

Darren Roos, SAP : « 90 % de la base installée a placé Hana sur sa roadmap »

Darren Roos est le nouveau visage de SAP Europe pour la France. Franck Cohen, le président Europe, Moyen-Orient et Afrique, ayant vu ses fonctions étendues à l'Allemagne, l'Autriche, la Suisse, l'Europe de l'Est et la Russie, l'éditeur a décidé de créer un étage supplémentaire de management, les « clusters » en jargon maison. Une nouvelle strate censée assurer un contact plus rapide entre les pays et l'étage européen. Darren Roos a pris la tête d'une **zone couvrant la France, la Grande-Bretagne, le Benelux, les Pays-Bas et les pays nordiques**. Cet ancien de Software AG, qui a rejoint SAP début 2014, accorde sa première interview en France à *Silicon.fr*.

***Silicon.fr* : Depuis l'arrivée de Bill McDermott, SAP apparaît davantage tourné vers le Cloud ; l'annonce de S/4 Hana par exemple place le Cloud comme l'option de déploiement n°1. Pensez-vous que ce soit le bon timing sur le marché européen, moins tourné vers le Cloud que son homologue américain ?**

Darren Roos : Depuis que Bill a pris les rênes de la société, la stratégie est effectivement très claire : SAP est une 'Cloud company' motorisée par Hana. Si la migration des entreprises vers le Cloud est bien réelle, elle se déroule à des rythmes différents selon les marchés que l'on observe. Elle est très rapide partout dans le monde, y compris sur des marchés comme la France, sur les lignes métiers (CRM, RH, achats...). Mais, concernant S/4 Hana, l'approche est différente : nous reconnaissons que la mutation vers le Cloud se produit à des rythmes très différents d'un client à l'autre sur les systèmes cœur. Le message de S/4 Hana n'est pas un message 'Cloud-first', mais un message centré sur un maximum de choix. Nous allons innover sur la suite, avec un code réécrit, de nouveaux applicatifs pensés pour le In-Memory de Hana. Mais chaque client pourra choisir le mode de déploiement qui correspond à sa stratégie propre : Cloud public, privé, hybride ou implémentation sur site. Ce qui compte avant tout sur S/4 Hana, ce sont ces applicatifs d'un genre nouveau, plus légers, plus simples à configurer, plus aisés à mettre à jour, travaillant avec un set de données beaucoup plus petit...

Nous pensons que les grandes entreprises vont migrer vers une plate-forme où elle pourront faire tourner leurs applications, disposer d'une vue unique de leurs données, réduire le volume et le coût de la gestion de l'information, prendre des décisions en temps réel ou encore mettre en place des scénarios de déploiement hybride fonctionnant sans coutures. L'époque des datawarehouse et des agrégations de données est révolue dans un monde de plus en plus tourné vers l'analyse prédictive.

Comment S/4 Hana change les perspectives pour vos partenaires ?

D.R. : Pour nos grands partenaires du service, le monde a déjà changé au cours des 4 ou 5 dernières années. Les implémentations de plusieurs années d'écosystèmes complexes n'existent plus, car des alternatives existent déjà, notamment l'option Cloud. Cette tendance va se poursuivre : les clients attendent des implémentations rapides. Ce qui vaudra pour S/4 Hana.

S/4 Hana est une suite ne fonctionnant que sur Hana, alors que votre base installée tourne

aujourd'hui majoritairement sur une base Oracle. Quels impacts attendez-vous de cette rupture ?

D.R. : La migration vers Hana n'est pas nouvelle : rappelons que 2 000 entreprises dans le monde font déjà tourner leurs applicatifs sur la base de données. Rien de ce que nous avons annoncé récemment n'est une surprise. Simplement, si les clients passent aujourd'hui d'Oracle ou DB2 à Hana, c'est qu'ils y trouvent une valeur. Et c'est ce que perçoivent aussi nos partenaires : les entreprises leur disent qu'elles veulent clôturer leurs comptes en une journée ou deux et non plus en une semaine ou deux, qu'elles veulent mesurer le cash-flow à la volée... Or ces exigences ne sont pas compatibles avec une base de données relationnelle ! Et je pense d'ailleurs qu'Oracle décèle également cette attente : c'est ce qui explique leurs investissements dans leur propre base de données In-Memory. Même s'ils sont dans une situation que nous ne connaissons pas : ils doivent protéger leur base de données relationnelle, source de revenus importants pour eux.

Du point de vue d'un utilisateur, quel est le chemin menant de l'ERP actuel, par définition complexe, à la génération Simple, que symbolise S/4 Hana ? Cette migration n'apparaît précisément pas simple...

D.R. : Déjà, des centaines d'entreprises sont déjà passées de ECC 6.0 sur une base de données relationnelle à ECC 6.0 sur Hana. Nous avons engrangé pas mal de connaissances grâce à ces migrations. Et 90 % des grandes entreprises clientes de SAP avec qui j'échange ont inscrit cette transition vers Hana sur leur roadmap. Tout dépend ensuite de où elles en sont dans ce processus, mais la plupart d'entre elles l'ont entamé. Toutes les entreprises qui ont déjà migré leur suite vers Hana l'ont fait, parce qu'elles avaient évalué les bénéfices que cela allait leur apporter. Il en ira de même des milliers d'autres qui vont accomplir cette transition. Tous les débats avec nos clients portent sur ce sujet de la mesure des bénéfices.

Une autre façon de considérer ce sujet est de réduire l'effort permettant cette transition...

D.R. : Absolument. Et nous avons investi beaucoup sur ce sujet et nous continuerons à le faire. Mais je n'ai aucun doute que d'ici 5 ans, quand les gens regarderont en arrière, ils se demanderont : « Mais pourquoi ai-je attendu si longtemps ».

Que devient la base installée qui restera sur la Business Suite couplée à une base de données relationnelle ? Sera-t-elle placée dans un mode de maintenance, avec seulement des correctifs réglementaires et de sécurité ?

D.R. : Non, absolument pas. Nous continuerons à innover sur la Business Suite. Même s'il faut avoir conscience que Hana nous permet d'implémenter des fonctionnalités inimaginables avec la Business Suite ou une base de données relationnelle. Les innovations que nous livrerons dans S/4 Hana seront donc différentes de celles que nous proposerons à la base installée Business Suite, pas parce que nous encourageons les entreprises à migrer, mais parce que c'est ce qu'imposent les contraintes techniques. L'analytique temps réel n'est pas possible avec une base de données transactionnelle.

De nouveau, des nuages s'amoncellent en Europe avec un retour des inquiétudes sur la dette des Etats. Vous attendez-vous à un ralentissement de l'activité, après deux années florissantes pour SAP en France ?

D.R. : Au cours des deux dernières années, la filiale française de SAP a réalisé de très bons résultats. C'est un signe des temps : un grand nombre de grandes entreprises ou d'organisations plus petites s'adaptent aux défis d'un monde qui change très vite. Elles ont de nouveaux concurrents, des clients plus exigeants. Nos priorités consistent à se rapprocher de ces entreprises, pour les aider à être compétitives sur ces marchés. Car, pour s'adapter, les entreprises n'ont qu'un petit nombre de leviers qu'elles peuvent actionner rapidement et l'un d'entre eux, c'est la technologie.

Bien sûr que le débat sur la dette va avoir un impact sur notre activité en France. Mais je pense qu'il sera positif. D'après mon expérience, quand les temps deviennent difficiles, que les entreprises font face à des défis, ces dernières se mettent à réfléchir davantage à leurs achats de technologies, adoptent une approche plus sélective en termes d'investissement. Et la stratégie de SAP, basée sur la valeur, le place parmi les quelques vendeurs de technologies auprès desquels les entreprises investissent leurs budgets, même plus contraints.

A lire aussi :

[S/4 Hana : le nouvel ERP de SAP scelle le divorce d'avec Oracle](#)

[Sapphire Orlando : l'avenir de SAP s'écrit sur Hana... et avant tout sur Hana](#)

[5 questions pour comprendre la guerre Oracle – SAP dans le In-Memory](#)