

CeBIT: SAP adapte le 'on-demand' et le 'pré-packagé'

Hanovre.– Les grands éditeurs de logiciels ont pris conscience que les nouveaux modes d'organisation dans les entreprises -quelle que soit leur taille – conduiront inévitablement, tôt ou tard, à inventer de nouveaux modèles économiques pour vendre des « solutions » – et non plus des licences de « produits logiciels »...

Indépendamment du saut technologique que, incontestablement, représente l'introduction attendue du traitement des données « In-memory » (cf. article CeBIT: '[Signes de reprise et tendances mobilité, sécurité](#)'), SAP a bien compris que la mobilité (cf. l'acquisition de Sybase) n'est pas un mode lié à un super-gadget, le smartphone. C'est radicalement, de nouvelles façons de travailler dont il est question – y compris en intégrant le 'réseautage' ou *social networking*. Mais également, en proposant d'ajouter (plutôt que d'imaginer tout changer) de nouvelles façons d'accéder aux applications « *anywhere, any time, from any device* » .

Profitant du salon CeBIT, SAP a présenté une « nouvelle vague » ou « nouvelle classe » de solutions '**on-demand**'. Concrètement, à SAP Business Suite, le géant de Walldorf commence à adosser des extensions de son offre **SAP Business ByDesign**, une offre en ligne ('hostée' par SAP), compatible avec les applications 'on-premise', destinée initialement aux PME, mais aussi aux grandes entreprises qui ont généralement, toutes, des filiales, des bureaux de représentation à l'étranger, etc.

Première application annoncée: **SAP Sales OnDemand**. En réalité, l'éditeur explique aussi qu'elle vient s'ajouter à une ligne déjà existante comprenant SAP Sourcing OnDemand et SAP Carbon Impact.

Alors s'agit-il d'une réplique à Salesforce.com? SAP préfère répondre en expliquant que « *ces nouvelles solutions répond à la façon dont les gens [les utilisateurs « tous ceux qui contribuent à atteindre les objectifs de vente et de business»] travaillent ensemble aujourd'hui pour résoudre les problèmes de « business », n'importe quand, n'importe où* » .

SAP Sales OnDemand a été « conçu pour les professionnels de la vente, les commerciaux, « afin qu'ils puissent collaborer facilement et efficacement, en équipes, par exemple sur des opportunités de business, ou pour gérer l'information « clients » de façon plus fine, en communiquant en réseaux » .

Cette nouvelle solution est annoncée pour le 2^e trimestre de 2011 (sans indication de prix, pour l'heure). Ce sera donc la première à être installée sur SAP Business ByDesign. D'autres suivront dès cette année, dont une dédiée au traitement des notes de frais ou suivi des dépenses courantes, par rapport aux budgets ; et une autre intéressera les ressources humaines -la gestion des performances des personnels, les formations, les évolutions de postes...

Par ailleurs, SAP a détaillé sa nouvelle philosophie en matière de services. Pour accélérer le déploiement, l'éditeur a finalisé une nouvelle offre reposant sur du « **pré-packagé** », en forfait, incluant l'installation, la formation – considérant qu'il vaut mieux, la plupart du temps, être capable de tenir des délais très raccourcis (on parle de « quelques semaines ») en installant 80% d'une

solution attendue par les utilisateurs plutôt que de prétendre proposer 100% fini mais 6 mois de retard... (A suivre)

____ (communiqué) ____

Enquête / sondage:

Les réseaux sociaux, quelles attentes, quel rôle?

Merci de participer à [notre enquête en ligne](#). *Qu'attendre des réseaux sociaux dans l'entreprise? Nos organisations sont-elles réceptives? Qu'en pense-t-on dans les services IT?* (NB: pour chaque formulaire rempli, NetMediaEurope (éditeur de 'Silicon.fr') reverse un don de 5 euros aux Resto du coeur).

[Cliquez ici!](#)