

USU



Smart Guide

Quelles stratégies adopter en cas d'audit SAP®

Sommaire

Introduction	3
<hr/>	
Partie I : Transformer l'audit en opportunité	4
Stratégie n° 1 – Jouez collectif	5
Stratégie n° 2 – Ne vous fiez pas à LAW pour analyser vos licences	5
Stratégie n° 3 – N'attendez pas pour automatiser	6
Stratégie n° 4 – Faites réviser votre contrat par un professionnel	6
Stratégie n° 5 – Simulez des scénarios pour une négociation forte	6
Stratégie n° 6 – Comblez l'écart d'autorisation	7
<hr/>	
Partie II : Relever les nouveaux défis de l'audit	8
Défi n° 1 – Soyez proactif quand il s'agit de l'accès indirect	9
Défi n° 2 – Le modèle SAP Digital Access	9
Défi n° 3 – Migrez vers S/4HANA (on premises)	11
Défi n° 4 – Gérez le Cloud et le « on premises » simultanément	12
<hr/>	
Conclusion	13

Introduction

10 conseils pour transformer un audit SAP en opportunité

Une lettre de SAP vous informe d'un audit logiciel. Vous avez quatre semaines pour mesurer vos systèmes SAP et soumettre les résultats. Cela vous dit quelque chose ?

Votre équipe prend connaissance des exigences, des demandes d'information et des directives sur les mesures en pièce jointe. SAP a défini les systèmes de développement et de productivité à mesurer et vous a demandé d'utiliser ses propres outils d'audit : SAP Audit Measurement Program (USMM) et License Administration Workbench (LAW 2.0).

Ensuite ? Un mois durant, vous faites tout pour recueillir des informations sur l'utilisation des Self-Declaration Products et prendre les mesures nécessaires. Votre entreprise est dans les temps imposés par SAP... mais à un certain prix. Et ce prix est élevé. Les données sont transmises, sans que vous ayez la possibilité d'effectuer un contrôle en interne. De nouvelles solutions sont négociées et achetées, sans que vous puissiez remettre en question les exigences de l'éditeur ou vraiment cerner vos propres besoins en licence.

Comment bien aborder l'audit ? Pouvez-vous réaliser des audits SAP tout en gérant les accès indirects, les métriques SAP Cloud complexes et votre migration imminente vers S/4HANA ?

La réponse est oui ! Cet e-book stratégique sur l'audit vous explique comment mieux réagir en pareille situation, ce qui vous aide à vous préparer et à tirer parti de vos licences SAP.



Partie I : transformer l'audit en opportunité

La plupart des clients SAP doivent déclarer une fois par an la conformité contractuelle de leurs licences. La seule façon de le faire - la seule acceptée par SAP - est de télécharger vos données mesurées (rapports USMM) dans LAW et les leur faire suivre. Ensuite, en cas de surutilisation, SAP vous signale que vous devez acheter plus de licences... c'est là que commencent les négociations.

En comprenant les informations que vous recueillez, vous pouvez réévaluer, revérifier, corriger les erreurs et les comparer à vos droits de licences. Vous pouvez acheter ce dont vous avez besoin et éventuellement renforcer votre position pour vos prochaines négociations avec l'éditeur.

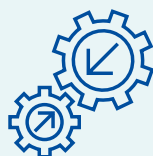
On ne saurait trop insister sur le fait de ne pas soumettre aveuglément les résultats des mesures de votre parc SAP - votre rapport LAW, License Administration Workbench - sans examen approprié ou sans tenir compte de vos droits de licence actuels. Une fois les licences achetées, il est difficile de s'en débarrasser ou de réduire les coûts de maintenance : vous êtes bloqué.

Audit SAP Standard



Mesures

+



USMM + LAW

+



Know-How

=



Rapport LAW
Résultats de l'audit

Stratégie n° 1

Jouez collectif

Dans de nombreuses entreprises, il y a les personnes qui effectuent la mesure du parc SAP (généralement un membre de l'équipe SAP Basis) et celles qui savent ce qui a fait l'objet d'une licence et sous quelles conditions (généralement le service achats).

Au début d'un audit, un informaticien de l'équipe SAP Basis s'occupe généralement des mises à jour d'un point de vue technique : nettoyage des licences utilisateurs, implémentation des notes SAP, exécution des outils de mesure SAP. Après l'audit, les Achats mènent les négociations contractuelles pour de nouvelles acquisitions.

La solution ?

La meilleure défense est la communication.

Si plusieurs équipes travaillent sur des parties distinctes d'un audit, elles doivent échanger sur le sujet !

Il est possible de réaliser jusqu'à des millions d'économies à condition de connaître tout ce qu'implique un audit. Il faut aussi maîtriser l'utilisation réelle et la portée de l'autorisation, ainsi que les processus en place, comme le cycle de vie de la connexion de l'utilisateur et les critères de classification.



Stratégie n° 2

Ne vous fiez pas à LAW pour analyser vos licences

Après l'évolution de son processus d'audit, SAP continue de s'appuyer sur son vaste portefeuille de clients comme source majeure de revenus. Les zones grises en matière de licences persistent, permettant à l'éditeur de générer des facturations élevées sans nécessairement offrir une valeur ajoutée claire.

Prenons un exemple. La responsabilité des audits SAP, autrefois confiée aux gestionnaires de comptes, relève aujourd'hui de l'équipe SAP Global License Audit and Compliance. Ce changement vise à renforcer la transparence et à atténuer la perception des audits comme une stratégie commerciale déguisée, tout en améliorant la réputation de l'éditeur.

Vous devez avoir une longueur d'avance sur SAP lorsqu'il s'agit de votre environnement et vos droits, pour que l'éditeur sache que vous maîtrisez vos droits d'utilisation acquis.

La solution ?

Analysez votre environnement SAP à l'aide d'**un outil tiers de gestion des licences**.

Comparez cette analyse aux droits concédés avant de soumettre les données à SAP à l'aide de l'outil de mesure LAW requis. C'est plus efficace que les feuilles de calcul ! Avec un outil de software asset management, vous découvrirez les licences d'utilisateur nommés inutilisées ou redondantes, et mettez en évidence les possibilités d'optimisation de coûts.

Stratégie n° 3

N'attendez pas pour automatiser

Équipes de base SAP, responsables SAM ou Procurement ont rarement le temps ou les ressources nécessaires pour se concentrer pleinement sur SAP. Les techniciens quant à eux sont souvent multifonctions. Lors d'un audit, tout le monde fait de son mieux.

Pour travailler efficacement, les équipes ont besoin de soutien.

La solution ?

L'automatisation de votre processus de gestion des licences accélérera votre temps de réponse à l'audit.

Un outil non manuel recueille rapidement les données nécessaires et les soumet via LAW. Il réduit les erreurs et permet aux gestionnaires de contrats et au service informatique de se concentrer sur le travail de suivi qui lui permet de réduire les coûts.

Stratégie n° 4

Faites réviser votre contrat par un professionnel

Votre contrat est la base de vos obligations et de vos avantages. Cependant le lire en détail est chronophage, et si vous travaillez avec SAP depuis quelques années, il peut s'agir d'un contrat plus ancien avec des droits oubliés ou négligés.

Même si vous trouvez le temps d'étudier le contrat et de surmonter les obstacles du jargon juridique, vous risquez de passer à côté de l'essentiel.

La solution ?

Demandez à un expert SAP d'analyser votre contrat et de trouver les obligations et les clauses qui pourraient constituer un avantage pour vous.

Ces experts possèdent une solide expérience des audits et comprennent parfaitement les attentes de SAP. Leur accompagnement peut vous être précieux.

Au fond, l'audit vise avant tout à garantir la conformité, bien que SAP l'exploite également comme un levier commercial pour la vente de licences. Une fois que vous aurez une vision claire de votre situation en matière de conformité, vous pourrez prendre des décisions éclairées sur vos besoins en licences.

Stratégie n° 5

Simulez des scénarios pour une négociation forte

Maintenant que vous connaissez la manière dont votre entreprise utilise ses licences et que vous avez peut-être même eu recours à LAW, il est temps de passer aux négociations. Si vous négociez bien informé, c'est vous qui avez la main et non SAP.

La solution ?

Exécutez des simulations pour visualiser différents scénarios et prendre des décisions stratégiques pour vos licences.

Il est préférable d'utiliser un outil professionnel de gestion des licences (comme **USU Software Asset Management**, par exemple). Les tableurs ne peuvent effectuer de simulation, et qui hormis un génie en maths...et encore, le peut ?

SAP Conseil n° 1 – Attention à la licence utilisateur professionnel par défaut

Faites attention à l'attribution par défaut de la coûteuse licence d'utilisateur professionnel (Professional Named User). Ainsi, si vous attribuez une licence d'utilisateur nommé - sans attribuer un type de licence d'utilisateur nommé - elle sera automatiquement comptée comme une licence d'utilisateur professionnel.

Attribuez à un utilisateur nommé un type de licence qui correspond à son utilisation. Dès qu'un nouvel utilisateur nommé est ajouté au système, ce processus peut être automatisé à l'aide d'un outil de gestion des licences. Vous pouvez ainsi facilement réduire les coûts de licence involontaires sans devoir passer des heures à effectuer des saisies manuelles.

Stratégie n° 6 Comblez l'écart d'autorisation

Vous savez certainement que SAP a introduit fin 2023 l'attribution des droits d'utilisation des licences sur la base des autorisations. Si vous n'êtes pas encore au

courant, et que votre contrat est basé sur l'utilisation, attention cela fait une différence !

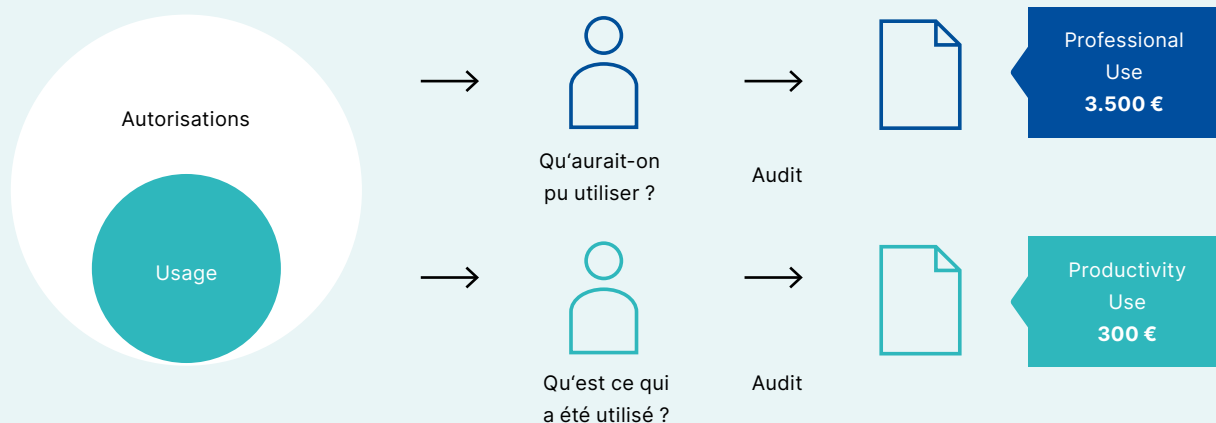
Une erreur qui revient souvent est « je n'ai besoin de rien parce que j'utilise le jeu de règles STAR (S/4HANA Trusted Authorization Review) ». Malheureusement, cette première tentative de la part de SAP de faire coïncider les objets d'autorisation et les licences SAP est inconsistante et erronée.

La solution ?

Ne vous fiez pas uniquement à la réglementation STAR. Comblez cet écart entre l'autorisation et l'utilisation en réduisant les autorisations pour les utilisateurs.

Attribuez le type de licence approprié – qui est du reste peut-être moins cher. Vous pouvez analyser les autorisations attribuées et l'utilisation réelle dans un outil de gestion des licences et transférer les données optimisées dans votre rapport LAW que vous soumettez alors à SAP pendant votre audit.

Attention aux écarts d'autorisation



Partie II : Relever les nouveaux défis de l'audit

Si vous pensez que le licensing SAP est compliqué, attendez de voir comment les licences SAP vont évoluer dans les prochaines années en termes de documents sur le licensing relatifs à l'accès indirect, de gamme de nouveaux produits en Cloud, de RISE with SAP et de passage à S/4HANA.

Vos prochains challenges SAP

NetWeaver/ ERP	Accès indirect	S/4HANA	Cloud	Licences basées sur autorisations
<ul style="list-style-type: none">• Plateforme actuelle• USMM• LAW	<ul style="list-style-type: none">• Peu de transparence• Auto-audité• Nouvelles métriques	<ul style="list-style-type: none">• Utilisateurs nommés passent en moteurs SAP• Audit : poursuite de la mesure annuelle	<ul style="list-style-type: none">• Payer en fonction de l'utilisation• Pas d'intégration dans la procédure d'audit• Pas de mesure centralisée	<ul style="list-style-type: none">• Passage des licences basées sur l'utilisation à des licences basées sur l'autorisation

Défi n° 1

Soyez proactif quand il s'agit de l'accès indirect

On parle d'accès indirect lorsque vos applications non SAP s'interfaçent avec les logiciels SAP. C'est un aspect compliqué de ces licences et, en raison du peu de lignes directrices publiées, les clients sont souvent invités par SAP à venir parler de leur environnement système. C'est à vous qu'il revient d'analyser votre exposition indirecte et c'est aussi à vous de demander une facture à l'éditeur.

Même si USMM et LAW ne peuvent pas détecter les accès indirects, certains indicateurs apparaissent dans les rapports connus du département d'audit. SAP aussi fait ses recherches. Ne soyez pas surpris d'être contacté par son service d'audit sur l'utilisation de Salesforce pour lequel vous n'êtes pas titulaire d'une licence. SAP audite souvent ses clients lorsqu'ils ont choisi une solution concurrente.

Au cours d'un audit, l'éditeur se concentre sur la recherche de ces interfaces tierces. S'il les trouve, ces audits se soldent par des contrats de plusieurs millions d'euros pour des accès indirects où, selon la négociation, le client profite ou non des licences supplémentaires.

La solution ?

Analysez vos interfaces et leur utilisation indirecte en amont, avant l'audit.

Ce type d'analyse prendra plus de temps que le temps de réponse de SAP à un audit. Vous profiterez d'avoir une architecture plus transparente, comprendrez vos risques et pourrez prendre une décision éclairée – tout cela avant d'en avoir besoin.

Il est possible de récupérer vos données et d'effectuer manuellement ces modifications – mais c'est une démarche fastidieuse. Un outil de gestion des licences peut vous aider à relever ces défis de taille, que sont l'examen des listes d'utilisateurs de systèmes tiers et la vérification croisée avec le pool d'utilisateurs SAP actifs.

SAP Conseil n°2 – Maîtrisez les utilisations déjà couvertes.

Parfois, une deuxième demande de licence est créée parce qu'elle se produit par le biais d'une application tierce. Cependant en général, les politiques d'accès direct s'appliquent également à l'accès indirect, il est donc fortement recommandé de vérifier si l'accès utilisateur/machine – comme les employés, les partenaires commerciaux, les fournisseurs et les clients – peut déjà être couvert par les licences existantes.

Défi n° 2

Le modèle SAP Digital Access

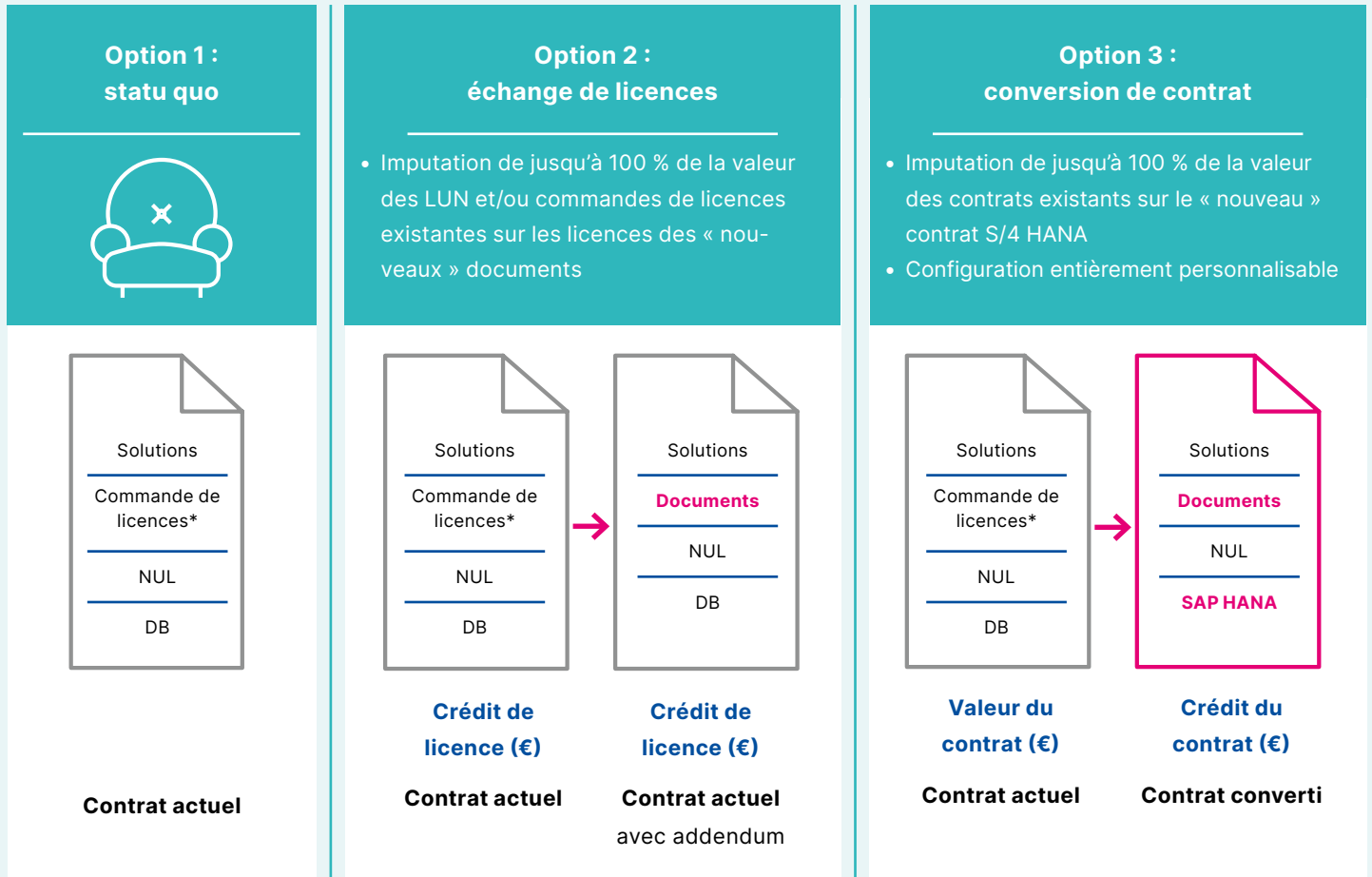
Étape par étape, SAP automatise davantage le processus annuel de mesure – ou d'audit. Cela inclut le développement d'une fonctionnalité de mesure pour l'accès indirect afin de le rendre plus transparent pour les clients. Formidable ! Sauf que c'est plus compliqué qu'il n'y paraît.

Selon le modèle d'accès indirect, toutes les interfaces tierces nécessitent une licence supplémentaire si elles créent l'un des neuf types de documents dans SAP, comme les factures. C'est ce qu'on appelle l'accès numérique sous licence à l'aide de documents (Digital Access Licensed using Documents). Chaque document est comptabilisé en fonction de sa création originale – il n'y a pas de licence supplémentaire pour la lecture, la modification ou la suppression.

Le modèle d'accès indirect, appelé Digital Access plus simple que l'ancien modèle sera mesurable de façon transparente. L'éditeur va exhorter ses clients à adhérer dès maintenant à ce nouveau modèle de licence.

Mais en réalité, SAP veut faire passer votre utilisation indirecte sous licence, en mode Digital Access. Il sera capable de la mesurer plus facilement, de la suivre et de vendre des licences spécifiques. Le modèle, malgré sa simplicité supposée, pourrait coûter plus cher que l'ancien.

Options contractuelles pour l'accès indirect



Quels sont les défis ? Le modèle apporte avec lui son lot de complications, dont la double licence. C'est là que l'accès indirect d'un employé qui possède déjà une licence utilisateur nommé en raison d'un accès direct, sera également autorisé avec la nouvelle licence accès numérique.

Les clients SAP disposent de trois options de licence pour les licences accès indirect.

La solution ?

Tenez-vous-en à l'accès indirect que vous connaissez déjà et tirez profit des risques que vous connaissez.

L'ancien modèle d'accès indirect est potentiellement moins coûteux parce qu'il est auto-vérifié et fait l'objet d'une licence basée sur « votre bonne foi ». SAP ne connaît pas l'étendue de votre accès indirect.

Que faire ? Malgré les faiblesses de l'ancien modèle de licence, vous pouvez mesurer l'ampleur de vos instances d'accès indirect. Suivez notre conseil du Défi 1 : commencez par une analyse approfondie pour trouver toutes les instances d'accès indirect et toutes les applications tierces liées aux systèmes SAP. Vous connaissez alors vos risques.

Obtenez ensuite une liste des utilisateurs des applications tierces liées aux systèmes SAP, qui est utilisée avec une solution de gestion des licences pour attribuer automatiquement la licence correcte et la consolider avec les licences SAP existantes.

Défi n° 3

Migrez vers S/4HANA (on premises)

Le modèle actuel de licence SAP NetWeaver présente 1200 produits différents et 15 licences utilisateur nommé. Mais S/4HANA, qui est la base technique de SAP pour toutes ses solutions logicielles ERP, sera différente.

Quels changements ? S/4HANA vous fait passer d'un modèle de licence perpétuelle à une métrique unique – Package/Engine Licenses. Il n'y a plus de licences utilisateur nommé SAP pour les nouveaux clients, et les clients existants doivent convertir leurs contrats existants en contrats purement S/4HANA.

La solution ?

Nous pouvons vous donner trois conseils face à une telle situation.

Ne signez aucun contrat S/4HANA sans connaître l'étendue de votre utilisation.

Commencez par acheter ce dont vous avez réellement besoin, au lieu de ce dont vous avez besoin en considérant votre domaine de licence actuel.

Optimisez vos licences utilisateur nommé, puis comblez l'écart entre les autorisations de votre licence et leur utilisation.

Ces informations cruciales vous permettent de prendre des décisions rentables sur les licences S/4HANA car vous achetez les licences que vous utiliserez tout en échangeant vos licences inutilisées contre des crédits.

Commencez l'optimisation pour S/4HANA « avant l'heure ». SAP est impatient de voir ses clients migrer vers S/4HANA dès maintenant, ce qui vous permet de négocier à votre avantage. Les anciens systèmes ne seront plus supportés après 2027 et bientôt d'autres clients se précipiteront pour migrer. Profitez de cette opportunité dès maintenant.

SAP a divisé la plupart des types de licences d'utilisateurs nommés en quatre nouveaux types : Usage professionnel (3 500 €), usage fonctionnel (1 200 €), usage productif (300 €), ou licences accès développeur avec les « utilisateurs » métriques.

L'approche de l'octroi de licences vise à simplifier les choses, mais cette simplicité pourrait avoir un coût. En effet, le nouveau modèle de licence supprime la plupart des types de licences spécifiques sur lesquels les clients comptaient pour réduire les dépenses en licencing.

Il existe deux programmes de conversion, « Conversion de produit » ou « Conversion de contrat », qui comportent chacun des risques cachés. Mais depuis 2023, SAP ne propose plus la conversion de produits qu'aux clients à prix forfaitaire (« **SAP S/4HANA Enterprise Management for ERP customers** »). Et lors de la conversion des contrats, SAP modifie chaque année les facteurs d'imputation pour les licences existantes (**actuellement 70% de la base de maintenance, tendance à la baisse**). Si vous choisissez le programme de conversion de contrat, sachez que les licences ne migreront pas de l'ancienne plate-forme vers S/4HANA de manière biunivoque. Votre ancien portefeuille de licences est simplement crédité sur les nouvelles solutions S/4HANA.

Vous devrez minutieusement évaluer quel programme de conversion répond à vos besoins et demeure le plus rentable. La principale difficulté lors de votre migration sera d'essayer de ne pas trop payer pour votre nouvelle solution S/4HANA. Si vous êtes sur-licencié et payez déjà trop actuellement, vous serez sur-licencié et continuerez de payer trop après avoir migré vers S/4HANA.

Mini-études de cas sur la migration S/4HANA

Supposons que vous ayez une solution RH dans l'ancien système SAP et que vous souhaitiez passer à une solution RH dans S/4HANA. Votre ancien portefeuille compte 3 000 utilisateurs nommés en libre-service (Self-Service Named Users), qui coûtent 125 € chacun, soit un total de 375 000 €.

SAP incite ses clients à utiliser des produits Cloud, ce qui lui permet de vous proposer SuccessFactors. Cela signifie que vous pourriez donc prendre en compte 70% de crédit sur 375.000 euros (262.500 euros) et acquérir ainsi des licences SF.

Défi n° 4

Gérez le Cloud et le « on premises » simultanément

SAP se positionne comme « The Cloud Company » et va au-delà des solutions on premises pour s'implanter dans le Cloud avec de nouveaux produits et de nouvelles acquisitions. L'entreprise promet que ses produits Cloud sont faciles à utiliser, mais leur licence est séparée de celle des produits on premises, ce qui comme vous le devinez est « compliqué ».

Un exemple : SAP Ariba, une solution d'achat acquise par SAP en 2012, comprend quatre types de licences utilisateur et 26 paramètres de consommation différents. Ajoutez ces licences et métriques à la combinaison de licences d'utilisateurs nommés et de métriques de moteurs dans votre environnement SAP. Les choses se corsent !

Le Cloud peut être cher. Nous venons de mettre en lumière une solution Cloud SAP, mais l'éditeur propose de nombreux autres services de Cloud computing, notamment SAP Hybris, SAP Fieldglass, Success Factors et SAP Concur. Avec le temps, sans un suivi, vos coûts de licence en Cloud augmenteront parallèlement aux dépenses liées au Cloud : paiement selon métriques utilisées et frais d'abonnement mensuels.

La solution ?

Investissez dans un **outil de gestion** couvrant à la fois les licences on premises et dans le Cloud.

Vous voulez un outil qui intègre des licences classiques on premises et couvre les scénarios dynamiques du Cloud avec leurs différents modèles de consommation et d'abonnement. L'outil doit afficher l'état « tel quel » de votre consommation de licences, simuler les différentes possibilités de droits d'utilisation à partir des listes de prix et de conditions, et indiquer de manière proactive les économies potentielles.

Optimisez votre réponse à l'audit avec **USU Software Asset Management**. La solution vous délivre un historique de vos licences, automatise leur optimisation et simule les outils d'audit SAP. Vous êtes alors prêt pour l'audit.

Les essentiels de la migration vers S/4HANA

Named Users convertis en engines avec la métrique User



- Accès développeur – 6 000 €
- Usage professionnel – 3 500 €
- Usage fonctionnel – 1 200 €
- Usage productif – 300 €

Migration vers SAP S/4HANA



- Une migration est toujours une étape pas à pas
- La plupart des clients SAP auront des systèmes productifs dans les deux environnements pour plusieurs années
- Le concept d'autorisation doit être adapté avant la migration

Mesure



- Il n'y a actuellement pas de possibilité de consolider les résultats de mesure des différents environnements

Conclusion

Chaque client peut saisir l'opportunité de transformer un audit SAP en une occasion de clarifier son licensing opaque et découvrir des économies potentielles. Commencez par réunir votre équipe, consultez des experts et examinez les outils de Software Asset Management pour répondre rapidement et efficacement à l'audit. Examinez ce que vous avez et optimisez, là où vous le pouvez. Ensuite, automatisez le processus.

Utilisez ce gain de temps pour planifier les besoins de votre entreprise – produits SAP Cloud, migration S/4HANA, accès numérique. Bien préparé vous ferez face à ces défis avec sérénité.

À propos d'USU

La solution de gestion des actifs logiciels USU Software Asset Management est conçue pour optimiser la gestion des logiciels SAP. Qu'il s'agisse d'analyser l'utilisation de vos logiciels ou de simuler vos besoins en licences sur site ou dans le Cloud, notre outil certifié par SAP et nos services SAM managés vous permettront de gérer les licences logicielles SAP tout en garantissant la conformité, en assurant la transparence des coûts et en maximisant les économies potentielles.



SAP® Certified
Integration with SAP NetWeaver®

SAP Certified
Integration with RISE with SAP S/4HANA Cloud

Contactez-nous pour plus d'informations.

www.usu.com



Smart businesses use USU

info@usu.com · www.usu.com

USU