

SAP: les ventes de logiciels se tiennent et HANA décolle

SAP peut se réjouir de ses bons chiffres sur le 1er trimestre 2013, compte tenu de la conjoncture économique défavorable. Le résultat (net après impôt) atteint 520 millions d'euros, en progression de +17%. Le 'cash flow' cumulé serait supérieur à 2 milliards d'euros. Ces chiffres incluent la consolidation de SuccessFactors à compter du 21 février 2012, mais pas celle d'Ariba.

La bonne nouvelle vient de la forte croissance des revenus de 'licences': ils s'accroissent de +19% (format IFRS; +25% en format non-IFRS) pour atteindre 794 millions d'euros.

Or cette croissance des ventes de licences se vérifie également en Europe, comme s'en félicite Franck Cohen, VP EMEA de SAP :

« Le chiffre d'affaires 'licences' pour EMEA progresse de +15% [format non-IFRS] alors même que notre région recouvre l'Afrique et le Proche-Orient, des marchés marqués, comme ceux de l'Europe du Sud (Espagne, Italie) par une faible croissance voire une stagnation. »

L'explication vient de l'Europe du Nord qui fait aussi bien ou presque que les États-Unis: *« Sur ces pays, nous sommes heureux de constater que les revenus logiciels sur les applications orientées 'mobiles' et sur HANA ont fortement progressé pour atteindre déjà 20% du chiffre d'affaires logiciels total. »*

En Europe du Sud, avec la résorption des déficits, c'est clairement le secteur public qui déçoit. Les dépenses sont gelées – comme en Espagne où une grande majorité de collectivités locales utilisent SAP.

Riposte à la polémique sur les chiffres de HANA

Les ventes de HANA deviennent-elles donc significatives, contrairement à ce que disent certains analystes (cf. la tribune libre: ['Sap a-t-il triché sur les chiffres de HANA'](#)) ?

Réponse, sans ambages, de Franck Cohen: *« Ces supputations sont sans fondement. SAP HANA, sur ce 1er trimestre, pèse déjà 86 M€. Nos chiffres sont tout à fait auditables. Nous ne comprenons pas ces insinuations. »*

Sauf à croire qu'elles émaneraient de la concurrence, couleur rouge ? *« La concurrence se réveille et prend très au sérieux la percée de notre solution in-memory. La vraie raison, c'est que HANA correspond à un vrai besoin. À ce jour, nous alignons plus de 1200 clients HANA. Et pour 2013, nous maintenons notre objectif d'atteindre les 800 M€ avec cette offre, car elle constitue un tournant pour les bases de données. »*

SAP se réjouit du choix fait tout récemment par le géant britannique de la distribution KingFisher (BUT, Conforama, Darty...): il a retenu HANA pour l'ensemble de ses plateformes ERP.

Autres leviers : la mobilité, l'*analytics*

Autre levier de croissance : les solutions orientées vers la **mobilité**. Les ventes de tablettes grignotent toujours plus celles des PC.

Certains grands comptes choisissent d'acquérir toute la gamme 'mobile' de SAP : c'est le cas du géant suédois Ericsson, qui adopte toutes les solutions 'mobiles', à commencer par l'offre MDM (*mobile device management*) de **Sybase (SUP, Afaria)**, ou encore celles de Syclo, pour le portage d'applications sur les mobiles (récente acquisition : cf. notre article : [SAP renforce son offre mobilité](#)).

Le domaine '*analytics & BI*' se porte tout aussi bien, notamment en Europe. En revanche, pour le CRM (offre CRM 360), SAP reconnaît être encore en « *phase de démarrage* ».

Pour l'année 2013, SAP maintient son objectif de croissance situé entre +14 et +20% pour l'activité logiciels et cloud.

Galleries à consulter :