

SAP France doit renforcer ses effectifs sur le Cloud

Mise à jour le 27/01 à 10h20, 29/01 à 13h15 (précisions apportées par SAP sur les données communiquées lors de sa conférence)

Directeur général de SAP France [depuis septembre](#), Marc Genevois boucle un exercice plus qu'encourageant pour la société. [En octobre dernier, le dirigeant se disait déjà confiant](#) pour le quatrième trimestre. Les faits semblent lui avoir donné raison. Néanmoins plusieurs faiblesses nécessitent des ajustements. Il commente les résultats sans langue de bois.

SAP France a réalisé une bonne année 2015 avec **des revenus en hausse de 14%**, à 1,098 milliard d'euros contre 962 millions en 2014. *« Et le quatrième trimestre a été exceptionnel avec une augmentation à deux chiffres sur le logiciel et à trois chiffres sur le Cloud »*, affirme Marc Genevois. Globalement, **le Cloud ne représente que 10% du chiffre d'affaires de SAP France.**

Renforcer l'effectif commercial sur le Cloud

Quels services ont été les plus porteurs sur le Cloud ? Le dirigeant répond sans hésiter: *« La gestion du capital humain (SuccessFactors surtout) est très demandée, ainsi que les solutions Hybris (e-commerce) ! En revanche, Ariba [NDLR: gestion des achats et des relations B2B] nécessitait une nouvelle dynamique. C'est pourquoi nous avons renouvelé l'équipe commerciale et nommé un nouveau manager Ariba. »*

De nombreuses entreprises rechignent à déployer un ERP sur le Cloud public. C'est pourquoi SAP propose son offre IaaS, **Hana Enterprise Cloud (HEC)**, permettant de déployer ses solutions sur un Cloud privé managé, et facturé à l'usage. Avec une gestion à la fois des infrastructures (y compris la sauvegarde) et des applications. Cependant, là encore : peut mieux faire ! Comme le confirme Marc Genevois: *« Sur 2015, l'activité France d'Hana Enterprise Cloud n'a pas démerité. Cependant, nous sommes restés en deçà des attentes, surtout si l'on compare avec ce qui a été réalisé au Royaume-Uni. Un constat également lié au manque de commerciaux réellement dédiés. Une équipe est donc en cours de constitution pour y remédier. »*

Quant à la solution PaaS, **Hana Cloud Platform (HCP)**, *« la stratégie n'est pas encore très claire en France »*, avoue le directeur général. *« Nous sommes en train de constituer une équipe pour prendre en charge cette solution, qui a généré peu de chiffre d'affaires en 2015. Néanmoins, HCP représente un excellent levier pour notre écosystème de partenaires et pour les start-ups. Des start-ups envers lesquelles nous allons accentuer nos efforts en 2016, parce qu'elles sont aussi synonymes d'innovation et de dynamisme. »*

Objectif Cloud maintenu. Et Big Data ?

Après avoir investi plus de 20 milliards en rachat sur le Cloud depuis quelques années, le numéro un européen du logiciel n'en récolte pas encore les fruits. Cependant, il maintient cette trajectoire volontariste. Mais, a-t-il réellement le choix ? *« De nombreuses offres Cloud permettent de couvrir jusqu'à*

100% d'un besoin métier. Très peu d'environnements déployés sur site sont aujourd'hui en mesure de rivaliser. C'est pourquoi, tous les éditeurs doivent investir sur le Cloud et dans l'intégration avec ces solutions », avance Marc Genevois.

SAP France affiche de bonnes performances sur la gestion du capital humain, qui représente 60% de ses revenus Cloud. Pour rappel, l'éditeur compte trois solutions à son portefeuille : SuccessFactors, FieldGlass (gestion des salariés intermittents) et [Multiposting](#).

Par ailleurs, on peut s'étonner du peu de bruit dans le Big Data. En effet, détenant dans son portefeuille Business Objects, Predictive Analysis ou encore [KXen](#), on s'attendrait à une présence forte de SAP dans le Big Data. Or, on constate très peu de communication (voire aucune) sur ce marché pourtant porteur. « *Le Big Data est un axe de développement stratégique pour nous* », rétorque Marc Genevois. « *Nos clients mènent actuellement de nombreux projets sur ce sujet. D'ailleurs, nous menons de nombreuses discussions avec des acteurs de la grande distribution et de l'industrie.* »

2016 commence sur les chapeaux de roues

Au quatrième trimestre, la filiale française met en avant plusieurs signatures avec de grandes entreprises. Engie a signé un contrat de plusieurs millions d'euros sur Hana, et plusieurs autres grands groupes ont lancé des projets au-dessus du million d'euros, dont Elix, Faurecia, L'Oréal, Schneider... « *Un contrat signé avec Saint-Gobain (Distribution Bâtiments de France) représente le plus gros contrat SAP sur la solution SAP C4C [NDLR : CRM en mode SaaS]* », ajoute Marc Genevois. De quoi s'assurer du revenu récurrent sur les 5 prochaines années.

A lire aussi :

[SAP France signe un trimestre record, mais reste un mauvais élève sur le Cloud](#)

[SAP France : Henri van der Vaeren remplacé par Marc Genevois](#)