

# PME/PMI : Les 7 péchés capitaux de SAP !

**« SAP est réservé aux grands comptes, et la solution PME ne tient pas la route. »**

Il y a quelques années, la richesse fonctionnelle du logiciel demandait des clients avec une certaine assise, et s'adressait donc plutôt aux grandes entreprises. Aujourd'hui, le marché a évolué et l'ERP s'est démocratisé en direction des PME. C'est pourquoi, depuis plusieurs trimestres, nous proposons SAP Business One, All In One, et bientôt une nouvelle solution. Déjà, SAP réalise 40 % de son chiffre d'affaires mondial auprès d'entreprises générant moins 850 millions de dollars de chiffre d'affaires. Notre objectif : apporter le produit le plus adapté, au bon endroit et le plus vite possible. Ces solutions sont le résultat d'une profonde reconfiguration, avec un paramétrage et une navigation simplifiés par exemple.

Dans un projet ERP, il faut savoir qu'une entreprise dépense 1 euro en logiciel pour 5 à 9 euros en services. Nous travaillons donc étroitement avec les intégrateurs pour réduire les temps de déploiement. Ainsi, nous proposons de nombreuses solutions verticalisées par métier.

**« Une armée de consultants veut nous apprendre notre métier, avec des soi-disant ?best practices?. Ils ne nous écoutent pas ! »**

Nous avons pu avoir des comportements arrogants. Toutefois, SAP adopte une attitude d'humilité, et plus particulièrement en France. Sur le monde entier, notre logique consiste à écouter *vachement* nos clients et nos prospects (et j'insiste sur ce qualificatif).

Certains gros projets pouvaient donner cette impression en externe. Or, il s'agissait de projets conséquents nécessairement très structurants et longs. Effectivement, dans ce contexte, une *armée de consultants* intervenait, mais toujours sous le contrôle du client. Notre approche avec de prestigieux cabinets de consultants a également pu contribuer à cette impression.

Enfin, la diversification des entreprises, et les évolutions incessantes nous obligent à rester à l'écoute et à nous montrer flexibles afin d'adapter au mieux nos solutions à des besoins très changeants, et souvent multi-secteurs.

**« Ces solutions d'ERP rigides nous obligent à réformer brutalement nos processus. »**

Effectivement, nous entendons régulièrement ce type de propos.

L'image de SAP s'est bâtie sur l'harmonisation et l'homogénéisation des processus par des *best process* dans le monde entier (finances, production, achats, ventes, etc.). De plus, nous sommes réputés pour fournir des outils de soutien et d'intégration efficaces.

Néanmoins, dans certains cas, l'harmonisation peut entraîner un sentiment de frustration des *libertés locales*. Certaines filiales recourent même au *chasse-pied* pour se conformer aux processus décidés par le siège. Mais tout cela n'est pas spécifiquement lié à un produit logiciel.

Nous démontrons régulièrement au client comment nous pouvons répondre au plus près à ses besoins business.

## **« Cette société allemande est-elle bien au fait sur la législation et la réglementation comptable, RH, et financière ? »**

Fort investissement de SAP, nos centres de localisation s'attachent les compétences de linguistes, de cabinets juridiques et fiscaux, financiers? En France cette unité se trouve à Sophia-Antipolis. Et ce travail permanent de veille s'effectue dans tous les pays où SAP propose ses solutions.

Par ailleurs, nous n'hésitons pas à passer des accords pour apporter la réponse la plus pertinente. Ainsi, au Brésil nous avons fait appel à un partenaire très spécialisé du pays pour gérer l'hyperinflation locale. Sa solution spécialisée s'est avérée la meilleure solution possible. SAP assure ensuite le suivi et l'évolution de la solution de ce type d'éditeur.

## **« Mes prestataires habituels ne me proposent pas SAP. »**

Tout d'abord, de nombreux prospects ou client viennent nous consulter directement parce qu'un commanditaire leur demande une compatibilité avec SAP, installé chez eux. Et généralement, ces demandes sont effectuées à quelques jours de l'échéance.

Dans certains secteurs économiques, on note la présence très forte d'un éditeur d'ERP, très ancré et souvent très lobbyiste.

Bien entendu, nous souhaitons être présents partout, autant dans les grandes villes que dans les bassins économiques de province. Pour cela, nous allons étendre notre maillage de partenaires de toutes tailles, et de façon raisonnée. Déjà, nous enregistrons de multiples partenariats sur Nantes, Bordeaux, Toulouse, Rennes? Et partout, nous constatons une très bonne réceptivité du tissu économique local.

## **« Avec SAP, il faut compter 18 mois à 2 ans minimum. »**

Sur ce segment de PME/PMI, nous proposons Business One, avec une intégration planifiée entre 20 jours et un mois et demi. Avec MySAP All In One, nous constatons des délais de 3 à 7 mois avant mise en production dans 90 % des cas. Et ce, à des prix PME/PMI.

Globalement, ces entreprises nécessitent des solutions plus simples, et de plus en plus riches fonctionnellement. Nous continuons sans cesse à optimiser les processus d'intégration pour réduire au maximum les délais, la complexité, et les coûts. Régulièrement nous développons de nouveaux outils en ce sens, permettant aux intégrateurs d'industrialiser le déploiement les ERP SAP.

## **« J'ai plus entendu parler des ratés que des réussites. »**

Notre position de leader nous expose forcément plus aux critiques. D'ailleurs, nos concurrents ne se privent pas. Néanmoins, combien de références clients peuvent-ils afficher ?

Tous les acteurs d'un projet ERP s'efforcent de réussir. Et il est vrai que sur la masse, on trouvera toujours quelques exemples négatifs.

Il serait bon aussi de se pencher sur les exemples réussis, le nombre de fiches de paie éditées chaque mois, les chaînes de production efficaces, etc. Si autant d'entreprises basculent sur SAP, il y

a certainement de bonnes raisons !