

SAP progresse, mais veut mieux séduire les PME

Le nouveau dg de SAP France, Nicolas Sekkaki, ne fait pas dans la langue bois. Ce 27 octobre, lors de la présentation des résultats trimestriels (clos le 30 septembre dernier), il a reconnu que les résultats enregistrés en France pour cette période (+ 9% sur l'ensemble de l'activité et +6% pour les ventes de licences) étaient encourageant mais pas à la hauteur de ses attentes : « *Nous espérons faire mieux d'autant que la tendance est positive* ».

(cf. la dynamique des annonces, récemment à Berlin: '[Un pas de plus vers l'osmose](#)')

Le jeune patron peut être d'autant plus déçu que le chiffre d'affaires global de SAP a progressé de +20% (selon les normes IFRS et en intégrant Sybase) alors que les ventes de licences ont bondi de +25%. « *Nous avons connu une très bonne croissance dans les pays émergents et notamment dans les BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) avec des ventes de licences d'ERP et de BI en nette hausse. Le trimestre a été également très bon aux Etats-Unis avec une progression de 29%. Quant à la région EMEA, elle a bien rebondi (+13%) après avoir souffert au deuxième trimestre. Aujourd'hui, nous réaffirmons notre croissance de 6% à 8% pour l'année 2010 et nous serons vraisemblablement en haut de la fourchette* », précise Nicolas Sekkaki.

L'atonie de la distribution, 'primary' network'

Alors pourquoi les résultats de la France ne sont-ils pas meilleurs ? Pour le dirigeant français, il y a d'abord l'atonie de la distribution, atonie du « *primary channel network* ». Ce groupe de 14 très grands comptes qui n'a engendré quasiment aucune nouvelle activité durant ce trimestre. La faute aussi à la BI dont les ventes ont été décevantes sur tous les segments marchés.

« *Avec Business Objects, nous sommes leader sur le marché hexagonal. Mais tout le monde sait que la fusion a été difficile et la dilution a été plus grande en France que dans les autres pays. Je pense d'ailleurs que la fusion n'est pas totalement terminée et qu'il nous faut encore travailler pour améliorer les synergies et rassurer les anciens clients de BO*», ajoute Nicolas Sekkaki.

Concrètement, cela va se traduire par le recrutement massif de commerciaux en BI « *afin d'atteindre une taille critique* » et la réouverture du laboratoire de Levallois aux clients français. Mais les faiblesses de SAP en France seraient surtout à chercher du côté des PME.

Elargir l'écosystème

Nouveau commentaire du dg France: « *Je ne suis pas satisfait des résultats réalisés sur ce segment alors que partout ailleurs dans le monde, ils sont bons. Cela prouve que le problème ne vient pas des produits et que notre offre est adaptée. Pour réussir, nous devons développer le réseau de partenaires car nous avons remarqué que les marchés sur lesquels nous travaillons en indirect sont plus dynamiques*», précise Nicolas Sekkaki.

L'objectif pour les prochains mois va donc être d'élargir l'écosystème afin qu'en deux ans, la part des partenaires passe de 50% à 75% : « *Nous allons surtout nous concentrer sur le marché des entreprises réalisant entre 300 et 500 millions d'euros de chiffre d'affaires et qui aujourd'hui encore sont essentiellement couvertes en direct. Nous allons recruter des partenaires par couverture géographique et par secteur industriel* » conclut Nicolas Sekkaki.