



Vers l'entreprise intelligente

**Une approche de bout en bout
alignée sur les priorités des
clients, de la découverte de
valeur à la livraison de valeur.**



Sommaire

Introduction	2
I. Vision, mission et stratégie de SAP	4
II. La suite intelligente	7
III. Quelle valeur ajoutée ?	9
IV. Pourquoi les entreprises doivent-elles s'y mettre immédiatement ?	10
V. Comment les entreprises doivent-elles appréhender leur transition ?	12
VI. SAP et ses partenaires peuvent vous aider à ouvrir la voie de la numérisation	13
VII. La valeur ajoutée selon nos clients	15
VIII. Pourquoi choisir SAP ?	16

Introduction

Dans une économie numérique centrée consommateur, le rythme de l'innovation est effréné. **Les changements n'ont jamais été aussi rapides et ne cessent de s'accroître.** En matière de technologies numériques, les entreprises ont dépassé le stade de la prise de conscience. Si elles comprennent déjà le potentiel de l'IA, de l'IoT, du cloud, de la robotique et de la mobilité, d'autres technologies comme la blockchain et la réalité augmentée commencent tout juste à apparaître dans leurs radars.

Lors d'un entretien réalisé récemment, plusieurs PDG ont dit voir des conséquences notables à travers trois dimensions :

- 1. Amélioration de l'expérience client globale** – Repensez les processus de bout en bout, de la première interaction au traitement des commandes, en passant par le service après-vente. Parfois, cela nécessite de numériser les produits et services, ou de réinventer **entièrement le business model**.
- 2. Amélioration progressive de la productivité** – Grâce à une combinaison de technologies numériques, les entreprises peuvent atteindre un gain de productivité de 15 à 20 %¹, transformant ainsi entièrement les structures de coûts et le modèle de profit des chaînes de valeur, tous secteurs confondus.
- 3. Transformation de nos modes de travail et de fidélisation des collaborateurs** – Les systèmes sans contact, processus automatisés et autres technologies similaires deviendront la norme. Ils augmenteront les capacités humaines et permettront aux collaborateurs de se concentrer sur les tâches à valeur ajoutée et de gérer les exceptions.

Toutes ces innovations seront alimentées par les données, de l'obtention d'informations appropriées à l'exécution. Nous entrons dans l'ère des mégaprocessus intelligents, qui commencent par combiner des jeux de données utiles avant de les convertir en insights intelligents. Ces insights déclenchent ensuite des transactions automatisées tout au long du processus. Les entreprises leaders qui font de la transformation numérique une réalité placent les données et l'information au centre de leur avenir. Elles créent de nouvelles capacités, compétences et technologies et réinventent leur culture en vue de devenir des « entreprises intelligentes », et ainsi atteindre les résultats précités. Ces entreprises fournissent non seulement de la valeur à court terme aux actionnaires, mais sont également en bonne position pour prospérer et transformer leur métier.



8 initiatives précoces de transformation numérique sur **10** ont échoué²

Cependant, les cadres dirigeants s'interrogent sur le chemin à prendre pour atteindre la transformation numérique. Les premiers adopteurs ne sont pas parvenus à comprendre leur ambition numérique³ et la complexité associée à cette transformation. Leur transition se révèle donc compliquée. Les entreprises performantes qui utilisent SAP se focalisent sur ces cinq capacités communes :

- 1. Réinventer les mégaprocessus de bout en bout** – Par exemple, l'expérience client n'est pas seulement omnicanal, car elle implique aussi de gérer l'intégralité de la chaîne de valeur afin de fournir la meilleure expérience client.
- 2. Améliorer l'intelligence de l'entreprise par l'utilisation intelligente des données et technologies d'IA**
- 3. Piloter l'économie mondiale en temps réel en connectant les chaînes de valeur sectorielles.** Par exemple, tirer parti des bonnes pratiques sectorielles, des technologies numériques et de SAP HANA pour des opérations en temps réel
- 4. Gérer la complexité en simplifiant le modèle opératoire du service informatique** – Se concentrer sur une stratégie informatique claire alignée sur les priorités de l'entreprise et un état d'esprit orienté vers le client avant tout.
- 5. Accroître l'innovation en passant au cloud**

1- Mckinsey, « Industry 4.0 demystified—lean's next level »
2- Forbes, « Why 84% Digital Transformation Fail? »
3-Gartner

Introduction

La rapidité compte... Les premières entreprises à amorcer le mouvement prendront un avantage certain, puisqu'elles pourront continuer à améliorer leurs processus avec plus de données et d'informations, tandis que leurs concurrents tenteront de les rattraper. La plupart des entreprises adoptent le changement de manière progressive plutôt que d'attendre des solutions complètes et une pile technologique qui ont fait leurs preuves. La transformation numérique est un processus au long cours. Plus tôt vous commencez, plus tôt vous pourrez être compétitif dans l'économie numérique.

Mieux vaut se transformer quand vous le *pouvez*, plutôt que quand vous le *devez*.

Depuis 2010, SAP a apporté des changements notables à son portefeuille de solutions afin de contribuer à la transformation numérique de ses clients. Nous avons investi 35 milliards de dollars pour créer une plateforme intelligente centrée données, SAP HANA, et avons acquis des solutions cloud sectorielles de premier ordre. En 2018, nous sommes fiers de regrouper tous ces éléments dans le framework SAP pour l'entreprise intelligente.

Grâce aux investissements réalisés ces 10 dernières années, SAP est prêt à aider ses clients à traverser la tempête numérique et à optimiser leur pilotage. Dans ce document, nous expliquons que SAP investit dans les bonnes solutions et les bons services pour aider ses clients à s'engager sur la voie de la transformation numérique, de la découverte de valeur à la livraison de valeur. Notre objectif est d'apporter une valeur métier notable, tout en limitant les risques et les ruptures tout au long du parcours.



I. Vision, mission et stratégie de SAP

Depuis 46 ans, SAP est leader du marché de la performance des entreprises dans 25 secteurs d'activité et sept directions fonctionnelles.



Plus de **76 %** des transactions mondiales s'exécutent sur les technologies et solutions SAP



150 millions d'utilisateurs cloud utilisent nos solutions dans **180 pays**.



1 900 milliards de dollars transitent par le réseau d'entreprises SAP

Mais, les réalisations d'hier ne garantissent pas le succès de demain. Nous avons pour mission de soutenir nos clients dans leur transition vers un futur numérique.

En 2010, nous avons réamorcé notre vision et notre mission.

Notre VISION est d'aider le monde à mieux fonctionner et d'améliorer la vie de tous.

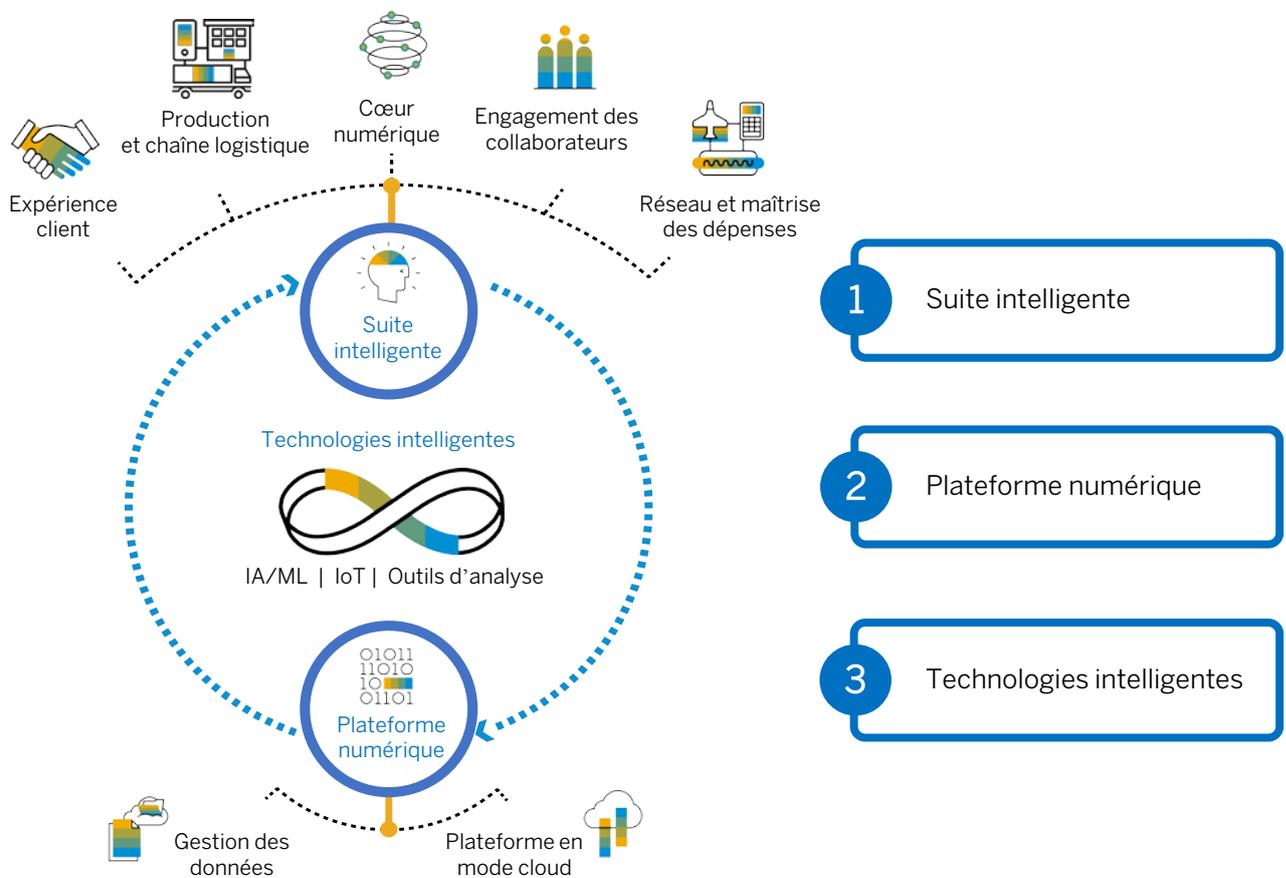
Notre MISSION est d'aider chacun de nos clients à se hisser au rang des entreprises les plus performantes.

Notre objectif est et restera de créer les technologies les plus avancées au monde pour résoudre les problèmes des entreprises. Lorsque nous regardons vers l'avenir, nous comprenons que l'innovation repose sur des données et l'information en temps réel. C'est pourquoi nous avons lancé SAP HANA. Nous savons également que le cloud sera le modèle dominant à l'avenir. Nous avons donc fait un grand pas dans le cloud, en connectant les entreprises et en améliorant la façon dont elles gèrent leur personnel et leur expérience client.

I. Vision, mission et stratégie de SAP

En 2018, nous regroupons tout dans le framework SAP pour **l'entreprise intelligente**. Cette infrastructure présente le portefeuille le plus complet, comprenant une **suite intelligente** d'applications, une **plateforme numérique** avec SAP Cloud Platform et SAP HANA Data Management Suite, et **des technologies intelligentes** avec SAP Leonardo. Nous croyons qu'il s'agit là d'un véritable point de référence en matière d'entreprise numérique. Avec l'entreprise intelligente, SAP permet à ses clients d'innover et d'atteindre les résultats suivants :

- Fournir une expérience client de premier ordre et réinventer les business models
- Gérer les chaînes de valeur sectorielles en temps réel et favoriser une amélioration progressive de la productivité
- Donner aux collaborateurs les moyens d'exploiter les technologies numériques pour créer encore plus de valeur

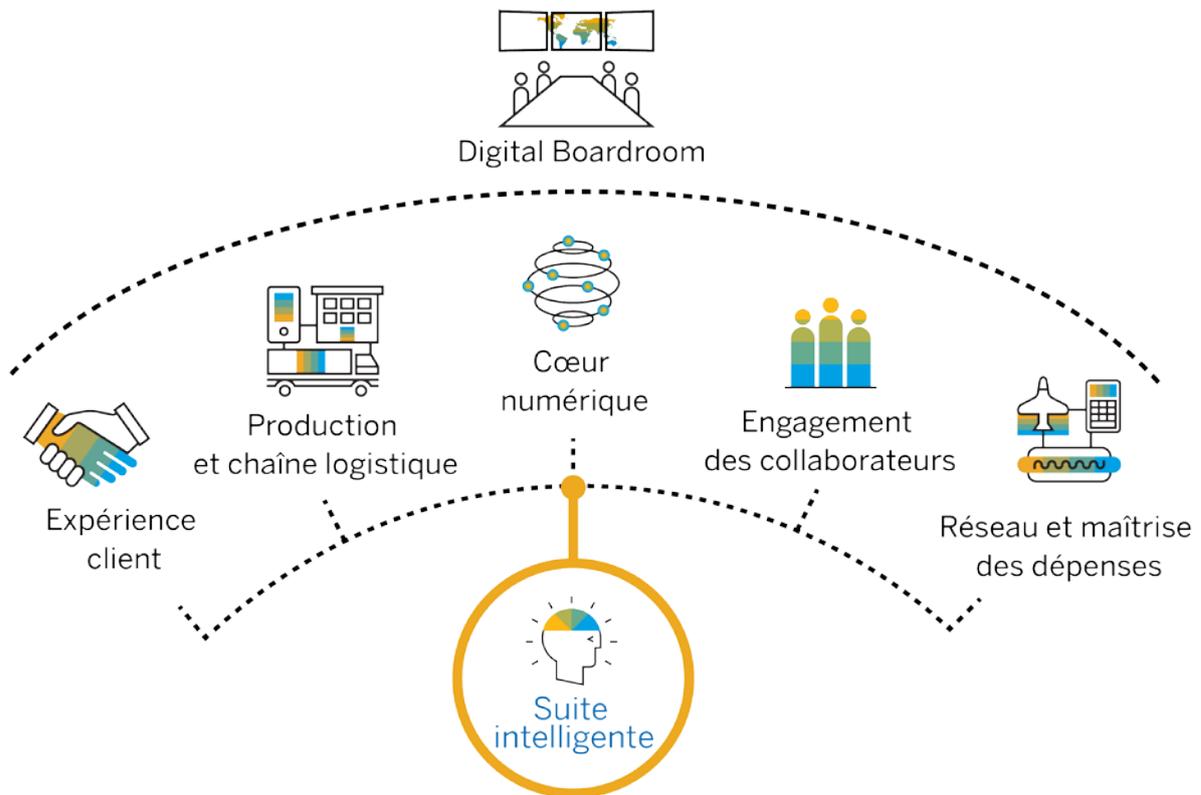


I. Vision, mission et stratégie de SAP

- ✓ Nous nous appuyons sur **40 ans** d'expérience pour faire migrer toutes les solutions SAP vers une plateforme de gestion des données en mode cloud et en temps réel avec **SAP HANA**.
- ✓ Grâce à SAP S/4HANA, nous **réinventons les processus** dans tous les secteurs et donnons naissance à de **nouveaux business models** (par la migration vers de nouveaux secteurs ou des business models basés sur les résultats) **afin de dégager une valeur métier considérable**.
- ✓ Nous fournissons une **expérience client globale**, du front-office à la chaîne logistique, en passant par la logistique et le traitement.
- ✓ Grâce aux technologies d'IA et au langage naturel, l'automatisation nouvelle génération sera intégrée à nos solutions et transformera **radicalement la façon dont les humains et les systèmes interagissent**.
- ✓ Nous passons au cloud pour accélérer **l'innovation et réduire le coût total de possession** de 20 à 30 %.
- ✓ Nous créons tous les processus et technologies en gardant toujours **à l'esprit la confidentialité et la cybersécurité**. La confiance est le pilier de toutes nos actions visant à protéger nos données client et métier.
- ✓ Nous offrirons une plateforme cloud et de gestion des données nouvelle génération. **SAP Data Hub** fournira des fonctionnalités d'orchestration et de gestion des métadonnées pour toutes les sources de données. **SAP Cloud Platform** fournit une plateforme ouverte qui permet de livrer des innovations par le biais d'API et de microservices.
- ✓ Avec la boîte à outils **SAP Leonardo** contenant applications, technologies et services d'innovation intelligents, les clients peuvent consommer les technologies numériques au niveau d'expérimentation qui leur convient. SAP Leonardo est également intégré à nos applications de base, avec, à la clé, un nouveau niveau de visibilité.

Enfin, une bonne vision et une bonne stratégie ne transformeront pas le monde sans une mise en œuvre adaptée. SAP a non seulement une vision et une stratégie, mais également un plan d'action. Nous repositionnons nos solutions et services pour faire de chaque entreprise une entreprise ultra performante. Pour en savoir plus sur le framework SAP pour l'entreprise intelligente, veuillez lire [ceci](#).

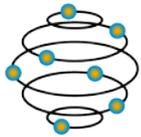
II. La suite intelligente



Nous croyons fermement que les priorités de nos clients ne peuvent pas voir le jour avec des CRM, une chaîne logistique ou des applications RH cloisonnés. Nos clients ont besoin d'une suite robuste d'applications, d'une plateforme centrée données et de technologies comme le Machine Learning, l'IoT et les outils d'analyse pour gérer les processus de bout en bout.

C'est là qu'intervient **la suite intelligente**. Nous croyons fermement que la suite intelligente s'articule autour de notre cœur numérique, SAP S/4HANA, le système ERP le plus sophistiqué au monde. Le cœur numérique est largement rehaussé par d'autres piliers de la suite (expérience client, production et chaîne logistique, engagement des collaborateurs, et maîtrise des dépenses et réseaux), permettant ainsi de répondre clairement à vos objectifs. Grâce à SAP Digital Boardroom, les responsables peuvent exploiter les données de directions fonctionnelles précédemment cloisonnées et gérer les opérations en temps réel

II. La suite intelligente



Cœur numérique

SAP S/4HANA est l'**ERP intelligent** de toutes les organisations dans 25 secteurs d'activité.

- Son **architecture simplifiée** convertit les données temps réel en informations intelligentes, et permet de prendre des décisions de manière plus avisée et plus rapide.
- La solution offre une **expérience utilisateur numérique**, dont un assistant numérique qui fournit un soutien contextuel et vocal.
- L'**automatisation** des processus clés est rendue possible grâce à des fonctionnalités de Business Intelligence et d'apprentissage optimisées par les technologies d'IA, le langage naturel et les analyses prédictives.
- **Les processus nouvelle génération** aident les organisations à repenser les méthodes de travail via l'application intelligente de technologies et innovations.
- Alors que les frontières sectorielles continuent de s'estomper, **de nouveaux business models** émergent, avec des meilleures pratiques sectorielles disponibles dans une seule instance

Chaque édition de SAP S/4HANA Cloud contiendra 20 % de fonctionnalités en plus.



Production et chaîne logistique

Les entreprises peuvent numériser l'intégralité des processus critiques de production et de chaîne logistique avec le portefeuille SAP Manufacturing & Supply Chain. Les fonctionnalités d'IoT et de jumeau numérique aident les entreprises à gérer la chaîne logistique étendue en temps réel.



Expérience client

Avec SAP® C/4HANA, les solutions en mode cloud de SAP pour le front-office, vous bénéficiez d'une meilleure compréhension de vos clients et anticipez et répondez proactivement à leurs besoins, tout en fournissant des expériences client exceptionnelles, uniques et personnalisées.



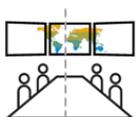
Réseau et maîtrise des dépenses

Simplifiez la gestion des déplacements, des dépenses et des factures. Identifiez, achetez et payez sur le plus grand réseau d'entreprises au monde. Gérez et fidélisez vos collaborateurs externes afin d'améliorer la visibilité, l'autonomisation, le contrôle des coûts et la réduction du risque. SAP Business Network – SAP Ariba®, SAP Fieldglass® et SAP Concur®.



Engagement des collaborateurs

Avec SAP SuccessFactors®, SAP Fieldglass® et SAP Fiori®, les méthodes de travail seront simplifiées et l'ensemble du personnel sera motivé, de façon à booster la productivité et l'innovation.



SAP Digital Boardroom permet de gérer l'activité en temps réel. Les responsables peuvent accéder aux données et informations de toutes les fonctions en temps réel, simuler l'impact de changements et prendre des décisions rapidement.

III. Quelle valeur ajoutée ?

Tôt ou tard, toutes les entreprises devront faire face à l'inévitable : repenser leurs business models, processus de gestion et méthodes de travail. Les systèmes existants ne sont pas aptes à fournir les fonctionnalités nécessaires pour favoriser ces innovations et pour aider les organisations à améliorer l'expérience client ou la productivité. Les résultats initiaux de l'adoption de solutions SAP sont tellement prometteurs que les entreprises ne peuvent ignorer l'impact sur leur structure de coût et position concurrentielle. Voici un aperçu des avantages stratégiques et concrets attendus par des leaders éclairés et clients SAP ^{1,2,3,4}



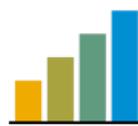
BOOSTER L'EXPÉRIENCE CLIENT

Capacité à **pénétrer rapidement** de nouveaux marchés

Tirer parti des **bonnes pratiques d'autres secteurs** pour **favoriser de nouveaux business models** (p.ex., le secteur des hautes technologies peut s'inspirer du système de facturation basée sur l'utilisation du secteur des télécommunications)

5 à 10 % de hausse du chiffre d'affaires

20 à 50 % de réduction du délai de commercialisation



AMÉLIORER PROGRESSIVEMENT LA PRODUCTIVITÉ

10 à 40 % de baisse des coûts de maintenance

30 à 50 % de réduction du temps d'arrêt des machines

20 à 50 % de réduction des coûts de stockage

25 à 50 % d'amélioration de la productivité des services partagés



ENGAGER SES COLLABORATEURS

Éliminer les tâches volumineuses et répétitives

Amélioration de l'expérience des collaborateurs via **des tableaux de bord personnalisés, des interfaces en langage naturel et des workflows automatisés**

10 % de baisse des taux d'incidents liés à la sécurité

8 à 10 % de réduction des émissions

La croissance et les économies à cette échelle auront un impact immense sur tous les secteurs d'activité, toutes les chaînes de valeur et tous les marchés. Les premiers adopteurs auront la chance de pouvoir consolider leur position dans le secteur et l'écosystème, et de s'appuyer sur leur position dominante pour se concentrer sur l'innovation. Les entreprises qui tardent à se lancer seront quant à elles distancées.

1- [Mckinsey](#) (Digital Quotient)
2- [Mckinsey](#) (Industry 4.0)
3- [WEF/AT Kearney](#)
4- Références SAP

IV. Pourquoi les entreprises doivent-elles s'y mettre immédiatement ?

Les entreprises prêtes à entamer leur transformation numérique ne doivent pas sous-estimer les défis qu'elles rencontreront.



GÉRER OU INNOVER

Les chefs d'entreprise peinent à trouver un juste équilibre entre continuer de piloter une entreprise rentable et investir dans des innovations futures. Bien souvent, ces deux objectifs entrent en conflit, et la majorité des responsables font l'erreur de se focaliser sur le premier et d'ignorer le second.



LE CHOLESTÉROL DE L'ENTREPRISE

Plus une entreprise est vieille, plus elle se retrouvera coincée par des règles, des procédures, des couches de gestion et une aversion au risque. Ce sont ses propres processus qui entravent le changement.



CULTURE DE L'INNOVATION

La transformation numérique est un voyage sans destination. Les entreprises doivent avoir les bons talents, les bonnes compétences et les bons partenariats pour tirer parti des opportunités du numérique.



INFRASTRUCTURE INFORMATIQUE COMPLEXE

Une entreprise moyenne ayant plus de 30 applications par milliard de³ revenus dépense 70 à 80 % de son budget informatique pour maintenir le bon fonctionnement des systèmes. Il est difficile de gérer les données comme atout stratégique et de gouverner les données de base dans un portefeuille fragmenté. Cela veut donc dire qu'une immense valeur potentielle est inexploitée, sachant que les entreprises ne parviennent même pas à utiliser 1 % des données disponibles⁴. De plus, les responsables ne disposent pas de la visibilité nécessaire sur la performance opérationnelle et financière pour opérer rapidement les corrections nécessaires.

3- Évaluation comparative des performances SAP

4 - [Mckinsey, « Creating a successful IoT data market place »](#)

IV. Pourquoi les entreprises doivent-elles s'y mettre immédiatement ?

Il s'agit là de problèmes complexes et les appréhender nécessite de changer d'attitude, d'état d'esprit, mais aussi de calendrier. Les entreprises qui se lancent maintenant auront plus de temps pour relever ces défis à leur propre rythme.

Étant donné la vitesse actuelle du changement, les innovations numériques ont une durée de vie limitée. Les avancées d'aujourd'hui deviendront la norme dans quelques années. **Il est donc primordial de commencer dès maintenant, de construire une base et d'exploiter le potentiel d'une méthode progressive, plutôt que d'attendre pour innover la sortie de piles de solutions et de technologies qui ont fait leurs preuves.**

Pour réussir, les entreprises doivent :

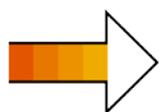
- ✓ Aligner leurs **mégaprocessus de bout en bout** sur leurs priorités stratégiques.
- ✓ Définir une **orientation claire pour** leur architecture et leurs partenariats futurs.
- ✓ Innover **avec vitesse et agilité** plutôt que d'attendre une valeur reconnue.

Avec plusieurs solutions matures et une approche de l'innovation axée sur le Design Thinking, SAP est bien placé pour aider les entreprises à concrétiser leur transformation numérique, ainsi qu'à devenir des entreprises intelligentes. Grâce à la plateforme SAP HANA et à nos investissements dans les technologies d'IA, nous augmenterons de manière exponentielle le nombre d'applications intelligentes intégrées à la suite intelligente au cours des prochaines années. Ces innovations peuvent être exploitées à tout moment via le cloud, mais apporteront de la valeur plus rapidement si un socle moderne est d'ores et déjà en place.

V. Comment les entreprises doivent-elles appréhender leur transition ?

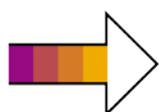
Bien sûr, aucune entreprise n'a envie de remplacer ses systèmes, puisque chacune possède un environnement très spécifique et des priorités qui lui sont propres. Et chacune doit pouvoir percevoir la valeur. Devenir une entreprise intelligente n'est pas une simple mise à niveau technique. La vraie valeur se matérialise lorsque les entreprises adoptent un état d'esprit axé sur le client et responsable, et tirent parti d'approches innovantes, comme le Design Thinking, et de méthodologies agiles pour réinventer les processus et les business models.

D'expérience, nous savons qu'il existe trois trajectoires pour transformer votre entreprise en une entreprise intelligente, mais toutes ont une chose en commun : une architecture d'entreprise simplifiée à **faible coût et orientée données**, et qui vous fournit l'agilité nécessaire pour la nouvelle économie. La trajectoire qui vous convient doit être basée sur la valeur et l'alignement stratégique. Il n'y a pas qu'une seule façon d'y arriver, mais les premiers adopteurs atteignent le succès en fonction des scénarios ci-dessous.



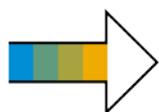
RÉINVENTER LES PROCESSUS MÉTIER :

De nombreuses entreprises se focalisent sur la transformation de bout en bout des processus métier (comme la chaîne logistique, les achats), la simplification de l'environnement et la réduction de la personnalisation. L'objectif est de faire migrer les processus ERP fondamentaux vers SAP S/4HANA + Cloud / LoB en vue d'une transformation totale. Ces entreprises veulent changer le front-office, la chaîne logistique, etc. pour réellement améliorer l'expérience client. Elles cherchent à définir des processus nouvelle génération tout au long de la chaîne de valeur. Cela nécessite une toute nouvelle approche, ainsi qu'une analyse détaillée permettant de savoir quelles meilleures pratiques de SAP S/4HANA répondent à vos besoins métier. Ces entreprises sont prêtes à faire passer leur ERP à des environnements de cloud privé/public. Bien qu'il s'agisse d'un projet de grande envergure impliquant tous les processus métier, les résultats sont considérables : une réduction du coût total de possession de 20 à 30 %, mais aussi une valeur immense tirée de l'adoption des futures pratiques.



RÉINVENTER LE BUSINESS MODEL :

Certaines entreprises se tournent également vers l'innovation des business models ou les fusions et acquisitions, et tirent parti des différentes solutions sectorielles tout-en-un dont elles disposent. À mesure que les frontières sectorielles s'estompent, les entreprises peuvent facilement appliquer les fonctions métier d'un secteur à un autre pour créer de nouveaux modèles (par exemple, de la distribution aux télécommunications). Et pour cela, elles doivent adopter une approche entièrement nouvelle.



FAIRE ADOPTER DES SOLUTIONS CLOUD DE PREMIER ORDRE PAR LES DIRECTIONS FONCTIONNELLES :

Tandis que certaines entreprises planifient et concrétisent leur transition vers SAP S/4HANA, elles commencent en parallèle à innover. Ces entreprises travaillent avec une direction fonctionnelle à la fois (RH, achats, chaîne logistique, production) et se consacrent à créer de la valeur à court terme avec un portefeuille cloud ECC + LoB. Une fois qu'elles auront migré vers SAP S/4HANA, elles bénéficieront pleinement des dernières solutions innovantes.

VI. SAP et ses partenaires peuvent vous aider à ouvrir la voie de la numérisation

SAP veut que chaque client se hisse au rang des entreprises les plus performantes. Pour y parvenir, nous savons que les clients doivent migrer leur architecture actuelle vers un nouvel environnement prêt pour le numérique. Nous savons aussi que de nombreuses entreprises ont un haut degré de personnalisation et qu'aucune mise en œuvre ne sera identique. Dans cette optique, SAP est heureuse d'offrir les avantages suivants à ses clients pour les aider à devenir plus vite une entreprise intelligente, notamment en choisissant SAP S/4HANA comme cœur numérique.

MÉTHODOLOGIE ET FEUILLE DE ROUTE AXÉES SUR LA VALEUR

Cette méthodologie fournit une logique puissante pour devenir une entreprise intelligente, avec SAP S/4HANA comme cœur numérique, et explique comment la concrétiser. Elle est basée sur une approche en trois phases :

1. Recommander des analyses de rentabilité, des architectures et des solutions en fonction des priorités métier de nos clients, tirer parti du Design Thinking pour concevoir toutes les possibilités
2. Planifier et exécuter la mise en œuvre en fonction des recommandations
3. Créer de la valeur

PRODUITS GROUPÉS SPÉCIFIQUES AUX SECTEURS

Les clients peuvent désormais utiliser nos solutions avec des offres groupées propres à leur secteur et alignées sur leurs priorités. Voici quelques exemples dans différents secteurs d'activité :

Biens de consommation

- Accroître le ROI marketing et le chiffre d'affaires en intégrant une gamme de processus allant des programmes de promotion commerciale au marketing intelligent avec les solutions SAP S/4HANA et SAP C/4HANA.
- Optimiser la rotation des stocks via une planification de simulations en temps réel et un alignement fort sur les fournisseurs grâce à l'intégration entre SAP S/4HANA, SAP Integrated Business Planning et SAP Ariba.

Services professionnels

- Comprendre pleinement les relations avec les clients et prospects, réaliser un marketing intelligent basé sur la compréhension des interactions numériques avec les clients, et booster les ventes de services numériques avec les solutions SAP S/4HANA, SAP C/4HANA.
- Gérer le cycle de vie complet de la prestation de services, de la gestion des exigences des clients à l'équilibrage entre offre et demande, en passant par la livraison rentable de services, grâce à l'intégration entre SAP S/4HANA, SAP Concur et SAP Analytics Cloud.
- Répondre aux exigences des clients en trouvant des talents disponibles (internes et externes) grâce à l'intégration entre SAP S/4HANA, SAP Fieldglass et SAP SuccessFactors.

Ce ne sont que quelques exemples de scénarios complets qui seront offerts via des offres groupées de produits simplifiées.

VI. SAP et ses partenaires peuvent vous aider à ouvrir la voie de la numérisation

ACCÉLÉRER LE ROI AVEC DES OUTILS ET UN CONTENU SUR MESURE

SAP et ses partenaires s'engagent pour la réussite de votre mise en œuvre grâce à des outils et un contenu conçus sur mesure pour accélérer votre transition et votre ROI.

1. Les outils et accélérateurs de livraison SAP seront partagés avec les partenaires.
2. Une feuille de route des accélérateurs et des améliorations d'outils sera publiée au troisième trimestre.
3. Des investissements seront faits dans d'autres accélérateurs de livraison pour lancer de nouveaux outils et ainsi réduire le coût total de mise en œuvre.

Pour en savoir plus sur les outils et le contenu disponibles, cliquez [ici](#).

Cette nouvelle approche de bout en bout commence par un processus collaboratif avec les clients afin de les aider à comprendre la valeur métier et à réaliser cette valeur via l'entreprise intelligente.

Mais cela ne peut se faire qu'à l'aide d'une collaboration solide avec notre écosystème de partenaires. Avec plus de 50 000 systèmes ERP de production implantés chez nos clients, une entreprise ne peut gérer seule cette tâche. C'est pourquoi nous avons besoin de partenaires.

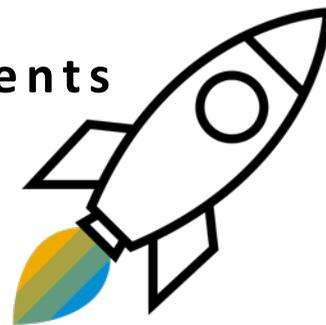
SAP se réjouit que 17 partenaires de services stratégiques mondiaux aient apporté leur soutien, notamment via la création d'une méthodologie et feuille de route axée sur la valeur, des analyses de rentabilité éprouvées et l'accélération du ROI par l'optimisation de la mise en œuvre pour nos clients.



Nous savons également que les clients veulent avoir le choix lorsqu'il s'agit de déployer nos logiciels, et rencontrent des difficultés de personnalisation et des problèmes de migration dans le cloud. Dans cette optique, SAP lance également **SAP HANA Enterprise Cloud, édition améliorée**, pour aider les entreprises à adopter la suite intelligente de manière personnalisée. SAP gère également une tour de contrôle, un service géré de conciergerie qui vous aide à accélérer vos initiatives d'innovation avec les dernières technologies et à vous concentrer sur la croissance de votre entreprise.

Notre objectif est d'apporter une valeur métier notable, tout en limitant les risques et les ruptures tout au long du parcours. Avec l'approche complète mentionnée ci-dessus, SAP et ses partenaires s'engagent à faire de l'entreprise intelligente une réalité pour tous.

VII. La valeur ajoutée selon nos clients



KATERRA

Expérience client

Katerra révolutionne le secteur de la construction en bâtissant des logements économiques en moitié moins de temps et à un coût divisé par deux. La société gère sa chaîne de valeur verticalement intégrée dans le monde entier sur SAP S/4HANA. Elle s'appuie sur un réseau d'IoT pour surveiller l'avancement de chaque projet et peut exécuter des analyses en temps réel pour suivre leur performance.

[Regarder la vidéo](#)

HOERBIGER

Expérience client

Hoerbiger s'est tournée vers un business model basé sur les résultats. L'entreprise s'appuie sur les solutions SAP pour surveiller les conditions et horaires de fonctionnement de ses systèmes de compression en temps réel. Si la machine tombe en panne, le système émet automatiquement un ticket de maintenance qui est transféré au bon technicien. Les informations sur les horaires de fonctionnement sont utilisées pour établir des factures basées sur l'utilisation.

[Regarder la vidéo](#)

NORTHERN GAS NETWORK

Amélioration progressive de la productivité

Grâce à SAP S/4HANA et SAP Digital Boardroom, **NGN a créé une salle dédiée aux opérations numériques.** En regroupant 150 systèmes sur une seule instance S/4, la société peut désormais surveiller et visualiser les indicateurs de performance sur les clients, les métriques de connexion, la performance des opérations de maintenance, et accéder à des informations pertinentes afin de prendre des décisions opérationnelles. Elle peut également travailler en temps réel avec des données contextuelles (p.ex., visualiser le statut d'une plainte sur une carte) pour prendre des décisions rapidement.

[Regarder la vidéo](#)

INDUS MOTOR COMPANY

Amélioration progressive de la productivité

Indus Motor Company a amélioré son efficacité opérationnelle et son contrôle qualité, les prévisions de vente de SAP S/4HANA émises par les concessionnaires étant efficacement transmises aux fournisseurs primaires et fabricants. Grâce aux analyses en temps réel, l'entreprise peut mieux surveiller les processus de production et réagir rapidement.

- 20 % de baisse des défauts
- 10 % d'amélioration des prévisions des ventes

[Regarder la vidéo](#)

COLGATE-PALMOLIVE

Engagement des collaborateurs

Colgate-Palmolive a simplifié et accéléré sa planification opérationnelle, et a permis à ses cadres dirigeants d'analyser l'état de l'activité en temps réel. Ses solutions conviviales ont permis d'accroître l'adoption par les collaborateurs. L'intégralité des revenus de Colgate est ainsi gérée à l'aide des solutions SAP intégrées. Grâce à la simplification du cœur numérique, l'entreprise peut maintenant passer plus de temps à explorer les nouvelles opportunités de croissance.

[Regarder la vidéo](#)

MOD PIZZA

Engagement des collaborateurs

MOD Pizza se concentre sur la croissance offensive de son activité fondamentale avec des applications cloud. Pour soutenir sa croissance à trois chiffres et ses 200 à 300 nouveaux collaborateurs chaque semaine, l'entreprise se fie aux solutions SAP. Elle espère économiser 400 000 dollars au cours des trois prochaines années, qui serviront probablement à l'expansion de ses magasins.

[Regarder la vidéo](#)

VIII. Pourquoi choisir SAP ?



LEADER DU MARCHÉ

- **Plus de 46 ans d'expérience** dans la gestion des processus critiques **dans 25 secteurs d'activité**
- **Numéro un dans un grand nombre de catégories** (ERP, réseaux d'entreprises, gestion du personnel, e-commerce B2B, marketing, chaîne logistique, outils d'analyse, etc.)
- **Portefeuille d'applications cloud le plus vaste et affichant la croissance la plus rapide.** Plus de 100 solutions pour toutes les directions fonctionnelles et le cœur numérique
- **Portefeuille de solutions entièrement intégré** permettant un déploiement cloud, hybride ou sur site
- **Un écosystème de plus de 17 000 partenaires** (dont les principaux : SI, Google, Apple, Siemens, etc.) pour stimuler l'innovation et créer des solutions
- **SAP HANA**, la plateforme leader du marché pour **l'informatique en temps réel**



MOTEUR D'INNOVATION

- **SAP Cloud Platform**, une plateforme leader du marché ouverte en tant que service qui aide les clients à créer et étendre des solutions innovantes, avec une gestion unique des données In-Memory et des services professionnels s'appuyant sur le Machine Learning, le Big Data et l'IoT
- **SAP Leonardo**, un portefeuille complet de solutions et services regroupés par secteur, rassemblant le Machine Learning, l'IoT, la blockchain, les outils d'analyse et le Big Data, ainsi que des services de Design Thinking
- L'une des premières entreprises technologiques à **adopter le Design Thinking et aider ses clients à booster l'innovation**
- **Intégrer des nouvelles technologies** (comme le Machine Learning, la blockchain et les assistants numériques) dans les applications d'entreprise avec une disruption minimale
- Packs de solutions et de services **pour lancer les innovations et les adapter rapidement**

LANCEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI

www.sap.com/s4whywait

© 2018 SAP SE ou société affiliée SAP.
Tous droits réservés.

Toute reproduction ou communication de la présente publication, même partielle, par quelque procédé et à quelque fin que ce soit, est interdite sans l'autorisation expresse et préalable de SAP SE ou d'une société affiliée SAP.

Les informations contenues dans le présent document peuvent être modifiées sans préavis. Certains logiciels commercialisés par SAP SE et ses distributeurs contiennent des composants logiciels qui sont la propriété d'éditeurs tiers. Les spécifications des produits peuvent varier d'un pays à l'autre.

Les informations du présent document sont fournies par SAP SE ou par une société affiliée SAP uniquement à titre informatif, sans engagement ni garantie d'aucune sorte. SAP SE ou ses sociétés affiliées ne pourront en aucun cas être tenues responsables des erreurs ou omissions relatives à ces informations. Les seules garanties fournies pour les produits et les services de SAP ou d'une société affiliée SAP sont celles énoncées expressément à titre de garantie accompagnant, le cas échéant, lesdits produits et services. Aucune des informations contenues dans le présent document ne saurait constituer une garantie supplémentaire.

En particulier, SAP SE ou ses sociétés affiliées ne sont en aucun cas tenues de se livrer aux activités citées dans le présent document ou toute autre présentation, ni de développer ou de mettre sur le marché quelque fonctionnalité mentionnée dans les présentes. Le présent document ou toute présentation liée, ainsi que la stratégie et les futurs développements, produits, orientations de plate-forme et fonctionnalités éventuels de SAP SE ou de ses sociétés affiliées peuvent être modifiés par SAP ou par ses sociétés affiliées à tout moment et pour quelque raison que ce soit, sans préavis. Les informations contenues dans le présent document ne constituent en aucun cas un engagement, une promesse ou une obligation juridique de livrer un quelconque matériel, code ou fonctionnalité. Toutes les prévisions mentionnées sont soumises à certains risques et comportent une part d'incertitude pouvant entraîner des résultats substantiellement différents des attentes. Il est recommandé au lecteur de ne pas placer une confiance exagérée dans lesdites prévisions et de ne pas prendre de décision d'achat en fonction de ces dernières.

SAP et tous les autres produits et services SAP mentionnés dans le présent document, ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques commerciales ou des marques déposées de SAP SE (ou d'une société affiliée SAP) en Allemagne ainsi que dans d'autres pays. Tous les autres noms de produits et de services mentionnés sont des marques commerciales ou des marques déposées de leurs entreprises respectives. Consultez <https://www.sap.com/france/about/legal/trademark.html> pour obtenir des informations complémentaires sur les marques déposées.