

SAP: résultats trimestriels et précision sur les contrats 'support'

Les chiffres du 2^e trimestre 2008 confirment la bonne santé du géant allemand de l'ERP : situation de « *grande satisfaction* » – à modérer pourtant, s'agissant du profit net.

Le chiffre d'affaires du 2^e trimestre 2008 (au 30/06, selon norme comptable US-GAAP) s'est élevé à **2,858 milliards** (contre 2,421 en 2007, même période), soit une progression de **+18%**.

Les licences de logiciels ont représenté 898 millions d'euros (contre 716 millions en 2007), soit une hausse de +25%. Et les prestations logiciels et services liés au logiciel ont atteint 2.061 millions (contre 1.704 millions en 2007, soit +21%).

Côté compte de résultats, en revanche, le tableau est un peu moins brillant, compte-tenu, en toute logique, des charges d'acquisitions: le résultat d'exploitation s'inscrit en positif à 593 millions d'euros (contre 581 millions l'an passé) mais le résultat net affiche 408 millions d'euros contre 449 millions l'an passé, même trimestre, soit un recul de -9%.

A noter que sur ce même trimestre, le chiffre d'affaires de **BO (Business Objects)**, non consolidé, a été de 52 millions d'euros.

Malgré un environnement économique défavorable, la tendance annuelle s'inscrit « *dans le haut de la fourchette* », commente Pascal Rialland, directeur général de SAP France.

La filiale française se félicite d'avoir conquis de nouveaux clients stratégiques, avec son offre ERP au cours du premier semestre 2008. Sont notamment cités EDF Distribution (ce compte était jusqu'ici fidèle à Oracle) ou encore TF1 et Radial (un compte auparavant géré par Lawson).

Les offres conjointes BO + SAP commencent à marquer des points: signature de « contrats joints avec le groupe Total, avec les laboratoires IPSEN.

« *La synergie entre ERP et 'business performance/ business intelligence* » se concrétise », observe Pascal Rialland.

A noter que l'harmonisation des critères déterminant les coûts de licences (nombre d'utilisateurs actifs, etc.) est déjà en cours.

En France, toujours, le secteur des PME enregistre une forte croissance : +50% de nouveaux clients chaque trimestre – « *ce qui signifie entre 100 et 150 nouveaux contrats signés chaque trimestre* » souligne Pascal Rialland.

Les axes d'investissement produits portent sur la version 7.0 de l'offre CRM.

« *Nous allons challenger le principal acteur du marché [Siebel]* », explique-t-il.

Autre segment de marché prometteur : la gestion des ressources humaines.

Le directeur de SAP France souligne également que **l'intégration de BO** (Business Objects) se

passé bien. Les effectifs sont progressivement regroupés par métiers (vente, marketing, gestion-finances...) sur trois sites principaux: Levallois-Perret, La Défense et Paris.

A noter, par ailleurs, que l'**offre 'Business by Design'**, relevant d'une démarche **SaaS** (*Software as a service*, donc application en ligne), ne sera relancée qu'au 4^e trimestre de 2008, « *lorsque nous aurons retravaillé sur le modèle économique, notamment les coûts d'exploitation et d'hébergement. Avec les clients actifs, nous avons pu valider le niveau de service requis -qui s'avère élevé- et nous allons également prendre en compte le coût de la migration des données - étape qui s'est avérée critique pour les premiers clients témoins* ».

Le retour de cette offre est donc toujours prévue sur au moins 6 pays (Etats-Unis, Royaume-Uni, France, Allemagne, Inde et Chine). « *C'est, selon nous, l'un des meilleurs moyen de lever la barrière qui bloque encore les entreprises moyennes désireuses d'aller vers un ERP* » , commente Pascal Rialland.

Les nouveaux contrats de support/maintenance à 22%

Interrogé sur des rumeurs, au sein de la communauté des utilisateurs SAP, Pascal Rialland nous a confirmé et précisé la nouvelle offre qui entrera en vigueur au 1^{er} janvier 2009. « *Nous retirons du catalogue l'offre de support de base qui existait jusque là et qui était facturée 17% du coût total des licences* ». L'offre applicable au 1^{er} janvier reprend l'offre élargie « Support Premium » proposée depuis un an, et « *bien accueillie par, déjà, un tiers de nos grands comptes* ». Elle introduit **3 nouveaux engagements de service**: 1-un engagement contractuel de type « SLA » (*service level agreement*, avec garantie sur le temps d'intervention) , 2-l'assignation d'un correspondant « maintenance » unique 3-l'intégration de nouvelles solutions « pro-actives » permettant de prévenir des incidents en menant des investigations au delà de la seule application, dans un périmètre élargi intégrant notamment l'infrastructure (réseau, serveurs, bases de données...). Cette nouvelle offre de support « Premium » coûtera 22% du coût total des licences.