

SAP affirme sa différence face à Oracle

Deux cultures, deux styles mais le même objectif: contrôler le marché des logiciels. Derrière l'américain Oracle, l'allemand SAP entend mettre le paquet pour réduire l'écart. Le premier éditeur européen de logiciels de gestion pour les entreprises mise sur une stratégie différente et affiche ses ambitions.

Il s'agit de doubler de taille d'ici à 2010 et de tripler le nombre de clients. Comment ? En misant sur la croissance organique : « *Nous réussissons en investissant sur nous mêmes. La croissance organique, c'est notre coeur de métier* », affirme à *La Tribune* Léo Apotheker, président des opérations globales de SAP.

L'éditeur affirme ainsi sa différence avec son rival Oracle qui grandit à coups d'acquisitions et de fusions. Le groupe de Larry Ellison a ainsi dépensé près de 20 milliards de dollars en deux ans.

La croissance externe opérée par Oracle n'est pas la bonne solution pour SAP. « *Le secteur mondial des logiciels applicatifs est encore très éclaté. Si quelques acquisitions spécifiques sont envisageables, il n'est pas possible de tout racheter* », ajoute le président au quotidien.