

# [Bill McDermott \(SAP\) : « Dans le Cloud aussi, l'ERP l'emportera sur le best-of-breed »](#)



De passage à Paris, où il doit rencontrer des clients mais aussi des représentants de l'Etat, **Bill McDermott, co-Pdg de SAP**, a répondu aux questions de quelques journalistes. Au menu de cet échange : le Cloud, Hana, la mutation des attentes des entreprises, la montée de la génération Y...

Rappelons que l'Américain Bill McDermott partage encore la direction du premier éditeur européen avec le Danois **Jim Snabe**. Mais ce dernier a annoncé l'an dernier sa volonté de quitter ce poste (il entrera au conseil de surveillance de l'éditeur et a [repris du service chez Siemens](#)). **Au 1<sup>er</sup> juin prochain**, McDermott [pilote seul les destinées](#) de l'éditeur allemand créé en 1972 par cinq ex-employés d'IBM.

## **Le Cloud « first »**

« SAP est aujourd'hui la première entreprise Cloud au monde en termes de nombre d'utilisateurs. Nous en comptons 35 millions. Nous accompagnons nos clients quelle que soit leur vitesse de transition vers le Cloud. La majorité des entreprises ont démarré cette transition, souvent par les logiciels métier. Mais nous proposons aussi aux entreprises de migrer leur ERP sur le Cloud, qui plus est sur notre plate-forme In-Memory Hana qui demeure notre élément différenciateur majeur. Si nous accompagnons nos clients quelle que soit leur stratégie, nous avons notre point de vue sur le sujet : nous pensons que les entreprises doivent donner la priorité au Cloud. Aujourd'hui, le marché américain est fortement orienté vers le Cloud. En Europe, la mutation n'en est qu'à ses débuts, mais les choses évoluent très rapidement. »

## **La supériorité de la suite**

« Bien sûr, la migration vers le Cloud commence avec les lignes métiers. De nombreux pure-player du SaaS ont bâti leur succès là-dessus. Mais rendre la direction marketing, la direction financière ou les ventes heureuses ne suffit pas ; in fine, l'entreprise doit gérer des processus de bout en bout. Pour la même raison que les suites ont pris l'ascendant sur les logiciels best-of-breed, les problématiques d'intégration vont pousser les entreprises à se tourner vers les ERP dans le Cloud. Aujourd'hui, une entreprise qui réalise environ 1 milliard de dollars de chiffre d'affaires annuel possède une cinquantaine d'applications ! Nous sommes une des seules entreprises au monde à être en mesure de proposer l'ERP dans le Cloud. Et nous y ajouterons la verticalisation par industrie via des partenaires, comme le montre [l'accord](#) que nous venons de passer avec Accenture. »

## De nouveaux gains de productivité

« Les exigences des conseils d'administration, qui réclament une réduction des cycles d'innovation tout en maîtrisant mieux les risques, vont déboucher sur un nouveau cycle de gains de productivité. Le Cloud est le vecteur qui permettra aux entreprises de réaliser leurs transformations plus rapidement. Et d'avoir accès à nos innovations de façon automatique. Dans cette nouvelle donne, l'objectif est que chaque dollar dépensé en logiciel se traduise en un dollar de services pour l'entreprise, et non plus cinq comme c'est la norme aujourd'hui. »

## Hana, le petit plus de SAP

« De nombreux autres géants de l'industrie tentent de contrer notre base de données In-Memory Hana avec des offres concurrentes, mais Hana reste la seule solution 100 % In-Memory basée sur du stockage en colonnes. L'objectif de cette plate-forme est de réduire la pile logicielle IT de façon drastique, car Hana sert à la fois les applications analytiques et transactionnelles. Traditionnellement, pour chaque dollar dépensé en informatique, 90 cents part dans le matériel et le service. Hana permet de consacrer davantage de ressources à l'innovation. Chez SAP, contrairement à un de nos grands concurrents (Oracle avec le rachat de Sun Microsystems, NDLR), nous avons toujours pensé que le matériel avait vocation à devenir une commodité, raison pour laquelle nous n'avons jamais investi en direct sur ce segment. Nous avons récemment axé nos efforts sur la mise en place d'options d'entrée de gamme permettant aux entreprises d'accéder plus facilement à Hana. Sans oublier notre programme à destination des start-up, qui regroupe aujourd'hui environ 2 000 jeunes pousses travaillant déjà sur notre plate-forme In-Memory. »

## La croissance organique avant tout

« Notre objectif pour 2017 est d'atteindre environ 22 milliards d'euros de chiffre d'affaires (contre 16,8 en 2013), dont 15 % dans le Cloud, [soit entre 3 et 3,5 milliards d'euros](#) (contre 758 millions en 2013, NDLR). L'essentiel proviendra de notre croissance organique et non de rachats. Nous allons migrer une part de plus en plus significative de nos nouveaux clients et de notre base installée vers le Cloud. Conséquence : nos revenus récurrents passeront d'environ 50 % aujourd'hui à 65 % en 2017. C'est aussi ça [la puissance du Cloud](#) ! A cette échéance, Hana sera devenu un standard de facto dans les bases de données, toutes nos applications seront disponibles en mode Cloud et une nouvelle génération d'outils de CRM aura vu le jour, avec une gestion bien plus évoluée des multiples canaux d'interaction avec les clients. »

## La Génération Y et Paris

« Si je suis sûr d'une chose, c'est que les 'Millenials' (autre appellation des membres de la Génération Y, NDLR) aiment les grandes villes. Alors pourquoi ne pas créer ici, à Paris, l'équivalent de la Silicon Valley ? Un environnement permettant d'innover facilement, en liaison avec les besoins des entreprises. SAP va accroître ses investissements dans la métropole qui reste le berceau de Business Objects. Je pense que nous pouvons réinventer la visualisation de données, segment clef de la business intelligence, ici, à Paris. »

**En complément :**

[Jim Snabe, SAP : « La vitesse d'innovation est le sujet majeur »](#)

[Cloud : SAP nie avoir tué son ERP en Saas, Business ByDesign](#)

[SAP Hana est-il trop cher ?](#)