

Business ByDesign : chez SAP, l'ERP dans le Cloud a sept vies

C'est l'histoire d'un ERP en mode SaaS pas vraiment né sous une bonne étoile... mais qui, malgré les tempêtes, est toujours là. Commercialisé depuis 2010, après des années d'un développement chaotique –il avait été pour la première fois annoncé en... 2004 -, Business ByDesign bénéficie une nouvelle fois d'un repositionnement et d'un effort commercial annoncé par SAP, dans la foulée de la nomination d'un nouveau directeur général de l'offre à l'été dernier (Michael Schmitt). « *On est arrivé relativement tôt sur le marché de l'ERP en mode Cloud. Et être en avance de phase n'est pas forcément la situation la plus confortable. Nous avons pendant un temps ralenti nos efforts commerciaux pour sécuriser les mises en œuvre* », assure **Marc Genevois**, le directeur opérationnel de SAP en France. Ce dernier affirme que SAP s'est focalisé sur des marchés stratégiques comme les **filiales de grands groupes sous Business Suite**, l'ERP phare de l'Allemand (ByDesign offrant à ces dernières une solution moins coûteuse tout en étant nativement intégrée) et des **PME à forte visibilité** (comme les spécialistes des objets connectés Withings et Netatmo ou le concepteur de robots Aldebaran).

Si SAP n'a appuyé que moderato sur la pédale d'accélérateur, c'est parce que le marché n'était pas prêt mais aussi parce que sa stratégie n'a cessé de fluctuer. Et le produit avec elle. Après une première architecture qui n'était pas pleinement mutualisée entre les différents utilisateurs, SAP a redéveloppé son produit en mode 100 % multitenant. Puis, en 2012, à la faveur du rachat de sa société SuccessFactors (gestion des RH en mode SaaS), Lars Dalgaard amène une autre vision : ByDesign serait trop monolithique, « trop intimidant ». Même si le Danois a depuis quitté toute fonction de direction au sein du premier éditeur européen, sa vision du futur de l'ERP en mode SaaS semblait encore prévaloir l'année dernière. Interrogé par Silicon.fr alors que des rumeurs parues dans la presse allemande [donnaient le produit pour mort](#), Rainer Zinow, vice-président senior de la division Cloud de SAP, expliquait en octobre 2013 que ByDesign allait **migrer sous Hana** (la base de données In-Memory de l'éditeur) et bénéficier d'une architecture plus modulaire, basée sur une série de composants associés par couplage lâche.

Une croissance modérée

Un peu plus d'un an plus tard, année marquée par le débarquement du directeur technique de l'éditeur (Vishal Sikka), cette perspective n'est plus de mise. Certes, l'ERP a bien migré sur Hana (une transition finalisée en février dernier) mais sans voir son architecture d'outil tout intégré remise en cause. « *Nous travaillons aujourd'hui seulement sur des enrichissements fonctionnels, assure Marc Genevois. Nous en sommes à la version 14.11 et nous livrons une nouvelle mouture tous les trimestres* ». Pour **Pierre Guéguen**, le président d'Ubister, un des principaux partenaires de SAP sur Business ByDesign, ce énième pas de deux n'a pas réellement inquiété les utilisateurs de la solution : « *le Cloud change la relation avec l'éditeur. Quand vous louez une voiture, vous ne vous préoccupez pas de connaître les détails relatifs au moteur* ».

Au total, environ **1 000 clients dans le monde** sont aujourd'hui entrés en production sur l'ERP en mode SaaS. En octobre 2013, ce chiffre était légèrement inférieur à 800. Bref, ByDesign s'étend

mais lentement. On est bien loin des taux de croissance que connaissent les solutions SaaS verticales (achats, RH, frais de déplacement), domaine où le premier éditeur mondial a [mis 17 Md\\$ sur la table ces dernières années](#) pour renforcer son portefeuille (via les acquisitions successives de SuccessFactors, Ariba, FieldGlass et Concur).

100 % de croissance en 2015 ?

En France, Business ByDesign compte quelque 70 clients. Tant des grands groupes pour leurs filiales (Schneider Electric ou Daikin Chemicals France) que des PME (Airwell Residential, Orolia, l'Institut du Cerveau et de la Moelle épinière, l'IRT B-com, Efficonnect, Ekinops ...). « *Nous renforçons nos efforts commerciaux sur Business ByDesign et nous attendons une croissance supérieure à 100 % tant en revenus, qu'en termes de nouveaux clients l'année prochaine* », assure Marc Genevois. Même si le discours a tout de la rengaine pour ceux qui ont suivi le parcours chaotique de la solution, il trouve un écho favorable auprès de Pierre Guéguen : « *SAP est en train de se rendre compte qu'il y a un vrai marché pour l'ERP dans le Cloud. Pendant un an, la solution n'a suscité que peu d'intérêt chez l'éditeur. Mais, désormais, SAP y consacre plus de moyens, tant sur le volet commercial que sur le support* ». Et de juger les prévisions de l'éditeur – 100 % de croissance en 2015 – réalistes malgré un marché assez « *attentiste* ». « *L'objectif est atteignable à condition de **bien cibler les clients**, pour être en mesure de faire des projets courts. En 2014, nous avons enregistré peu de nouvelles signatures mais réalisé beaucoup de ventes additionnelles chez les clients où l'ERP est déjà déployé* ». Au total, Ubister a signé 22 projets ByDesign, dont 16 sont aujourd'hui entrés en production. Et Ubister de souligner la qualité de la solution : « *sur les projets les plus longs et importants, on enregistre seulement une trentaine d'incidents, dont 2 ou 3 sont réellement bloquants. On est très loin des métriques traditionnelles* ». L'intégrateur spécialisé réalisera un peu moins de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014, légèrement en dessous de ses prévisions de mars dernier.

A lire aussi :

[ERP : Sage X3 monte dans le Cloud... mais aux Etats-Unis](#)

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

[ERP dans le Cloud : Oracle y croit \(mais se sent encore un peu seul\)](#)