

# RECAP 2007, HORIZON 2008 : L'ERP bouillonne, le CRM est de retour

Comme le mentionnait notre dossier ERP en septembre, les ventes d'ERP (licences/maintenance) ont augmenté de 50 % en cinq ans selon IDC, et enregistreront une croissance annuelle de 8,6 % sur les cinq prochaines années

<https://www.silicon.fr/dossier-erp-le-bonheur-est-il-vraiment-dans-lerp-26175.html>

## **SAP et Oracle déterrent la hache de guerre**

En mars, Oracle annonçait supporter SAP et les environnements hétérogènes, répondant à un marché où les grandes entreprises disposent souvent de licences SAP ou d'applications existantes le plus souvent hétérogènes

<https://www.silicon.fr/oracle-supporte-sap-et-les-environnements-heterogenes-21505.html>

Néanmoins, cela n'augurait nullement d'une période de trêve sur ce marché très concurrentiel. En effet, une semaine plus tard, l'américain poursuivait l'allemand en justice auprès d'un tribunal de San Francisco, l'accusant de s'être procuré les codes d'accès de certains de ses clients afin de lui dérober des informations et même des logiciels protégés

<https://www.silicon.fr/oracle-poursuit-sap-devant-les-tribunaux-21738.html>

une opération qui aurait orchestrée par des anciens de Peoplesoft. Après avoir annoncé se défendre

<https://www.silicon.fr/sap-se-defendra-agressivement-contre-oracle-21796.html>

l'éditeur allemand a reconnu en juillet que sa filiale TomorrowNow avait effectivement télécharger des données sur son concurrent

<https://www.silicon.fr/sap-reconnait-avoir-telecharge-des-donnees-doracle-24355.html>

## **SAP innove... et investit dans le futur**

Après un entretien avec SAP, les lecteurs de silicon.fr ont découvert combien l'éditeur voulait monter "qu'il a changé" depuis son "arrivée triomphale" sur l'Hexagone

<https://www.silicon.fr/pmepmi-les-7-peches-capitiaux-de-sap-21417.html>

Mais il a surtout innové dans deux approches. Tout d'abord, il annonce une stratégie de mises à jour économiques sous forme de packages sur mesure en juillet

<https://www.silicon.fr/sap-introduit-un-package-facon-sp2-pour-son-erp-25120.html>

Mais surtout, l'annonce de SAP By Design son offre ERP en mode ASP, avec un minimum d'intervention d'intégration (voire aucune) a été annoncé avec tambours et trompettes en septembre

<https://www.silicon.fr/sap-business-by-design-as1-le-mode-asp-peut-il-inverser-la-vapeur-26090.html>

Mais avouons que cela reste encore confidentiel. À suivre...

## Les deux leaders ne sont pas seuls, surtout sur le mid-market

Autre acteur montant de la sphère ERP, Microsoft a annoncé la version 5.0 de NAV – ex Navision- et des ambitions énormes  
<https://www.silicon.fr/microsoft-revient-en-force-sur-le-mid-market-avec-nav-50-21919.html>

pour revenir en force sur le mid-market. Un marché sur lequel les acteurs plus modestes se portent bien, comme le montre notre dossier ERP  
<https://www.silicon.fr/dossier-erp-le-bonheur-est-il-vraiment-dans-lerp-26175.html/page/7>  
D'ailleurs, Agresso annonçait un bon rétablissement  
[www.silicon.fr/fr/news/2007/06/06/erp-agresso-reprend-poil-de-b](http://www.silicon.fr/fr/news/2007/06/06/erp-agresso-reprend-poil-de-b)

tandis que Cegid rachetait Comptanoo  
<https://www.silicon.fr/cegid-rachete-comptanoo-et-poursuivra-son-developpement-19192.html/page/7>

et annonçait Cegid PMI, et que Sage affirmait 'capitaliser' sur ses plates-formes 1000 et X3 (ERP Adonix)  
<https://www.silicon.fr/sage-veut-capitaliser-sur-ses-plates-formes-1000-et-x3-erp-adonix-23435.html/page/7>

puis rachetait 70% de XRT, spécialiste de la gestion de trésorerie  
<https://www.silicon.fr/sage-acquiert-70-de-xrt-et-ses-progiciels-de-tresorerie-25933.html/page/7>

## Oracle de diversifie pour converger

À l'occasion d'Oracle Open World en novembre 2007, le leader mondial des bases de données a multiplié les annonces technologiques, dont plusieurs concernent le segment ERP. Indispensable aux attentes de qualité de service par les utilisateurs, le monitoring se doit de surveiller l'état des applications en temps réel, avec correctifs automatiques et intervention rapide. Oracle a donc annoncé Enterprise Manager 10g qui effectue tous ces types de tâches dès les couches les plus basses du système  
<https://www.silicon.fr/oracle-enterprise-manager-toujours-plus-pres-du-systeme-26796.html/page/7>

Le lancement de la version 11G de la suite Fusion Middleware en 2008 marquera une avancée dans la stratégie de convergence des produits d'Oracle : Oracle Business et Enterprise, Peoplesoft, JE Edwards (et le CRM ou la BI)  
<https://www.silicon.fr/fusion-middleware-11g-oracle-converge-toujours-plus-26781.html/page/7>

Enfin, avec Oracle VM, l'éditeur apporte une solution Open Source d'appliance applicative virtuelle, reposant sur l'hyperviseur Xen, racheté par Citrix  
<https://www.silicon.fr/oracle-vm-nouveau-challenger-de-la-virtualisation-26753.html/page/7>

## La gestion de la relation client revient en force

Bien que les annonces ne se soient pas multipliées, ce secteur se porte à merveille comme le montraient les estimations de Pierre Audoin Consultants pour le marché français en août dernier. Le cabinet d'étude évaluait le chiffre d'affaires du secteur à 1,35 milliard d'euros pour 2007 pour les

logiciels et les services, soit une deuxième année de croissance après le marché 2006 de 1,25 milliard d'euros <https://www.silicon.fr/crm-croissance-maintenue-en-france-25711.html/page/7>

2007 a souvent entendu parler de Salesforce.com qui a lancé une offre de développement d'applications SOA "à la demande" <https://www.silicon.fr/salesforcecom-lance-la-soa-a-la-demande-23328.html/page/7>

et annoncé en juillet la 23ème version de solution de CRM en ASP, et propose sa technologie et sa philosophie Platform-as-a-Service (PaaS) basée sur Apex Code pour créer des applications <https://www.silicon.fr/salesforce-summer-07-se-fait-paas-24793.html/page/7>

En septembre, l'éditeur en ligne a lancé sa plate-forme Form.com de développement hébergé pour créer des applications Web <https://www.silicon.fr/salesforcecom-lance-formcom-plate-forme-de-developpement-hebergee-26041.html/page/7>

Et le géant du CRM en ligne clôt l'année 2007 avec sa version hivernale Winter '08, avec de nombreuses nouveautés <https://www.silicon.fr/salesforce-winter-08-est-annonce-avec-visualforce-et-forcecom-26719.html/page/7>

Même s'ils se sont peu exprimés sur le sujet, Oracle et SAP restent présents sur ce secteur. D'ailleurs, les utilisateurs de Siebel entendent bien rester attentifs et peser sur les évolutions et la convergence annoncées par Oracle <https://www.silicon.fr/le-club-utilisateur-oracle-ouvre-une-branche-crm-22085.html/page/7>

Par ailleurs, SAP a racheté Wicom Communications, société finlandaise spécialisée dans les solutions de centres de contacts IP <https://www.silicon.fr/sap-met-la-main-sur-wicom-23066.html/page/7>

Côté Open Source, le spécialiste de la Gestion de la relation client open source SugarCRM a inauguré son siège social européen à Dublin en mars, pour s'adresser au mieux à ses utilisateurs du vieux continent, sont un utilise la version payante <https://www.silicon.fr/sugarcrm-installe-son-siege-social-europeen-a-dublin-21178.html/page/7>

Puis l'éditeur a annoncé sa version 5.0 enrichie de fonctions à la demande en août

<https://www.silicon.fr/sugarcrm-la-gestion-client-en-open-source-version-50-25692.html/page/7>

Enfin, Microsoft a profité de sa manifestation Convergence 2007 à Copenhague en octobre pour annoncer le lancement de Dynamics CRM 4 (nom de code Titan) en janvier 2008 en France <https://www.silicon.fr/le-titan-microsoft-debarque-en-pays-crm-26497.html/page/7>

avec de multiples évolutions, divers modes de vente et des modes hébergés <https://www.silicon.fr/variation-crm-en-modes-heberges-selon-microsoft-26478.html/page/7>

Et, confirmant une tendance générale sur la verticalisation sur ce secteur, l'éditeur de Windows a réaffirmé sa stratégie s'appuyant exclusivement sur ses partenaires pour développer des solutions métier

<https://www.silicon.fr/microsoft-et-ses-partenaires-encadrent-les-marches-verticaux-26518.html/page/7>