

La réorientation Cloud de SAP va impacter 2200 postes

Une coupe sombre se prépare chez **SAP**. Le premier éditeur européen de logiciels pour les entreprises compte supprimer autour de **2200 postes**, soit environ 3 % d'une masse salariale qui compte 74 000 collaborateurs dans le monde. Cette réduction d'effectifs – la deuxième sous l'ère McDermott après celle annoncée en mai 2014 – intervient à l'heure où la multinationale fait face à une diminution de ses marges, conséquence de la réorientation vers le modèle cloud.

Les [résultats prévisionnels](#) pour le dernier trimestre de l'exercice fiscal 2014 l'ont démontré : si le chiffre d'affaires augmente de 7 % d'une année sur l'autre à 5,458 milliards d'euros, la baisse de la marge (-3,2 %, à 32,1 %) entraîne un recul du bénéfice d'exploitation, qui passe de 1,802 milliard au 4^e trimestre 2013 à 1,754 milliard un an plus tard.

Et la transition est loin d'être accomplie : les facturations liées aux offres Cloud – et au support associé – progressent certes de 72 %, mais ne représentent encore que 349 millions d'euros, quand les ventes de logiciels et les activités de support hors cloud génèrent respectivement 1,876 et 2,506 milliards d'euros. SAP a d'ailleurs réduit son objectif de bénéfice d'exploitation jusqu'à l'horizon 2016-2017, selon nos confrères d'[ITespresso](#).

Une stratégie de balancier vers le Cloud

D'après Stefan Ries, la démarche n'entre pas dans le cadre d'un quelconque plan d'économies. Interrogé par [Bloomberg](#), le directeur des ressources humaines chez l'éditeur allemand évoque un « simple recentrage ». Il ajoute qu'aucun licenciement économique n'est prévu en Europe : le programme induira des départs volontaires – si possible en préretraite – et une aide à la reconversion au sein du groupe.

La mobilité interne sera effectivement favorisée dans l'optique de pourvoir les quelque 2200 postes que SAP compte créer dans des domaines de croissance comme le cloud, mais aussi la base de données HANA.

Le CEO Bill McDermott évoque des ouvertures au Moyen-Orient pour des employés actuellement localisés en Allemagne ou aux Etats-Unis. Tout en reconnaissant que la bascule vers un modèle basé sur des souscriptions et donc des revenus sur le long terme « *sera coûteuse dans un premier temps [...] mais indispensable* » face à des concurrents comme Salesforce.

A lire aussi :

[SAP : 5 questions pour comprendre la rupture S/4 Hana](#)

[SAP compte doubler ses revenus Cloud en 2015](#)

crédit photo © Lightspring – shutterstock