

# SAP : Franck Cohen remet les pendules à l'heure.

A l'occasion de l'annonce des résultats du second trimestre de SAP, silicon.fr interview Franck Cohen, son président Emea (Europe-Moyen Orient-Afrique).

## **Aujourd'hui, Sybase est-elle l'offre unique SAP sur la mobilité ? Ce marché est-il déjà une réalité économique pour vous ?**

Sur la mobilité, Sybase reste effectivement l'unique offre SAP.

Elle contribue fortement à nos bons résultats en générant des revenus complémentaires. En effet, elle n'existait pas chez SAP auparavant et est aujourd'hui distribuée par tout notre réseau. Ainsi, nous avons enregistré 300 nouveaux clients mobilité au cours du second trimestre 2011 en Europe. Ce qui représente un chiffre d'affaires important.

Nous proposons par ailleurs produits spécifiques pour des fonctions ou des secteurs économiques spécifiques.

## **Le monde de la BI glose sur le peu de clients de votre Hana ?**

Chez SAP, les technologies In memory de type Hana sont toutes récentes. D'ailleurs, elles ne sont officiellement disponibles que depuis le mois de juin

. Toutefois, les résultats s'annoncent d'ores et déjà prometteurs, car de nombreux clients sont intéressés.

Ce qui montre que les entreprises ont confiance dans la capacité de SAP à innover, en complétant et en enrichissant sa plate-forme.

## **On vous accuse aussi de réserver vos innovations à votre plate-forme Netweaver.**

Nos clients sont fidèles et ont déjà investi sur nos technologies. Nous cherchons donc à augmenter directement sa valeur ajoutée.

C'est pourquoi nous développons en priorité le marché de nos innovations à partir de notre plate-forme technologique.

En revanche, nous comptons aussi accroître nos parts de marché sur ces solutions proposées en produit autonome.

[Page suivante](#)

## **De nombreux concurrents annoncent régulièrement gagner des clients anciennement chez SAP, Business Objects, etc. Est-ce bien le cas ?**

Nous enregistrons une croissance de 35 % sur le logiciel (à taux de change constant) en général, tandis que notre principal concurrent ne dépasse pas la barre des 10 %.

Par ailleurs, SAP affiche 30 % de croissance sur les nouveaux clients européens au second trimestre.

Tout le monde gagnerait des clients Business Objects. Pourtant nous nous réalisons une augmentation de 46 % au second trimestre, comparé à la même période en 2010 !

Et nous restons le leader incontesté aussi bien pour IDC que pour Gartner. Côté revenus, nous

sommes crédités de 23 % de part de marché soit 6 à 7 points de plus que le second acteur.

### **Rencontrez-vous toujours des difficultés sur le créneau des PME/PMI ? Et parvenez-vous à recruter des partenaires ?**

SAP a réalisé des investissements et des efforts importants pour dynamiser plus encore son réseau de partenaires.

En 2011, nous avons clarifié notre positionnement en optant pour le **100 % indirect sur les PME/PMI**, y compris sur les offres cloud.

Ainsi, sur Business Objects, nous avons signé plus de 60 nouveaux partenaires au cours du dernier trimestre en Europe.

Nos solutions ERP répondent aux besoins de toutes tailles de PME/PMI de moins de 10 utilisateurs jusqu'à 150 à 200 utilisateurs : de Business One (moins de 10), à l'offre cloud ByDesign, jusqu'à All-In-One. Cette dernière étant déclinée par secteurs d'activité, avec des solutions déployables et personnalisables par le biais de partenaires spécialisés. C'est pourquoi nous sommes aussi leader en Europe sur les PME/PMI en parts de marché.

Au second trimestre nous comptabilisons plus de 500 nouvelles affaires en Europe !

En outre, **150 nouveaux partenaires PME/PMI** nous ont rejoints. Ils sont prêts à investir plus, car la stratégie SAP leur semble claire et cohérente.

Aujourd'hui la part de chiffre d'affaires réalisée par l'indirect représente environ 20 %. Ce n'est pas encore assez, mais ce chiffre augmente progressivement depuis 2010.

### **Malgré tout, lorsqu'on pense cloud, difficile d'y associer SAP.**

En septembre prochain, SAP va faire une annonce très importante sur le cloud avec IBM.

Notre vision est très claire : plus le cloud sera une réussite, plus cela allègera le budget matériel des entreprises en faveur du logiciel.

[page précédente](#)