

La France, le premier marché européen pour SAP Hana

Mise à jour le 21/10, à 17h15 (imprécision sur le projet Teleperformance)

Longtemps parmi les mauvais élèves de la classe européenne en matière de déploiement de Hana – la base de données In-Memory de SAP –, la filiale française de l'éditeur allemand a refait son retard. Pour devenir, au cours du troisième trimestre, « *le premier marché européen pour Hana* », assure **Henri Van der Vaeren**, directeur général de SAP France, Bénélux et Afrique du Nord. Qui affirme avoir signé des contrats basés sur Hana avec **plus de 70 entreprises en France**, dont 20 seraient aujourd'hui en production. Soit sur le trimestre qui vient de s'écouler **une croissance de quelque 800 %** par rapport à la période comparable de 2013. Et d'indiquer que la fin d'année s'annonce encore prolifique pour la technologie In-Memory.

« *100 % des nouveaux clients démarrent avec Hana et cette technologie nous fait gagner des affaires* », assure le dirigeant. Comme nous le détaillions récemment dans nos colonnes, c'est par exemple le cas de [Nature & Découvertes](#) ou encore du [négociant en vins Advini](#). Autre contrat notable : **le passage à SAP Financial & Consolidation sur Hana** chez le spécialiste du support client Teleperformance. Une première mondiale selon SAP France, et un test évidemment important pour l'éditeur, ce module FC étant au cœur de tout système SAP.

Hana pour remplacer Oracle ?

Plus significatif : Hana servirait chez deux grandes entreprises du CAC 40 de solution de remplacement aux bases de données Oracle, « *sur des périmètres importants* ». Si Henri van der Vaeren s'est refusé à indiquer les noms des deux entreprises en question, il indique que ces deux contrats résultent de deux études en profondeur montrant notamment **les économies que serait en mesure de générer l'architecture Hana**. « *Dans une période économique difficile, la simplification amenée par Hana répond aux besoins des entreprises. Les deux clients en question vont arrêter leurs bases de données classiques à la faveur de ces projets. Toutes les bases relationnelles sont concernées, même si c'est Oracle qui concentrent les principales interrogations aujourd'hui* », dit le dirigeant, qui ajoute qu'une quinzaine d'autres études de cas du même type seraient en cours.

Globalement, sur la partie vente de licences, SAP France enregistre au troisième trimestre une **progression de 16 % sur un an**. [Bien mieux que la moyenne du groupe](#) (-2 %). Mais en retrait par rapport aux deux premiers trimestres de l'année.

SuccessFactors face à Workday

La filiale hexagonale fait aussi mieux que le groupe en matière de **croissance du Cloud**. Dans l'Hexagone, la progression atteint **110 %** sur un an, contre 45 % en moyenne dans le monde. « *En la matière, nous avons du retard sur le monde anglo-saxon, retard que nous sommes en train de combler* », assure Henri Van der Vaeren. Selon ce dernier, la progression la plus notable concerne les

ressources humaines, donc le porte-feuille de solutions amené par le rachat de SuccessFactors. Un pan de l'activité qui enregistre un bond de 171 % selon SAP, avec des contrats auprès de Smurfit Kappa (emballage carton) ou Ardagh (conteneurs en verre et en métal). « *Je n'ai pas connaissance d'un contrat que nous aurions perdu face à Workday* », assure le directeur général. Une façon de minorer le poids sur le marché français de ce pure-player américain des RH en mode Saas.

Selon les [chiffres officiels](#) déposés par la filiale, SAP France a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de plus de 880 millions d'euros.

A lire aussi :

[SAP choisit IBM pour accélérer son déploiement dans le Cloud](#)

[Licences SAP : la simplification sera-t-elle synonyme de surcoûts ?](#)

[SAP : des produits reconnus, une relation commerciale décriée](#)