

CeBIT 2013 : SAP met Business One et son CRM sur HANA et dope le cloud

De notre envoyé spécial à Hanovre. – Le géant allemand du logiciel **SAP** profite du CeBIT pour confirmer son engagement dans l'adaptation de son offre ERP aux traitements en temps réel ou 'in-memory' (en mémoire centrale) grâce à son moteur HANA.

Cette fois, c'est au tour de la suite logicielle ERP **SAP Business One** destinée aux PME : elle est officiellement annoncée ici comme disponible, mais livrable avec des restrictions. Elle est en démonstration sur le stand avec plusieurs témoignages clients.

Pour SAP, « *il s'agit du premier progiciel de gestion pour les PME à exploiter la technologie in-memory* ». La solution, évolutive et abordable, dispose de capacités analytiques intégrées et peut analyser un large volume de données transactionnelles en mémoire, permettant ainsi aux PME de gérer l'ensemble de leurs activités en temps réel.

L'annonce a été faite lors de la conférence de presse internationale, sur le salon, ce 5 mars, par le co-CEO de SAP, **Jim Snabe** (au centre sur la photo).

Concrètement, une seule interface utilisateur Business One pour HANA est proposée. « *Le recours à une solution de datawarehouse est ainsi rendu inutile, ce qui signifie une réduction des coûts et de la complexité des architectures IT.* »

La vitesse de traitement et d'analyse de données grâce au moteur temps réel va permettre aux entreprises de résoudre certains problèmes jusque-là insolubles pour elles. Les fonctionnalités de 'search' et d'analyse opérationnelle des données s'en trouvent radicalement améliorées.

Pour tirer parti du 'big data' et des réseaux sociaux ?

Les PME vont pouvoir, à leur tour, traiter le "big data" et la convergence entre les données du système informatique, des réseaux sociaux, des multiples terminaux (PC portables, smartphones, tablettes...) désormais banalisés dans les entreprises.

« *Nous sommes dans une phase de transition radicale, une rupture par rapport à ce que nous avons connu* », a insisté Jim Snabe. *Le disque comme média optimal a vécu; ce n'est plus le média le plus rapide. Certes, on en utilisera toujours, mais plus pour les 'hot data' qui seront portées et traitées en mémoire, comme avec le moteur HANA. Cela correspond à nos orientations, notre roadmap avec Sybase. HANA enregistre une percée dans le monde de la base de données. Nous sommes désormais en 4e position. Et nous avons une 'roadmap' pour au moins 5 ans.* »

Avec cette annonce, SAP vise également les partenaires ou sociétés de services, développeurs œuvrant pour les PME, via le programme international SAP PartnerEdge.

L'éditeur cite ici comme exemple Portugal Telecom qui prévoit de proposer une version 'développeur' de la suite Business One fonctionnant sur HANA « *avec un environnement complet* »

permettant d'accélérer le développement d'extensions logicielles et des modules add-ons reposant sur la plateforme SmartCloudPT de l'opérateur, une plateforme HANA Cloud déjà disponible. Deux autres réalisations sont mentionnées, celle des firmes Mint Jutras et Goldfarb.

SAP CRM arrive aussi sur HANA

Dans la foulée, SAP annonce également la disponibilité de sa solution de relation clients SAP CRM (Customer relationship management) sur HANA, « *moins de deux mois après son annonce* ».

SAP l'utilise en interne auprès de 14.000 collaborateurs dans le monde. Elle leur permet un accès sécurisé aux données business critiques, quelle que soit leur localisation. Ce portage sur la plateforme HANA optimise les prises de décision et les performances des utilisateurs dans leur métier.

L'augmentation des performances de l'application CRM se mesure dans des fonctions simples comme la création d'une fiche client ou dans des processus plus complexes comme le calcul du taux de conversion des prospects en clients ou encore tout le suivi des comptes clients et prospects, ou lors des requêtes ou constructions de scénarios de reporting avec la possibilité de vérifier les hypothèses instantanément.

Bilan du cloud en Europe, en Russie

Par ailleurs, SAP s'est félicité de la réussite de l'offre cloud sur le marché européen et russe : « *Nous enregistrons 600 clients 'cloud systems', avec une croissance sur 3 chiffres (supérieure à 100% !) en 2012, dont certains très grands clients comme Lufthansa, Nestlé, StepStone, Flurop, BG Ingénieurs Conseils...* » Certains sont déjà des clients Ariba. Parmi les clients affichant une croissance à deux chiffres, SAP cite Pepsi Russia ou Baywa.

S'agissant de l'utilisation du moteur HANA, SAP parle de plus de 200 clients, dont l'hôpital universitaire Maximilien (LMU) de Munich et des entreprises célèbres, comme Adidas, National Bank of Poland, HSE24 (une chaîne TV, où les temps de traitement ont été améliorés de 95%), ou encore Russian Railways. Sur le stand, SAP présente les cas clients BMW et Samsung.

Pas d'ambition dans le hardware

Interrogé sur l'éventualité de développer une offre 'hardware' autour de HANA, Jim Snabe a été catégorique : « *Non, nous n'avons pas vocation à faire du hardware. Nous avons de solides partenaires comme Fujitsu, ou encore Huawei. Nous nous orientons vers le cloud, pas vers le hardware.* »

Et quid de l'environnement IBM Power ? « *Oui nous allons travailler dans ce sens avec IBM. Certaines instructions processeur sont spécifiques dans l'environnement Power.* »

Dans les démos, SAP présente également des réalisations sur Business by Design, l'offre SaaS de SAP pour les petites structures, ainsi que la découverte, en mode virtuel, de l'offre SAP Store sur tablette Apple iPad ; mais également SAP Sales OnDemand, Travel OnDemand, et, pour le collaboratif, SAP Jam.

Autre démo, celle de SAP Information Interchange by Crossgaste ainsi que Ariba Discovery & Networks, qui serait le plus grand réseau commercial B2B avec un million d'entreprises inscrites.

À découvrir ou redécouvrir, les galeries comme :