

Smart Guide

Guide de gestion des licences SAP® dans le cloud

Contenu

Introduction	3
Abonnements	4
SAP S/4HANA Cloud	4
SAP Analytics Cloud	14
SAP SuccessFactors	17
SAP Ariba	20
SAP Concur	26

Introduction

En tant que client de SAP, peut-être ressentez-vous une pression croissante vous incitant à migrer votre ERP vers une plateforme basée sur le cloud. Le déploiement des ERP dans le cloud est une démarche encore récente, de sorte que nombre d'entreprises commencent seulement à envisager cette transition. Toutefois, et même si le taux d'adoption demeure relativement faible, certains clients de SAP ont déjà franchi le pas, ou envisagent sérieusement d'adopter l'une des solutions en cloud proposées par l'éditeur allemand.

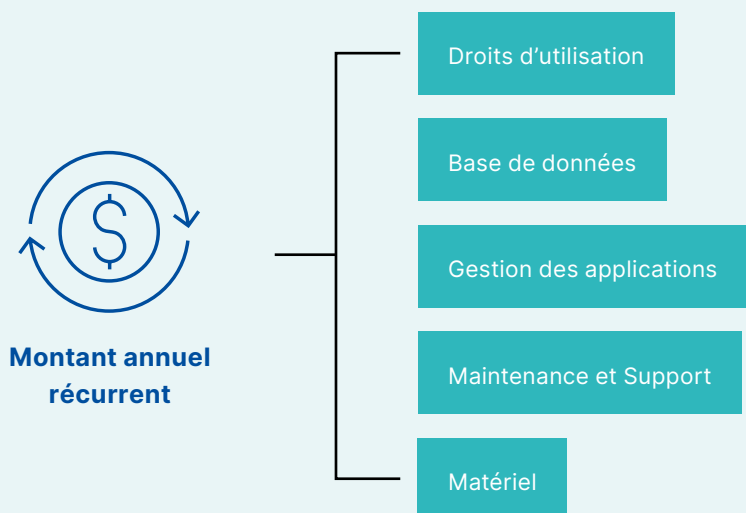
Les entreprises qui ont déjà investi vont à n'en pas douter poursuivre, voire accentuer, leurs investissements en faveur des solutions cloud.

De leur côté, les clients en phase de réflexion doivent prendre en compte de nombreux facteurs afin de s'assurer que les contrats de services en cloud répondent à leurs attentes et qu'ils tireront le meilleur parti de cette évolution. Si vous vous trouvez dans ce cas de figure, ce guide vous aidera à :

- obtenir des informations concrètes à propos de la structure des contrats cloud conclus avec SAP ;
- collecter les données internes clés qu'elles devront prendre en compte au moment de migrer vers le cloud ;
- et négocier contrats et tarifs dans des conditions optimales avec SAP.

Abonnements

Les solutions cloud de SAP sont principalement mises à disposition sous forme de licences « à terme », dont la durée est comprise entre trois et cinq ans et dont le montant annualisé repose sur l'utilisation estimée sur la base de plusieurs facteurs :



La période de renouvellement varie généralement de 1 à 3 ans, et peut être définie dans le contrat. Les entreprises ont la possibilité d'augmenter le nombre de licences en fonction de l'usage prévu au cours de chacune des années du contrat.

SAP S/4HANA Cloud

Versions disponibles :

- SAP S/4HANA Cloud
- SAP S/4HANA Cloud – EX – Extended Edition, (Édition étendue) auparavant désignée SAP S/4HANA Cloud, édition à locataire unique
- SAP S/4HANA Cloud – ES – Essentials Edition, (Édition de base) auparavant désignée SAP S/4HANA Cloud, édition à locataires multiples
- SAP S/4HANA – private cloud (cloud privé)
- SAP S/4HANA – on-premises (sur site)

Plateforme SAP S/4HANA unique : la solution idéale pour chaque client et chaque migration vers le cloud

	Cloud ERP*		ERP in the Cloud
			
	SAP S/4HANA Cloud	SAP S/4HANA Cloud, single tenant edition	SAP S/4HANA
Implementation	Greenfield with data migration	Greenfield with data and configuration migration	Greenfield or conversation of existing implementations
Functional Scope	Business configuration of standardized core ERP and select LOB processes	Full functional S/4HANA scope of core ERP and extended LOB and industry processes	Full functional S/4HANA scope of core ERP and extended LOB and industry processes
Industries Supported	In-depth support for professional services and component manufacturing; more industries on roadmap	All industries supported	All industries supported
Extensibility	S/4HANA Extensibility Framework and extensions via SCP, using whitelisted APIs	S/4HANA Extensibility Framework and extensions via SCP, with full extensibility option	Customization, modification, and extensibility possible
Innovation Cycle	Quarterly	Up to 2 upgrades a year	Annual; speed of adoption on customers' schedule
Deployment Benefits	Multi-tenant environment, Lowest TCO and fastest time to value	Single-tenant environment Low TCO and fast time to value	Customer controlled deployment and implementation efforts
Licensing	Subscription licensing	Subscription licensing	BYOL + infrastructure subscription
Infrastructure	Shared public cloud	Dedicated system landscape on cloud infrastructure	Customer specific system landscape Runs on SAP HANA Enterprise Cloud

SAP S/4HANA Cloud Essentials Edition, (ES)

Couramment adoptée par les nouveaux clients qui recherchent une l'approche « full cloud » avec des mises à jour trimestrielles régulières comprenant une nouvelle configuration et de nouveaux logiciels, cette version est également utilisée dans les filiales, parallèlement aux implémentations SAP sur site.

- Infrastructure : cloud public partagé avec d'autres clients, exclusivement hébergé et exploité par SAP.
- Licence: abonnement de type « logiciel en tant que service » (SaaS).

SAP S/4HANA Cloud Extended Edition, (EX)

Cette version propose les avantages du cloud avec davantage de flexibilité et de contrôle, ainsi que des processus d'infrastructure, des services et des accords de niveau de service (SLA) standardisés. Un nombre minimum d'utilisateurs étant requis, cette option convient aux moyennes et grandes entreprises.

- Infrastructure : environnement dédié dans une infrastructure en cloud exploitée par SAP (SAP ou hyperscaler de type Microsoft Azure, AWS ou Google Cloud).
- Licence : abonnement de type « logiciel en tant que service » (SaaS)

Métriques / Types de licences

Accès utilisateur (user access)

L'environnement S/4HANA propose différentes catégories d'utilisateurs afin de différencier les possibilités d'accéder aux fonctionnalités. Cette métrique s'applique aux personnes autorisées à accéder au Service Cloud. Les utilisateurs sont « mesurés » en tant qu'individus qui se connectent au Service Cloud via l'interface du Service Cloud. Trois formules d'abonnement au Service Cloud sont disponibles.

01 | Productivity Use – 7018653

Essentiellement des fonctions de consommation de données ou des tâches légères. Le prix est d'environ 300 euros par unité.

02 | Functional Use – 7018654

Concerne les fonctions métier élémentaires d'une activité (LoB). Le prix est d'environ 1 200 euros par unité.

03 | Professional Use – 7018652

Accès à l'intégralité des fonctionnalités cloud de S/4HANA, y compris les fonctions analytiques, de planification et de configuration. Le prix est d'environ 3 500 euros par unité. Cette licence nécessite au moins 8 blocs.



	Productivity Use	Functional Use	Professional Use
Time & Attendance Management	✓	✓	✓
Self-Service Requisitioning	✓	✓	✓
Asset Management & Maintenance		✓	✓
Treasury and Accounting		✓	✓
Manufacturing Execution		✓	✓
Inventory and Order Management		✓	✓
Operational Procurement & Supplier Management		✓	✓
Financial Consolidation, Planning & Analysis			✓
Process & Production Planning			✓

Enterprise Management – Mise à jour des droits d'utilisation d'octobre 2020. Fonctionnalités correspondantes

October 2020 S/4HANA Enterprise Management – use rights update Corresponding Solution Capabilities

S/4HANA Enterprise Management for Professional use, MC: 7018652	S/4HANA Enterprise Management for Functional use, MC: 7018654	S/4HANA Enterprise Management for Productivity use, MC: 7018653
All Solution Capabilities offered by the Software, within the Enterprise Management license Supply Chain Management Goods Movement Inventory Analytics & Control Returnable Packaging Logistics Warehouse Management Delivery Management Transportation Management Available to Promise Physical Inventory Handling Unit Management Batch Management Serial Number Management Manufacturing Material Requirements Planning External Processing Production Execution Subcontracting Just-in-time Processing Kanban Production Control Repetitive Manufacturing Quality Planning Quality Improvement Quality Inspection Production BOM Management Recipe/Routing Management Manufacturing Analytics	Asset Management Maintenance Planning and Scheduling Maintenance Execution Enterprise Information Management Master Data Maintenance R&D and Engineering Project Financial Control Project Logistics Control Variant Configuration Product Development Foundation Service Warranty Management Service Request Management Service Order Management Service Fulfillment Service Billing Customer Engagement Packaged Service Offerings Business Solution Contract Management Service Contract Management Service Parts Fulfillment <i>Service Monitoring and Analytics</i> <i>In-House Repair</i>	Sales Sales Quotation Management Sales Contract Management Sales Order Management and Processing Price Management Incentive and Commission Management Opportunity Management Sales Lead Management Activity Management Account and Contact Management Sales Master Data Management Sales Billing Solution Billing Sales Rebates Manufacturing Claims, returns and refund mgmt. Sales Monitoring and Analytics HR Organizational Management Time Sheet Sourcing and Procurement Self-Service Requisitioning Display Use Rights <i>Approval Use Rights</i> Asset Management <i>Maintenance Demand Processing</i> Manufacturing Material Requirements Planning Production Execution Production Control Asset Management Maintenance Execution HR Organizational Management Time Sheet Sourcing and Procurement Self-Service Requisitioning Display use Rights <i>Approval Use Rights</i> NEW UPDATES to SUR Q4_2020

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | INTERNAL

8

Source: SAP Q4 2020

FUE – Full Usage Equivalent

Le modèle de licence de S/4HANA Enterprise Cloud repose sur des FUE – Full Usage Equivalent (« équivalents en utilisation complète »). Les FUE peuvent être répartis entre les trois types d'utilisation du cloud (Cloud Use) en utilisant le facteur pondéré indiqué dans le tableau ci-dessous.

License type	Ratio	License quantity	FUE quantity
Productivity Use	30:1	30	1
Functional Use	3:1	30	10
Professional Use	1:1	30	30

Exemple



1 200 licences Productivity Use = 40 licences FUE



300 licences Functional Use = 100 licences FUE



45 licences Professional Use = 45 licences FUE

→ En résumé, les 1 545 licences existantes correspondent à 185 licences FUE.



Gestion des licences cloud SAP S/4HANA – Accès direct des utilisateurs au cœur numérique

SAP S/4HANA Cloud Licensing Direct User Access to Digital Core

Color Code

Minimum use type for capability in this LoB

The more expensive use type always **includes the capabilities of the cheaper use type**; the use type SAP S/4HANA Cloud for advanced use includes the capabilities SAP S/4HANA Cloud for core use; the use type license SAP S/4HANA Cloud for core use includes the capabilities of SAP S/4HANA Cloud for self-service use.

Each license includes **Display Rights** i.e. the right to display/view all transactional data and all master data in the S/4HANA system.

Master Data Maintenance for all areas is covered by **SAP S/4HANA Cloud for core use** and by SAP S/4HANA Cloud for advanced use.

Legally binding use type definition in: [SAP S/4HANA Cloud Service Description](#)

	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 Delivery Management Goods Movements Physical Inventory* Transportation Management Warehouse Management	All	All

Extensions de l'infrastructure

Des licences supplémentaires peuvent être achetées pour étendre ou protéger votre environnement S/4HANA :

- **Memory extensions (Extensions mémoire)**
- **DR – Disaster Recovery (Reprise après sinistre)**
- **Preferred Success/Preferred Care (Assistance personnalisée)**



Tarification

L'échelle des tarifs disponibles varie en fonction du produit.

Product	# of pricing tiers
SAP S/4HANA Cloud for enterprise management	6
SAP S/4HANA Cloud for advanced payment management, single cloud edition	5
SAP S/4HANA Cloud for accounting integration, single cloud edition	3

Conditions de maintenance

La maintenance doit être active à tout moment. Il est possible de mettre des licences « en attente », ce qui signifie que vous ne payez plus la maintenance de ces licences. Attention : si vous décidez par la suite d'utiliser à nouveau l'une de ces licences, vous devrez rembourser les honoraires de maintenance pour chaque année écoulée depuis sa mise « en attente ».

Il est possible d'annuler l'intégralité d'un contrat si vous n'avez plus besoin des licences, sachant que cette décision peut avoir des conséquences négatives sur les conditions tarifaires accordées par SAP.

Accès indirect/ Digital Access

Un nouveau modèle de licence a été conçu pour répondre aux scénarios d'« accès indirect », c'est-à-dire lorsque les logiciels SAP sont utilisés par des robots ou des systèmes tiers. Ce modèle repose sur le type et la quantité de documents produits et consultés.

Document Type	Description	Counted at line item level*
Sales	A record representing materials or services sold or quoted	Yes
Invoice	A record representing materials or services being billed	Yes
Purchase	A record representing materials or services being ordered/ requested	Yes
Service & Maintenance	A record representing details of work, problems, processing status, and/or claims	No
Manufacturing	A record representing manufacturing details	No
Quality Management	A record representing details of defects or inspection results	No
Financial	A record representing accounting info in a financial journal	Yes
Material	A record representing materials being received, issues or transferred	Yes

*"Counted at the line item level" : chaque élément est considéré comme un document individuel.

La quantité de licences est basée sur la création initiale du document. SAP donne l'exemple suivant : si un document de vente est traité de façon automatique et crée d'autres documents (par exemple, une facture ou un document financier), SAP facture uniquement le document de vente initial.

Des remises sur volume sont disponibles, ce qui signifie que le prix par document diminue à mesure que le volume total augmente. Les listes de prix SAP précédentes montrent qu'il existe plusieurs plages tarifaires différentes qui diminuent par palier de mille documents (par exemple : 1-1000, 1001-5000, 5001- 10000, 10001-15000).



Mode de calcul :

Nombre de documents x multiplicateur x prix unitaire = coût total

Digital Access Adoption Program (DAAP)

Un client de SAP qui souhaite passer au nouveau modèle de tarification doit immédiatement acheter des licences. Or, il est difficile d'estimer le nombre de documents qui seront créés par des applications externes au cours des 12 mois à venir. Le modèle tarifaire étant nouveau, rien ne permet de guider les estimations. La première étape dans le cadre du programme d'adoption de l'accès numérique (DAAP) consiste à choisir la façon dont seront mesurés vos documents.

SAP a publié une note d'estimation pour S/4HANA (2644172) qu'il est possible d'installer pour faciliter le processus d'évaluation. Cette note est utilisée pour mesurer l'utilisation passée, mais l'estimation fournie est approximative et généralement élevée. En outre, elle ne tient pas compte des documents supprimés ou annulés.

La seconde consiste à mettre à jour vos systèmes SAP afin d'utiliser l'outil SAP Passport. Cette fois, l'inconvénient réside dans le fait que cet outil ne tient pas compte des accès indirects passés, de sorte qu'il doit fonctionner pendant au moins un mois, ce qui, multiplié par 12, donnera une estimation annuelle approximative de vos exigences en licences de documents. L'idéal serait d'évaluer vos besoins en utilisant l'outil Passport pendant une année complète avant de passer au nouveau modèle de licence. Si vous décidez d'extrapoler le chiffre annuel à partir d'une courte période, veillez à choisir une période représentative d'un mois moyen. Par exemple, si vous exécutez l'outil Passport pendant une période chargée – les fêtes de fin d'année, par exemple –, le total annuel sera probablement surestimé.

La deuxième étape du programme DAAP consiste à choisir une incitation financière. Les clients peuvent choisir entre :

- Option A : acquérir 115 % de leurs besoins en documents et payer uniquement pour l'excédent, soit 15 %
- Option B : acquérir 100 % de leurs besoins en documents et bénéficier d'une remise de 90 %

A

100%

15%

Le client acquiert des licences pour au moins 115 % de l'utilisation actuelle des documents estimés (augmentation de 15 %) ; les frais facturés pour cette transaction portent uniquement sur l'excédent de licences.



1.150.000
documents
licensed
overall



150.000
documents that
are actually
paid for



Standalone
order form!



No additional
discounts
negotiable!

B

90%

10%

Le client acquiert des licences pour au moins 100 % de l'utilisation actuelle des documents estimés et bénéficie d'une réduction de 90 % sur l'accès numérique (Digital Access).



1.000.000
documents
licensed
overall



100.000
documents that
are actually
paid for



Combine'able
within otherwise
used order
forms



90% discount
only for Digital
access within
this order form!

Comme le montre le diagramme, l'option financière A est globalement plus onéreuse, mais elle laisse une marge de manœuvre pour une croissance future. L'option B est moins chère, mais pour un coût inférieur de 5 %, vous recevez 15 % de documents sous licence en moins et vous bénéficiez d'une base de maintenance également inférieure. En d'autres termes, si le nombre de documents diminue au lieu d'augmenter au cours de l'année suivante, les charges de maintenance n'augmenteront pas.

Dans certains cas, le prix par document peut être moins élevé pour l'option A (avec les chiffres globaux supérieurs), mais ce n'est pas toujours le cas. Veuillez à calculer vos besoins de façon détaillée avant toute décision.

À retenir

Avec un abonnement initial à l'une des licences « Utilisateur » (voir ci-dessus), SAP offre aux client 100 Go de stockage en mémoire HANA. Si cette limite est atteinte, il est possible d'augmenter la mémoire par incréments de 1 Go.

SAP Analytics Cloud

L'outil SAP Analytics Cloud (anciennement SAP BusinessObjects Cloud) est une solution cloud unique qui regroupe diverses fonctionnalités analytiques (planification d'entreprise, analyse prédictive et informatique décisionnelle (BI), par exemple) au sein d'une seule et unique solution SaaS.

Options du produit et métriques

Product	Metric
For Planning	Users
For BI	Users/Concurrent sessions
Test Tenant	Tenant
SAP HANA Upgrade	GB of Memory
SAP Digital Boardroom	Installations/Flat fee
SAP Analytics Hub	Users

→ Capacité de stockage supplémentaire disponible par le biais de licences additionnelles.

Les options « public » et « privé » se rapportent aux environnements où les produits peuvent être installés :



01 | Public = Fournisseur de cloud public (Microsoft Azure ou Amazon AWS)



02 | Privé = Sur site ou dans un environnement SAP dédié

Users

La métrique « Users » désigne toute « personne autorisée à accéder au Service Cloud » et est payée mensuellement à terme échu en fonction du maximum utilisé au cours du mois précédent.

Par exemple :

Minimum de **10 blocs** requis pour l'utilisation du cloud public – coût maximum

= 26 000 euros par mois

Minimum de **20 blocs** pour l'utilisation d'un cloud privé – coût maximum

= 42 000 euros par mois

Planification

Disponible dans les éditions Standard et Professional – cloud public uniquement.

Business Intelligence (BI)

Disponible dans les éditions Standard et Professional – cloud privé. Une option publique existe, mais avec des fonctionnalités limitées.

Concurrent sessions metric

Cette Métrique « Sessions simultanées » est définie comme « le nombre cumulé de sessions accédant simultanément au service cloud ». Une session correspond à la durée entre la connexion et la déconnexion ou l'expiration pendant laquelle :

- un utilisateur
- une application
- ou une plateforme

accède au Service Cloud directement ou indirectement, cet utilisateur, cette application ou cette plateforme s'étant vu attribuer un rôle SAP qui consomme une licence simultanée. Cette somme est payée à terme échu à la fin de chaque mois, la quantité étant basée sur le nombre maximum d'utilisateurs enregistré au cours du mois précédent.



Test Tenant

Disponible en 3 variantes en fonction de la densité (64, 128 et 256 Go) ; les licences sont cédées en fonction des locataires. Édition privée uniquement.

SAP Digital Boardroom

Disponible en versions publique et privée, la solution SAP Digital Boardroom est concédée dans le cadre d'une licence basée sur le nombre d'installations, que SAP définit comme suit :

« Des ensembles composés d'un ou plusieurs écrans tactiles conçus pour plusieurs utilisateurs et installés sur le site d'un client en vue de faciliter l'interaction avec le Service Cloud.

Il existe également une version « illimitée » de chacun de ces services, dont la licence est concédée sous forme de forfait.

SAP Analytics Hub

Deux éditions sont proposées, toutes deux disponibles sous licence avec la métrique Utilisateur.

Conditions de maintenance

La maintenance doit être active à tout moment. Il est possible de mettre des licences « en attente », ce qui signifie que vous ne payez plus la maintenance de ces licences. Attention : si vous décidez par la suite d'utiliser à nouveau l'une de ces licences, vous devrez rembourser les honoraires de maintenance pour chaque année écoulée depuis sa mise « en attente ».

Il est possible d'annuler l'intégralité d'un contrat si vous n'avez plus besoin des licences, sachant que cette décision peut avoir des conséquences négatives sur les conditions tarifaires accordées par SAP.



SAP SuccessFactors

Options

SAP SuccessFactors est disponible sous la forme d'une suite complète ou de modules individuels (recrutement ou gestion de la rémunération, par exemple). Au total, plus de 40 options sont disponibles. De plus, SAP crée régulièrement des packs supplémentaires comprenant différents modules individuels, dont le prix est fixé séparément.

Lorsque vous étudiez le coût d'un projet SAP SuccessFactors, n'oubliez pas que des produits IaaS (Infrastructure-as-a-Service) et PaaS (Platform-as-a-Service) supplémentaires, tels que l'intégration au cloud (Cloud Integration), sont souvent nécessaires ; ils font l'objet d'une licence et d'une facture séparées.

Types d'utilisations

Standard use

Les licences « user » permettent aux personnes autorisées d'accéder au Service Cloud. Les utilisateurs sont mesurés en tant qu'individus ayant un profil actif dans le Service Cloud et dont les données sont traitées dans le Service Cloud. En d'autres termes, un Utilisateur unique disposant de plusieurs contrats ou rôles (emploi simultané ou missions mondiales) sera comptabilisé comme un seul utilisateur.

Functional use

Les licences « Functional Use » sont destinées aux personnes disposant d'un accès nul ou limité à SAP SuccessFactors, mais dont les données sont gérées au sein de la solution. Les catégories d'individus concernées sont les suivantes (liste non exhaustive) :

- personnes non salariées (intervenants extérieurs ou sous-traitants)
- anciens employés ayant conservé des droits d'utilisation actifs (employés congédiés ayant encore accès au système, retraités)
- personnes ayant un contrat d'emploi limité ou temporaire au cours d'une période de 12 mois.

Options supplémentaires

Les options supplémentaires et les licences complémentaires (add-ons) sont facturées sur une base forfaitaire.

Test tenant

Les abonnements aux solutions SuccessFactors suivantes contiennent certains droits pour l'activation des tenants :

- Employee Central
- Gestion de la rémunération
- Performance et objectifs
- Relève et développement
- Gestion du recrutement
- Marketing du recrutement
- Recrutement par affichage
- Intégration
- Formation
- Planification des effectifs
- Analyse des effectifs
- Formation validée
- Réseau social SAPJam

Deux options commerciales supplémentaires sont disponibles pour les test tenants :

- Test tenant supplémentaire en environnement de prévisualisation (preview environment)
- Test tenant supplémentaire en environnement de production (production environment)

SAP et le client doivent signer un bon de commande où l'un de ces produits (ou les deux) est (sont) expressément listé(s). Les abonnements à des test tenants supplémentaires sont soumis à des frais d'abonnement supplémentaires, ainsi qu'aux termes et conditions du contrat. Cette approche permet de disposer d'un test tenant supplémentaire dans les environnements de prévisualisation et de production pour toutes les solutions SAP SuccessFactors basées sur le cloud, à l'exception des solutions SAP SuccessFactors Recruiting Marketing et SAP SuccessFactors Employee Central Payroll.

Les autres licences « add-ons » comprennent :

- 01 | Stockage de contenu :** par paliers de 25 Go pour augmenter le stockage des contenus de formation
- 02 | Bande passante de contenu :** paliers de 100 Go pour augmenter la bande passante de contenus de formation (LMS), avec affectation de 250 Mo par utilisateur actif.

Offres groupées (bundles)

Les offres groupées contiennent plusieurs produits SAP SuccessFactors. Les offres groupées suivantes sont actuellement disponibles :

- Enterprise Basic Package
- Entreprise Package
- Gestion des talents
- Formation avancée (Advanced Learning)
- Pack Performances et récompenses (Perform and Rewards)



Métriques / Types de licences

Les métriques de SuccessFactors comprennent :

- pourcentage du CA net
- employés
- Go de bande passante
- Go de stockage
- offres d'emploi
- tenants
- transactions
- utilisateurs

Les utilisateurs sont des personnes ayant un profil actif dans le Service Cloud et/ou dont les données sont traitées dans le Service Cloud.

Tarification

Les tarifs sont disponibles dans le PCL SAP non public ; nombre de produits SuccessFactors, (Recruiting Management, Recruiting Posting, Compensation, etc.) sont déclinés en différentes formules, généralement 9 tarifs par produit.

Conditions de maintenance

Tous les produits SAP SuccessFactors doivent faire l'objet d'une maintenance active, dont le prix est fixé à 20 % du coût de la licence par an. La maintenance doit être active à tout moment. Il est possible de mettre des licences « en attente », ce qui signifie que vous ne payez plus la maintenance de ces licences. Attention : si vous réutilisez ultérieurement l'une de ces licences, vous devrez rembourser les honoraires de maintenance pour chaque année écoulée depuis sa mise « en attente ». Il est possible d'annuler l'intégralité d'un contrat si vous n'avez plus besoin des licences, sachant que cette décision peut avoir des conséquences négatives sur les conditions tarifaires accordées par SAP.

SAP Ariba

Ariba est le fournisseur d'Ariba Network, une place de marché B2B accessible dans le cloud dans 190 pays où acheteurs, clients et fournisseurs se rencontrent et font des affaires. Tout comme eBay ou Amazon, Ariba prend en charge acheteurs et vendeurs.

Cette plateforme permet aux vendeurs et aux fournisseurs de gérer leurs catalogues, leurs offres, leurs ventes et leurs factures. Pour leur part, les acheteurs et les clients peuvent y rechercher des fournisseurs, négocier des prix, se procurer des biens et des services, et suivre leurs dépenses. Ariba fournit également des fonctionnalités supplémentaires pour gérer les problématiques de conformité et de gestion, ainsi que les demandes de proposition (RfP), appels d'offres et devis. SAP Ariba est concédé sous licence selon le modèle de consommation, dans lequel les entreprises paient à terme échu en fonction de leur utilisation.

Options des produits

Solutions SAP Ariba

Membre de la suite de solutions de gestion des dépenses Intelligent Spend Management, SAP Ariba se présente comme une suite de solutions classées dans différents portefeuilles de produits :

- Gestion des fournisseurs
- Strategic Sourcing (dépenses indirectes)
- Chaîne logistique (gestion des dépenses indirectes)
- Achats
- Gestion financière de la chaîne d'approvisionnement (facturation)

Métriques / Types de licences

Plusieurs métriques sont utilisées dans le portefeuille de produits Ariba, parmi lesquelles :

- | | |
|------------------------------------|----------------|
| • Membre d'équipe | • Dépenses |
| • % des honoraires nets récurrents | • Fournisseurs |
| • Documents | • Tenants |
| • Forfait (Flat fee) | • Transactions |
| • Processus | • Utilisateurs |

Tarification

SAP Ariba utilise le mode de tarification flexible appliqué par SAP, ce qui signifie que chaque client reçoit un barème distinct – PME ou grand compte – en fonction de ses besoins.

SAP Ariba propose différents barèmes en fonction du nombre de transactions autorisées. Des barèmes personnalisés sont également disponibles sur la base des besoins de l'entreprise.

Les plans SAP Ariba les plus courants sont les suivants :

- Select
- Premier
- Enterprise
- Enterprise Plus

Plan	Monthly Price	Transaction Volume Threshold
Select	\$ 50	\$50,000 to less than \$250,000
Premier	\$ 495	\$250,000 to less than \$1,000,000
Enterprise	\$ 2495	\$1,000,000 to less than \$10,000,000
Enterprise Plus	\$ 7495	\$10,000,000 or more

Types de redevances

Il existe deux types de redevances pour SAP Ariba :

01 | Redevances de transaction

Calculées selon le volume financier effectué annuellement avec l'ensemble des clients via Ariba Network.

02 | Redevances d'adhésion *

Calculées selon le nombre de documents traités annuellement avec l'ensemble des clients, ainsi qu'en fonction de votre utilisation de la technologie.

Les entreprises sont tenues de verser à SAP les redevances de transaction et d'adhésion.

Les redevances de transaction sont déclinées en quatre niveaux :

- Bronze
- Silver
- Gold
- Platinum

De même que les redevances d'adhésion :

- Select
- Premier
- Enterprise
- Enterprise Plus

Seuil du volume de transactions facturable

Country or Region	Currency	Chargeable Transaction Volume Threshold
Americas		
North America – United States and Mexico	U.S. dollar	USD 50,000
North America – Canada	Canadian dollar	CAD 65,000
Central America	U.S. dollar	USD 50,000
South America (except Brazil)	U.S. dollar	USD 50,000
Asia Pacific (APAC)		
Australia	Australian dollar	AUD 68,250
China	U.S. dollar	USD 50,000
Japan	Japanese yen	JPY 5,550,000
Singapore	Singapore dollar	SGD 68,450
Other APAC	U.S. dollar	USD 50,000
Europe, the Middle East, and Africa (EMEA)		
Switzerland	Swiss franc	CHF 49,500
United Kingdom	British pound	GBP 38,750
Other EMEA	Euro	EUR 43,250
	South African rand	ZAR 705,000

→ Si un client ne franchit pas ce seuil ou utilise moins de cinq documents, aucune redevance n'est applicable.

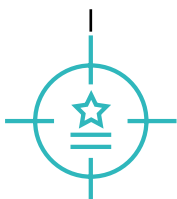
Plafond annuel

Plafond annuel applicable aux redevances de transaction conformément au tableau ci-dessous :

Country or Region	Annual Cap: Maximum Annual Transaction Fees for High-Volume Customer Relationships
Americas	
North America – United States and Mexico	USD 20,000
North America – Canada	CAD 26,000
Central America	USD 20,000
South America (except Brazil)	USD 20,000
Asia Pacific (APAC)	
Australia	AUD 27,300
China	USD 20,000
Japan	JPY 2,220,000
Singapore	SGD 27,375
Other APAC	USD 20,000
Europe, the Middle East, and Africa (EMEA)	
Switzerland	CHF 19,800
United Kingdom	GBP 15,500
Other EMEA	EUR 17,300 ZAR 282,00

Abonnement selon l'utilisation

Les abonnements à un compte Entreprise sont déterminés par le nombre de documents traités sur Ariba Network au cours des 12 derniers mois, ainsi que par l'usage que fait votre entreprise des technologies d'automatisation et d'assistance. À partir du niveau Premium, les niveaux successifs offrent des fonctionnalités, des outils et des services supplémentaires.



01 | Premium

Accessible gratuitement, l'abonnement Premium comprend les fonctionnalités suivantes :

- reporting
- référentiel et état des documents
- fonctions de gestion des comptes
- catalogues PunchOut et CIF
- accès aux fonctionnalités de paiement
- accès gratuit au support client Ariba par téléphone et par formulaire Web



02 | Bronze

Avantages Premium, plus :

- réponse gratuite à une demande d'information ou de devis d'un acheteur via le service SAP Ariba Discovery™
- conseils de notre équipe de consultants pour le commerce avec les fournisseurs
- formation sur le commerce collaboratif
- possibilité de mettre en avant votre maîtrise d'Ariba Network sur le site Web et dans les activités marketing de votre entreprise



03 | Silver

Avantages supplémentaires :

- intégration et accès au support technique.
- automatisation de la soumission/réception des commandes à encaisser (O2C).
- deux réponses gratuites à des opportunités de vente sur SAP Ariba Discovery
- utilisation illimitée des protocoles d'intégration basés sur EDI et cXML.
- assistance technique post-déploiement illimitée en cas de problème technique



04 | Gold

Avantages supplémentaires :

- Nombre illimité de réponses gratuites aux opportunités de vente via SAP Ariba Discovery.
- Accès prioritaire au service de conseil en commerce avec les fournisseurs



05 | Platinum

Avantages supplémentaires :

- solutions de connectivité, d'assistance et de validation
- accès à SAP Ariba Live

Compte d'entreprise : lignes directrices et avantages de l'abonnement

	Premium	Bronze	Silver	Gold	Platinum
Gain visibility into customer processes					
Collaborate with customers on key order-to-invoice documents	Up to 4 documents per year	5 to 24 documents per year	25 to 99 documents per year	100 to 499 documents per year	500+ documents per year
Electronically archive tax invoices (for specific countries)	Up to 4 invoices per year	5 to 24 invoices per year	25 to 99 invoices per year	100 to 499 invoices per year	500+ invoices per year
Participate in educational training courses on cXML and catalog e-learning courses		Included	Included	Included	Included
Obtain direct access to supplier enablement experts for onboarding assistance	Included	Included	Included	Included	Included
Increase revenue opportunities from new and existing customers					
Respond to sales opportunities and collaborate with buyers ready to buy		Unlimited proposals; 1 sales opportunity response per year	Unlimited proposals; 2 sales opportunity response per year	Unlimited proposals and sales opportunity responses	Unlimited proposals and sales opportunity responses
Network with customers and prospects at SAP Ariba Live					1 pass per year

Conditions de maintenance

Toutes les licences SAP Ariba doivent faire l'objet d'une maintenance active, dont le prix est fixé à 20 % du coût de la licence par an. La maintenance doit être active à tout moment. Il est possible de mettre des licences « en attente », ce qui signifie que vous ne payez plus la maintenance de ces licences. Attention : si vous décidez par la suite d'utiliser à nouveau l'une de ces licences, vous devrez rembourser les honoraires de maintenance pour chaque année écoulée depuis sa mise « en attente ».

Il est possible d'annuler l'intégralité d'un contrat si vous n'avez plus besoin des licences, sachant que cette décision peut avoir des conséquences négatives sur les conditions tarifaires accordées par SAP.

SAP Concur

SAP Concur est un logiciel de gestion des déplacements professionnels et des notes de frais basé sur le cloud. Cette solution permet aux responsables financiers de surveiller les dépenses, ainsi que le flux de trésorerie lié aux déplacements des salariés.

Plusieurs modules sont disponibles au sein de SAP Concur (description des modules) :

- Request (ordre de mission)
- Budget (impact d'un déplacement sur le budget)
- Travel (gestion des voyages)
- Drive (indemnités kilométriques)
- Expense (notification automatique en cas d'erreur sur les notes de frais)
- Audit (contrôle des justificatifs, de la politique voyage et des doublons)
- Intelligence (gestion intelligente des frais professionnels)

Métriques / Types de licences

La tarification de SAP Concur est calculée comme suit :

- en fonction du nombre total de rapports
- en pourcentage de la valeur des rapports de notes de frais.

Structure générale du modèle de licences SAP Concur

Nombre de notes de frais

En tant que client, vous devez prévoir le nombre de notes de frais (expense reports) qui seront générées au cours des trois prochaines années (au moins), ainsi que le prix unitaire en fonction du volume. Le barème des tarifications n'est pas disponible publiquement. Si vous dépassez le nombre de « rapports par période de facturation » (généralement calculé sur une base trimestrielle, mais une périodicité annuelle est négociable), vous payez le prix unitaire correspondant marginal (incremental unit price), soit environ 25 % du prix des unités achetées.

Si le volume de rapports prévu est trop modeste, vous risquez de payer le prix marginal qui sera supérieur pour tout rapport généré au-delà du montant déclaré. En revanche, si vous estimez le volume de manière à disposer d'une marge de croissance confortable ou pour faire face à des pics imprévus, vous risquez de payer pour des rapports que vous n'utiliserez pas. Le point d'équilibre varie en fonction des entreprises, mais c'est un élément dont il convient de tenir compte et de recalculer régulièrement.

Tarification

SAP Concur est décliné en plusieurs variantes :

- Standard = 8 \$ par rapport
- Professional = tarif sur demande

Fonctionnalités professionnelles supplémentaires:

- Workflows de validation avancés
- Comptes de remboursement multiples

Premium = Tarif sur demande ; la formule Premium comprend des fonctions de personnalisation de la configuration pour les environnements complexes.

Également disponibles :

- Small Business (PME)
- Government (administrations)
- Concurforce : offre adaptée aux utilisateurs de Salesforce Sales Cloud



Conditions de maintenance

Toutes les licences SAP Concur doivent bénéficier d'une maintenance active, dont le prix est fixé à 20 % du coût annuel estimé. La maintenance doit être active à tout moment. Il est possible de mettre des licences « en attente », ce qui signifie que vous ne payez plus la maintenance de ces licences. Attention : si vous décidez par la suite d'utiliser à nouveau l'une de ces licences, vous devrez rembourser les honoraires de maintenance pour chaque année écoulée depuis sa mise « en attente ».

Il est possible d'annuler l'intégralité d'un contrat si vous n'avez plus besoin des licences, sachant que cette décision peut avoir des conséquences négatives sur les conditions tarifaires accordées par SAP.

À propos d'USU

USU est le principal fournisseur de logiciels et solutions de gestion des services client et IT. Aux quatre coins du monde, des entreprises utilisent nos produits pour répondre à l'évolution permanente des besoins de leurs clients et de leurs employés. En leur offrant des services plus intelligents, en simplifiant leurs flux de travail et en optimisant la collaboration, nous aidons ces entreprises à s'imposer sur des marchés exigeants et dynamiques. En ce qui concerne la gestion des actifs logiciels (SAM), nos clients, dont plus de 50 entreprises classées au palmarès Fortune 500, utilisent notre portefeuille de solutions pour optimiser l'utilisation de leurs logiciels, évaluer les risques d'audit et réaliser d'importantes économies. Nous proposons des services SAM flexibles et sur mesure pilotés par la plus importante équipe du secteur, et gérons les licences logicielles de tous les fournisseurs d'environnements de data centres, cloud et hybrides.

À propos de l'ITAM Review

L'ITAM Review a été créée en 2008 pour permettre à toute personne évoluant dans le secteur de la gestion des actifs logiciels (SAM – Software Asset Management) ou de la gestion des actifs informatiques (ITAM – IT Asset Management) de partager son expertise, son retour d'information et ses opinions sur les technologies et les services du marché. Basé sur les connaissances, notre objectif est d'accompagner chaque professionnel de la gestion des actifs informatiques à chaque étape de sa carrière en lui fournissant le soutien, les compétences et la confiance nécessaires pour réussir. L'ITAM Review a pour vocation de promouvoir la valeur de la gestion des actifs informatiques en tant que profession, de former des leaders en ITAM et de permettre aux entreprises du monde entier de tirer pleinement parti de leurs investissements technologiques tout en minimisant les risques.

© 2020 SAP SE ou une société affiliée de SAP. Tous droits réservés. SAP de même que les autres produits et services SAP mentionnés dans le présent document, ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques ou des marques déposées de SAP SE (ou d'une société affiliée à SAP) en Allemagne et dans d'autres pays. Tous les autres noms de produits et de services mentionnés sont les marques de leurs sociétés respectives.



**Contactez-nous pour
plus d'informations.**

www.usu.com



USU-202104

Smart businesses use USU

info@usu.com • www.usu.com

USU