

SAP déçoit sur ses ventes de licences

Les analystes attendaient au quatrième trimestre 2006 un revenu de 1,348 milliard d'euros sur les ventes de licences, un indicateur de la santé d'un éditeur, mais **SAP** a raté l'objectif et affiche un revenu de 1,26 milliard.

L'éditeur allemand accuse le ralentissement de la croissance aux Etats-Unis qui l'a contraint de faire moins que ses objectifs, avec une progression des ventes de licences sur cette région de 4 % seulement. Un argument qui n'a cependant pas convaincu les investisseurs, qui ont sanctionné le titre à Wall Street où il a plongé de -10,5 % à la clôture.

Car il s'agit moins d'un phénomène lié à l'économie américaine qu'à une tendance de SAP sur le marché. Sur l'année 2006, en effet, l'éditeur est très loin d'atteindre ses objectifs de croissance? Fixée dans une fourchette de 15 % à 17 %, la progression des ventes de licences de SAP n'a été que de 11 %.

Certes, le différentiel de change entre le dollar et l'euro ne profite pas au groupe européen. Ainsi, à taux de change constant, la progression des ventes de licences aux Etats-Unis ne serait pas de 4 % mais de 15 %.

Mais le marché n'est pas dupe ! SAP doit surtout affronter une concurrence de plus en plus forte de la part d'Oracle, qui en deux années et à coups de milliards de dollars s'est construit une offre de qualité et en tout cas la seule apte à véritablement affronter l'allemand sur son terrain. Et c'est sans doute là qu'est la plus forte inquiétude quant à la faiblesse de SAP sur ses ventes de licences.

Certains analystes poussent plus loin leurs critiques et pointent du doigt la confusion qui règne dans l'esprit des clients du groupe autour des nouveaux produits. S'il clarifie sa stratégie, SAP peut encore redresser la barre face à un Oracle qui à l'inverse doit encore construire une offre plus logique que le puzzle de marques et d'applications qui composent actuellement son portefeuille.