

SAP dépoussière son complexe modèle de licensing

La simplification enfin ? Le nouveau credo de SAP, [affirmé lors du dernier Sapphire](#) (en juin dernier, à Orlando), va-t-il enfin se concrétiser dans ce qui reste vu par les entreprises clientes comme une **jungle particulièrement touffue : le licensing** ? Une jungle où un DSI a tôt fait de s'empêtrer, s'exposant à des [demandes de régularisation salées lors des audits](#) menés par les éditeurs.

La simplification du licensing mise en place par SAP comporte plusieurs axes. A commencer par la création de packages pensés pour des métiers en particulier et la réduction du nombre de métriques utilisées pour calculer la facture. [Sur le site de l'ASUG](#), le club des utilisateurs SAP américains, **Joe LaRosa**, vice-président de SAP en charge du pricing, explique que la tarification était devenue trop complexe, une complexité portée par les acquisitions, la croissance du nombre de produits et la volonté d'offrir le maximum de flexibilité aux entreprises clientes. « *Cela rend les négociations sur les contrats très consommatrices de temps. Et, après la signature, le travail des clients afin de rester conforme (aux termes de la licence, NDLR) devient plus complexe* », reconnaît le dirigeant. Dès 2013, SAP s'est attelé à la simplification de son modèle, un travail basé sur des **entretiens avec plus de 1 000 directeurs de comptes, entreprises clientes et membres des groupes utilisateurs**. L'éditeur a aussi examiné les affaires gagnées et perdues, tentant de comprendre si le pricing avait joué un rôle dans le résultat.

L'un des changements majeurs découlant de cette étude réside dans la **réduction par environ 70 % du nombre de métriques employées pour la tarification** (nombre d'employés, chiffre d'affaires, nombre d'utilisateurs...). « *Cette simplification du nombre de métriques est intéressante. Mais il faut savoir qu'à partir d'une certaine volumétrie – disons 2 000 licences -, les contrats sont élaborés au cas par cas. En fonction de la négociation en cours, les commerciaux de SAP adaptent leur licensing* », tempère le DSI d'une grande organisation publique.

Des packages pensés pour des cibles d'utilisateurs

Au passage, la licence Limited Professional disparaît – un retrait qui inquiète certains utilisateurs habitués de cette licence proposant des rabais intéressants par rapport à la licence Professional. Dans le même temps, SAP crée une autre licence utilisateur, **Industry Portfolio User**, donnant accès à des fonctionnalités spécifiques à certaines industries, comme la banque ou l'automobile.

L'autre grande nouveauté réside dans la création de **35 nouveaux packages logiciels**, conçus pour répondre aux besoins de certaines typologies d'utilisateurs. Tous les éléments d'un même bundle sont alors soumis à la même métrique, alors qu'auparavant chaque module était fréquemment associé à une variable différente. Par exemple, pour la gestion de trésorerie, l'éditeur propose désormais deux packages (Treasury and Operations et Treasury and Risk) et une unique métrique : le chiffre d'affaires. Chez nos confrères de Computerworld, Joe LaRosa promet des packages pensés pour les besoins réels de certaines typologies d'utilisateurs et non des offres bundlées attrape-tout comme Customer 360. Ce dernier « *n'était pas pensé pour les besoins d'une cible particulière. C'était trop gros* », tacle le dirigeant.

De façon standard, ces packages ne renferment que les licences cœurs, qu'il faut toujours compléter avec des licences utilisateurs... sauf exceptions. En effet, concernant le CRM, Hybris (la plate-forme commerce multicanal) et les logiciels analytiques, les licences utilisateurs sont intégrées aux packages.

Surveiller la maintenance

Selon Joe LaRosa, les utilisateurs pourront sous certaines circonstances (comme évidemment l'achat de nouvelles licences) **renégocier leurs contrats en appliquant les nouvelles conditions**. Des mécanismes de transition qui soulèveront probablement pas mal de débats au sein de la base installée.

En amont de cette modification de sa politique de licence, SAP avait fait un premier geste en direction de ses utilisateurs, en intégrant les licences des applications mobiles Fiori et de ses interfaces de dernière génération à la maintenance des produits. Un point qui figurait parmi les attentes des utilisateurs.

Pour le DSI de l'organisation publique interrogé plus haut, tous ces aménagements ne doivent pas faire perdre de vue l'essentiel aux utilisateurs. *« Le sujet central dans les relations entre SAP et les utilisateurs se situe plutôt du côté de la maintenance, explique-t-il. Il est certain que l'éditeur, comme l'ensemble de l'industrie du logiciel, va vouloir de nouveau remonter son taux de maintenance vers 22 ou 23 %. Alors que de plus en plus de DSI ne voient pas où est la valeur ajoutée correspondant aux dépenses de maintenance qu'ils déboursent chaque année. »*

En complément :

[Pour SAP, le Cloud est rentable dès la quatrième année de contrat](#)
[SAP : achetez du cloud en recyclant vos licences classiques](#)

Crédit photo © Dragon Images - Shutterstock