

SAP France: Nicolas Sekkaki veut écrire une nouvelle page

A l'occasion de la publication des chiffres du 1er trimestre 2010, le nouveau patron de SAP France a tenu sa première conférence de presse – tournant la page sur les récents remaniements et soubresauts à la tête de la compagnie (cf. article: [Leo Apotheker quitte SAP](#))

Traduisant une sortie de crise -même relative – les chiffres de la filiale française sont plutôt bons. Les revenus des 3 premiers mois s'élèvent à 107 millions d'euros.

« Sur les grosses affaires, nous gagnons pratiquement une affaire sur deux, et dans les entreprises ou organisations moyennes, une sur trois. Et plus de 37% de ces marchés gagnés le sont grâce à nos partenaires », souligne Nicolas Sekkaki, qui, venant de chez IBM GTS, a pris ses fonctions début février (cf. article [Nicolas Sekkaki, ex IBM GTS, succède à Pascal Rialland](#)).

Parmi les affaires clés, SAP France se félicite, par exemple, d'avoir remporté un gros contrat pour la maintenance des avions auprès du ministère de la Défense (Armée de l'Air, a priori...), en partenariat avec un intégrateur .

La croissance d'affaires en volume chez SAP France a été de +9% en ce début d'année par rapport à 2009. Un chiffre encourageant, signifiant clairement une **reprise franche des activités, mais** certains indices montrent que les investissements reprennent prudemment en France.

C'est l'**activité 'BI'** (Business Intelligence – issue notamment du rachat du français BO -lequel représente désormais 60% de SAP France...) qui a la mieux performée: **+39%**, avec de nouvelles références clients stratégiques comme le Ministère de l'Education ou Alcatel. Mais la 'BI' n'est qu'un sous-ensemble de l'activité « *Business user* » laquelle enregistre une « croissance faible » (incluant aussi l'EPM, GRE, l'offre « plate-forme »).

La déception vient, en partie, des PME où la croissance n'a été que « légère » comparée à 2009. SAP France compte, là aussi, sur ses partenaires, qui ont contribué à 62% des revenus sur ce marché mais -objectif affiché – « *devront parvenir à 75% du CA PME/PMI d'ici à 2012* » .

L'apport de la nouvelle offre **Business by Design** (en format locatif -Saas, Software as a service) devrait y être pour beaucoup. Le démarrage de cette offre n'est pas décevant, affirme Nicolas Sekkaki: 15 affaires avaient été signées à fin 2009 et 2 nouvelles l'ont été au 1er trimestre 2010 et une 3è est en signature (pour un objectif d'une affaire nouvelle par mois).

Côté relation avec les entreprises et tout particulièrement avec le **club « utilisateurs » USF** (cf article ' [L'USF encaisse les nouveaux tarifs maintenance](#) ', le nouveau patron de SAP France affirme qu'il en fait une de ses priorités et que ses premières prises de contact ont été dans cette direction dès son arrivée. Au passage, il dit s'interroger sur un souci de représentativité de toutes les entreprises – et non pas seulement sur celles utilisatrices d'ERP, avec une approche trop « produits ».

(A suivre)

Développement durable: Défis et opportunités Découvrez en quoi les technologies de l'information sont un catalyseur de rentabilité à court et à long terme. Téléchargez gratuitement le livre blanc SAP.