



Inside SAP S/4HANA Cloud

Transcript FR – Épisode 2 | IA & SAP Cloud ERP : Les innovations qui redéfinissent l'ERP



This is a special episode recorded in French for our French-speaking SAP community.
(English episodes will continue as usual.)

🇫🇷 Bienvenue à notre communauté SAP francophone ! Dans cet épisode, nous abordons l'intégration de l'intelligence artificielle dans les systèmes ERP de SAP Cloud ERP avec [Mickaël Quesnot](#) et [Pierre Col](#), experts SAP. Nous discutons des raisons et des opportunités de cette transformation, ainsi que des risques à éviter. Pierre présente la position de la France en matière d'IA, tandis que Mickaël illustre comment l'automatisation des tâches apporte de la valeur aux entreprises.

Nous mettons également en avant Joule, l'agent conversationnel de SAP, et évoquons l'avenir de l'ERP avec les avancées rapides de l'IA. Cet épisode encourage nos auditeurs à embrasser cette évolution numérique et à saisir le potentiel immense de l'intelligence artificielle dans leurs processus métier.

💬 Vous avez des questions, des commentaires ou des suggestions? Laissez-les dans la section commentaires ou écrivez-nous à: insights4@sap.com.

Shownotes

[Inside SAP S/4HANA Cloud Podcast on Spotify](#)

Découvrez les points forts de la version SAP Cloud ERP 2602: [My highlights of the SAP Cloud ERP 2602 release - SAP Community](#)

Explorez les innovations d'IA clés dans le Release SAP Cloud ERP 2602: [AI innovations highlights in SAP Cloud ERP 2602 - SAP Community](#)

Suivez Pierre Col sur SAP Community: [SAP Profile | @Pierre Col](#)

Transcript

Yannick Peterschmitt: Bonjour et bienvenue à tout le monde dans notre podcast Inside SAP S/4HANA Cloud. C'est notre deuxième épisode en français. Et comme toujours, nous allons parler produits SAP, projets SAP Cloud ERP dans le but d'inspirer, d'éclairer nos clients dans leurs propres décisions. Et aujourd'hui, nous nous penchons sur un sujet fascinant qui fascine tout le monde, qu'on soit dans le monde SAP ou dans le reste du monde, l'intelligence artificielle. L'intelligence artificielle et l'ERP. Pourquoi, quand, comment ? Tout le monde en parle, tout le monde en parle et le sujet est d'autant plus compliqué, peut-être parce que tout le monde en parle. Avec moi aujourd'hui, deux experts réputés de l'écosystème SAP pour discuter de la manière dont l'intelligence artificielle apporte vraiment de la valeur au système ERP, apporte de la valeur dans les métiers, dans les processus métiers. Je leur demanderai leur point de vue sur les dernières innovations de SAP également, où ils recommandent à nos clients de commencer, quel chemin ne surtout pas prendre. Pierre Coll et Mickaël Keno, bienvenue à vous deux. Alors je commence avec toi Mickaël, parce que c'était une petite promesse qu'on avait fait à notre audience francophone.

Chose promise, chose due, nous avons parlé après notre épisode en anglais sur la finance, d'une série spécifique pour la francophonie, pour l'USF bien sûr aussi. Donc comme dit, chose promise, chose due, merci d'être avec moi encore aujourd'hui. Quelques mots sur toi, sur ton parcours ?

Mickaël Quesnot: Alors, tu l'as dit, on essaye de fédérer une communauté francophone, donc on essaye de capitaliser. J'ai une communauté de 60 000 à 67 000 followers sur LinkedIn et qui apprécie le fait que SAP communique dans notre langue maternelle, donc le français, en Suisse, au Québec, au Canada, en Afrique. Beaucoup de gens apprécient le contenu, et encore plus vrai, sur l'IA, sur BTP, sur les solutions cloud. Donc voilà, mon parcours, je suis consultant de SAP depuis 25 ans. Je suis directeur des solutions SAP au sein du groupe KPC. Voilà.

Yannick Peterschmitt: Et bienvenue à toi, Mickaël. Mon deuxième hôte aujourd'hui, c'est Pierre Coll. J'allais presque dire un ancien collègue, mais avec nous aujourd'hui, tu es encore très actif et on le voit aussi sur LinkedIn. Pierre, merci beaucoup pour ton temps. Quelques mots sur toi, peut-être.

Pierre Col: Merci de m'avoir invité, Yannick. Eh bien, moi, j'avais rejoint SAP en 2018 lors de l'acquisition de Contextor. Qui avait apporté une brique de Robotic Process Automation à SAP. Et j'ai travaillé dans l'équipe SAP Build au sein de SAP Business Technology Platform. Et le sujet de l'IA m'intéresse énormément puisque c'était mon sujet de diplôme d'ingénieur il y a de cela 40 ans. Et je suis fasciné de voir ce qu'est devenu l'IA maintenant et de voir tout ce qu'on peut faire avec, notamment dans l'écosystème SAP.

Yannick Peterschmitt: Fantastique, merci d'être avec nous Pierre. On va commencer par une question, un peu d'état des lieux sur la France. Pour toi, ce n'est pas un sujet nouveau, mais pour certains de nos auditeurs, certainement. La France et l'IA, tout simplement. Où en est-on ?

Pierre Col: Eh bien, la France est bien placée en termes d'IA, déjà pour les usages. En France, il ya 44% d'utilisateurs de l'IA, alors qu'il n'y en a, par exemple, que 28% aux États-Unis. Et la France se classe au cinquième rang des pays utilisateurs de l'IA devant les États-Unis, le Royaume-Uni ou le Canada ou l'Allemagne. Donc, c'est plutôt positif. On peut imaginer que le fait

qu'on ait des acteurs locaux de l'IA, Je pense notamment à Mistral, avec lequel SAP, d'ailleurs, a un partenariat, joue, puisque les gens sont peut-être aussi plus enclins à utiliser des outils français plutôt que des outils américains. Après, pour ce qui est de l'utilisation de l'IA dans les entreprises françaises, ça ne passe pas forcément toujours par des outils déployés par l'entreprise elle-même, validés et mis à disposition des salariés. Notamment dans beaucoup de petites entreprises, Des salariés utilisent leur smartphone pour se faire aider par l'IA de façon plus ou moins visible de l'entreprise, on va dire.

Yannick Peterschmitt: Merci Pierre, merci Mickaël pour cette intro. Maintenant, rentrons un peu dans les concepts principaux. On parle beaucoup de low-code, no-code, RPA, d'agent, qu'est-ce qu'un agent, comment je déploie un agent. Est-ce que vous pouvez nous exercer un peu ce vocabulaire, ces concepts, si possible avec des exemples.

Mickaël Quesnot: Moi, je vais peut-être juste ajouter un point. On a bien évoqué le point important, l'adoption par les Français, mais surtout l'état des lieux des entreprises. Je vais prendre rapidement trois exemples. Trois appels d'offres, trois implémentations de public cloud. Sur les trois, un est vraiment dans une logique d'adoption de l'IA, où il y a une vraie volonté d'avoir un parcours avec l'IA. Les deux autres, non pas qu'ils ne veulent pas une adoption de l'intelligence artificielle, c'est qu'aujourd'hui, ils sont plus déjà dans l'adoption de la solution en cloud. Donc, il faut bien faire dans l'état des lieux l'adoption par les PME françaises de la solution cloud public, qui est un vrai vecteur, un vrai questionnement. Et dans un deuxième temps, l'adoption de l'intelligence artificielle au service de la solution cloud public.

Pierre Col: Je pourrais prendre un... Oui. En fait, les agents qui exécutent des tâches répétitives, ce n'est pas une nouveauté apportée par l'IA, puisque c'était l'objet de la Robotic Process Automation, qui a débuté il y a 15 ans, où un agent logiciel était capable de reproduire ce que faisait un utilisateur humain, exemple type, qui a beaucoup de succès chez nos clients SAP, un agent de RPA qui est capable d'ouvrir la boîte email d'un comptable, de trouver tous les emails contenant des factures, d'ouvrir les PDF, de faire appel à une intelligence artificielle qui ne servait qu'à lire le contenu du PDF et en extraire toutes les données, pour ensuite ouvrir l'ERP et entrer les factures dans le système. La différence, c'est que la Robotic Process Automation, c'était totalement déterministe. L'agent effectuait pas à pas ce qu'on lui avait dit de faire et faisait toujours la même chose. Avec les agents IA, ce qui est nouveau, c'est que l'agent va être capable, d'une part de s'adapter plus ou moins au contexte dans lequel il se trouve, mais aussi on a la possibilité que des agents coopèrent entre eux. Un premier agent va effectuer une première tâche et ensuite passer la main à un deuxième agent qui va continuer le processus et ainsi de suite. Donc on va avoir, plusieurs agents spécialisés qui vont pouvoir coopérer au sein d'un processus pour le mener de bout en bout.

Yannick Peterschmitt: Donc le concept de low-code, no-code, comment ça intervient dans ces agents ?

Pierre Col: En fait, le low-code, no-code, c'est des outils pour développer des applications au sens large. Donc ça peut être des applications, mais ça peut être aussi maintenant des agents sans pour autant devoir être un informaticien et programmer dans un langage informatique. Et là, on a au sein des outils SAP, notamment avec SAP Build, les outils qui permettent à des non-informaticiens, à des gens qui ont une connaissance fonctionnelle de leur métier et de leurs besoins, créer leur propre application ou leur propre agent intelligent.

Yannick Peterschmitt: Ok, donc pour essayer, on n'a pas besoin d'avoir des compétences techniques ou des compétences de développeur pour créer, développer, déployer des agents.

Pierre Col: Oui, alors ceci aussi parce qu'il faut faire attention avec l'IA et notamment avec tout ce qui est développement d'applications par l'IA, on sait que l'IA est capable d'halluciner, donc d'inventer des choses parfois. Et si l'IA se met à inventer quelque chose dans du code, ça peut être très gênant. Mais chez SAP, ce qui est intéressant, c'est que les outils de génération de code, qu'on parle de code JavaScript ou de code ABAP, puisque par exemple, il y a les outils qui permettent de se faire assister dans la création de code ABAP chez SAP, ces outils ont été entraînés avec des millions de lignes de code qui ont été validées par SAP. Donc, il y a des garde-fous sur la qualité de ce qui va être généré par ces outils.

Mickaël Quesnot: Si je peux ajouter un mot, le point important dans tout ça aussi, Yannick, c'est que tu vas avoir deux catégories de population. Tu vas avoir des entreprises qui sont déjà dans la terminologie de l'IA, qui sont dans les maîtrises des concepts. Et qui vont limite te demander, comme l'a expliqué Pierre, de te faire quelque chose qui n'est pas un agent IA natif proposé par SAP et qui ont une idée très précise de ce qu'ils veulent en termes d'application. C'est là qu'on va avoir la notion de BTP.

Et donc là, il y a la possibilité de coder dans plein de langages différents. Ça ne se limite pas de l'ABAP, c'est du Java. Et la deuxième catégorie de population, c'est une population qui est plutôt, dites-moi, ce que SAP est capable de faire. Et là, on va être sur les agents IA que SAP met à disposition et qu'on a juste à déployer. Donc, on a un client qui dit, voilà, peux-tu me donner une solution pour faciliter le parcours de mes approvisionneurs, de mes acheteurs ? Est-ce que je peux passer une commande en interagissant avec Joule, en lui demandant quels sont les meilleurs fournisseurs, en lui demandant une référence produit ? Est-ce qu'il y a un prix ? Et donc, voilà, c'est de ne plus avoir à gérer un fichier Excel et ne plus avoir à faire de la saisie. Ou ça peut être sur la partie finance, sur la partie Pierre l'a évoquée, sur est-ce que la reconnaissance va m'aider avec la dématérialisation qui arrive là en 2026, en septembre 2026 ? Est-ce que l'IA va pouvoir reconnaître les caractères qui ne vont pas sur une facture française ? Voilà, ça, c'est les vraies réponses qu'attendent les clients. Au-delà du langage, je pense qu'ils commencent à comprendre les concepts de ça, mais eux, ils veulent quelque chose de concret, ils veulent toucher.

Yannick Peterschmitt: Alors justement, pour répondre à ces questions, ce qui ont fait un petit peu d'histoire, il y a eu différents outils. On en a parlé un petit peu, la veille Robotic Process Automation, le Machine Learning, et maintenant l'IA. Toutes ces solutions avaient pour but d'automatiser le travail, simplifier le travail, automatiser le processus métier. Comment cela a-t-il évolué ? Et une question que j'entends aussi, qu'est-ce qui est vraiment différent aujourd'hui avec l'IA versus Machine Learning ou Robotic Process Automation ?

Pierre Col: Je dirais qu'aujourd'hui, ce qui est différent, c'est que la logique d'agents intelligents coopératifs permet d'aller beaucoup plus loin. Justement comme l'évoquait Mickaël, avec le fait que SAP fournit déjà un certain nombre d'agents sur un certain nombre de cas d'usage, et ce dans tous les départements de l'entreprise, finance, approvisionnement, supply chain, HR, etc. Et qu'en complément, pour des besoins très spécifiques, un client SAP pourra développer ses propres agents qui seront capables d'interagir avec les agents standards fournis par SAP. On peut d'ailleurs imaginer que va se créer peut-être un écosystème des agents intelligents, exactement comme il y a des marketplaces d'applications, ça pourrait aller jusque là.

Mickaël Quesnot: Alors, on a aussi une vision futuriste, Yannick. Il y a eu des postes qui ont été faits, notamment avec Amazon, avec l'intelligence dans le robot. C'est-à-dire que demain, on imagine des entrepôts avec des humanoïdes pilotés à l'intelligence artificielle, où SAP va descendre tout simplement l'information pour aller faire le picking, le colisage, et ce robot humanoïde va automatiquement lui faire le prélèvement, l'emballage, et donc on aura des emplois, alors, safe, mais c'est aussi une des craintes avec l'intelligence artificielle. C'est la robotisation démultipliée par 10 en remplacement de l'humain.

Yannick Peterschmitt: L'humain, donc, l'humain dans le projet SAP. Quand j'ai rejoint SAP en 98, ça date un peu, mes camarades d'école de commerce m'ont dit « Ah, tu as rejoint l'entreprise qui supprime les emplois ». Bon, effectivement, c'est le contraire qui s'est passé, puisque ça a créé beaucoup d'emplois sur beaucoup de projets, que ce soit des fonctionnels, des techniques, etc. Quid maintenant de l'IA ? Est-ce que l'IA va aussi créer des emplois ou est-ce qu'on va juste simplifier et supprimer ?

Mickaël Quesnot: On va faire une réponse de normand, on va faire les deux. Je pense qu'autant pareil que tu dis à ton époque, on change la position du curseur. On est censé avoir des emplois plus intelligents qui dégagent plus de valeur ajoutée et le système d'info a été là pour pallier à des tâches répétitives. Demain aussi, l'intelligence artificielle, elle est là pour sécuriser les entrepôts, elle est là pour sécuriser les tâches financières, s'assurer que les informations qu'on a sur la production de bilans financiers est bonne et que l'humain sera là pour, comme dans une voiture, le fameux copilote, donc on doit travailler ensemble. Alors, est-ce qu'il y aura de la destruction ? Oui, nécessairement, il y aura de la destruction d'emplois et de la création sur les personnes qui vont devoir nourrir l'intelligence artificielle. Encore une fois, c'est un enfant, l'intelligence artificielle, elle va faire des erreurs, comme l'a dit Pierre. Elle peut commettre de gros mensonges, des incohérences. On le voit tout le temps sur des images qui sont générées avec des gens qui ne sont pas à leur place. Donc, il faut faire attention dans un système d'information de ne pas se baser uniquement sur une vérité vraie que l'IA va proposer.

Yannick Peterschmitt: Alors, pour revenir à l'enfant, j'allais dire que l'enfant a un nom ou un visage, on va dire Joule, qui est le point d'entrée pour tous les utilisateurs, qu'on aille vers la finance, pour les ventes, etc. Pierre, une question pour toi. Comment tu vois ce point d'entrée ? Est-ce qu'il est facilement identifiable ? Quelle structure va-t-il amener dans les projets et dans les processus ?

Pierre Col: Effectivement, je pense qu'aujourd'hui, ce qui est intéressant, c'est que SAP a créé avec Joule, donc un agent conversationnel qui est immédiatement identifiable, visible, qui est disponible depuis les applications SAP, évidemment l'ERP, SAP S/4ANA, mais aussi il est dans SuccessFactors, il est dans les différentes applications SAP. Donc les gens prennent l'habitude de l'utiliser avec cette interface standardisée. Et là aussi, ce qui est très fort, c'est que derrière Joule, il y a des agents intelligents, dont certains sont fournis par SAP, mais dont d'autres peuvent être développés par le client lui-même pour répondre à ses propres besoins. Donc, c'est très simple. On a une interface conversationnelle, on pose une question ou on demande quelque chose et derrière, ça va enclencher différents types d'agents pour répondre aux besoins avec des agents plus ou moins spécialisés, plus ou moins généralistes, fournis par SAP ou développés par le client ou fournis par des partenaires SAP.

Yannick Peterschmitt: On va maintenant faire un petit zoom sur les shipments de produits de ces derniers mois. Il y a toujours des nouveautés tous les six mois ou plus pour les ventes, pour la finance, etc. Pour les ventes, il y a le classique, l'automatisation des commandes. Pour la finance, on avait pour la dernière version la comparaison des différentes périodes pour analyser la rentabilité ou prévoir la rentabilité, etc. Quel est votre chouchou, si je puis dire, ou quel est celui que vous auriez aimé avoir avant ? Par rapport aux projets en cours, aux demandes en cours ? Commençons peut-être par toi, Mickaël.

Mickaël Quesnot: Encore une fois, les clients demandent toujours d'avoir la rapidité et la suppression des tâches répétitives. Dans n'importe quelle entreprise, ça c'est si on parle de la partie logistique. Je ne veux pas passer deux heures à créer une commande client. Je ne veux pas passer deux heures à savoir mon backorder. Je veux avoir mon système qui est capable de me faire mon contrôle de disponibilité dans le retail et qui va me chercher partout sur le stock et éviter les ruptures. Il veut éviter que ce soit le matin la personne qui passe deux heures à faire des extractions, à aller voir dans cinq applications. Ça, c'est ce que souhaitent les clients. C'est le retour d'expérience sur la logistique. Et sur la finance, c'est d'avoir des tableaux de bord qui permettent à n'importe quel contrôleur de gestion de savoir si tel produit, sur telle branche, la rentabilité, elle est bonne, s'il doit délocaliser son usine en Inde. c'est d'avoir du factuel. L'intelligence doit apporter de la valeur là aujourd'hui où on a de la perte de temps. C'est du concret. Encore une fois, ça sera toujours le langage des clients en France et encore plus vrai de la PME. On ne veut pas avoir un discours de marketing, on veut avoir une intelligence qui soit au service des hommes.

Yannick Peterschmitt: Très bon résumé de la situation. Pierre, ton point de vue là-dessus.

Pierre Col: Oui, je suis entièrement d'accord avec le point de vue de Mickaël et j'ajouterais qu'au-delà même de l'ERP et des applications métiers, on voit maintenant l'intelligence artificielle arriver dans les outils de développement eux-mêmes. Donc l'intelligence artificielle aide à faire des applications qui vont enrichir le RP avec de l'intelligence artificielle c'est ça qui est assez fascinant.

Mickaël Quesnot: Je voudrais ajouter c'est que demain tu vas voir une personne qui va être sur son cloud public, qui va voir son petit Joule qui va apparaître, donc le fameux petit logo qui va te converser avec lui et tu vois ça va vraiment limite tu vas te dire que devant ton écran SAP tu ne seras plus jamais seul c'est à dire que tu voudras te dire ah tiens je ne sais pas comment faire, je vais demander à Joule qui va peut-être t'appeler après WalkMe pour te dire, tiens, je veux m'auto-former sur cette solution-là. C'est-à-dire que tu n'es plus tout seul face à ton écran. C'est ça le message, c'est que l'intelligence-là, elle est vraiment un apport de richesse. Et c'est surtout que l'important aussi, c'est que les consultants, si je vois un message, tous les consultants aujourd'hui sur le cloud SAP doivent savoir quels sont les agents IA mis à disposition et ce qu'ils font. Et ça, ça sera important pour être bien lors des avant-ventes avec les clients.

Yannick Peterschmitt: Je pense que la difficulté, c'est que le potentiel, on est d'accord, c'est incommensurable, la liste des agents va être aussi longue également. Je commence quand ? Je commence où ? Est-ce que j'attends le prochain niveau de maturité ? J'observe ?

Mickaël Quesnot: Le point important, c'est d'en discuter avec le client. L'intelligence artificielle, elle ne va pas le faire, elle ne va pas connaître le ressenti. C'est à nous, intégrateurs, partenaires avec nos clients, de prendre ce qu'on appelle le pouls et de savoir si déjà, ils ont des affinités,

comment on peut leur expliquer. Et encore une fois, on met de côté le discours marketing et on leur dit, voilà, on comprend votre métier et on peut leur dire, je trouve ça super pertinent dans ton métier, cet agent-là. Peut-être qu'il n'y aura pas peut-être 10 agents IA, mais encore une fois, si déjà tu connais l'ensemble des agents IA, tu connais ton client, ça sera plus facile de lui en parler face-to-face et de lui dire, celui-ci va te faire gagner 10%, 20% et te mettre un chiffre derrière.

Pierre Col: Je suis entièrement d'accord. On avait observé la même chose il y a 10 ans avec la Robotics Process Automation. C'est-à-dire qu'il faut identifier un point de difficulté particulier, apporter, à l'époque c'était le robot logiciel, maintenant l'agent IA qui va résoudre ce point. Et après, on va s'apercevoir que ça va faire tâche d'huile au sein de l'entreprise. C'est-à-dire que les gens vont se dire, dans la finance, ils ont mis en place un agent intelligent, ça leur fait gagner beaucoup de temps sur tel truc. Est-ce que moi, dans mon domaine, qui est les achats ou la logistique, est-ce qu'il n'y aurait pas aussi un agent qui pourrait me faire gagner du temps ? Et c'est comme ça que va se faire l'adoption et la diffusion de l'IA au sein de l'entreprise. Il faut rentrer de façon très pragmatique, avec une difficulté réelle, y répondre simplement avec un des agents existants fournis par SAP. Et ensuite, une fois qu'il y a un premier niveau de satisfaction qui a été acquis grâce à cette approche très basique, on peut aller explorer les autres use cases.

Yannick Peterschmitt: On approche de la fin de notre podcast et j'ai ces citations de Sir Johnny Ive, l'ancien chief design officer de Apple, qui disait « Technology is at its best when it disappears ». J'essaie de traduire en français « La technologie a son paroxysme à son mieux quand elle disparaît ». Pierre, pour toi qui as un peu écrit l'histoire de tous ces outils de par ton parcours, si je te demande une projection, 10 ans, 20 ans, peu importe, Où est-ce qu'on va être ? Comment ceci va évoluer ? Parce qu'on est vraiment dans l'ERP, l'utilisateur final, finalement, on est loin. Il n'y aura plus de transactions, j'imagine. On va automatiser le plus possible. On sera juste sur la gestion d'une exception. Comment ceci va évoluer ? Quel va être encore le rôle de l'utilisateur final ? Parce qu'on voit clairement une évolution exponentielle maintenant. La technologie se développe de plus en plus vite. Les use cases sont délivrés de plus en plus vite. Ils se développent quasiment tout seuls. Où est-ce qu'on va ?

Pierre Col: Je pense que l'interface va changer aussi. C'est-à-dire qu'aujourd'hui, Joule, on est amené à saisir une petite phrase pour lui poser une question ou demander ce qu'on veut. Je pense que bientôt, on lui parlera directement par la voix. Et pour beaucoup de tâches, on n'aura même plus besoin d'utiliser un clavier pour demander à Joule ce qu'on veut qu'il fasse, ou ce qu'il nous explique, ou ce qu'on veut qu'il nous indique, qu'il nous synthétise. Après, ce que je pense aussi, c'est qu'aujourd'hui, ça reste en mode interactif. C'est-à-dire qu'on pose une question à Joule, ça déclenche des agents intelligents qui vont travailler, coopérer pour apporter la réponse. Mais on peut aussi imaginer à l'avenir que ces agents intelligents travaillent un peu tout seuls en tâche de fond. Par exemple, on pourrait imaginer, tu parlais, Mickaël, d'analyser la rentabilité des différents produits de l'entreprise, par exemple. On pourrait imaginer que des agents intelligents, en permanence, analysent la gamme des produits de l'entreprise et la rentabilité et actualisent des dashboards qui permettront de ne même plus avoir à poser la question quel est mon produit le plus rentable ou mon produit le moins rentable tout ceci sera, mouliné en tâche de fond par des agents intelligents qui travailleront 7 jours sur 7 et 24h sur 24h.

Yannick Peterschmitt: Mickaël, ton point de vue là-dessus ?

Mickaël Quesnot: Je pense que je rejoins Pierre. On aura de plus en plus un système d'infos qui sera interconnecté, contacté aussi au net. Pour citer l'exemple, je suis un producteur dans le retail

de fashion. Je veux être en temps réel, savoir quelles sont les tendances sur TikTok pour interagir. Je veux dire, tiens, je vois que cette tenue-là est hyper à la mode. Je lance la conversation avec mon système d'infos. Je dis, tiens, Joule, que penses-tu ? Est-ce que tu pourrais me faire un benchmark sur la mise en place d'une nouvelle gamme de produits ? Ou demain, je veux dire, je dis à Joule, mon fournisseur vient de me communiquer qu'il a un problème sur l'une des références où l'une de ses machines, ça va nous causer des retards. Est-ce que tu peux réaligner toutes mes commandes ? Quel est l'impact ? Peux-tu me faire une projection ? Pour moi, ça, c'est demain. Ça, c'est le système d'info de demain où tu vas lui apporter des choses. Il va interagir avec toi et il va tout aligner. Et ça, ça va être ça pour moi. Le système d'info de demain, c'est l'inter-opérabilité et l'interaction en interne et en externe. Et surtout, le point le plus important : la sécurité. Je pense que ça, ça sera le pilier de demain. C'est qu'avec le hacking, le phishing, les accès de bases de données, plus on va avoir de la donnée et plus SAP devra se protéger. Et je pense que c'est ça le risque. Parce qu'on parle du positif, mais attention aussi au risque des attaques externes.

Yannick Peterschmitt: Très bien, merci à vous deux. Pour résumer, je reprends tes mots, Mickaël. L'intelligence doit apporter de la valeur à l'humain. Cette valeur se découvre dans la discussion, dans la compréhension du métier et le potentiel est énorme. Et on commence aujourd'hui.

Mickaël Quesnot: J'ai même commencé hier, je pense. Il faut que tous les consultants et tous les clients se mettent sur leur planche de surf et de la vague de Joule.

Yannick Peterschmitt: Eh bien, on y va. Merci beaucoup, Pierre. Merci beaucoup, Mickaël. C'était un plaisir de discuter avec vous sur un sujet qui est non seulement passionnant, mais qui a vraiment un impact énorme pour l'entreprise, pour les projets ERP. Un plaisir d'avoir discuté un peu de ces sujets avec vous aujourd'hui.

Mickaël Quesnot: Merci à tous.

Pierre Col: Merci.

Yannick Peterschmitt: À nos auditeurs, merci d'avoir écouté cet épisode. Restez connectés avec nous. Et pour plus d'informations, n'oubliez pas de vous abonner à ce podcast. Vous pouvez également nous envoyer vos commentaires, vos suggestions pour les prochains sujets en français ou en anglais à l'adresse insights4@sap.com et si cet épisode vous a plu, surtout n'hésitez pas à nous donner 5 étoiles et bien sûr à le partager sur Spotify, sur Apple Podcast. Rendez-vous la prochaine fois pour découvrir un autre sujet de SAP S/4HANA Cloud. A bientôt !

Mickaël Quesnot: A très bientôt !