

# SAP accélère sa stratégie partenaires pour déployer Business by Design

Lancée en 2007, la solution d'ERP en ligne, ou plus exactement la *platform as a service*, SAP Business By Design est aujourd'hui disponible en version 2.6. Une version suffisamment mature pour permettre désormais à l'éditeur allemand d'affirmer sa stratégie pour conquérir les PME-PMI. Lesquelles comptent aujourd'hui pour 79 % de la base installée. Et même si elles ne génèrent «que» 30 % du chiffre d'affaires du géant de Walldorf, « *le marché représente entre 1,5 et 3 fois le développement moyen de SAP, soutient Eric Duffaut, président channel et écosystème chez SAP. C'est un marché de nouveaux clients dont on espère qu'ils seront les leaders dans leurs domaines et générateur de revenus dans le futurs.* » Et de citer l'exemple, de RIM. Le constructeur des BlackBerry avait choisi SAP en 1998. On constate en effet le chemin parcouru depuis pour l'entreprise canadienne.

Business By Design vise à donner aux PME (10 personnes minimum et jusqu'à 500 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel) la réactivité et l'agilité indispensable aujourd'hui face aux nouvelles organisations transformées notamment par la mobilité du personnel (40 % des salariés seraient nomades), mais aussi la nécessité d'être synchronisées en permanence avec son écosystème (fournisseurs, clients, partenaires...). Mais si l'offre est globale, le marché est local. D'où la nécessité de passer par une approche partenaires pour vendre la solution.

## **8 nouveaux revendeurs**

Au cours du premier trimestre, SAP a donc référencé 8 nouveaux revendeurs pour couvrir le marché français. Lancée à la rentrée 2010, environ 45 % des ventes sont assurées par les partenaires en juin 2011. Et un rapport de 60-70 % est attendu pour la fin de l'année. Avec, pour objectif, les 100 % en ligne de mire (sauf exception face à un partenaire inapte à couvrir une demande particulière). Selon SAP, 90 % des clients de Business by Design sont des PME et 10 % des filiales de grands comptes. « *Je pense que l'on peut aider chaque entreprise, quelle que soit sa taille, à mieux gérer son business* », insiste le responsable.

Les nouvelles fonctionnalités de la version 2.6 de l'offre *On Demand* aide évidemment à accélérer la conquête des utilisateurs. Notamment en s'ouvrant aux développements tiers par l'intermédiaire de Microsoft Visual Studio, .Net, l'environnement Silverlight (avec support du format Adobe Flash) sans oublier les technologies SAP BusinessObjects comme Explorer pour la manipulation de données et l'analyse décisionnelle. Les développeurs peuvent ainsi créer leurs propres objets, processus, interfaces avec les autres applications. A ce jour, 57 processus métiers et 200 objets sont disponibles.

## **Ouverture du SAP Store**

Mais Business by Design 2.6 se distingue surtout par l'ouverture à la mobilité. Le service est aujourd'hui disponible pour l'environnement iOS, essentiellement pour l'iPhone. Mais l'application fonctionne très bien sur un iPad comme nous l'a démontré Thierry Pierre, responsable des offres technologiques et Business Intelligence chez SAP. Les versions Android et BlackBerry sont en préparation. De quoi assurer le lien entre le travailleur nomade, les clients et partenaires et

l'entreprise. Et qui dit développement, dit aujourd'hui «*store*».

SAP envisage en effet d'ouvrir, pour la fin de l'année, un magasin en ligne, le SAP Store, réservé aux clients Business by Design, sur le modèle de l'App Store et autre Android Market. Mais les modalités pratiques (notamment la répartition des revenus issus des ventes) restent à définir. Néanmoins, les partenaires désirant commercialiser leurs plug-ins seront évidemment soumis à un processus de certification draconien pour garantir la stabilité de la plate-forme et sa qualité. L'offre est aujourd'hui en bêta. Elle vise à permettre aux partenaires de monétiser leurs développements et, ainsi, enrichir les fonctionnalités de la solution et le catalogue de SAP tout en simplifiant le modèle de distribution. Les connexions avec les réseaux sociaux Facebook et Twitter sont d'ores et déjà prévues pour améliorer la visibilité des nouvelles applications proposées en ligne. Une quarantaine de partenaires sont déjà certifiés. Une centaine est prévue pour la fin de l'année.

## **20 milliards d'euros en 2015**

Entretemps, SAP prévoit de lancer Business by Design 3.0 pour fin août, début septembre. Parmi les nouveautés, on trouvera des fonctions supplémentaires pour l'intégration de la plate-forme avec les solutions SAP. Cette prochaine version devrait concrétiser le projet Gateway qui facilitera l'accès aux données Business by Design depuis des applications composites s'appuyant sur Netweaver. A raison d'un rythme (soutenu) de deux mises à jour majeures par an, la version 3.5 devrait arriver début 2012 et devrait avoir comblé le retard de SAP dans l'offre en ligne face à la concurrence.

L'éditeur allemand maintient ses objectifs de générer 20 milliards d'euros en 2015 (contre [12,5 milliards en 2010](#)) « *Toucher 1 milliard de personnes demande une autre approche, y compris technologique, pour y parvenir* », explique Eric Duffaut. Une croissance à laquelle contribuera fortement Business by Design.