

# Bert Schulze, SAP : « Le Cloud est aujourd'hui dominé par le best-of-breed »

**Silicon.fr : Dans le Cloud, SAP a d'abord lancé une suite intégrée (Business ByDesign), avant de multiplier les rachats de technologies best-of-breed dans les achats ou les RH. In fine, quelle est la stratégie de SAP ?**

**Bert Schulze :** Aujourd'hui, le marché est dominé par des réflexions autour des lignes métiers. C'est pourquoi notre focus commercial est placé sur trois grandes offres : la gestion des ressources humaines (HCM), celle des achats (SRM) et celle de la relation client (CRM). De son côté, Business ByDesign est avant tout le fruit de la culture du développement chez SAP.

Le marché évolue en ce moment autour de deux grands besoins. D'un côté, on trouve la couverture des processus banalisés de l'entreprise, ceux qui ne constituent pas un avantage concurrentiel pour les entreprises. Les offres Cloud permettent ici de déployer des processus standardisés, embarquant les bonnes pratiques. De l'autre, les entreprises cherchent des gains d'efficacité sur leurs processus cœurs, ceux qui embarquent leur propriété intellectuelle, en lien avec les modules clefs de la suite progicielle SAP comme la logistique. Sur ce terrain, le transfert vers un Cloud privé – une offre que nous proposons – permet de simplifier la gestion de ces processus pour les entreprises, en confiant davantage de tâches de routine autour du logiciel à l'éditeur ou encore en passant d'un modèle de coûts d'investissement à une approche basée sur des dépenses de fonctionnement.

**Concernant Business ByDesign, [des questions continuent de se poser](#). Le produit est-il aujourd'hui en mode maintenance ?**

Non, il ne l'est pas. Simplement nous employons une autre méthode de développement que celle qui prévaut pour nos offres métiers. Nous nous plaçons davantage dans un mode de co-innovation avec nos clients, en écoutant leurs attentes. Qu'il s'agisse de grands groupes qui utilisent Business ByDesign pour leurs filiales, comme Hilti, ou de PME.

**Vous vous positionnez comme un prestataire de Cloud privé, opérant des plates-formes SAP depuis vos propres datacenters. Qu'apportez-vous de plus par rapport à vos nombreux partenaires ?**

D'abord la connaissance de notre plate-forme de gestion des données In-Memory Hana. Ce n'est pas si répandu aujourd'hui. Ensuite, nous avons derrière nous 4 décennies de gestion des données et des processus d'entreprise. Toutefois, SAP ne compte que 16 datacenters dans le monde. Nous n'envisageons pas de couvrir l'ensemble de nos clients. Nous sommes des pionniers, mais entraînons derrière nous tout un écosystème de partenaires certifiés. Notre programme de partenariats prolonge celui que nous avons bâti dans le monde on-premise. Simplement, le Cloud est aujourd'hui davantage tourné vers un modèle best-of-breed, ce qui nécessite des compétences un peu différentes pour mener à bien des projets de bout en bout.

**Dans le Cloud, particulièrement pour un acteur comme SAP qui possède une base installée**

## **très développée, la question réside aussi dans l'intégration avec l'existant...**

C'est vrai. Nos clients ne veulent pas se débarrasser de leur existant pour le remplacer par une solution tout Cloud. Ils veulent pouvoir consommer les services Cloud à leur propre rythme, selon leur logique propre. Pour ce faire, nous leur fournissons des technologies middleware (Netweaver PI et Hana Cloud Integration Services) ainsi qu'une série de flux de données préconfigurés – appelés High Flows – permettant de faire correspondre des flux de données on-premise et Cloud. Au total, 500 High Flows ont été annoncés ; un tiers d'entre eux ont déjà été développés.

### **En complément :**

[SAP Walldorf : à la découverte du plus grand centre européen de R&D logicielle](#)

[Avec FieldGlass, SAP se renforce encore un peu plus dans le Saas](#)

[Bill McDermott \(SAP\) : « Dans le Cloud aussi, l'ERP l'emportera sur le best-of-breed »](#)

[Pour SAP, le Cloud est rentable dès la quatrième année de contrat](#)

[SAP vise 3,5 milliards d'euros dans le Cloud en 2017](#)