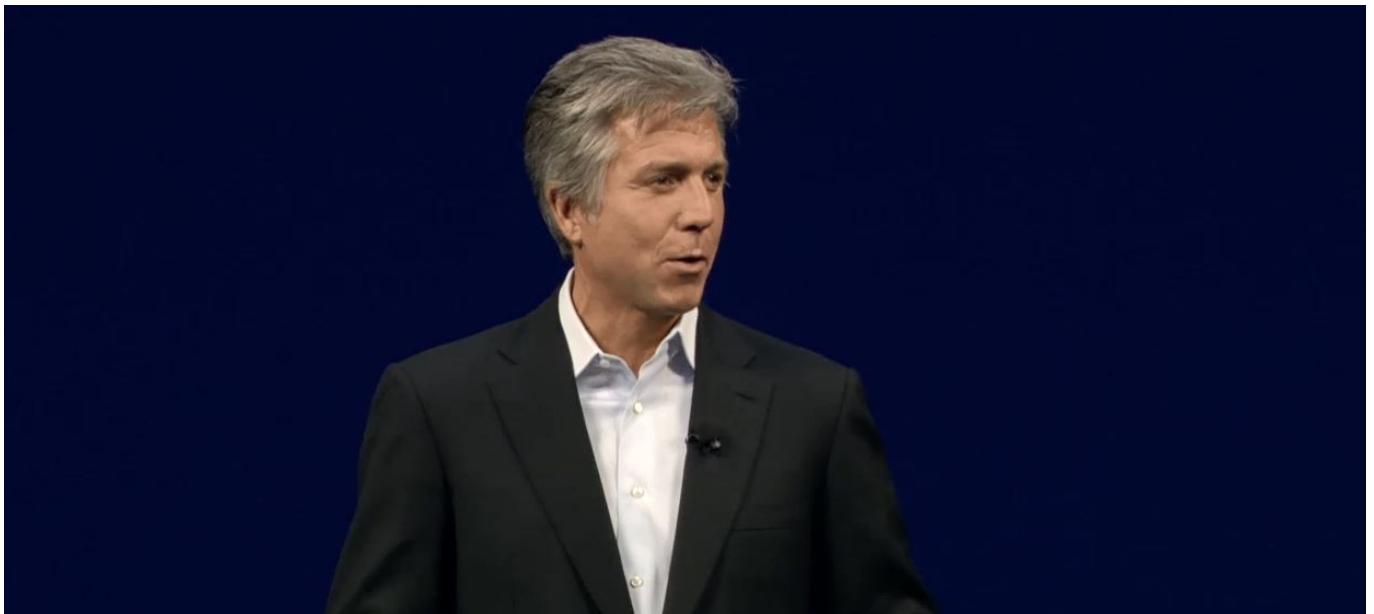


# SAP cible directement les métiers et zappe la DSI

A l'occasion de Sapphire, sa manifestation annuelle à Orlando (Floride), SAP a tenté de montrer qu'il savait s'inoculer la potion qu'il préconise à tous ses clients : la simplification, devenue le nouveau mantra du groupe, notamment depuis que l'Américain Bill McDermott a pris seul les rênes de l'entreprise, au printemps 2014. La démarche se traduit notamment par le lancement d'une initiative appelée **SAP Digital**, visant à faciliter la consommation de services fournis par l'éditeur directement par les métiers. L'objectif ? Cibler les besoins isolés dans les DAF, les DRH, chez les analystes, ou toute autre direction de l'entreprise, en permettant à ces professionnels de zapper les processus standards (demandes d'achat, RFP...) pour se procurer une technologie en quelques clics, via un paiement par carte bleue. « *Les individus peuvent configurer leurs nouvelles applications, habituellement en quelques heures ou moins, sans demander l'aide de leur DSI ou de consultants externes* », assure SAP dans un communiqué.

L'éditeur donne plusieurs exemples (CRM, gestion des talents...). Citons celui de la **solution de visualisation de données Lumira**, dont la version gratuite a été téléchargée plus de 500 000 fois. L'initiative va permettre, d'ici au milieu de l'année, de visualiser les fonctionnalités payantes directement dans la version d'essai et de les débloquer au sein même de ce logiciel. L'éditeur explique également mettre à disposition des utilisateurs une nouvelle solution de CRM (SAP Digital for Customer Engagement), permettant de gérer le cycle de vie des clients. SAP assure que la solution (29 dollars par utilisateur et par mois) peut être configurée en quelques dizaines de minutes.



## Partenariat avec Google

Cette volonté de simplifier la consommation de ses solutions, quitte à shunter les DSI – un terrain sur lequel le premier éditeur européen ne s'était pas encore réellement aventuré -, fait écho à la

volonté de l'éditeur de simplifier les environnements de ses clients, via sa nouvelle plate-forme S/4 Hana, un ERP entièrement réécrit pour la base de données In Memory maison. Pour Bill McDermott, cette simplification se traduit par deux impératifs : **placer la donnée au centre et opérer sans couture**. Et de citer l'exemple de la marque de sport Under Armour, qui, selon le Pdg, aurait fait le choix d'opérer sur une unique plate-forme de gestion des données, SAP Hana. « *Il y a quelques années, bien peu de personnes parlaient du besoin d'opérer sur une plate-forme de données unique. Hasso Plattner (le co-fondateur de SAP, NDLR) était un de ceux-là* », explique le Pdg. La promesse d'un environnement sans couture est, elle, illustrée notamment par des partenariats avec Facebook et Google. Il s'agit notamment de rapprocher les applications de Mountain View (tableaux, texte, agenda...) de Lumira. Autre concrétisation de ces environnements nativement intégrés avec une démo de **l'application de gestion de notes de frais de Concur**, un éditeur Saas récemment racheté par SAP, permettant de prendre en compte tant les processus de l'entreprise que les préférences des salariés. « *Nous nous concentrons sur la complexité des back-office pour offrir de la simplicité à nos utilisateurs* », martèle le représentant de cet éditeur, reprenant le mantra de McDermott.

Reste que cet assaut de marketing bien huilé ne saurait faire oublier à la base installée ce qui reste la priorité de cette édition de Sapphire : des **éclaircissements sur la roadmap permettant de migrer simplement vers S/4 Hana**. D'autant que cette suite applicative [ne fonctionnera que sur la base de données maison](#), alors que la grande majorité des clients utilise encore des bases SQL traditionnelles (Oracle en priorité, mais aussi SQL Server de Microsoft). Une explication – pas forcément simple – réservée à Bernd Leukert, le responsable des produits et de l'innovation de SAP, qui prendra la parole demain sur Sapphire.

#### **A lire aussi :**

[SAP : 5 questions pour comprendre la rupture S/4 Hana](#)

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

[370 clients pour le nouvel ERP S/4 Hana de SAP](#)

[Sapphire Orlando 2014 : l'avenir de SAP s'écrit sur Hana... et avant tout sur Hana](#)