

Cloud : SAP et les acquisitions massives, c'est fini

Interrogé lors de la conférence Technologie, Média et Télécoms de Morgan Stanley, le Pdg de SAP, l'Américain **Bill McDermott**, a assuré que le premier éditeur européen ne procéderait **plus à des rachats importants au cours des prochaines années**. Une volte-face inattendue. Pour s'imposer dans le Saas, SAP n'a jusqu'à présent pas hésité à aligner les milliards afin d'affirmer ses positions : [rachat de SuccessFactors](#) fin 2011 (gestion des RH pour 3,4 Md\$), [d'Ariba](#) en 2012 (gestion des achats, 4,3 Md\$), [de FieldGlass](#) début 2014 (gestion des salariés occasionnels, plus d'un milliard de dollars selon la presse) et, tout récemment, [de Concur](#) (gestion des frais de déplacement, 8,3 Md\$). Au total, le premier éditeur européen a mis **environ 17 Md\$ (13,5 Md€) sur la table** pour affirmer ses positions dans le Cloud. Soit plus de trois trimestres de chiffre d'affaires.

Concur trop cher ?

Surtout, SAP a été critiqué pour le **rachat de Concur**, effectué **à des ratios jugés trop élevés** par les analystes. Une acquisition qui doit être bouclée dans les trois prochaines semaines, a dit McDermott. En 2017, année où SAP anticipe un chiffre d'affaires supérieur à 22 milliards d'euros (contre 16,8 en 2013), [3 à 3,5 milliards doivent provenir des offres Cloud](#), selon les prévisions de l'éditeur. Au quatrième trimestre 2013, avec les renforts de SuccessFactors et Ariba, cette activité a [dépassé le milliard d'euros](#) de chiffre d'affaires en rythme annuel.

Reste que cette politique de rachats massifs a **complexifié la lecture du catalogue d'offres Saas** de l'éditeur, qui comporte également un certain nombre de solutions 100 % maison. Une récente étude de l'USF (le club des utilisateurs francophone) auprès de ses membres montre que les entreprises ayant déployé SAP [peinent à décrypter la stratégie Cloud](#) de leur fournisseur. **17 % seulement** des entreprises sondées dans cette étude **utilisent ou prévoient d'utiliser les solutions de SAP dans le Cloud**. Alors qu'elles sont 45 % à employer ou à planifier l'usage de solutions Cloud ne provenant pas de l'éditeur allemand. Une déception surtout compte tenu des sommes que SAP a déboursées pour racheter des acteurs du Saas. « *SAP a des efforts à accomplir sur sa stratégie Cloud pour que cette dernière soit mieux comprise des entreprises utilisatrices. L'enjeu pour l'éditeur est de garder ses clients quand ceux-ci migrent dans le Cloud* », expliquait en octobre dernier Claude Molly-Mitton, le président de l'USF.

Lors de la conférence organisée par Morgan Stanley, Bill McDermott a précisé qu'il dévoilerait en janvier un **nouveau plan de croissance** pour l'ensemble des activités de SAP, plan qui couvrira la **période 2015-2020**.

A lire aussi :

[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](#)