

Case Study

Prenez de la hauteur

Un géant européen de l'industrie optimise la gestion de son parc SAP

Comment optimiser mon budget SAP en mobilisant le minimum de ressources?

Problème

Ce groupe industriel avait 2 problématiques majeures : Comment s'assurer que les licences choisies dans le contrat SAP correspondent à l'usage réel des collaborateurs afin d'éliminer le risque de régularisation financière lors de l'audit annuel SAP ? Comment optimiser les contrats SAP dans un contexte permanent de fusions, d'acquisitions et de prise en compte des nouveaux besoins SAP?

L'objectif n'est pas nécessairement une réduction des flux de maintenance, mais une potentielle ré-allocation de ce flux sur des produits plus bénéfiques et utiles au client. Il fallait plus d'un mois par an aux équipes du client pour réaliser le travail manuellement, sans réelle optimisation, avec une complexité accrue par l'environnement SAP du client qui a 4 millions de comptes SAP repartis sur 40 systèmes de productions différents. Il y avait un risque permanent de non-conformité de plusieurs millions d'euros sans pouvoir l'estimer réellement et l'éliminer. Enfin, il aurait été possible d'affecter des licences moins onéreuses en fonction des usages réels, cependant cette analyse était partielle.

Solution

A l'issue d'un appel d'offre, le client choisit Optimization for SAP pour les fonctions suivantes:

Optimization for SAP permet de créer une liste unique d'employés grâce des fonctions de «cross checks» pour une correspondance avec les comptes SAP. Cela évite d'avoir des utilisateurs avec plusieurs licences. Grâce au moteur de simulation d' Optimization for SAP, chaque licence est affectée en fonction de l'usage réel et les licences sans usage sont automatiquement identifiées.

Smart Focus

- ← **Contrat SAP plusieurs M€**
- ← **Complexité des offres de l'éditeur**
- ← **4 Millions de comptes à analyser**
- ← **Affectation optimum Licence / utilisateur**
- ← **Identification des licences non utilisées**

Autre atout du moteur de simulation, si le client a négocié une métrique spécifique, ou une typologie d'utilisateur avec des droits réduits, cela est paramétrable dans l'outil qui peut aussi simuler le coût de migration des licences historiques ECC vers des licences S4/HANA.

Résultats

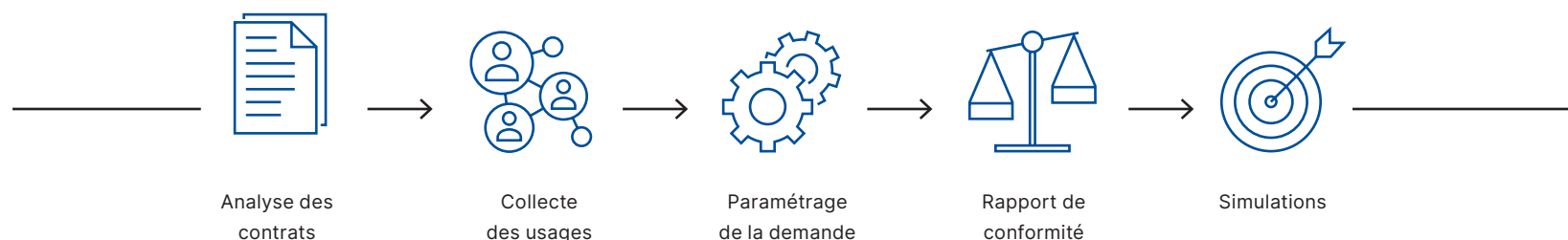
Gain de temps : le temps nécessaire pour fournir les analyses a été réduit de 90%, c'est-à-dire + d'un mois à quelques heures pour éditer le rapport et le contrôler. Gouvernance : un processus de suivi a été mis en place pour éviter de créer des licences inutiles, (plusieurs centaines d'euros par licence) ; en effet dès l'arrivée d'un collaborateur, un nouvel accès SAP était créé alors que celui d'un collaborateur parti n'était pas clôturé systématiquement. Avec l'outil on peut aussi générer différentes simulations pour affiner selon les contraintes client (utilisateur non connecté dans les 90 jours ou 180 jours, paramétrable dans Optimization for SAP). Optimisation du contrat & conformité : le nettoyage du nombre de licences et l'affectation de la licence adéquate en fonction de l'usage, a généré des économies significatives (évite par exemple de racheter des licences supplémentaires dans le cadre de projet futur). Enfin, le risque de non-conformité a été réduit de plus de 90%.

← **Simulations offres S4HANA**

← **Temps d'analyse réduit de 90%**

← **Meilleur levier de négociations**

← **Conformité contractuelle**



Benoit Bachellerie

Sales Director
14 Rue de Rome 75008 Paris
Téléphone: +33 609 520 979

Contactez-moi



Smart businesses use USU

info@usu.com · www.usu.com

USU