

The logo for USU, consisting of the letters 'USU' in a bold, blue, sans-serif font, positioned in the top left corner of the page.

USU

A teal-colored rectangular label with the text 'White Paper' in white, sans-serif font, located in the lower-left area of the image.

White Paper

The main title of the white paper, 'Bien négocier vos contrats logiciels avec SAP®', is displayed in a bold, sans-serif font. 'Bien négocier vos contrats' is in blue, and 'logiciels avec SAP®' is in purple. The text is positioned in the lower half of the page.

**Bien négocier vos contrats
logiciels avec SAP®**

Contenu

Introduction	3
<hr/>	
Une bonne préparation représente la moitié du travail	4
<hr/>	
A ajustements (« true-up »)	5
<hr/>	
Achat de nouveaux produits	6
<hr/>	
Arrêt des produits et des licences inutilisés	7
<hr/>	
Négociations des contrats SAP cloud	8
<hr/>	
Négociations contractuelles dans le cadre de la solution « RISE with SAP »	10
<hr/>	
Migration de contrat vers S/4HANA	14
<hr/>	
Onze conseils pour bien négocier vos contrats	17
<hr/>	
Conclusion	18
<hr/>	
Annexe : Liste de contrôle pour les négociations contractuelles	19

Introduction

Négocier un contrat avec un éditeur de logiciels est une entreprise complexe qui se déroule rarement sans heurts, surtout face à un poids lourd comme SAP® et, a fortiori, dans le cas des logiciels de gestion intégrés (ERP), un secteur dont l'éditeur allemand détient **près de 20 % des parts du marché mondial** et où les alternatives sont peu nombreuses.

Dans le cas d'un modèle de licence sur site (« on-prem »), les négociations avec SAP n'aboutissent généralement qu'en cas d'augmentation significative des capacités d'utilisation existantes ou d'achat de nouveaux logiciels.

De plus en plus nombreuses, les offres en cloud telles que **RISE with SAP** requièrent un examen scrupuleux de multiples facteurs pour mener les négociations à bien avec un résultat optimum.

Ce Smart Guide présente plusieurs situations et les pièges à éviter dans l'optique de négocier le meilleur contrat. Par « meilleur », nous entendons davantage qu'un « bon » tarif : votre entreprise doit également être en mesure de s'adapter avec souplesse à l'évolution du marché, voire de simplement clarifier des réglementations historiques parfois absconses.

Une bonne préparation représente la moitié du travail

La négociation d'un contrat, quel qu'il soit, commence par une préparation ciblée au cours de laquelle vous rédigez votre « script de négociation ». Ce document vous aidera à élaborer une stratégie que vous utiliserez ultérieurement au moment d'entamer concrètement les discussions et de prendre des décisions avec SAP.

Il est judicieux de débiter la phase de préparation bien à l'avance en examinant l'ensemble des documents et en déterminant le périmètre des négociations.

Cette phase portera sur les points suivants :

- analyse des contrats SAP et des droits d'utilisation existants ;
- liste de prix et conditions générales de vente (CGV) : sont-elles disponibles pour tous les contrats ?
- quelle est ma situation juridique ; par exemple, est-ce que des contrats anciens ou des accords spéciaux sont en vigueur ?
- est-ce que des accords spéciaux (issus d'anciens contrats) doivent être transférés dans le nouveau contrat ?
- de quels produits ai-je aujourd'hui besoin ?
- quelles sont les évolutions envisageables ?
- quelles sont les alternatives disponibles sur le marché ?
- quels sont les produits, offres et politiques tarifaires actuels et futurs de SAP ?
- il est également important d'envisager un produit « cloud » afin de conserver un atout au moment de négocier avec votre interlocuteur SAP.

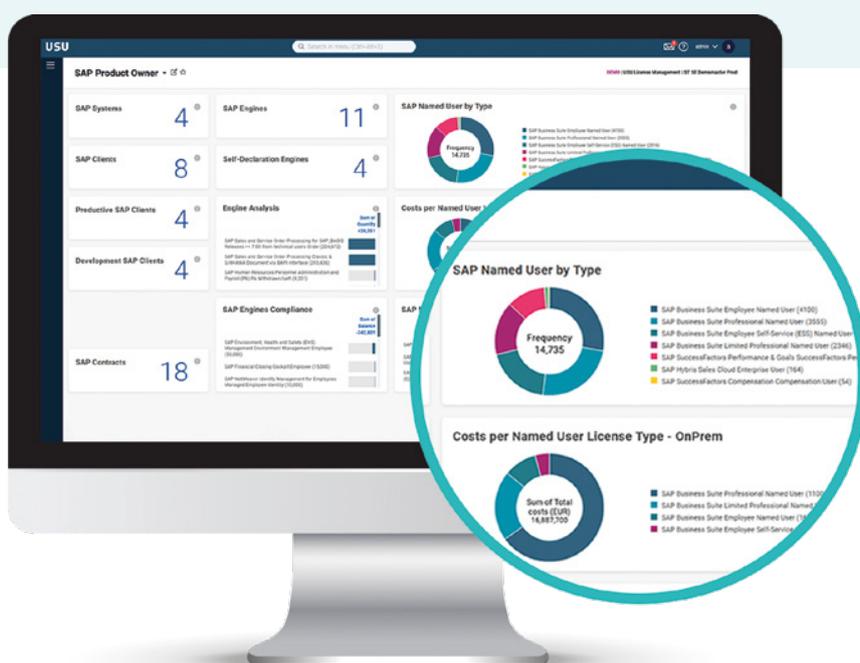


Tableau de bord USU: affichage en temps réel de tous les produits SAP en cours d'utilisation

Ajustements (« true-ups »)

C'est au client qu'il incombe de gérer de manière proactive la conformité de son parc logiciel, ainsi que de contacter l'éditeur avant l'audit annuel, en vue d'acquiescer les licences nécessaires et de remédier à tout problème de conformité. Dans ce contexte, une gestion ciblée des licences vous épargnera un audit négatif et vous placera dans des conditions favorables pour négocier.

Les **métriques** appliquées représentent un bon levier, dans la mesure où elles constituent la base de l'évaluation des licences SAP. Dans la plupart des cas, les métriques des produits SAP sont définies de manière relativement vague. Chaque ajustement permet ainsi d'apporter des améliorations. C'est pourquoi il convient d'insister pour qu'une définition claire et compréhensible des métriques figure dans l'accord post-achat. Les points suivants doivent être clarifiés en amont :

Que mesure-t-on ?

Il existe de nombreuses métriques « non uniques », telles que le volume des dépenses (Spend Volume), les employés (Employees) ou le chiffre d'affaires (Revenue). Par exemple, à quoi correspond le volume des dépenses comptabilisé ? À celui du Groupe dans son ensemble ou de l'entité juridique qui utilise le produit ? Ou simplement au volume traité à l'aide du produit ? L'idéal est de mettre cela par écrit dans le contrat.

Comment procède-t-on aux mesures ?

Le contrat doit clairement spécifier la base des mesures. Par le passé, SAP a souvent modifié de manière unilatérale les métriques utilisées pour effectuer ses calculs. Si les détails des mesures sont définis dans le contrat, toute modification ultérieure devra faire l'objet d'un accord par écrit.

Que se passe-t-il en cas de changement de métrique ?

Dès l'achat initial, vous devez vous assurer que les acquisitions effectuées ultérieurement sous la même métrique sont illimitées. Nous constatons souvent que des clients ont acheté un produit à différents moments et avec différentes métriques. Toutefois, si une nouvelle métrique est avantageuse, le volume couvert par l'ancienne métrique doit être converti de sorte que cet avantage restera accessible sans surcoût.



Achat de nouveaux produits

Les mêmes règles initiales s'appliquent à l'achat de nouveaux produits et aux achats ultérieurs : toute ambiguïté doit être levée par contrat. De plus, les points suivants doivent être pris en compte :

Pérennisation

Les clients SAP de longue date le savent : un produit acheté est retiré de la liste de prix et très souvent remplacé par un autre produit qui présente d'autres caractéristiques. Dans ce cas, SAP veut que la quantité totale de produits fasse l'objet de nouvelles licences et soit ajustée (true-up). Après tout, il s'agit d'un nouveau produit. Vous devez vous garantir le droit de remplacer des produits gratuitement.

Accords sur la durée d'implémentation (roll-out)

La maintenance s'applique dès le premier jour ; toutefois, il est très rare que la totalité des licences soit requise à la signature du contrat. Le lancement d'un produit SAP peut nécessiter de 1 à 2 ans. Vous devez également éviter de définir des dates fixes pour les implémentations (roll-outs), car les projets ont tendance à prendre du retard. Essayez au contraire de définir des « étapes de projet » en indiquant la date d'achat dans le contrat.

Arrêt des produits et des licences inutilisés

SAP permet généralement à ses clients de désactiver les produits inutilisés. Toutefois, ce droit doit être réglementé par contrat, faute de quoi votre entreprise sera dépendante de l'accord de SAP, ce qui est rarement gratuit.

Que pouvez-vous et que souhaitez-vous arrêter ?

- Utilisation des règles d'extension (Extension Policies) de SAP (options de mise hors service partielle).
- Il n'est pas possible d'interrompre la maintenance de licences individuelles ; il s'agit généralement soit d'arrêts partiels, par exemple dans le cadre d'une conversion de contrat vers S/4HANA, soit d'un arrêt total de la maintenance.
- Que peut-on optimiser ? La mise à niveau (trade-in) vers des licences d'accès numérique.

Outre la localisation des produits qui ne sont plus utilisés, il convient de vérifier régulièrement si des produits ayant fait l'objet d'une licence figurent encore sur la liste de prix. Si ce n'est pas le cas, il est possible que cette fonctionnalité soit désormais incluse dans d'autres produits, ce qui rend les licences achetées inutiles. Sans désactivation, vous continuez à payer la maintenance de produits qui n'existent plus.

Le conseil d'USU :

vérifiez les conséquences de la désactivation d'une licence

- 01 |** La réactivation de licences individuelles à la suite d'un déclassement sera coûteuse ; dans ce cas, SAP exige un paiement ultérieur des coûts de maintenance pour les années de déclassement.
- 02 |** Les conversions et consolidations de contrats doivent être examinées soigneusement ; en cas de doute en effet, les droits des anciens contrats — qui sont souvent plus intéressants pour les clients existants que les nouvelles conditions — sont perdus.
- 03 |** Certes, la désactivation permet d'abaisser les coûts de maintenance, mais la valeur d'investissement du produit est perdue.
- 04 |** Il n'est pas inutile de vérifier les règles d'extension de SAP. Dans certains cas, les « logiciels oubliés » (shelfware) peuvent être intégrés à l'achat de nouveaux produits.

Négociations des contrats SAP cloud

Pour SAP, le cloud incarne l'avenir. Les marges bénéficiaires y sont extrêmement lucratives, mais il est vrai que cette architecture présente également des avantages pour les clients.

Examinons tout d'abord les éléments importants et la terminologie utilisée par SAP pour décrire les différentes formes de contrats :

On-prem: licences et maintenance 	Cloud: service et support cloud 
<ul style="list-style-type: none">• Contrat de logiciel• Annexe 1 (fiche de prix)• Liens intégrés au contrat vers des documents en ligne, par exemple vers le support• Contrat de traitement des données (DPA)• Liste de prix et conditions (LPC)• Conditions générales (CG)	<ul style="list-style-type: none">• Formulaire de commande• Annexe 1• Liens vers les documents en ligne intégrés au formulaire de commande• Conditions supplémentaires• Instructions en matière d'assistance• Accord de niveau de service (SLA)• Contrat de traitement des données (DPA)• Conditions générales d'utilisation du cloud

Les contrats cloud de SAP sont des formulaires dont les conditions générales (CG) entièrement nouvelles sont parfois difficiles à comprendre. Dans ces nouvelles conditions générales, SAP s'accorde le droit d'accéder à la totalité des données du client dans les applications en cloud, dans le but de vérifier les licences. L'époque est révolue où le client pouvait choisir le moment où les données étaient mises à la disposition de SAP. L'éditeur peut vérifier la situation des licences à tout moment et exiger directement l'acquisition de nouvelles licences.

Extraits des conditions générales du cloud

” SAP peut surveiller l’utilisation pour vérifier sa conformité avec les Métriques de consommation, le volume et le Contrat.

CG des services cloud, 2.3

” [...] Le Client concède à SAP le droit non exclusif de traiter et utiliser les Données Client pour fournir le Service Cloud et la maintenance associée, ainsi qu’aux fins prévues dans le Contrat.

CG des services cloud, 4.2

Si vous acceptez cette disposition sans restriction, vous vous engagez à surveiller en permanence l’utilisation, à supprimer les comptes inactifs, à sensibiliser les employés ou à utiliser les nouvelles fonctionnalités uniquement après consultation.

Modifications contractuelles

Dans le cas des contrats cloud, vous achetez uniquement un droit d’utilisation limité, contrairement aux licences classiques déployées sur site. Deux possibilités s’offrent à vous à l’issue du contrat : soit l’utilisation prend fin, soit vous signez une prolongation de contrat. SAP peut alors redéfinir entièrement les termes du contrat. Des modifications importantes (fonctionnalités, métriques, prix, etc.) peuvent être formulées à chaque renouvellement de contrat, sans qu’il soit vraiment possible de s’y opposer.

Dépendance vis-à-vis de l’éditeur

Changer d’éditeur de logiciels on-prem est un processus complexe et onéreux — surtout dans le cloud. En raison de la multiplicité des interfaces, formats de fichiers et logiques applicatives, les clients doivent redoubler d’efforts pour déplacer leurs charges de travail d’un cloud vers un autre. Dans de nombreux cas, le transfert de données induit à lui seul des coûts élevés, ce qui accroît encore la dépendance à l’égard de l’éditeur.

Le conseil d’USU : négocier en avance les conditions de sortie

- 01 | Par exemple, vous pouvez tenter d’obliger contractuellement SAP à prendre en charge le rapatriement complet des données.
- 02 | Une baisse des redevances d’adhésion peut être négociée pour la période de migration.
- 03 | Il est également possible de négocier une suspension temporaire des redevances d’adhésion.

Préparer la négociation d'un contrat cloud

Pour aborder une négociation dans les meilleures conditions, vous devez disposer des documents et informations suivants :

- le contrat principal
- les services dans le cloud (définis à l'annexe 1)
- la durée minimale et la date de renouvellement (précisées à l'annexe 1)
- les accords spéciaux, par exemple :
 - l'annexe relative au développement de produits
 - la protection des prix pour les ajustements (true-ups)
 - le périmètre d'application du contrat de protection des données (DPA) pour les contrats cloud existants
- chaque service fait l'objet d'un supplément distinct
- les clients doivent rechercher eux-mêmes le supplément qui les concerne
- les suppléments font l'objet de modifications fréquentes
- les documents manquants (par exemple, les accords spécifiques concernant les métriques) doivent être demandés à SAP

Négociations contractuelles pour « RISE with SAP »

Qu'est-ce que « RISE with SAP » ?

Le contrat cloud RISE with SAP regroupe l'ensemble des éléments relatifs au cloud : licences logicielles, infrastructure et services, à savoir :

- outils de migration
- S/4HANA Cloud
- plateforme technologique d'entreprise (BTP)
- pack de démarrage SAP Business Network
 - Ariba Business Network (jusqu'à 2 000 bons de commande ou factures)
 - Asset Intelligence Network
 - Logistics Business Network (LBN)
- pack de démarrage Business Process Intelligence
 - SAP Process Insights avec 50 Go de stockage dans le cloud
 - gestionnaire de processus SAP Signavio Process Manager : 3 utilisateurs
 - plateforme SAP Signavio Process Collaboration Hub : 10 utilisateurs
- équivalents en utilisation complète (licences utilisateur)
- accords de niveaux de service (SLA), support et exploitation pris en charge par un partenaire unique.

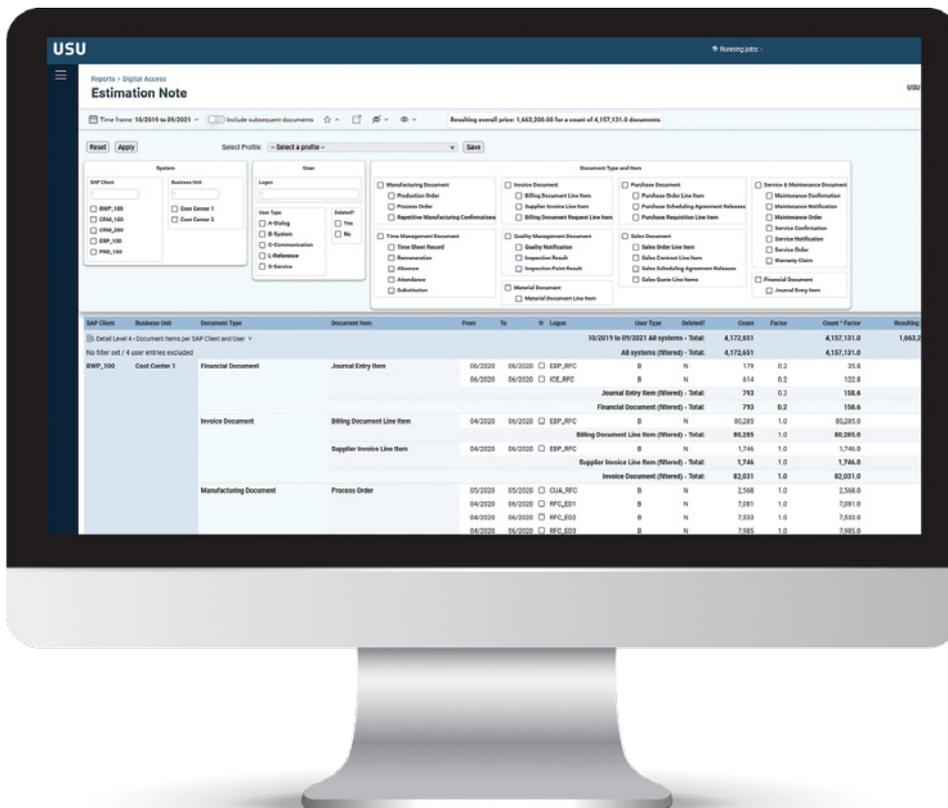
À noter absolument !

SAP est votre unique partenaire contractuel pour tous les composants, ce qui présente à la fois des avantages et des inconvénients :

- vous n'êtes plus en mesure de négocier avec différents fournisseurs d'infrastructure ou prestataires de services, ce qui place SAP dans une position encore plus favorable ;
- la solution RISE with SAP entraîne des dépendances techniques ; le logiciel ne fonctionne plus sur les systèmes de votre entreprise, de sorte que SAP peut contrôler les accès, personnaliser les systèmes et déterminer les accords de niveau de service.
- aspect positif, les négociations peuvent s'avérer moins difficiles.

Les **équivalents en utilisation complète** (FUE — Full Use Equivalents) représentent un moyen flexible d'utiliser des licences utilisateur (User License) pour différents types d'utilisateurs. Avec un contrat RISE with SAP, il n'est plus nécessaire de spécifier la relation entre les différents types d'utilisateur. Toutefois, la définition des types d'utilisateur ne correspond plus à celle des autres listes de prix pour les utilisateurs SAP. Il est par conséquent difficile de déterminer le nombre d'équivalents FUE nécessaires.

Un contrat RISE with SAP octroie également une **Digital Access**, le modèle d'accès indirect aux fonctions SAP. En d'autres termes, toutes les interfaces avec des systèmes non-SAP qui génèrent des données dans SAP doivent ultérieurement faire l'objet d'une licence en fonction du nombre de documents créés. Sont également concernés les documents créés à l'aide de développements internes via la plateforme technologique d'entreprise BTP (**Business Technology Platform**).



Analyse de l'utilisation des systèmes SAP Digital Access



Par contrat, le Digital Access constitue un défi de taille, dans la mesure où il n'est possible d'estimer que très vaguement l'ampleur des justificatifs soumis à l'obtention d'une licence. Pour éviter des risques incalculables, il convient d'inclure des limites de coûts dans le contrat.

Complément d'information :

Apprenez à analyser l'accès indirect pour décider si le passage au modèle de licence Digital Access vous convient.



Webinar

S/4HANA et accès numérique—
Migration vers S/4HANA et Digital
Access comment relever les défis
du licensing SAP ?

[Regarder](#)



White Paper

SAP Accès indirects contre Digital
Access

[Lire la suite](#)

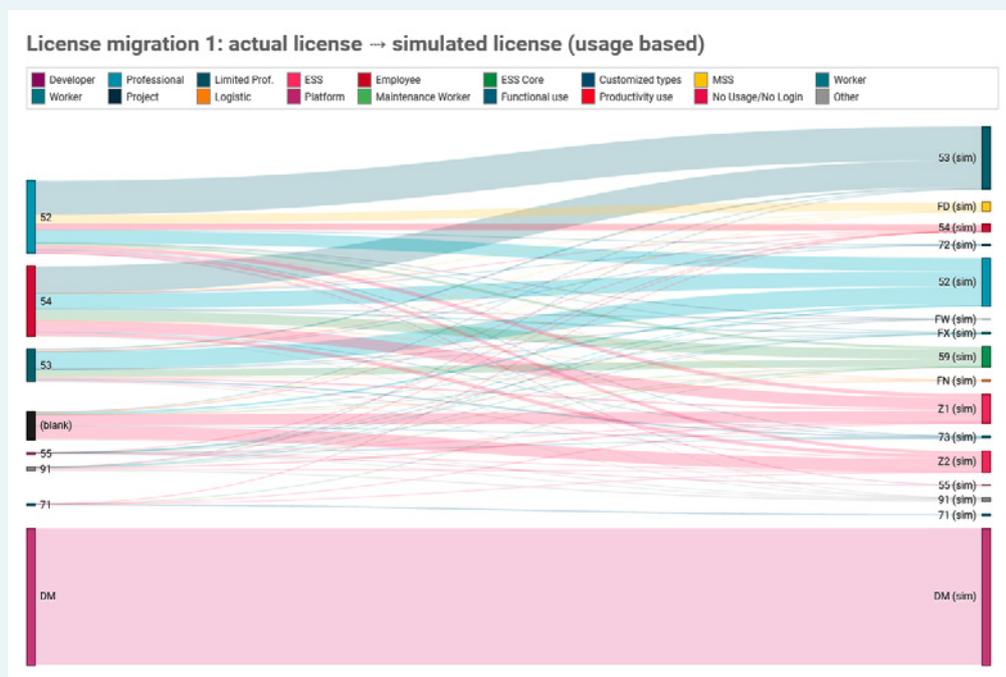
Avantages et inconvénients de la solution RISE with SAP:

Avantages	Inconvénients
<p>Les équivalents en utilisation complète (FUE) sont plus flexibles :</p> <ul style="list-style-type: none">• Les utilisateurs peuvent être déplacés entre Utilisation avancée (advanced use), Utilisation de base (core use) et Utilisation en libre-service (self-service use) en fonction des besoins, sous réserve que le nombre total d'équivalents en utilisation complète ne soit pas dépassé.• Les utilisateurs inactifs peuvent être rapidement désactivés afin de réduire le nombre de licences.	<p>Davantage d'applications front-end (Fiori)</p> <ul style="list-style-type: none">• L'analyse des transactions (codes T) ne suffit plus pour optimiser les types d'utilisation.• Le processus d'optimisation doit inclure l'analyse des applications Fiori.
<p>Les contrats sont davantage configurables</p> <ul style="list-style-type: none">• Les contrats SaaS offrent de plus grandes possibilités de négociation (« shelfware » par exemple).• L'analyse des différents contrats permet d'éviter l'overlicensing ou la détention de logiciels inutilisés.	<p>L'optimisation des licences SAP pour les environnements SaaS est plus complexe</p> <ul style="list-style-type: none">• Les audits et les optimisations concernent uniquement la plateforme technologique d'entreprise BTP, Ariba, SuccessFactors, C4C et Qualtrics.• L'examen et l'optimisation de toutes les applications SAP SaaS sont plus fastidieux.
<p>Un unique partenaire pour tous les contrats</p>	<p>Dépendance vis-à-vis du fournisseur</p> <ul style="list-style-type: none">• Du propriétaire au locataire• Pas de crédit pour les investissements réalisés à date• Dépendance vis-à-vis d'un unique fournisseur de services en cloud (SAP)• Pas de réduction ultérieure du périmètre des services pendant la durée du contrat• Pas de remises importantes en cas d'extension ultérieure du périmètre des services• Possibilité de surcoûts imprévus en raison de l'ajout de services payants que seul SAP est autorisé à fournir.

Migration de contrat vers S/4HANA

Le nouveau produit phare de SAP s'appelle S/4HANA. Les logiciels précédents, SAP R/3 ou SAP ECC (ERP Central Component), ne seront plus en charge à partir de 2027. D'ici à 2030, tous les clients de SAP devront avoir migré vers cette nouvelle plateforme. D'un point de vue commercial, la transition peut avoir lieu à tout moment, mais sur le plan technique, le défi est de taille. Pendant toute la période de migration, SAP accorde à ses clients un **double droit d'utilisation** : en d'autres termes, la nouvelle licence S/4HANA peut être utilisée même si l'entreprise travaille encore dans la version ECC. Sur le plan commercial, les clients de SAP disposent de deux options pour effectuer la migration. Actuellement, vous avez la possibilité de négocier des remises importantes pour migrer vers S/4HANA. Vous devez également vous assurer qu'elles seront appliquées à vos achats ultérieurs.

Simulation de l'inventaire de licences au cours de la migration vers S/4HANA



Conversion de produits

En ce qui concerne les clients existants, la solution S/4HANA Enterprise Management pour les clients ERP est la base de ce que SAP appelle la « conversion de produits ». Tous les produits achetés sous R/3 et qui disposent d'un équivalent sous S/4HANA peuvent être utilisés dans les deux environnements tout au long de la phase de migration. Ceci s'applique tout particulièrement aux licences d'utilisation. C'est un avantage majeur pour les clients qui, par le passé, avaient la possibilité de réaliser des utilisations spéciales personnalisées à des tarifs avantageux.

Dans le cadre de la conversion de produits, les produits qui ne disposent pas d'équivalent dans le nouvel environnement S/4 peuvent être convertis vers le produit qui les remplace. Dans ce cas, la valeur de l'actif logiciel, remises comprises, est créditée lors de l'achat du nouveau produit. Les remises des produits successeurs doivent être renégociées. En règle générale, les nouveaux produits coûtent plus cher, mais le processus de conversion présente néanmoins un important potentiel d'économies lors des négociations contractuelles.

Les clients doivent toutefois savoir quels produits S/4 sont nécessaires pour « calquer » les processus. En cas d'erreur à ce niveau, des produits supplémentaires devront être achetés ultérieurement à un coût élevé. SAP propose des outils tels que le SAP Transformation Navigator.

Note:

Il est probable que la conversion de produits disparaisse de la liste des prix avec les prix et conditions du T2/2023, l'option n'est donc plus d'actualité.

Complément d'information :

Découvrez comment maintenir votre migration S/4HANA sur la bonne voie.



Quick Guide

Migration vers S/4HANA :
naviguer dans le multivers de SAP

[Lire la suite](#)

Conversion des contrats

Dans le cadre d'une consolidation de contrats basée sur la liste de prix S/4HANA, tous les droits spéciaux individuels des clients sont supprimés. Les anciens contrats sont parfois si complexes que même les gestionnaires de licences SAP chevronnés peinent à surveiller les mesures.

Concernant la conversion des contrats, SAP souhaite tirer un trait sur l'historique des contrats. Chaque client doit utiliser ses logiciels sur la base de droits identiques. En contrepartie, SAP consent à d'importantes concessions au profit des clients — tout d'abord en déterminant le montant consacré aux logiciels SAP encore en cours de maintenance. Cette valeur, minorée des remises, sera appliquée au nouvel achat.

Cette démarche présente l'avantage suivant : le crédit tient également compte des produits qui ne sont plus — ou peu — utilisés. C'est une excellente occasion de se débarrasser des logiciels oubliés, les shelfware. La somme créditée ne peut dépasser 90 % du montant du nouvel achat.

Types d'utilisateurs S/4HANA

En ce qui concerne les licences Utilisateurs Nommés, les types d'utilisateurs actuels distinguent seulement six scénarios d'application :

développeur (Developer Use), professionnelle (Professional Use), fonctionnelle (Functional Use) et productivité (Productivity Use) qui représentent les principaux types d'utilisation ; Engine Use et technique (Technical Use).

Une réaffectation basée sur les fonctions utilisées ou autorisées dans le système SAP se traduit généralement par une hausse significative du prix moyen. C'est pourquoi nous préconisons une analyse détaillée et une simulation du nouveau mix de licences.

L'affectation générale des catégories « Employé » et « Utilisateur en libre-service » (ESS) au scénario « Productivity Use » ; des « Utilisateurs Professionnels » au scénario « Professional Use », et des catégories restantes au scénario « Functional Use » se traduit généralement par une attribution erronée des licences.

Principaux types d'utilisateurs et fonctions affectées

Direct Use

Professional Use

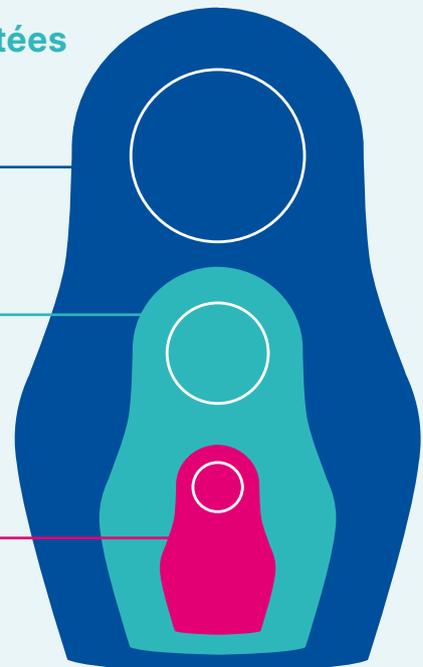
Management und System Administration Tasks

Functional Use

Kanban, Quality Inspection, Production BOM Management, Inspection Planning, Project Financial und Logistics Control, Master Data Maintenance, ...

Productivity Use

Goods Movement, Shipping, Timesheet, Self-Service Requisition, Material Requirements Planning,...



11 conseils pour bien négocier vos contrats

Pour négocier et gérer les achats stratégiques de logiciels SAP dans des conditions optimales, nous vous recommandons de suivre les étapes suivantes :

- Analyser et optimiser chaque trimestre la situation de votre parc de licences.
- Enregistrer vos documents de manière centralisée (conditions générales, liste de prix et conditions, présentations, correspondance et courriels, procès-verbaux).
- Résoudre proactivement les problèmes de conformité en amont de l'audit.
- Négocier avec SAP chaque année ou, au plus, tous les six mois — en aucun cas plus souvent.
- Ne jamais divulguer les déficits et licences insuffisantes.
- Argumenter d'un point de vue commercial, analyses de rentabilité à l'appui ; si nécessaire, présenter des alternatives valables aux investissements SAP : qu'est-ce qui n'est pas rentable, qu'est-ce qui est (encore) justifiable ?
- Ne pas payer la maintenance de licences que vous n'utilisez plus : les échanger ou les annuler.
- Planifier les achats stratégiques (S/4HANA ou SuccessFactors) en prévoyant suffisamment de temps, ainsi qu'en préparant et en planifiant la demande.
- Enregistrer toutes les réunions de négociation et les transmettre aux partenaires.
- Étudier les suggestions post-achat, relatives aux achats supplémentaires et à la mise hors service pour bénéficier d'une vision plus claire du nouveau contrat.
- Faire appel à des experts en licences de la même manière que pour n'importe quel domaine technique afin de pouvoir les solliciter de façon régulière, et non quotidienne.



Conclusion

Les négociations contractuelles avec SAP constituent un moyen utile d'aligner votre inventaire de licences sur les besoins effectifs de votre entreprise avec de potentielles économies à la clé. C'est à ce niveau qu'une bonne préparation est importante, car SAP adapte en permanence ses pratiques commerciales — par exemple pour accroître la flexibilité de son support logiciel et augmenter les recettes liées au cloud.

Mettez à profit la flexibilité affichée par SAP pour réaffecter ou réduire la demande de logiciels en procédant à une évaluation et à une planification de la demande. Déplacez vos dépenses vers des licences SAP en cloud ou perpétuelles, vers des produits tiers ou vers des logiciels SAP de rang inférieur.

Les gestionnaires de logiciels qui ne préparent pas suffisamment tôt les négociations contractuelles à venir risquent d'être contraints d'accepter l'offre de SAP, laquelle sera moins intéressante.

Nous pouvons vous aider :

USU Software Asset Management est une solution de gestion efficace des logiciels SAP. Qu'il s'agisse d'analyser la façon dont vous utilisez vos logiciels ou de simuler vos besoins en licences sur site ou sur le cloud, notre outil certifié par SAP fonctionne avec nos services managés pour vous aider à naviguer sans difficulté dans le multivers SAP, tout en garantissant en permanence la conformité et la transparence des coûts. En interne, nos experts SAP peuvent également vous aider à gérer l'analyse des contrats et vos négociations avec SAP.

Contactez-nous pour plus d'informations.

www.usu.com



Annexe

Liste de contrôle ultime pour des négociations réussies avec SAP



Inscrire les UGS dans le contrat

Enregistrer les mesures dans le contrat

Qu'est-ce qui sera mesuré ?

Comment seront-ils mesurés ?

Inclure le droit de déclassement dans tous les contrats

Vérifier les politiques d'extension de SAP

Vérification de la PKL : Le produit est-il toujours dans le PKL ?

RISE avec SAP : Le «Starter Pack» n'est qu'un teaser pour investir plus tard dans S/4HANA

S/4HANA : Le Digital Access n'est PAS obligatoire

Vérifier si la licence Indirect Access Named User est plus rentable.

S'assurer que les prix négociés sont fixes

Déterminer les droits de configuration pour la durée de la migration (multiple)

Vérifier les produits successeurs pour ECC

Fixer les remises également pour les achats ultérieurs

Élaborer une stratégie de sortie : Que se passe-t-il à la fin du contrat ?

Des frais d'abonnement réduits peuvent être convenus pour la période de migration.