

# SAP : 5 questions pour comprendre la rupture S/4 Hana

Voici tout juste un mois, [SAP annonçait la nouvelle génération](#) de son progiciel de gestion intégré, S/4 Hana. Un ERP, qui sera livré petit à petit d'ici 3 à 5 ans (seul le module financier, Simple Finance, est pour l'heure disponible) et qui est **réécrit exclusivement pour la technologie maison** : la base de données en colonnes et In-Memory Hana. Certes, pas réellement une surprise pour les connaisseurs de la stratégie du premier éditeur européen (SAP a toujours dit que l'objectif de sa stratégie autour de Hana était de réécrire son progiciel pour tirer parti du In-Memory), mais tout de même **une rupture majeure des équilibres sur le marché des ERP**.

Rappelons que les versions actuelles du progiciel maison – la Business Suite – tournent majoritairement sur la base de données Oracle. Entre 60 et 70 % de la base installée SAP emploie un SGBD de l'éditeur américain, par ailleurs principal rival de l'Allemand sur le segment du progiciel. « *Il s'agit d'un coup audacieux, car il implique des décisions extrêmement structurantes pour les clients* », résume **Olivier Rafal**, consultant principal chez Pierre Audoin Consultants (PAC). De son côté, **Philippe Monchouzou**, qui dirige les activités de services SAP chez Fujitsu en France, trace un parallèle avec la simplification amenée aux consommateurs par Apple en 2007, avec l'iPhone : « *SAP se présente de notre point de vue comme un précurseur annonçant un vaste mouvement de simplification alliant à la fois une simplification des processus métiers et de l'ensemble des couches technologiques sous-jacentes* ».

Plus prudent, l'USF (le club des utilisateurs SAP francophones) estime que l'annonce reste trop imprécise à ce stade pour émettre un jugement définitif. « *En plus, il n'y a vraiment aucune urgence à réagir. Toutefois nous n'avons pas vraiment été étonnés. Nous nous attendions à une annonce plus ou moins de ce type* », expliquent dans un e-mail à la rédaction **Claude Molly-Mitton**, le président de l'USF, et **Patrick Geai**, vice-président de l'association.

Si, effectivement, les entreprises – et particulièrement celles fonctionnant déjà sous SAP – ont tout le temps d'évaluer la stratégie à adopter face à la refonte de l'offre de l'éditeur, l'arrivée de S/4 Hana représente un tournant décisif pour l'éditeur. Qui plus est, si la stratégie de l'Allemand est claire, reste à l'exécuter habilement, notamment afin d'entraîner une base installée réputée conservatrice. Nos interlocuteurs, analystes, experts SAP de sociétés de services et club utilisateurs, répondent aux 5 principales questions que se pose le marché.

## 1) Tout pour Hana : un pari risqué ?

C'est bien entendu la principale sensation de S/4 Hana : le progiciel, conçu pour le modèle de données de la base maison, ne sera compatible... qu'avec elle. Hana et rien que Hana donc. **Exit Oracle DB, SQL Server ou DB2, qui offrent pourtant tous des options In-Memory**. Mais, selon SAP, avec des schémas de données différents de celui qui prévaut dans Hana. D'où l'incompatibilité. Les enjeux sont évidemment énormes. Chez Oracle en premier lieu. Les observateurs estiment que SAP serait le premier client de son rival américain dans le monde, via la revente des licences de bases de données à ses utilisateurs. Les conséquences sont lourdes

également pour Microsoft, qui explique que 65 000 instances SAP tournent sur Windows Server, les deux tiers d'entre elles étant associées à SQL Server. Chez le premier éditeur mondial, on assure que SAP refuse à ce stade de certifier les nouvelles fonctionnalités In-Memory de SQL Server. Alors stratégie de verrouillage des clients ou vraie contrainte technique ?

Pour Philippe Monchouzou (Fujitsu), ce lien étroit entre base de données et progiciel n'est toutefois pas saugrenu. « Oracle, avec son offre BI Exadata, présente également une offre bundle associant applicatif BI, base de données et plateforme, explique-t-il. Par ailleurs, dans une approche Cloud où l'entreprise devient consommatrice de services, il semble clair que l'intérêt d'un client pour une architecture (base de données et plateforme) passe nettement au second plan au profit d'une couverture fonctionnelle accrue et d'un TCO (coût de revient, NDLR) optimisé ». De son côté, Olivier Rafal (PAC) met surtout en avant **l'opportunité que représente S/4 Hana pour les partenaires** de l'éditeur après des années de ralentissement du marché des services autour de SAP. « C'est une formidable opportunité pour revenir voir les clients, et envisager avec eux de nouvelles façons de traiter leurs processus », résume-t-il.

Pour le club des utilisateurs SAP francophones (USF), le sujet est considéré comme « prospectif ». L'association a mis en place **un groupe de travail et un forum d'échange** dédiés à S/4 Hana afin de mieux appréhender la réaction de ses membres sur le sujet et centraliser les informations que va distiller SAP au fur et à mesure du lancement des différents modules.

## 2) Quel avenir pour la Business Suite ?

SAP a beau assurer que l'innovation sortie de ses laboratoires ne sera pas réservée à S/4 Hana – donc qu'il continuera à améliorer la Business Suite au-delà des ajustements réglementaires et des mises à jour de sécurité -, le doute persiste. « C'est évidemment un vrai risque, mais ce n'est pas nouveau, expliquent Claude Molly-Mitton et Patrick Geai (USF). Toutes les innovations de SAP tournaient déjà depuis plusieurs mois exclusivement autour de Hana ». Pour Olivier Rafal (PAC) également, « les innovations devraient en effet arriver en priorité sur la nouvelle plateforme. Tout simplement, parce que c'est le caractère temps réel de la plateforme qui permet ces innovations ». L'analyste remarque toutefois que les roadmaps respectives de R/3 (l'appellation originelle de la Business Suite) et S/4 Hana ne sont pas encore finalisées.

Par la voix de **Darren Roos**, son nouveau directeur général Europe du Nord, SAP ne dit d'ailleurs pas autre chose. Même s'il y met les formes. « Il faut avoir conscience que Hana nous permet d'implémenter des fonctionnalités inimaginables avec la Business Suite ou une base de données relationnelle, [expliquait récemment le dirigeant dans nos colonnes](#). Les innovations que nous livrerons dans S/4 Hana seront donc différentes de celles que nous proposerons à la base installée Business Suite, pas parce que nous encourageons les entreprises à migrer, mais parce que c'est ce qu'imposent les contraintes techniques ».

## 3) Quelle roadmap pour la migration ?

Pour l'heure, **seule la migration de la Business Suite vers Hana est bien balisée**. « C'est une étape clé qui offre des gains de performances, mais ouvre aussi la voie vers l'adoption de nouveaux composants applicatifs basés sur S/4 Hana tels que Simple Finance, résume **Matthieu Godard**, associé chez Ileven, société de services spécialisée en implémentation de solutions GRC et finance SAP. La migration

*applicative se fera progressivement avec des scénarii qui seront dévoilés dans les mois à venir, avec par exemple l'arrivée de Simple Logistics en fin d'année ». Reste que ces scénarii de migration restent aujourd'hui à construire. Un point clef pour l'éditeur.*

Pour SAP en effet, en dehors des nouveaux clients que la plate-forme Hana semble attirer, le **paramètre essentiel** dans le lancement de S/4 Hana réside dans la **propension de sa base installée à migrer** vers la nouvelle plate-forme. Et dans la rapidité avec laquelle cette mutation se déroulera. *« La migration n'est pas balisée, c'est justement là que sont attendus les partenaires et leur méthodologie outillée, analyse Olivier Rafal (PAC). Ce sera d'autant plus complexe qu'une telle migration ne sera justifiée que si plusieurs processus sont remplacés par de tout nouveaux processus tirant parti des capacités temps réel. Du point de vue licensing, c'est un peu mieux balisé, puisqu'il faudra acquérir de nouvelles licences, mais étant donné la complexité de chaque situation, les négociations contractuelles nécessiteront là aussi l'aide d'un partenaire conseil ».*

Comme le résume l'analyste, **deux chantiers s'ouvrent en parallèle : l'un technique, l'autre financier**. Une vision que partage l'USF pour qui la migration de ECC 6 (dernière version du composant central de la Business Suite) – avec ou sans Hana – vers S/4 Hana reste à baliser, aussi bien sur les aspects techniques (niveau d'intégration entre les versions intermédiaires de S/4 Hana comme Simple Finance et les modules actuels de ECC 6, modalités de migration de l'existant) que financiers (licences supplémentaires et tarification).

Pour Philippe Monchouzou (Fujitsu), la base installée ne sera pas tenue à l'écart, à condition que *« SAP propose des transitions douces à la fois sur un plan économique et sur un plan fonctionnel. Tout dépendra aussi de la stratégie de prix d'Oracle et de la relation entre les deux éditeurs »*. Pour lui, toutefois, la concurrence qui s'instaure entre l'éditeur de Redwood Shores et son rival de Walldorf sur les bases de données doit déboucher sur des négociations dont devraient bénéficier les entreprises.

## 4) Comment accélérer la migration ?

Pour Philippe Monchouzou (Fujitsu), quatre éléments sont à prendre en compte lors de la migration. L'investissement dans un environnement technique dédié, d'abord. S'y ajoute la **'nécessité' de revisiter le code Abap** pour *« pour que chaque transaction soit conforme à la logique des bases de données en colonnes », car, selon lui, « une simple transposition des tables sur Hana permet certes d'accroître la performance (de x4 à x20) mais pas de façon exceptionnelle »*. D'autre part, l'apport de performances doit être l'occasion de **repenser les processus métier** grâce à l'arrivée de fonctions jusqu'alors irréalisables (réapprovisionnement en temps réel, prédictibilité et calcul de projections, analyses temps réel, etc.). Enfin, Hana a un impact sur l'architecture des systèmes d'information. C'est d'ailleurs tout le sens du S de Simple intégré à l'appellation S/4 Hana. *« Pourquoi se complaire dans la gestion de la complexité, alors que cette dernière entraîne les entreprises dans un cercle vicieux (complexité = temps = coûts) ? », résume Philippe Monchouzou.*

Bref, **le projet est multi-dimensionnel**. A SAP de dessiner *« le parcours de migration d'une Business Suite vers S/4 Hana, compte tenu des investissements réalisés pour mettre en place la Suite ERP », résume le responsable de Fujitsu. Qui ajoute : « les calculs de ROI (retour sur investissement) effectués lors de l'acquisition de ECC doivent encore se concrétiser. Une demande d'investissement complémentaire (notamment vers une plateforme Hana dans le cadre d'une migration 'simple') ne peut encore se justifier*

*aujourd'hui qu'au travers d'un 'pain point' : problème aigu de performance, de croissance vertigineuse des données, d'hétérogénéité du SI, etc. »*

Une appréciation que partage le club utilisateurs, pour qui **le seul critère** dictant une éventuelle migration réside dans **le rapport coût / valeur** apportée par S/4 Hana. *« In fine, tout dépendra du TCO (coût de revient) et de l'effort que cela représentera de migrer de ECC 6 vers S/4 Hana. Si cela peut se passer sans trop de douleurs, les freins devraient être relativement minimes, mais cela devrait prendre 10 ans pour que la majorité ait fini de migrer, écrivent Claude Molly-Mitton et Patrick Geai (USF). C'est long, comme tout processus majeur de transformation. Mais si la migration nécessitait de réécrire une grande partie des applicatifs (ce que nous ignorons totalement à ce stade), SAP risquerait alors sans doute de perdre certains de ses clients en route... »* Tant l'éditeur que ses partenaires sont attendus sur leur capacité à proposer des automates de migration de plateforme traditionnelle vers Hana, permettant de réduire les coûts sur le volet purement technique du projet.

## 5) L'ERP dans le Cloud : trop tôt ?

Depuis que Bill McDermott a pris seul les rênes de SAP, l'accent mis sur le Cloud s'est renforcé. Au moins en termes de communication. Dans sa présentation de S/4 Hana, l'éditeur a précisé que **Simple Logistics** (attendu pour la fin de l'année) devrait ainsi être le premier progiciel à être **d'abord disponible dans le Cloud**, avant d'être décliné en version traditionnelle. Un discours calibré pour les Etats-Unis, mais qui semble un peu décalé en Europe où les entreprises rechignent à faire tourner des fonctions cœur de leur ERP dans le Cloud. [Dans son interview](#), Darren Roos (SAP) a d'ailleurs sensiblement infléchi le discours, expliquant que *« le message de S/4 Hana n'est pas un message 'Cloud-first', mais un message centré sur un maximum de choix. Chaque client pourra choisir le mode de déploiement qui correspond à sa stratégie propre : Cloud public, privé, hybride ou implémentation sur site »*.

Pour Olivier Rafal (PAC), l'approche de l'éditeur a *« le double mérite de positionner SAP face aux pure-players du Cloud, et d'offrir le choix du mode de déploiement aux clients »*. Philippe Monchouzou (Fujitsu) approuve également la stratégie du premier éditeur européen, reposant sur un environnement S/4 Hana prêt pour le Cloud : *« ce n'est donc pas SAP qui semble imposer un timing, mais plutôt le marché qui progresse par strate (Cloud privé, Cloud public) et qui impose aux éditeurs de se tenir prêts »*.

### A lire aussi :

[S/4 Hana : le nouvel ERP de SAP scelle le divorce d'avec Oracle](#)

[5 questions pour comprendre la guerre Oracle – SAP dans le In-Memory](#)

[SAP Walldorf : à la découverte du plus grand centre européen de R&D logicielle](#)