disposition de la DEV
- QAL
 - Exécuter toutes les étapes de conversion
 - Mise à disposition des livrables
 - Exécuter la recette utilisateurs UAT
 - Confirmer la formation des End Users
 - Confirmer les tests de recette
 - Planifier le Go-no-Go
- DRYRUN
 - Exécuter toutes les étapes de conversion
 - Exécuter le cutover et actualisation
- PROD
 - Exécuter toutes les étapes de conversion et le cutover
 - Suivre la résolution des anomalies et des incidents
 - Mise à disposition des livrables
- REX & Clôture du projet

Précisions sur les services inclus :

- Les transferts de connaissances sont dispensés au BPO. Il s'agit d'un « train the trainer »
- Applium assure uniquement un support de recette afin de garantir une réactivité de prise en charge des anomalies. La recette métier reste à la charge de [Les clients]

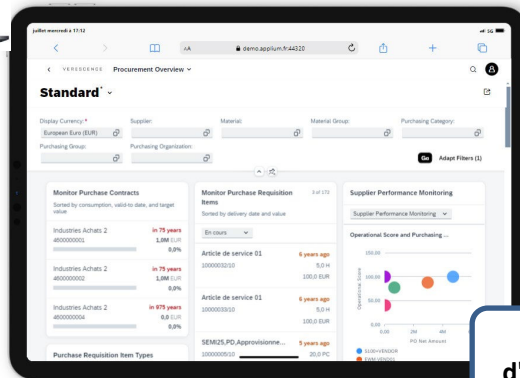
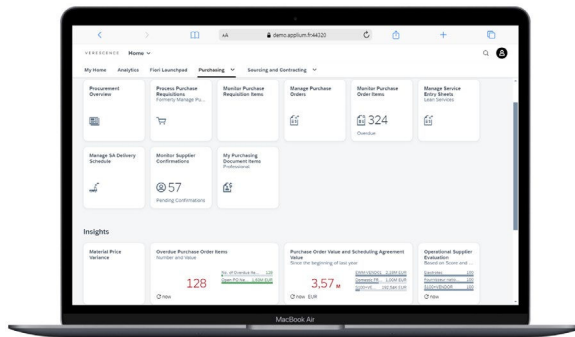
- Les sujets d'ajustements post-conversion sont multiples et peuvent être plus ou moins impactant, ex :
- La gestion des remises de fin d'année (BFA/RFA) est complètement refondue. Le CCM ou Condition Contract Management propose de nouvelles transactions et une nouvelle approche. Il faut reconstruire.
- Grâce à MRP Live, vous profitez de performances optimisées et pouvez effectuer des planifications selon des cycles beaucoup plus courts. Cela vous permet de réaliser plusieurs planifications par jour par ex
- Des formations peuvent être nécessaires afin de présenter les nouvelles données comptables et/ou contrôle de gestion ainsi que sur la gestion des comptes bancaires qui évoluent avec l'utilisation de tuiles dans Fiori ou encore les nouvelles transactions sur les étapes de clôtures des immobilisations, etc..
- Le contrôle crédit est revu, il est nécessaire d'effectuer un accompagnement sur les nouvelles données de base du partenaire ainsi que les nouvelles transactions à utiliser.
- La mise à jour des rôles et autorisations avec les nouvelles transactions et objets
- ETC...

- Fiori c'est d'abord un espace de travail avec toutes MES informations, celles dont j'ai besoin
- La mise en place de quelques tuiles obligatoires est requise (gestion des banques, ...)
- La mise en place de Fiori n'exclue pas l'usage du SAPGui
- Il reste quelques transactions non couvertes par une application Fiori
- Un accès unique 100% Fiori est possible et plus confortable
- Comme les transactions SAPGui, les applications Fiori s'intègrent via les rôles et autorisations
- La mise en place du Launchpad fiori peut entrainer/nécessiter l'adaptation des rôles et autorisations

Fiori Obligatoire

- Une première liste de tuiles Fiori est proposée dans le package de base afin d'accompagner le déploiement de la conversion S/4HANA
- Tuile obligatoire pendant la conversion :

Migrate Your Data	F3473
Liste des tuiles obligatoires après conversion :	
• Tuiles de gestion des banques et comptes bancaires	
House Bank (S/4HANA)	F1758
Import and Export Bank Accounts	WDA_FCLM_UPLOAD_DOWNLOAD
Manage Bank Accounts	F1366A
Manage Banks - Cash Management	F1574A
• Tuile de gestion des nomenclatures douanières	
Classify Products - Commodity Codes	F2151
Manage Commodity Codes	F2516
Reclassify Products - Commodity Codes	F2152



Rôles métiers

Espace

Page

Section

Catalogues d'applications

Tuile

SAP Home

My Apps

- Procurement Overview
- Monitor Purchase Order Items (5,52 K Overdue)
- Monitor Purchase Contract Items (8 Expiring)
- Monitor Purchase Requisition Items
- Monitor Purchase Scheduling Agreement Items (6 Overdue)
- Monitor Purchase Order Down Payments

Process Purchase Requisitions

- Process Purchase Requisitions
- Manage Purchase Orders
- Post Goods Receipt for Purchasing Doc...
- Post Goods Receipt for Inbound Delivery
- Monitor Materials Without Purchase...

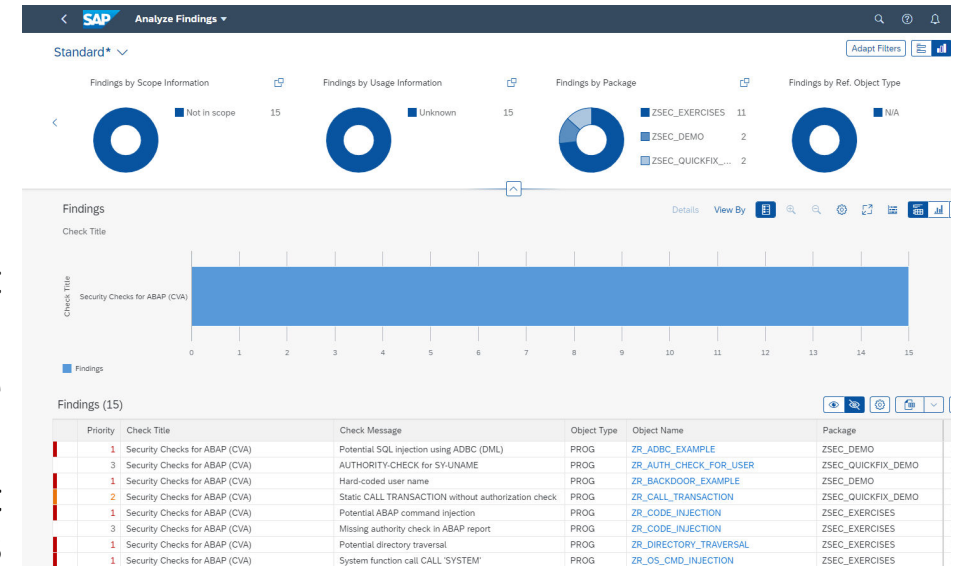
Create Purchase Requisition **Create Purchase Order Advanced** **Create Supplier Invoice**

Insights

- Overdue Purchase Order Items (Number and Value): 6 K
- Purchase Order Value and Scheduling Agreement (Since the beginning of last year): 4,19 B
- Purchase Order Average Delivery... (Weighted (in Days)): -2,3
- Purchase Order Changes (Purchase Order Cha...): 293
- Purchasing Spend (Comparison of Spend): 100 %
- Spend Variance (Since the beginning...): 29.2 %
- Non-Managed Spend (Invoices Without Put...): 60.1 %

✓ 100% du spécifique est repris

- ❖ Selon la qualité du code existant l'effort peut aller du simple au double
- ❖ Tous les messages remontés par l'ATC (Abap Test Cockpit) doivent être traités
- ❖ Des modules fonctions standards SAP utilisées peuvent être dépréciés, il faut les remplacer
- ❖ Les requêtes SQL bien que fonctionnelles, si mal réalisées peuvent provoquer des incohérences fonctionnelles (ex : TRI dans les tables)
- ❖ Tous les Batch-Input (appel de transaction) s'appuyant sur des transactions obsolètes voire dépréciées doivent être ajustés
- ❖ Il peut être opportun d'adopter une approche clean-core et revoir les ABAP pour proposer des applications sur la BTP de SAP, par exemple
- ❖ Dette technique : un programme spécifique coûte tout au long de la vie de l'ERP, 5 fois la charge initiale de réalisation (bugs, migration EHP, Conversion S/4HANA et enfin les releases S/4HANA)



S/4HANA : contrôle de disponibilité des requêtes SAP	49
S/4HANA: Field length extensions	8516
S/4HANA: Search for base tables of ABAP Dictionary views	12
S/4HANA: Search for database operations	239
S/4HANA: Search for Simplified Transactions in Literals	648
S/4HANA: Search for usages of simplified objects	1138
Search DB Operations in Pool/Cluster Tables	5
Search problematic statements for result of SELECT/OPEN CURSOR without ORDER BY	11114
Utilisation de l'interface ADBC	216



Une équipe SAP Enterprise Cloud Service (ECS) dédiée à [Les clients]



ECS Project Lead (PL)

Dédié au projet

- Responsable de la phase d'accueil des clients
- Gérer la planification de projets complexes au cours du cycle de vie du projet
- Gestion de l'escalade pendant les activités planifiées du projet
- Agir en tant qu'ambassadeur du client pour les différentes équipes techniques.
- Coordonne avec le client, les SI et les équipes SAP étendues pour aligner les informations sur le projet, les exigences et les délais.



ECS Client Delivery Manager (CDM)

Dédié au client

- Principal point de contact pour les questions non techniques pour le client
- Fournir au client la transparence sur l'avancement et les KPI des services ECS.
- Responsable de la validation de la fourniture des services convenus contractuellement
- Pilote l'alignement des objectifs, des attentes et des projets en collaboration avec le client.



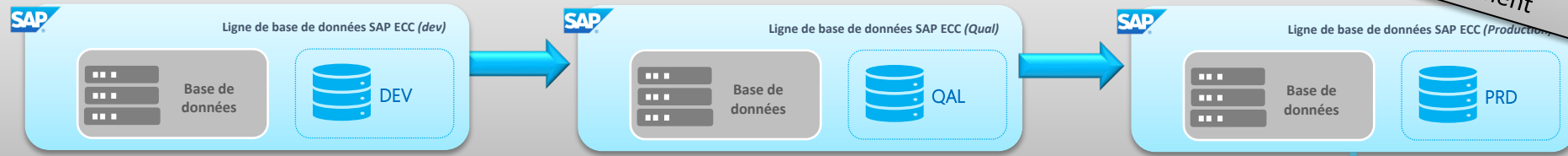
ECS Technical Service Manager (TSM)

dédié au client

- Contact technique principal pour tous les sujets liés à la technique et à l'infrastructure
- Diriger et conseiller les équipes techniques SAP RISE en ce qui concerne la fourniture de services.
- Répondre aux questions techniques des clients
- Agir en tant que point de contact technique unique pendant le processus de désescalade.

- Il est recommandé de procéder à un **gel des projets d'évolution ECC6** en parallèle du projet de conversion S/4HANA (dès copie de la Production)
- L'ensemble des modifications effectuées sur la ligne de maintenance devront être reproduites sur la nouvelle ligne, dès lors qu'elles auront été mises en production
- Cette double maintenance, correspondant au report de corrections urgentes entre la ligne d'origine et la ligne projet, n'est pas prévue dans les charges proposées. Celle-ci pourra être effectuée sur demande dans le cadre de tickets loggés chez le prestataire TMA actuel de [Les clients], ou dans le cadre de prestations d'assistance en engagement de moyens.

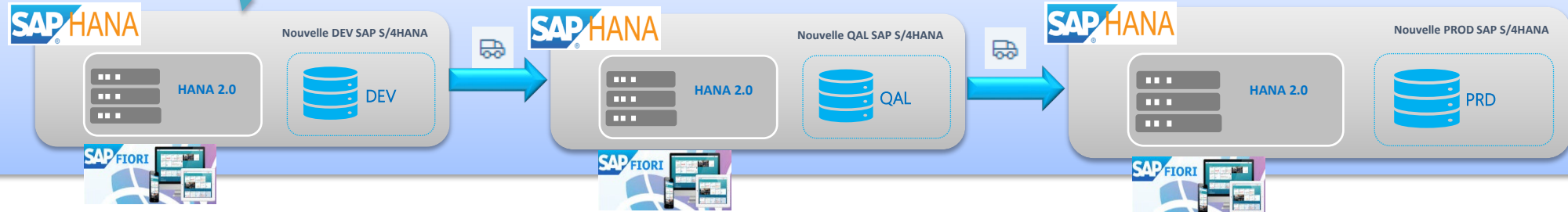
Chaine de maintenance ECC6



Toute modification apportée à la production doit être reportée manuellement

Reports manuels

Chaine projet S/4HANA



- Identifier au préalable les impacts de la conversion fin de bien se préparer
- Préparer la conversion des clients/fournisseurs en Business Partner AVANT la conversion
- Préparer / Nettoyer de données de base (ex: articles, contrôle crédit, ...)
- Exécuter un archivage pour optimiser la conversion et l'infrastructure cible
- S'assurer de la disponibilité d'une infrastructure pour la ligne projet
- Anticiper des changements d'usage et/ou d'organisation
- Préparer votre recette avec une AMOA par exemple

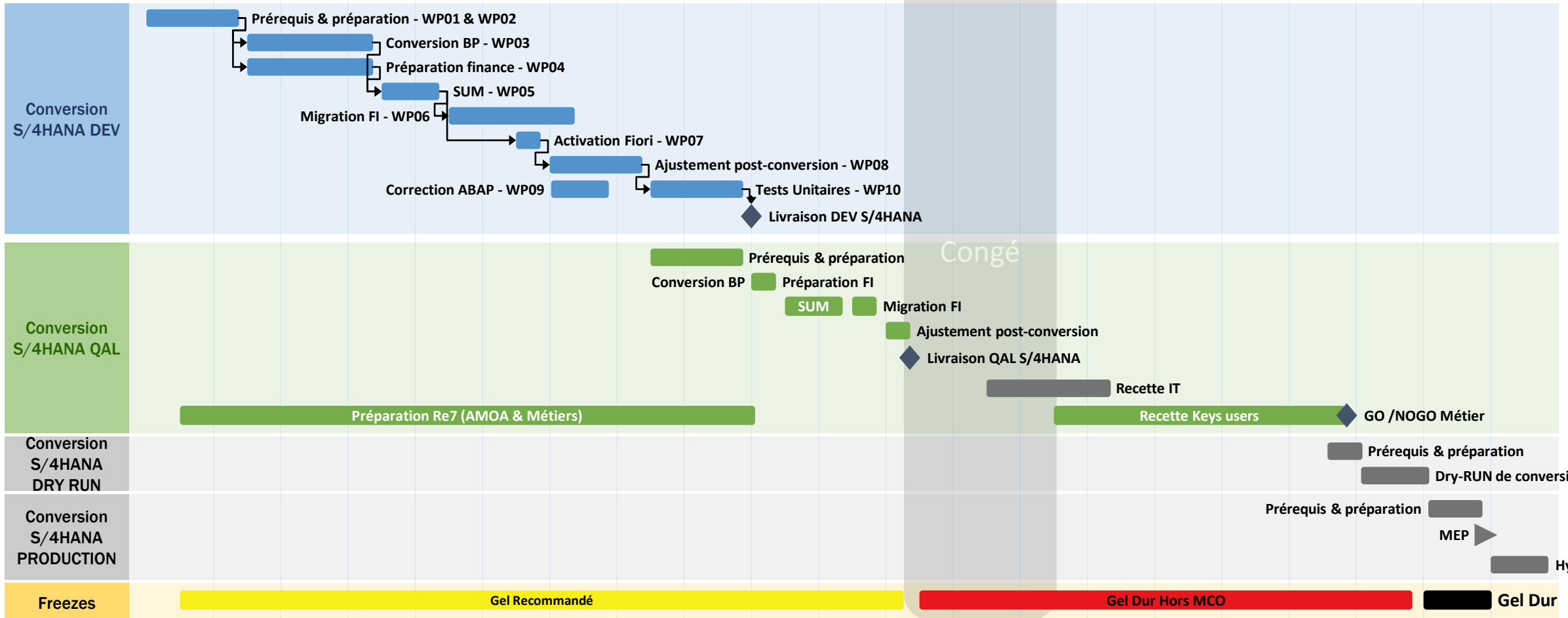
- Seuls les correctifs urgents doivent être autorisés sur la chaîne de maintenance à chaud.
- L'environnement de production doit rester iso périmètre durant toute la durée du projet.
- Dès le démarrage des opérations de conversion sur l'environnement de production, aucun transport ne sera possible (1 semaine avant la MEP) jusqu'à la mise en production.
- Nous estimons l'indisponibilité du système productif entre 40h et 60h maximum (incluant les 14 heures de downtime SAP). Le plan de bascule permettra d'affiner cette durée.
- Dans l'hypothèse d'un début des opérations de bascule en production dès le vendredi, les vérifications post-MEP seront déroulées le dimanche après-midi en prévision d'une décision finale de Go/No Go le lundi au plus tard.

	Mar		Apr		May		Jun		Jul		Aug		Sep		Oct		Nov		Dec	
9	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29	31	33	35	37	39	41	43	45	47	49
24/02	10/03	24/03	07/04	21/04	05/05	19/05	02/06	16/06	30/06	14/07	28/07	11/08	25/08	08/09	22/09	06/10	20/10	03/11	17/11	01/12

Phase 1 & Phase 2 - Conversion S/4HANA DEV

Phase 4 & Phase 5 - Conversion S/4HANA PRD

Phase 3 & Phase 4 - Conversion S/4HANA QAL



Agenda

- 1 Introduction et enjeux de la transformation SAP
- 2 Les différents chemins de transformation
- 3 Réaliser votre transition vers S/4HANA
- 4 Retour d'expérience et bonnes pratiques (Move to S/4)**
- 5 Q&R et clôture



Conversion Brownfield

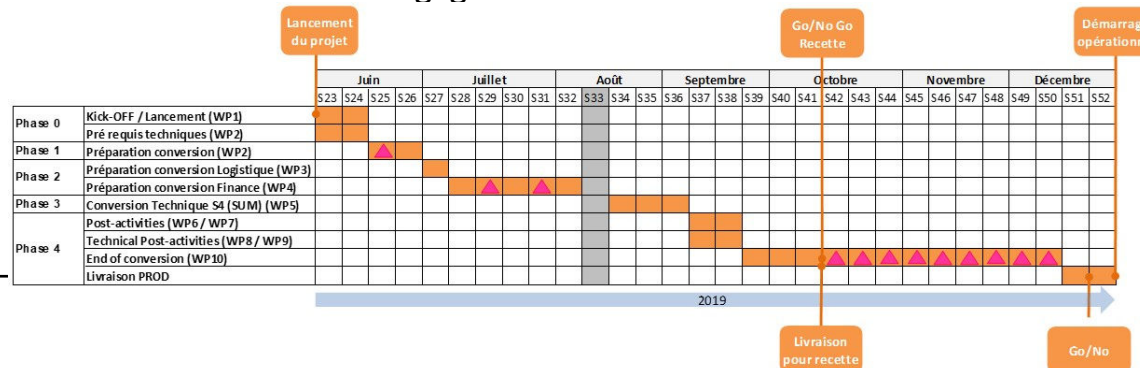
QUI ?	QUOI ?	CIBLE ?
Activité : - Fabrication et commercialisation de solutions de fixations pour l'enveloppe du bâtiment (étanchéité, couverture, bardage et façade) - Présence en Italie, Pologne, Belgique, La Réunion... Chiffre d'Affaires : 260 millions d'Euros (2020) Effectifs : 920 employés	- SAP ECC6 Ehp0 500 utilisateurs monde - SAP CRM On Premise - SAP BW 7.40 - Base de données Oracle 11.2 Non Unicode - Sun Solaris - Infrastructure hébergée chez ATOS	- SAP S/4HANA 1909 - On Premise - SAP HANA 2.0 - SAP Cloud for Customer - SAP BW 7.40 sous HANA - Linux Suse - Infrastructure Nutanix hébergée chez SCC

ROLE Applium ?

Réalisation de l'ensemble des tâches techniques de migration dans le cadre d'une Maîtrise d'Œuvre avec engagement de résultats

- Migration S/4HANA de type Brownfield
- Migration Unicode
- Migration de l'infrastructures des datacenters d'Atos vers le datacenter SCC
- Démarrage opérationnel : Avril 2020

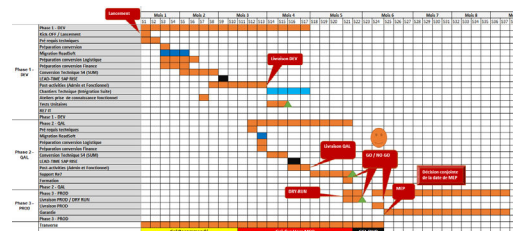
Conversion et optimisation des licences SAP S/4HANA



Applium Cadrage suivi d'un projet de conversion SAP S/4HANA Brownfield



Cadrage + Conversion Brownfield

QUI ?	QUOI ?	CIBLE ?
Activité : - Négoce de vins, embouteillage, logistique et export. - Filiale du groupe Carrefour 6 entrepôts répartis sur toute la France Chiffre d’Affaires : 986 millions d'euros (2021) Effectifs : 637 employés	- SAP ECC6 Ehp8 500 utilisateurs monde - SAP BW/HANA - SAP APO - SAP CRM - Linux, Base de données Oracle 12 - Infrastructure hébergée en interne	- SAP S/4HANA Cloud Private Edition (Rise) - SAP Integrated Business Planning - SAP Integration Suite
ROLE Applium pour la phase de cadrage?		ROLE Applium pour la phase de projet?
Réalisation de l’étude de cadrage stratégique et aide à la décision sur le choix de scénario - Installation et exécution des outils SAP & Applium - Ateliers métiers, ateliers IT - Analyse des rapports d’exécution, mise en adéquation avec les impacts métiers - Restitution : - conclusion de faisabilité du scénario Brownfield ou Greenfield - SWOT et aide à la décision - impacts métiers, fonctionnels, techniques - effort de migration, budget, recommandations d’architecture, planning projet		Quelques mois après la réalisation de l’audit, le client a lancé un appel d’offres pour la migration Brownfield vers SAP S/4HANA PCE (Private Cloud Edition) et a retenu la société Applium (projet en 2022 et 2023) : - Déploiement full Fiori - Refonte des interfaces sur SAP Integration Suite - Mise en œuvre de solutions complémentaires : - SAP Integrated Business Planning (IBP) - SAP Enable Now 

■ **Elkem Silicones :**

- Conversion SAP ECC6/EHP8 on Hana en mode Brownfield vers SAP RISE => MEP septembre 2025
- Move2Cloud Azure des systèmes connexes

■ **Verescence :**

- Conversion SAP ECC6/EHP7 on Oracle en mode Brownfield vers SAP RISE => MEP novembre 2025
- Move2Cloud Azure des systèmes connexes

■ **Aéroport de Bordeaux :**

- Conversion SAP ECC6/EHP8 on Hana en mode Brownfield hébergé sur site => MEP novembre 2025

■ **Truffaut :**

- Conversion SAP ECC6/EHP7 on Hana en mode Brownfield hébergé sur AWS => MEP février 2026

 Migration Greenfield		
QUI ?	QUOI ?	CIBLE ?
Activité : - Ingénierie et intégration de systèmes d'information Chiffre d'Affaires : 237,4 millions d'Euros (2021) Effectifs : 2238 employés	- SAP 4.6C - Base de données Oracle 11,2 - Sun Solaris - Infrastructure hébergée en interne	- SAP S/4HANA 1709 - Vendor Invoice Management 7.5 - Document Access 16.2 - Hana 2.0 - Suse Linux
ROLE Applium ?		
- Réalisation de l'ensemble des tâches fonctionnelles et techniques de migration dans le cadre d'une Maîtrise d'Œuvre avec engagement sur les résultats - Reprise des données, intégration des PNS... - Dimensionnement des infrastructures (celles-ci étant fournies par notre partenaire SCC) Dates du projet : - Lancement du projet : juin 2018 - Démarrage opérationnel : janvier 2019		

 Conversion Brownfield		
QUI ?	QUOI ?	CIBLE ?
Activité : 3 métiers complémentaires : Constructeur d'avions, équipements et systèmes aéronautiques, logistique & services Chiffre d'Affaires : 1,2 Milliards d'Euros en 2020 Effectifs : 10 000 employés dans 13 pays	- SAP ECC6 Ehp7 on Hana 250 utilisateurs monde - SAP Invoice Management - Infrastructure hébergée en externe chez Oxya	- SAP S/4HANA 2022 On Premise (avant migration vers S/4HANA Private Cloud en 2024) - SAP HANA 2.0 - Linux Suse - Infrastructure hébergée par hyperscaler
ROLE Applium ?		
Réalisation de l'ensemble des tâches fonctionnelles et techniques de migration dans le cadre d'une Maîtrise d'Œuvre avec engagement sur les résultats - Mise en œuvre de nouvelles fonctionnalités : Crédit client (scoring), chargement des pièces comptables par fichier Excel, New asset accounting, nouvelle gestion de la DEB, Material ledger... - Mise à jour des composants OpenText (VIM, Intelligent Capture en remplacement de Business Center Capture et Archive center en remplacement d'Archive Server) - Mise en place de 9 applications Fiori - Fusion des environnements SAP GRC		

 Conversion Brownfield		
QUI ?	QUOI ?	CIBLE ?
Activité : • Edition de logiciels, leader mondial des solutions d'automatisation des cycles de gestion Procure-to-Pay et Order-to-Cash • Présence dans 14 pays Chiffre d'Affaires : • 133,58 millions d'Euros (2021) Effectifs : plus de 1000 employés	• SAP ECC6 EHP8 • 36 utilisateurs • Infrastructure hébergée en interne • Base de données SQL Server • Système d'exploitation Windows Server 2012	• SAP S/4HANA 2021 On Premise • Hébergement SAP on Azure • SAP Hana 2.0 • Linux Suse 15
ROLE Applium ?		
Maîtrise d'œuvre du projet dans le cadre d'un forfait avec engagement de résultats Projet réalisé en 2022/2023 Conversion et optimisation des licences SAP S/4HANA		



Migration Greenfield

QUI ?	QUOI ?	CIBLE ?
Activité : - conception, fabrication et commercialisation de systèmes de transports de biens Chiffre d'Affaires : 320 millions d'Euros (2020) Effectifs : 1 350 employés répartis sur 8 usines et bureaux commerciaux	- SAP S/4HANA 2021 On Premise 800 utilisateurs monde - Infrastructure hébergée en interne - S/4HANA Finance for cash management (Optimisation de gestion de la trésorerie) - SAP Invoice Management by OpenText (dématérialisation des factures) - SAP Document Access by OpenText (Gestion Electronique des documents) - SAP Enable Now pour la gestion des formations et de la conduite du changement	Déploiement de la solution au 1^{er} janvier 2024 sur un premier périmètre de 7 entités en France, Espagne et Allemagne
ROLE Applium ?		
Maîtrise d'œuvre du projet dans le cadre d'un forfait avec engagement de résultats Application de la méthodologie SAP Activate et des outils SAP Focused Insights Mise à disposition des licences SAP S/4HANA On Premise et des souscriptions SAP Cloud		

Applium Cadrage suivi d'un projet de conversion SAP S/4HANA Brownfield



Cadrage + Conversion Brownfield

QUI ?	QUOI ?	CIBLE ?
Activité : - Maintenance d'équipements et d'aéronefs Chiffre d'Affaires : 500 millions de chiffre d'affaires (2021) Effectifs : 3000 salariés sur 16 sites dans le monde	- SAP ECC6 Ehp0 500 utilisateurs monde - SAP BW 7.40 - Base de données Oracle 11.2 Non Unicode - Linux - Infrastructure hébergée en interne	- SAP S/4HANA 2202 On Premise - SAP HANA 2.0 - SAP BW/HANA - Linux Suse - Infrastructure hébergée en interne
ROLE Applium pour la phase de cadrage?		ROLE Applium pour la phase de projet?
Réalisation de l'étude de cadrage préalable de type Brownfield - Installation et exécution des outils SAP & Applium - Analyse des rapports d'exécution, mise en adéquation avec les impacts métiers - Restitution : - conclusion de faisabilité du scénario Brownfield - impacts métiers, fonctionnels, techniques - effort de migration, budget, recommandations d'architecture, planning projet		Fin 2022, le client a lancé un appel d'offres pour la migration Brownfield vers SAP S/4HANA (On Premise) et a retenu la société Applium : - Déploiement full Fiori - Déploiement de SAP S/4HANA sur des entités non-SAP (+ 400 utilisateurs) - Retour au standard de plusieurs importants spécifiques ECC6 - Mise en œuvre de solutions complémentaires suivantes : - SAP Integrated Business Planning (IBP) - SAP Enable Now - SAP Analytics Cloud - SAP Business Technology Platform



Conversion Brownfield

QUI ?	QUOI ?	CIBLE ?
Activité : • Production de matériaux à base de silicone • Présence en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique, en Asie-Pacifique, en Amérique du Nord et en Amérique latine. Chiffre d’Affaires : • 469 millions d’Euros (2021) Effectifs : plus de 7 300 employés dans le monde, dont 896 en France (2020)	• SAP ECC6 EHP8 on Hana • 1 360 utilisateurs • Infrastructure hébergée en externe chez Oxya • SUSE Linux Enterprise Server 12 • Kofax Process Director Accounts Payable 7.9 • Content Server 6.5 • SAPConsole • SAP Integration Suite (Neo) • Bac à sable ECC6 hébergé chez Oxya	• SAP S/4HANA 2023 Private Cloud (RISE) • 1 001 FUE • Hébergement SAP RISE on Azure • Linux Suse 15 • Kofax Process Director 7.11 • SAP BTP Document Management System • ITS Mobile • SAP Integration Suite Cloud Foundry • Bac à sable hébergé sur Azure en sidecar de RISE

ROLE Applium ?

Fourniture des souscriptions SAP S/4HANA Private Cloud (gestion de la conversion contractuelle depuis ECC6)

Réalisation de l’ensemble des tâches fonctionnelles et techniques de migration dans le cadre d’une Maîtrise d’Œuvre (méthode 10Steps2S4) :

- Onboarding SAP RISE
- Mise en œuvre de nouvelles fonctionnalités (ERP Live...)
- Migration vers les Business Partners
- Déploiement de SAP Fiori et des rôles associés
- Migration de version SAP Integration Suite (Neo vers Cloud Foundry)
- Migration de SAP content server vers SAP Document Management System (SAP BTP)
- ...

Services managés SAP RISE (supervision, MCO...)

Hébergement Azure des applications hors RISE (bas à sable)

**Projet en cours
(de septembre
2024 à août 2025)**

Applium Cadrage suivi d'un projet de conversion SAP S/4HANA Hybride



Cadrage + Migration Greenfield

QUI ?	QUOI ?	CIBLE ?
Activité : - Solutions pour toutes les applications du sel : agriculture, alimentation, traitement des eaux, industries, déneigement, chimie Chiffre d'Affaires : 300 Millions d'Euros en 2021 Effectifs : 1 500 employés	- SAP ECC6 Ehp8 250 utilisateurs monde - Oracle 12.1 - Red Hat - Infrastructure hébergée en externe chez Cheops	- SAP S/4HANA Private Cloud (RISE) pour 551 FUE - SAP Business Technology Platform - SAP Document & Reporting Compliance - SAP Integration Suite - SAP Datasphere - SAP Analytics Cloud - SAP Enable Now - SAP Sustainability Control Tower - SAP Responsible Design and Production
ROLE Applium lors du cadrage ?		ROLE Applium lors du projet ?
Réalisation de l'étude de cadrage et de la roadmap en vue d'un déploiement S/4HANA - Installation et exécution des outils SAP - Analyse des rapports d'exécution, mise en adéquation avec les impacts métiers - Animation d'ateliers avec les métiers : - Identification des irritants - Construction d'un SWOT - Identification des processus métiers nouveaux ou à reprendre - Projection de solution cible en adéquation avec les besoins - Restitution : - conclusion de faisabilité du scénario - impacts métiers, fonctionnels, techniques et licences/souscription - effort de migration, budget, recommandations d'architecture, planning projet		- Onboarding RISE - Participation à la conception et à la mise en œuvre du Core Model SAP S/4HANA et à son déploiement sur 5 pays (France, Italie, Espagne, Pays Nordiques, Pays bas, Tunisie) - Déploiement de l'interface utilisateurs Fiori - Prise en charge du chantier autorisations - Réalisation des développements SAP Abap et SAP BTP - Mise en œuvre de SAP Enable Now et création de la documentation pédagogique - Mise en œuvre des flux d'échange avec SAP Integration Suite - Mise en œuvre de SAP Sustainability Contre Tower - Services managés RISE

 Cadrage		
QUI ?	QUOI ?	CIBLE ?
Activité : - Raffinerie de pétrole et dépôts d'hydrocarbures en Guadeloupe (Essence et Gazoil) Chiffre d'Affaires : 788 Millions d'Euros en 2021 Effectifs : 337 employés	- SAP ECC6 Ehp7 200 utilisateurs monde - Base de données SQL Non Unicode - Windows 2008 - Infrastructure hébergée en interne	- Confirmer la possibilité d'une conversion Brownfield vers SAP S/4HANA - On Premise
ROLE Applium ?		
Réalisation de l'étude de cadrage préalable de type Brownfield - Installation et exécution des outils SAP & Applium - Analyse des rapports d'exécution, mise en adéquation avec les impacts métiers - Restitution : - conclusion de faisabilité du scénario Brownfield - impacts métiers, fonctionnels, techniques - effort de migration, budget, recommandations d'architecture, planning projet		

Agenda

- 1 Introduction et enjeux de la transformation SAP
- 2 Les différents chemins de transformation
- 3 Réaliser votre transition vers S/4HANA
- 4 Retour d'expérience et bonnes pratiques (Move to S/4)
- 5 **Q&R et clôture**



Vous souhaitez aller plus loin ?

- ➡ Une **démonstration personnalisée** de **RISE** ou **GROW**
- ➡ Une proposition de cadrage **SAP S/4 HANA**
- ➡ Une offre de **souscription** personnalisée
- ➡ Un **échange** avec un expert

Adresse de contact générique pour toutes vos demandes : contact@applium.fr
ou votre interlocuteur Applium habituel



Nos prochains webinaires :

Facturation Electronique obligatoire



WEBINAIRE

 10 Apr. 2025  11h

Présentation de notre offre
GenerixbyApplium (Generix+A2C)

Découvrir le programme



WEBINAIRE

 05 Jun. 2025  11h

Présentation de notre offre
GenerixbyApplium (Generix+A2C)

Découvrir le programme

MERCI POUR VOTRE ATTENTION



Applium

Plus d'informations sur
www.applium.fr/SURFtoS4

