

SAP remet les pendules à l'heure : Sybase, ByDesign, support...

Francfort. – Comme prévu, SAPPHIRE Now, l'événement européen de SAP consacré à ses clients et à ses partenaires, a été inauguré lors d'une conférence se tenant à la fois ici en Allemagne et à Orlando en Floride (États-Unis). À l'image de la coprésidence, Jim Hagemann Snabe à Francfort et Bill McDermott à Orlando se sont partagé le temps de parole et les questions des journalistes présents des deux côtés de l'Atlantique [cf. notre photo en 'duplex'].

« Nous sommes heureux d'accueillir plus de 50 000 personnes à cet événement entre les deux conférences, les webcasts, mais aussi sur le web via Twitter ou Facebook », a lancé enthousiaste Jim Hagemann Snabe, oubliant certainement les problèmes de Cloud volcanique...

Sybase ? Non, pas cher !

Certainement agacés par les mauvaises explications sur les motivations de SAP pour racheter Sybase, les dirigeants ont clairement exposé leur point de vue. « Notre intérêt majeur ne concerne pas le portefeuille de clients de Sybase, mais bien les technologies complémentaires comme la mobilité sur laquelle Sybase est un acteur majeur du marché. En outre, dans l'entreprise où les données sont saisies, stockées et analysées, les autres solutions de Sybase apportent des réponses très performantes [NDLR : surtout sur le datawarehouse]. C'est pourquoi 4,8 milliards d'euros [5,8 milliards de dollars] ne représentent pas un montant exagéré pour des actifs aussi exceptionnels », affirme clairement Jim Hagemann Snabe, en écho à de nombreux articles rédigés en ce sens depuis plusieurs jours.



« De plus, Sybase dispose d'une forte implantation sur le marché des applications analytiques de haut niveau dans les secteurs bancaires, des télécommunications et du secteur public ». Autant de segments sur

lesquels SAP souhaite justement se renforcer.

Et pour enfoncer le clou, Bill McDermott souligne : « La "top line synergy" que nous souhaitons constituer va bien au-delà du simple aspect financier. Nous cherchons essentiellement à satisfaire nos clients, nos partenaires et notre écosystème. Ainsi, la mobilité de Sybase vient enrichir les solutions de SAP (dans le CRM par exemple) tandis que la technologie In-Memory de SAP peut accélérer encore les solutions bases de données de Sybase. Et tout cela peut fonctionner immédiatement !»

Concernant l'opportunité de disposer de sa propre base de données, les deux dirigeants et la direction technique de CTO de SAP acquiescent, mais soulignent en cœur que la stratégie consiste à maintenir l'ouverture et à laisser le client libre de choisir les technologies qu'il souhaite utiliser.

Laisser le temps nécessaire à ByDesign

L'éditeur profite de SAPHIRE Now pour lancer la **version 2.5 de Business ByDesign**. Là encore, les ambitions semblent très modestes.

« Cette nouvelle version sera effectivement disponible dès juillet prochain aux États-Unis, en Allemagne, en France, au Royaume-Uni, en Chine et en Inde. Cette version sera proposée en mode 'mono-tenant - et -multi-tenant- », confirme Bill McDermott, qui poursuit : « Nous avançons avec prudence, car nous oeuvrons à un nouveau modèle intégrant l'automatisation et la collaboration interne externe à l'entreprise, selon notre stratégie :on-demand,on-premise,on-device. L'adoption d'un modèle Cloud nécessite du temps. C'est pourquoi nous ne pensons pas en pourcentage de notre chiffre d'affaires. Dans un premier temps, il convient surtout de satisfaire pleinement un nombre raisonnable de clients. En assurant ce succès, le modèle de revenus récurrent fera le reste dans le temps. Mais déjà, plusieurs entreprises font entièrement confiance à Business ByDesign pour gérer complètement leurs affaires. Ce n'est donc pas un fantasme, mais bien une réalité !»

La nouvelle politique de support finalement comprise et acceptée

Concernant la nouvelle politique de support de SAP, fortement critiquée lors de son annonce l'an dernier (cf. article [Coûts maintenance: les utilisateurs SAP tapent à nouveau du pied](#)), Jim Hagemann Snabe assure que « depuis janvier, la quasi-totalité de nos clients a opté pour la nouvelle offre de support. Non seulement elle leur permet de profiter de nouvelles avancées dans leurs logiciels sans surcoût, mais nous intégrons aussi des fonctions analytiques évoluées, par exemple. Cette politique de package facilite l'intégration continue de l'innovation, et évite les ruptures technologiques. Enfin, le client peut décider de déployer les nouveautés à son rythme et selon ses besoins».

Bref : le bilan des 100 jours semble plutôt positif, et SAPHIRE NOW s'annonce intéressant. Il est vrai que l'annonce du rachat de Sybase contribue à retenir l'attention de tous les observateurs. On parle tout de même de près de 5 milliards d'euros ! Et d'une société qui, malgré un déficit de notoriété, dispose de technologies très intéressantes sur les bases de données (qui sont à l'origine de SQL Server de Microsoft par exemple) et sur le datawarehouse, sans parler de la mobilité... mais de cela, tout le monde s'en charge !