



SAP S/4HANA Cloud Public

**Pourquoi et comment adopter l'ERP SAP S/4HANA
en mode cloud**

SAP S/4HANA Cloud Public

Pourquoi et comment adopter l'ERP SAP S/4HANA en mode cloud

CONTENU

Pourquoi un ERP en Mode Cloud ?

- | | |
|---|---------------------------|
| 1 | #1 : Un ERP 100% flexible |
| 2 | # 2: Un ERP 100% evolutif |
| 3 | # 3: Un ERP 100% agile |

Comment aller vers le Cloud ?

- | | |
|---|------------------------------|
| 4 | Phase 1 : Contractualisation |
| 5 | Phase 2 : Préparation |
| 6 | Phase 3 : Réalisation |
| 7 | Phase 4 : Déploiement |

Quelles innovations pour mon ERP ?

- | | |
|---|------------------------|
| 8 | SAP BTP |
| 8 | Autres solutions SAP |
| 8 | Cas innovation Nagarro |

Cas client : Projet SAP S/4HANA Cloud Léonhart

Résumé



Introduction



Dans une entreprise, la plupart des métiers - vente, production, finance... - travaillent en silo, alors même que l'activité suit un flux qui devrait être géré globalement, de bout en bout : devis, commande, approvisionnement, production, stockage, livraison, facturation et service après-vente.

L'adoption de l'ERP intelligent SAP S/4HANA structure les processus et flux de l'entreprise, tout en proposant des fonctionnalités avancées d'analyse, de prédiction et de collaboration. Il permet un retour sur investissement rapide, car structure l'organisation pour une meilleure rentabilité des activités de l'entreprise. Cette structuration des processus se traduit par une amélioration de la compétitivité et de la satisfaction client.

Le déploiement de l'ERP intelligent SAP S/4HANA en mode cloud présente de multiples avantages pour les entreprises en recherche d'agilité et de flexibilité.





Pourquoi un ERP en mode cloud ?

#1 : Un ERP 100% flexible



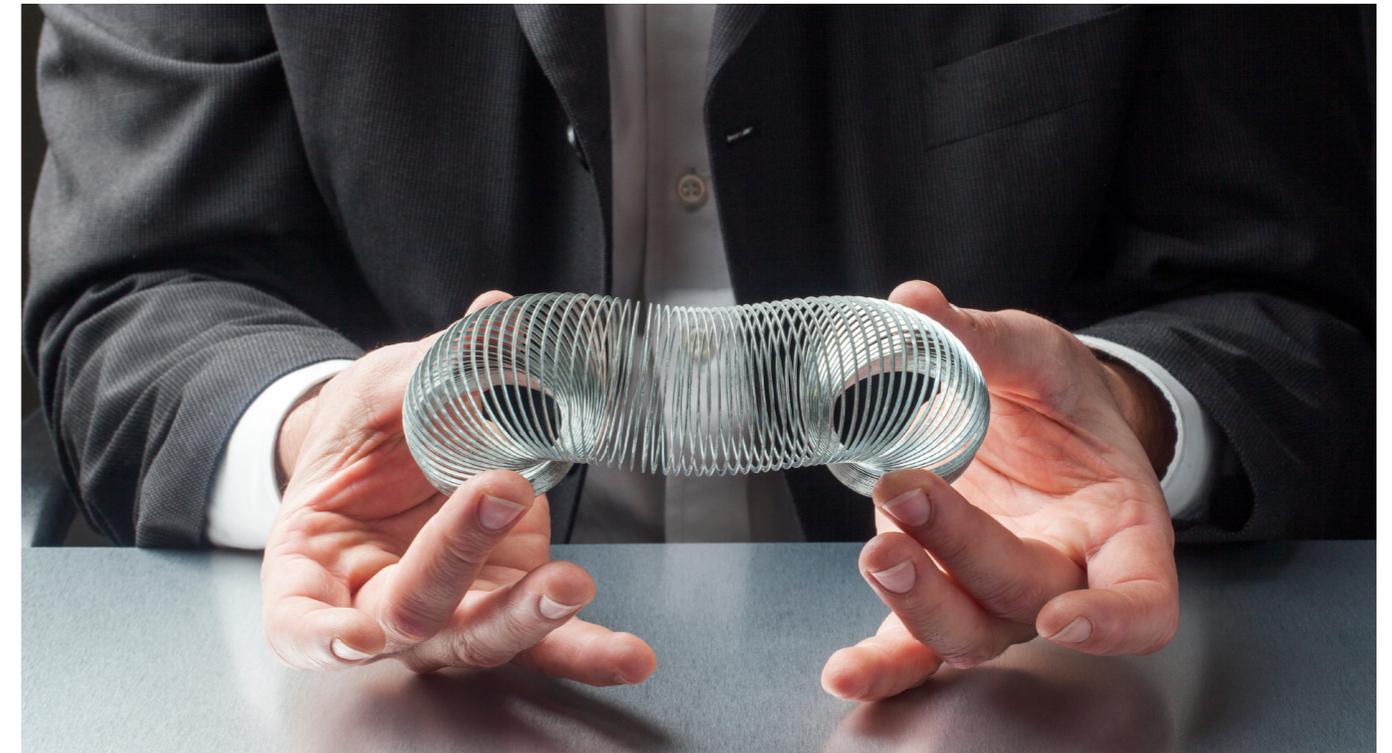
Opter pour un déploiement en mode cloud public permet de se décharger totalement de la problématique de l'administration des infrastructures, pour se concentrer sur les questions fonctionnelles et métiers.

Avec l'offre RISE with SAP, la complexité du cloud est totalement masquée. Le contrat signé avec l'éditeur couvre en effet la gestion de l'infrastructure, des licences et de l'exploitation. L'entreprise n'aura donc pas à les gérer, tout en restant libre de choisir chez quel hyperscaleur sera déployé son ERP (Amazon, Google, Microsoft...).

SAP garantit contractuellement le niveau de performance des infrastructures mises à la disposition de ses clients pour héberger leur ERP. Le volume de FUE (Full User Equivalents) défini dans le cadre du contrat permettra de provisionner de nouveaux utilisateurs selon les besoins de l'entreprise, avec la garantie que les infrastructures resteront adaptées à la charge. Le mode de facturation calculé à l'usage permet de remplacer une partie de l'investissement initial (les dépenses d'investissement, CAPEX) par une souscription (des dépenses d'exploitation, OPEX).



Chaque trimestre, une nouvelle version de l'ERP SAP S/4HANA est livrée aux entreprises. Elle intègre des corrections de bugs, mais aussi de nouvelles fonctionnalités, qui pourront être proposées aux utilisateurs. À la scalabilité technique s'ajoute donc une scalabilité fonctionnelle, l'ERP continuant d'évoluer après son déploiement et restant ainsi toujours à la pointe de la modernité.



02



Pourquoi un ERP en mode cloud ?

#2 : Un ERP 100% évolutif



Les ERP d'ancienne génération étaient souvent construits sur mesure, avec comme conséquences un coût de projet élevé et une capacité moindre à évoluer, se traduisant par une perte d'agilité et l'impossibilité pour l'ERP de répondre aux nouveaux défis auxquels doit faire face l'entreprise.



Avec l'offre RISE with SAP en mode cloud public, l'ERP SAP S/4HANA est standardisé au maximum, réduisant ainsi le coût du projet, tout en facilitant les montées de version ultérieures. Il capitalise sur près de 50 années de savoir-faire dans le secteur des ERP et intègre ainsi un grand nombre de best practices, couvrant 28 industries différentes. Les entreprises pourront s'appuyer sur ce panel de processus standards (les scope items), dont l'efficacité a été éprouvée face à d'autres industriels de leur secteur.

Le déploiement en mode Fit-to-Standard n'est pas incompatible avec la mise en place d'un ERP personnalisé, voire avec la création de solutions spécifiques. La SAP Business Technology Platform (SAP BTP) permet ainsi d'intégrer l'ERP avec d'autres solutions, SAP ou non, tout en servant de socle à des applications métiers créées sur mesure. Par exemple, l'outil de gestion des ponts-bascules développé par Nagarro ES pour le compte des Sablières J. Leonhart.

L'approche Fit-to-Standard a un autre avantage : elle permet de réduire de 30% à 40% les coûts d'implémentation de l'ERP. Et le coût de la souscription à l'offre RISE with SAP restera modéré ; parfois en deçà du support lié à certains ERP sur mesure déployés sur site.

03



Pourquoi un ERP en mode cloud ?

#3 : Un ERP 100% agile

Le déploiement en mode cloud permet de disposer d'un ERP accessible nativement à tout moment et de tout endroit, favorisant ainsi le travail en mobilité comme le télétravail.

La facilité d'utilisation est au cœur de l'ERP intelligent SAP S/4HANA, qui propose une interface utilisateur de nouvelle génération basée sur la technologie SAP Fiori et des tableaux de bord personnalisables dédiés à chaque métier. Avec l'offre d'e-learning SAP Enable Now, l'intégration et la formation de nouveaux utilisateurs est facilitée et les différents processus de l'ERP (par exemple le processus d'achat) peuvent être documentés avec précision.

L'analytique opérationnelle embarquée directement au sein de l'ERP permet aux équipes de disposer en standard de plusieurs centaines de KPI clés concernant les achats, les ventes, la production, etc. Des KPI qui pourront être intégrés par les utilisateurs dans leurs tableaux de bord personnalisés, leur permettant ainsi de repérer les urgences de la journée d'un coup d'œil.

L'ERP SAP S/4HANA en mode cloud public est parfaitement adapté au monde des ETI : il est rapide à mettre en place, flexible et évolutif. Il propose une interface utilisateur intuitive et son ROI comme son TCO sont particulièrement avantageux, avec un calcul du montant de la souscription s'appuyant sur des métriques cloud claires.



Pourquoi opter pour Nagarro ES ?



Nagarro ES est un acteur spécialisé dans l'intégration de solutions SAP, et Partenaire Gold. Le groupe Nagarro est présent dans 27 pays et compte plus de 15.000 collaborateurs. En 2020, Nagarro ES a décroché le titre de „S/4HANA Cloud Partner of the Year in SMB and Partner Sales“. Il fait partie du comité stratégique SAP Partner Advisory Council et est ainsi en relation directe avec l'éditeur.

Nagarro est à la fois un acteur et un utilisateur du cloud. Dès 2016, le groupe a basculé son système d'information SAP en mode cloud, afin de profiter lui aussi des best practices et processus standards de l'éditeur, ainsi que de la capacité d'évolution de cette offre, que ce soit en nombre d'utilisateurs ou en fonctionnalités. Les experts de Nagarro ES connaissent les besoins des ETI et sont des spécialistes de SAP S/4HANA en mode public cloud et de ses innovations et apports fonctionnels. Le tout allié à une connaissance avancée des métiers et à une capacité à travailler sur les processus de bout en bout.

Philipp Muller, *Director SAP Cloud Services*



“ *The Nagarro cloud delivery team is a dedicated S/4HANA public-cloud-only-delivery team, which is the key for successful customer SAP Public cloud projects. This success is based on 6 years of SAP S/4HANA public cloud experience, expertise, and successful international S/4HANA public cloud customer projects. Important for me is also a holistic view on the customers SAP Cloud architecture, which requires an end-to-end process analysis and leads to a multi-cloud architecture with S/4HANA public cloud as the strategic core with SAP SuccessFactors; SAP Concur for all HXM and Travel processes, the SAP Analytics Cloud for KPI reporting and planning, SAP CX for Sales and Service processes all enriched with smart addons from Nagarro for Invoice recognition processes. „*



Comment aller vers le Cloud ?

Phase 1 : Contractualisation

Un travail de cadrage doit être réalisé en préambule à tout projet d'ERP. Dans cette première phase, l'entreprise fait le point sur sa situation actuelle, sa stratégie et sa cible.

La mise en œuvre de la méthodologie SAP Activate structure ce processus. Elle permet de définir quelles sont les briques fonctionnelles dont l'entreprise aura besoin pour atteindre ses objectifs et mieux organiser son système d'information. SAP Digital Discovery Assessment est un outil précieux pour livrer une vue fonctionnelle du SI et valider la justesse d'un déploiement de l'ERP SAP S/4HANA en mode cloud public, qu'il s'agisse d'un classique projet de migration depuis SAP ECC ou d'un projet de transformation de plus grande envergure entraînant l'adoption d'autres solutions SAP.



Notez que la discussion doit être menée sur tous les fronts, en faisant intervenir à la fois la DSI, qui porte le projet sur le plan IT, les métiers, qui font remonter leurs besoins, et la direction générale, organe de décision central et de pilotage du projet. Correctement mené, ce cadrage permettra d'aligner le système d'information avec les besoins et les objectifs de l'entreprise.

Ces éléments en main, il sera possible de chiffrer le projet, mais aussi d'évaluer la charge côté entreprise : combien de key users seront mobilisés et quelle sera leur charge de travail ; combien d'utilisateurs finaux devront être formés et accompagnés, etc. Les collaborateurs des ETI sont en général peu disponibles, car concentrés sur le business. Il est donc essentiel d'évaluer en amont la charge qui pèsera sur eux, afin qu'ils puissent pleinement s'y préparer.

La contractualisation passe par la définition d'une matrice RACI (responsable, accountable, consulted, informed) qui va préciser quels seront les rôles et tâches de chacun. Le tout accompagné d'un calendrier de déploiement et d'un calcul du coût du projet. Dès le contrat signé, il sera possible de provisionner les infrastructures cloud nécessaires pour le développement de la solution et son déploiement.





Comment aller vers le Cloud ?

Phase 2 : Préparation

L'approche Fit-to-Standard prend le contre-pied des méthodes appliquées jusqu'alors. Pour chaque tâche, par exemple un achat de fournitures, les entreprises ont mis en place leurs propres procédures, quelquefois très éloignées des bonnes pratiques en vigueur dans leur secteur. Sans le savoir, elles utilisent donc parfois des processus largement perfectibles. Adopter des briques fonctionnelles mettant en œuvre des processus standards a du sens pour tous ces gestes métiers du quotidien. En général, le Fit-to-Standard permet de poser plus de 80% du socle fonctionnel de l'ERP.

Le Fit-to-Standard restructure souvent en profondeur les processus des ETI, qu'il faudra accompagner dans ce changement. Ces briques fonctionnelles standards sont - fort logiquement - très bien documentées. Dès les ateliers, il est ainsi possible de présenter une modélisation des flux de l'entreprise et les guides de paramétrage associés, le tout accompagné de documentations quasi finalisées. La présentation de ces flux permettra de repérer les écarts éventuels avec les pratiques de l'entreprise. L'approche Fit-to-Standard n'a pas pour objectif premier de régler ces écarts au travers de code spécifique - l'adhérence aux standards étant la règle - mais de les consolider, puis de les illustrer et de les documenter.



Dans la plupart des cas, les utilisateurs pourront être ramenés dans le processus standard au travers d'actions d'accompagnement au changement. Restent le cas des processus spécifiques, dits « cœur de métier », et ceux pour lesquels un gap trop important existe avec les processus standards. Ces cas spécifiques sont collectés puis présentés à la direction générale de l'entreprise comme étant des points fonctionnels non couverts par la solution standard. La direction devra alors déterminer s'il est opportun d'opter pour un outil tiers, référencé par exemple sur le SAP Store, ou s'il sera nécessaire de développer un outil spécifique, qui sera alors hébergé sur la SAP Business Technology Platform, permettant ainsi d'étendre l'ERP, sans en modifier les fondements.

Très importante, cette phase de préparation ne doit pas être négligée et pourra s'étaler sur le quart, voire le tiers, de la durée totale du projet.



Comment aller vers le Cloud ?

Phase 3 : Réalisation

Une phase de préparation bien menée permet de réduire les aléas lors de l'implémentation. La cartographie de la solution cible étant clairement définie, les différentes briques fonctionnelles requises peuvent être activées et paramétrées selon les besoins de l'entreprise. En parallèle, le développement des extensions permettra de réduire les écarts fonctionnels précédemment identifiés.

Ce travail se déroule en deux temps. Nagarro ES mobilise tout d'abord ses équipes pour implémenter la solution et les écarts. Puis vient la phase de test : tests unitaires dans un premier temps, puis test de la solution sur les données du client, et enfin test de bout en bout de chacun des processus. Il s'agira par exemple, pour un achat de fournitures de bureau, de la commande, de la réception et de la mise en stock des biens demandés. L'occasion de vérifier si le processus se déroule bien, sans blocage lié au remplissage d'un mauvais formulaire, à un flux de validation déficient ou à une erreur lors de la mise en stock.



SAP Activate et Fit-to-Standard, les clés pour accélérer votre projet

La mise en œuvre de la méthodologie SAP Activate permet d'accélérer drastiquement la mise en place de l'ERP SAP S/4HANA en mode cloud.

En fonction du secteur et de l'activité de l'entreprise, elle permet de définir un corpus de briques fonctionnelles à activer. Cette cartographie préconfigurée du futur système d'information renverse le paradigme en vigueur jusqu'à aujourd'hui. Les projets de transformation se traduisaient auparavant par des projets IT souvent longs et coûteux.

Avec un ERP S/4HANA en mode cloud et la méthodologie SAP Activate, la durée et le coût du projet sont nettement raccourcis. Le projet IT devient alors un moteur et un accélérateur de la transformation de l'entreprise.



Comment aller vers le Cloud ?

Phase 4 : Déploiement

La dernière étape est celle du déploiement de la solution. Cette phase peut se révéler critique si le nombre de sites à adresser est important. Il est ici crucial d'opter pour un partenaire disposant d'une présence étendue sur le territoire national, voire à l'international. Des difficultés peuvent également apparaître lorsque le périmètre cible de l'ERP est étendu, en termes de domaines couverts, de fonctionnalités ou du nombre d'utilisateurs. Dans tous les cas, l'accompagnement au changement et la formation des utilisateurs sont à surveiller.

Une fois ces points traités, il est temps de charger les données du client dans le nouveau système : intégration des business partners (fournisseurs et clients), reprise des encours, etc. Il est alors possible de lancer le plan de bascule, le cutover plan, qui va basculer l'ERP d'un mode projet en production. La date du cutover devra être choisie avec soin, afin d'impacter au minimum l'activité de l'entreprise, avec une préparation effectuée en amont et un planning précis des tâches à réaliser le jour J. L'objectif est de s'assurer qu'aucun problème n'empêchera la mise en production du système au moment et dans les délais prévus.

Une fois le système démarré, une phase de support et d'assistance permettra de répondre aux différents problèmes remontés par les utilisateurs et la DSI, en particulier ceux relatifs à l'utilisation de nouvel ERP par les équipes métiers. Les ERP en mode cloud public sont par essence très stables et n'ont donc pas besoin d'une longue phase de rodage. Il n'en va toutefois pas de même avec les solutions tierces devant se connecter à l'ERP (logiciels d'éditeurs ou code sur mesure), dont le bon fonctionnement devra être contrôlé.

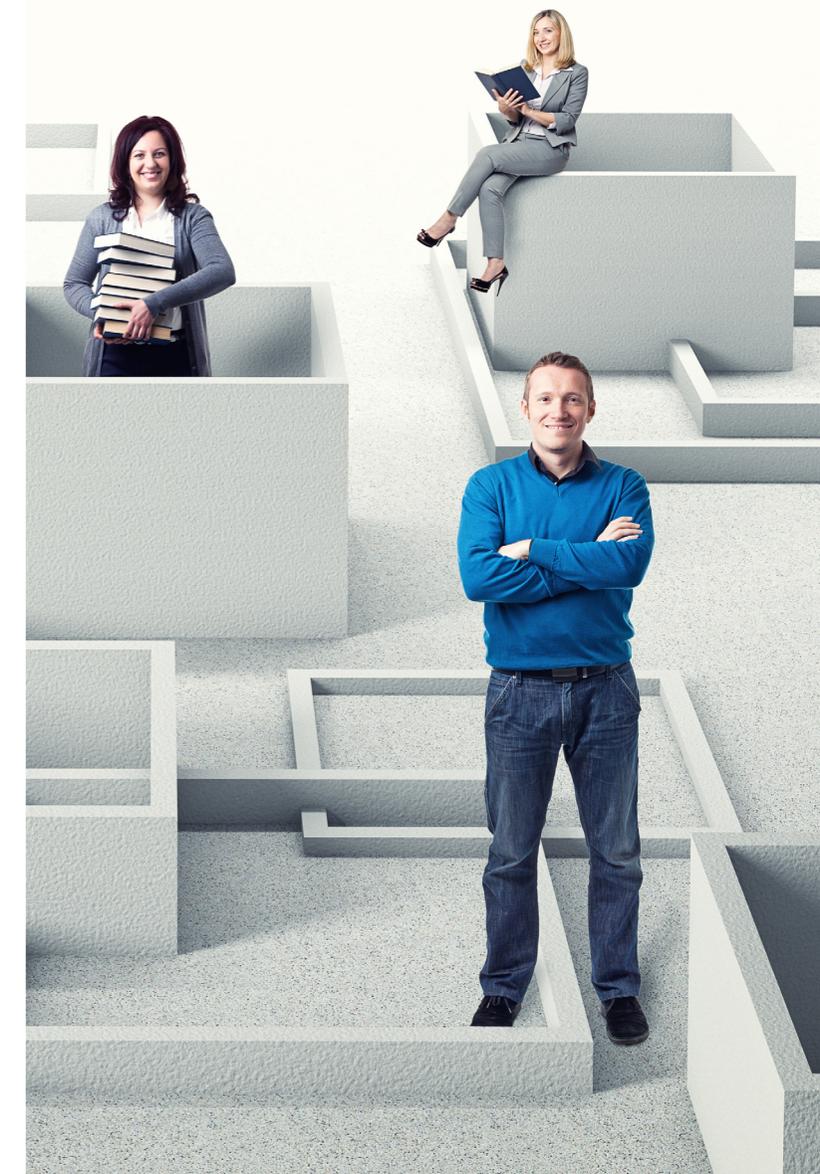
Le support post go live dure en général entre 4 et 8 semaines. Il se termine lorsque l'entreprise estime être devenue suffisamment autonome sur l'utilisation de sa solution.



Le schéma directeur : un bon réflexe

Une fois la phase de support post go live achevée, l'entreprise peut reboucler sur de nouveaux projets, afin d'implémenter des fonctionnalités identifiées en amont qui n'ont pas été activées (faute de temps ou de budget) ou qui ont été introduites lors d'une mise à jour de l'ERP SAP S/4HANA.

Se pose alors la question de la mise en place d'un schéma directeur d'entreprise, qui permettra d'inscrire le développement de l'ERP dans la durée, afin d'en faire un actif stratégique de l'organisation. La définition d'un schéma directeur permet de mettre le système d'information au service de la stratégie de l'entreprise en répondant à des questions clés : comment mon SI peut améliorer mes revenus, participer à abaisser les coûts de production, accélérer mes traitements, aider à gagner de nouveaux clients... Dès la phase d'étude du SI de l'entreprise, il est possible de modéliser les processus de façon à répondre à ces enjeux, en définissant une stratégie pluriannuelle autour des solutions SAP.





Quelles innovations pour mon ERP ?

Déployer un ERP SAP S/4HANA en mode cloud public c'est opter avant tout pour une approche Fit-to-Standard consistant à ne pas toucher le cœur du système. Cette approche permet de disposer d'un ERP capable d'évoluer très rapidement. Ses fondations n'ayant pas été modifiées par le client, la mise à niveau proposée chaque trimestre par SAP pourra être appliquée le plus souvent entièrement automatiquement, après quelques éventuels tests de non-régression.

L'ERP peut toutefois être étendu au travers de la SAP Business Technology Platform (SAP BTP). Une solution cloud qui ouvre de multiples possibilités :

1/ Une intégration poussée avec le système d'information

La SAP BTP propose un large catalogue de connecteurs et API qui permettront de dialoguer avec des solutions tierces. Cette connectivité assure la synchronisation des processus entre plusieurs applications et leur pilotage depuis l'ERP (sans que l'utilisateur doive se connecter à d'autres outils). La gestion des workflows avancée permet de suivre à chaque instant l'avancée d'un processus. Ceci permet de détecter rapidement tout point de blocage dans les intégrations, ce qui participera à fluidifier les processus.

2/ L'accès facilité aux applications tierces

Avec l'approche Fit-to-Standard, l'entreprise change de paradigme : les spécifiques qui modifiaient le cœur de l'ERP sont remplacés par des outils tiers qui gravitent autour de lui. Un industriel qui a besoin de gérer un processus de planification de la production complétera ainsi son ERP SAP S/4HANA par la solution SAP IBP. Des offres plus spécifiques, créées ou non par SAP, sont également accessibles au travers du SAP Store et intégrables à l'ERP au travers de la SAP BTP.

3/ L'agrégation de toutes vos données

SAP BTP est un socle technologique sur lequel il est possible de s'appuyer pour consolider toutes les données utiles à l'entreprise : les données générées par ses applications, mais également celles remontées par ses outils de production. L'IoT permettra au besoin de sortir des murs de l'entreprise pour collecter des données logistiques ou d'usage de ses produits. Afin de ne pas étouffer l'ERP avec cette masse d'informations, SAP BTP se charge d'agréger toutes ces données, avant de ne faire remonter à l'ERP que celles dont il a besoin.



Une multitude de services

La SAP BTP est une plateforme d'intégration au sens large, capable de connecter les applications et les données, avec comme avantage d'être une solution cloud. Cette caractéristique lui permet de s'adapter dynamiquement à la charge et donc de pouvoir accéder sans délai (et sans investissement dans de nouvelles infrastructures) à des technologies innovantes, comme l'IoT ou le machine learning. Le SAP Discovery Center permet de découvrir les services accessibles sur la SAP BTP, de les tester et d'en chiffrer l'adoption. Grâce au CPEA (Cloud Platform Enterprise Agreement), l'entreprise dispose de crédits d'utilisation, les Cloud Credits, qui facilitent l'accès aux services de la SAP BTP en couvrant les premiers coûts. Une solution proposée aux utilisateurs RISE with SAP.

Notez que d'autres services pouvant intéresser les entreprises sont proposés sous la forme de portails clés en main :

- **SAP Digital Supplier Network (SAP DSN)** : un portail capable de se connecter à un large réseau de fournisseurs. Dès lors, il devient possible d'envoyer des ordres et des confirmations d'achat, des notifications d'envoi ou de réception, des factures, etc. Une offre pouvant être vue comme une version simplifiée de SAP Ariba.
- **SAP Logistics Business Network (SAP LBN)** : ce service gère l'ensemble des problématiques liées au transport, avec un traitement des informations de géolocalisation en temps réel permettant une vue en direct du réseau logistique. SAP LBN participe à mieux organiser la logistique, en signalant les problèmes rencontrés et en facilitant certaines opérations comme la logistique inverse.
- **SAP Asset Intelligence Network (SAP AIN)** : cette solution se charge de modéliser un réseau d'équipements, situés dans ou en dehors des murs de l'entreprise. Les opérateurs de réseaux électriques l'utilisent par exemple pour modéliser leur réseau de transformateurs. Ceci permet de rassembler dans un même point l'ensemble des informations relatives à ces équipements, afin de les mettre à la disposition des sous-traitants chargés de leur maintenance.



Des solutions signées Nagarro ES

Nagarro ES est en capacité de développer des solutions personnalisées qui vont étendre l'ERP. Elles sont coconstruites avec SAP, ce qui participe à en garantir le bon fonctionnement au fil des évolutions de l'ERP SAP S/4HANA. Cette coconstruction est réalisée au plus près des équipes SAP de Walldorf en Allemagne, mais aussi de celles de SAP France, au travers de son Co-Innovation Lab (le COIL). Voici quelques exemples de réalisations signées Nagarro ES :

- **Invoice Scanner est un outil d'archivage des factures fournisseur.** Il capte les factures transmises par EDI, ou mail, dont il extrait automatiquement les données clés qu'il intègre dans l'ERP : nom du fournisseur, référence de la ou des commandes concernées, écarts éventuels... Le tout est intégré aux processus et workflows standards proposés par l'ERP SAP S/4HANA. Le processus de vérification et de validation des écarts (modification d'une commande non prise en compte, modification du montant des frais de port, etc.) peut ainsi être automatisé.
- Autre innovation, **une application donnant la possibilité de scanner les codes à barre depuis un smartphone ou une tablette.** Cet outil permet de remplacer les pistolets à radiofréquence utilisés jusqu'alors, éliminant ainsi les coûts liés à ces équipements. L'utilisation d'un terminal mobile moderne permet par ailleurs de fournir des données complémentaires aux manutentionnaires travaillant dans un entrepôt : liste du matériel à sortir du magasin, référence de la livraison, etc. L'Innovation Lab Nagarro ES de Vienne a même créé un démonstrateur utilisant des lunettes connectées, permettant ainsi d'apporter d'autres fonctionnalités, comme le guidage en temps réel du personnel au sein de l'entrepôt.
- Dernier exemple de développement sur mesure, **un outil permettant de faire remonter les données des ponts-bascules.** Lors de son adoption de l'ERP SAP S/4HANA, le Groupe Leonhart a opté pour un déploiement en mode cloud, avec une approche Fit-to-Standard. Il lui fallait toutefois une solution dédiée pour peser les camions entrant et sortant de ses sablières. Nagarro ES a créé une offre de gestion des ponts-bascules connectée à l'ERP SAP, capable d'automatiser l'ensemble du processus : pesée du camion, reconnaissance de sa plaque d'immatriculation et génération du bon de livraison. Une solution qui a permis d'étendre l'ERP sur un processus stratégique pour l'entreprise Leonhart, au travers de la SAP Business Technology Platform.



Leonhart : projet ERP SAP S/4HANA et Innovations sous BTP

Les Sablières J. Leonhart ont refondu totalement leur Système d'Information en optant pour SAP S/4HANA Cloud Essentials, appuyé d'un spécifique déployé sur la SAP Business Transformation Platform. Objectif : disposer d'un ERP standardisé et homogène, mais aussi fiable et évolutif.

« **Ce qui nous a plu dans le SaaS, c'est la maîtrise des coûts, explique Nicolas Battesti, Directeur Administratif et Financier. Mais également la facilité à monter en version. Auparavant, on travaillait avec des outils qui n'étaient plus adaptés, faute d'avoir su évoluer. Disposer de solutions qui progressent au fil du temps était donc important pour nous. Nous voulions miser sur une offre pérenne.** »

La seule partie non couverte nativement par l'ERP est la pesée des camions entrant et sortant des sablières. Nagarro ES s'est appuyé sur son laboratoire d'innovation pour proposer un développement spécifique reposant sur la SAP Business Transformation Platform et des technologies novatrices, comme la reconnaissance visuelle et l'Internet des Objets. Le résultat est un pont bascule connecté à SAP, avec une technologie qui permet la reconnaissance des plaques d'immatriculation internationales, la pesée du camion, et la génération automatisée du reçu.

Lien vers [l'article complet](#)

Le Groupe Léonhart

Le Groupe Leonhart est un acteur historiquement spécialisé dans l'extraction et la valorisation de sable et de granulats. Il commercialise entre autres des agrégats, des pierres naturelles, du béton prêt à l'emploi et divers produits en béton pour la préfabrication lourde et légère. L'industriel alsacien dispose également de ses propres services de transport et de location d'engins de chantiers. Il a soufflé ses 100 bougies en 2020.

Le groupe réalise un chiffre d'affaires annuel de 120 millions d'euros, pour 600 salariés répartis sur une quinzaine de sites sur le territoire français. Il a connu une forte croissance sur les 20 dernières années.

09

Résumé



Le déploiement de l'ERP intelligent SAP S/4HANA en mode cloud présente de multiples avantages pour les entreprises en apportant flexibilité, agilité et évolutivité. La mise en place du Cloud se fait en 4 étapes majeures : la contractualisation, la préparation à la mise en place, la réalisation, et enfin le déploiement de la solution. Par la suite, des innovations pourront faire évoluer la solution en fonction des nouveaux besoins. Cela pourra se faire par la plateforme SAP BTP (Business Technology Platform), par des solutions SAP annexes, ou directement en co-innovation avec le partenaire intégrateur.

Nagarro ES France, partenaire Gold SAP, peut vous accompagner tout au long de votre projet Cloud.

N'hésitez pas à [nous contacter](#) !

Thierry Fersing, **Directeur des Ventes et Marketing**



“ Pour les entreprises de toutes tailles, les solutions Cloud peuvent constituer un atout intéressant car elles nécessitent peu d'investissements dans leur propre infrastructure, elles offrent un accès depuis différents sites et répondent à toutes les exigences en matière de sécurité informatique et de protection des données.

✉ thierry.fersing@nagarro-es.com



Nagarro ES France
8a rue Icare
67960 Entzheim
+33 3 69 24 20 00
france@nagarro-es.com