

# Cloud : SAP nie avoir tué son ERP en Saas, Business ByDesign

Ni fleurs, ni couronnes. Dans un [article](#) publié samedi dernier, le magazine allemand *WirtschaftsWoche* enterre purement et simplement Business ByDesign, l'ERP en mode Saas lancé par le premier éditeur européen en 2010, après plusieurs années de développement chaotique. Selon nos confrères, le directeur technique de SAP, **Vishal Sikka**, aurait informé par email les employés de **l'arrêt du produit**, seule une équipe en Inde devant assurer la maintenance du progiciel. Rappelons que Business ByDesign se destine aux entreprises de taille intermédiaire ainsi qu'aux filiales de grands groupes.

Une version aujourd'hui réfutée par **Rainer Zinow**, vice-président senior de la division Cloud de SAP (en photo ci-contre), interrogé par *Silicon.fr*, pour qui l'article de nos confrères repose sur une **erreur d'interprétation**. « *En réalité, à la suite d'un audit sur les architectures Cloud, nous avons décidé de migrer l'ensemble du porte-feuille Cloud vers notre plate-forme In-Memory Hana. Concernant Business ByDesign, du fait des ressources disponibles, cette décision se traduit par une pause dans le développement de nouveaux pans de fonctionnalités. Mais une équipe en Inde continuera à maintenir le produit et à développer des fonctions attendues par nos clients existants.* »



Toujours selon Rainer Zinow, une seconde équipe de développement se charge, elle, de la **migration des composants de Business ByDesign au-dessus de la plate-forme Hana**, composée de quatre modules principaux (base de données, serveur d'applications, couche d'intégration et couche permettant le développement par des partenaires de fonctions additionnelles).

Rappelons que, à force de rachats, SAP dispose aujourd'hui de nombreuses plates-formes dans le Cloud (SuccessFactors, Business ByDesign, BusinessOne OnDemand, Ariba, Frictionless). Hana est donc censé **unifier ce porte-feuille disparate**.

## « Trop gros, trop intimidant »

Selon SAP, cette **pause** devrait durer **au minimum un an**, durée fixée par la direction de la société aux équipes de développement. Une fois ce travail de fond réalisé, le profil de Business ByDesign sera sensiblement différent, la suite devant alors prendre la forme d'une **série de composants associés par couplage lâche** et fonctionnant sur une plate-forme unique. Loin de l'ERP monolithique de départ. « *Je veux être à même de proposer par exemple seulement le module CRM pour répondre rapidement au besoin d'un client, pour ensuite étendre la solution, justifie Rainer Zinow. Tout en étant toujours en mesure de proposer d'emblée la suite complète.* » Bref, disposer de plus de flexibilité

dans l'approche du marché.

Sur ce sujet, l'aggiornamento de SAP semble remonter au rachat de SuccessFactors, fin 2011. Quelques mois plus tard, lors de Sapphire, la grand-messe de l'éditeur, **Lars Dalgaard**, le fondateur de ce spécialiste du Cloud racheté pour 3,4 milliards de dollars, n'hésitait pas à balancer : « *Business ByDesign était une vision intéressante, mais il était trop gros, trop intimidant.* » Employant au passage le passé pour parler de l'ERP en mode Cloud. De facto, même s'il a aujourd'hui pris du champ avec SAP – il n'est officiellement plus que conseiller du groupe sur le Cloud -, le marché semble donner raison à l'éphémère dirigeant de la division Cloud du premier éditeur européen. « *La croissance dans le Cloud est rapide*, explique Rainer Zinow, sur la base des chiffres publiés par l'éditeur pour son troisième trimestre fiscal. *Mais elle recouvre deux marchés différents : celui des Line of Business (les modules métiers, NDLR) à la progression explosive et celui de la suite, dont la croissance est plus modérée.* »

## Clients : pas réellement d'engouement

Pour Business ByDesign, il s'agit là d'un **second bouleversement majeur d'architecture**, même si celui-ci doit être indolore pour les clients de la solution selon l'éditeur. En 2008-2009, l'ERP avait en effet été redéveloppé en version multitenant, SAP s'étant dans un premier temps fourvoyé dans une architecture ne permettant pas d'amener les économies d'échelle propres au Saas. De fait, après bien des tâtonnements, la commercialisation en masse de Business ByDesign n'a débuté qu'en juillet 2010 dans six pays, dont la France. Alors que les **premiers développements remontent à 2003**, selon *WirtschaftWoche*. Autre preuve du développement chaotique qu'a connu la solution : la première version commercialisée était étiquetée 2.5 !

Aujourd'hui, les **entreprises utilisatrices** de la solution seraient au nombre de **1 100**, selon Rainer Zinow. Tandis que *WirtschaftsWoche* cite dans son article le chiffre de 785. « *Il ne s'agit là que des entreprises qui ont déclaré officiellement la mise en production* », nuance le dirigeant. Il n'en reste pas moins que, même en partant des chiffres de Rainer Zinow, la progression du total des clients de Business ByDesign est plutôt lente. En novembre 2011, il y a donc deux ans, l'éditeur affirmait posséder près de 700 clients.

Selon *WirtschaftWoche*, depuis son lancement, Business ByDesign a **coûté 3 milliards d'euros en développement**, pour un chiffre d'affaires annuel de 23 millions. « *Je n'ai jamais vu ce chiffre de 3 milliards en interne*, explique Rainer Zinow. *Il faut aussi prendre en compte le fait que les équipes de R&D affectées à Business ByDesign ont développé des technologies qui ont été ré-exploitées par SAP dans d'autres segments du porte-feuille. C'est par exemple le cas de l'outil de recherche TRex, un des composants clefs ayant donné naissance à Hana.* »

---

### Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)