

Porté par le contrat CMA CGM : croissance à trois chiffres pour SAP France

C'est un **Franck Cohen** visiblement rasséréiné qui a commenté ce matin les résultats de SAP pour le premier trimestre de 2014. Si les résultats du premier éditeur mondial sont au global solides (**croissance de 3 %** du chiffre d'affaires et des profits sur un an), le président de SAP Europe se réjouit avant tout du « *rebond* » de l'Europe du Sud, des pays longtemps englués dans la crise de la dette et dont les entreprises avaient resserré leurs dépenses IT. « *En Italie et en Espagne, nous connaissons une croissance à deux chiffres, assure le dirigeant. En France, c'est la même chose. Et ce, avant même d'intégrer le contrat CMA CGM* ». Rappelons que, en octobre 2013, [SAP France avait signé le plus gros contrat de son histoire](#) avec le n°3 mondial du marché des porte-conteneurs. Un **deal de plusieurs dizaines de millions d'euros** dont les échéances s'étalent sur plusieurs trimestres. « *En intégrant ce contrat majeur, la croissance en France atteint les 3 chiffres* », assure Franck Cohen.

En dehors de ce mastodonte, quelques signaux montrent que les relais de croissance semblent désormais mieux fonctionner dans l'Hexagone. Le Cloud y connaît ainsi une croissance à 3 chiffres sur un an. Même si l'activité part d'un niveau assez bas, « *cela montre que l'intérêt pour le Cloud, qui s'est d'abord manifesté dans un pays comme la Grande-Bretagne, est en train de gagner les pays Europe du Sud* », explique Franck Cohen. En France, l'offre **SuccessFactors a notamment été retenue par Bureau Veritas** (65 000 salariés dans 140 pays) pour gérer l'ensemble de ses processus RH, hors paie. « *Et Bureau Veritas n'était pas un client SAP* », souligne le président de SAP Europe, qui indique que les offres de CRM dans le Cloud (CRM on Demand et Hybris) connaissent, elles aussi, un rythme de progression rapide. « *Nous signons un grand nombre de transactions sur ces solutions. Et il s'agit souvent de premiers déploiements qui appellent des extensions* ».

Business Suite sur Hana : premiers contrats en France

L'autre point d'attention concerne évidemment **Hana**, la base de données In-Memory de l'éditeur allemand. Notamment en raison de [questions relatives à la tarification](#), le **démarrage de cette technologie a été poussif** dans l'Hexagone. « *Le malade se porte mieux, mais on va encore attendre un peu avant de crier victoire* », résume Franck Cohen, qui souligne que 2/3 des PME faisant le choix des ERP de SAP (souvent All-in-One) pour un premier déploiement optent pour Hana. Le dirigeant cite toutefois également le cas de grandes entreprises ayant déployé l'ERP Business Suite sur la base de données In-Memory : **L'Oréal** (pour sa filiale aux Etats-Unis) et **Truffaut** notamment.

Au niveau global, l'éditeur explique que 3 200 entreprises dans le monde ont retenu la plate-forme Hana, dont près de 1 000 comme socle de leur ERP Business Suite (le produit majeur de la gamme SAP). Et que le groupe compte désormais plus de **36 millions d'utilisateurs dans le Cloud**, pour un rythme annuel de chiffre d'affaires de 1,1 milliard d'euros (SAP vise les 3,5 milliards en 2017). Sur le trimestre, l'éditeur comptabilise 219 millions d'euros d'abonnements à ses services Cloud (en croissance de 60 % sur un an). Soit plus d'un tiers de ses ventes de licences 'classiques' sur la

période (623 millions en recul de 5 % sur un an).

Sur les trois premiers mois de l'année, le chiffre d'affaires de l'éditeur approche 3,7 milliards d'euros (+ 3 %, une croissance ralentie par l'évolution des taux de change), pour un bénéfice de 534 millions.

En complément :

[SAP donne un coup d'accélérateur à l'intégration d'Ariba](#)

[Franck Cohen \(SAP\): «Le Cloud est l'offre par défaut pour le CRM, la RH et les achats»](#)

[Pour SAP, le Cloud est rentable dès la quatrième année de contrat](#)