

Business Objects termine mal l'année, SAP en ligne

Difficile quatrième trimestre pour le français Business Objects. La nouvelle filiale de SAP a vu son résultat net par action plonger à 0,14 dollar, à comparer à 0,37 dollar un an plus tôt. Quant au résultat net dilué par action en base non GAAP, il ressort à 0,41 dollar, contre 0,60 dollar au quatrième trimestre 2006.

Le groupe explique que cette baisse « est principalement liée à des hausses de provisions pour risques fiscaux ». D'ailleurs, l'activité trimestrielle est plutôt bonne puisque le chiffre d'affaires atteint 444 millions de dollars, en croissance annuelle de 20%.

Sur l'ensemble de l'exercice, le groupe affiche un résultat net dilué par action en normes US GAAP de 0,55 dollar, contre 0,79 dollar sur l'exercice 2006. Le résultat net dilué par action en base non GAAP s'élève à 1,69 dollar, à comparer à 1,64 dollar sur l'exercice 2006. Le chiffre d'affaires annuel ressort lui à 1,510 milliard de dollars, en croissance annuelle de 20%.

« Nous avons délivré à nouveau une performance très solide en 2007, avec un chiffre d'affaires excédant la barre symbolique de 1,5 milliard de dollars et une croissance annuelle à deux chiffres dans toutes les zones géographiques. En dépit des distractions liées à l'intégration au sein de SAP et des difficultés du secteur financier au deuxième semestre 2007, nous avons continué à croître et à prospérer. », commente John Schwarz, directeur général du spécialiste de la business intelligence.

Du côté de sa maison mère l'allemand SAP, les résultats sont conformes aux attentes. L'éditeur a vu son bénéfice net croître de 3% l'année dernière, à 1,94 milliard d'euros. Le bénéfice opérationnel s'établit à 2,74 milliards d'euros, en hausse de 6% sur un an. Le chiffre d'affaires progresse de 9% sur l'année.

Sur le seul quatrième trimestre, le bénéfice net s'élève à 756 millions d'euros et le bénéfice opérationnel est ressorti à 1,112 milliard d'euros.

Concernant les prévisions, le groupe s'attend en 2008 à une croissance soutenue, malgré les charges liées au rachat de Business Objects et les effets négatifs de change. SAP table sur des ventes de licences en forte croissance, de 24% à 27% hors effets de change.

SAP précise qu'il va accélérer ses investissements dans son nouveau logiciel Business ByDesign, destiné aux PME. En 2008, le groupe devrait dépenser entre 175 et 225 millions d'euros dans le développement et les canaux de distribution de ce logiciel.

Pascal Rialland, SAP France:« BO apportera 10 à 15% de croissance »

Lors d'une conférence de presse à Paris, ce 30 janvier, Pascal Rialland, dg de SAP a tenu à préciser : *« Nous avons annoncé une offre de 9 produits communs [SAP et Business Objects; cf. article en référence], et nous sommes prêts à les pousser sur le marché. Nous attendons des synergies dès cette année (10 à 15% de croissance supplémentaire) » . « Ces 9 offres communes préfigurent les solutions du futur dans le domaine de la gestion de la performance et de la business intelligence » . « Avec Business Objects, nous devenons le leader dans l'espace de la 'Business Intelligence', un des segments du marché qui croissent le plus vite. Nous sommes en bonne voie sur le process d'intégration » . « Business Object demeurera agnostique. L'approche de SAP en matière d'intégration n'est absolument pas dogmatique, elle est au contraire très pragmatique. Il ne serait pas dogmatique, pour ne pas dire dramatique, de bloquer la croissance de Business Objects » . « Les équipes de ventes SAP / Business Objects réunies, ensemble nous prendrons une grosse part du marché de la 'business intelligence', et nous démontrerons que SAP est capable d'intégrer avec succès une aussi importante acquisition » . « Les clients français sont ravis de cette acquisition, les collaborateurs de Business Object aussi, nous avons eu droit à une 'standing ovation', tout récemment, lors d'un grand rassemblement interne aux Etats-Unis » . « Nous avons, pour synthétiser, 3 axes de travail avec Business Objects : -la mise en commun de la R&D, - l'organisation des structures commerciales - la mise en commun du support, le back office » .*