

SAP : achetez du cloud en recyclant vos licences classiques

SAP permet à ses clients de réutiliser une partie des investissements qu'ils ont déjà consentis dans les solutions on-premise de l'éditeur pour acheter des droits d'utilisation dans le cloud.

Cette offre commerciale couvre l'ensemble du portefeuille du premier éditeur européen, y compris les solutions issues des rachats d'**Ariba** (gestion des fournisseurs) et de **SuccessFactors** (RH). Concrètement, les entreprises peuvent réaffecter une partie des sommes engagées sur les licences et la maintenance pour acheter des droits d'utilisation cloud.

Pour migrer en douceur vers le cloud

L'éditeur décrit un scénario type dans lequel un client possédant 100 licences de l'offre SAP HCM (on-premise) décide de ramener ce chiffre à 50 pour mettre en place de nouvelles fonctionnalités basées sur SuccessFactors. Par exemple, en matière de gestion des talents, le segment qui a fait la réputation de cet éditeur en mode SaaS racheté par SAP en décembre 2011.

Avec cette modalité commerciale, SAP entend pousser le développement d'**environnements hybrides**, associant ses solutions historiques sur site (dont son ERP Business Suite) et ses applicatifs en mode SaaS.

Voir aussi

[Quiz Silicon.fr - Le vocabulaire du cloud](#)