

SAP tient ses prévisions avec un résultat net, 1er trimestre, à +10%

Le chiffre d'affaires mondial de SAP a largement dépassé les 2 milliards d'euros de l'an passé, sur le 1er trimestre 2007, avec 2,2 milliards. Les ventes de logiciels (1,52 milliard) ont progressé de 9% (à taux change égal -renchérissement de l'euro déduit-, la progression serait de +15%).

Géographiquement, la progression est bien répartie: entre +8% pour l'EMEA (Europe, Proche-orient, Afrique), +11% pour Asie-Pacifique et Japon, et +15% pour « les Amériques ».

La marge nette, à 310 millions d'euros, est en hausse de 9,93% par rapport à 2006, même période. La marge opérationnelle à 433 M? (+6%) se maintient au dessus de 20% du chiffre d'affaires.

Le groupe met en avant un autre chiffre stratégique: sa part de marché. A la date de mars 2007, elle aurait progressé de 2,4% sur l'année écoulée, atteignant 25,1% du marché des éditeurs d'applications « coeurs d'entreprise ».

SAP continue de mettre l'accent sur la conquête des PME. Un programme d'investissement spécifique de 420 millions d'euros sur deux ans a été mis en oeuvre.

Pascal Rialland, dg de SAP France: « Secteur public, santé, PME... »

Pascal Rialland, interrogé par Silicon.fr, ce 20 avril, a confirmé les bons résultats de cette **orientation « PME »**:

« Nous constatons une bonne réception de notre offre 'SME' (small mid-sized enterprise auprès de nos partenaires, distributeurs, sociétés de services... A cela s'ajoute la forte contribution de nos partenaires IBM, Capgemini, Accenture, qui sont nos relais auprès de moyennes voire petites entreprises. »

La nouvelle politique de licence adaptée aux PME porte ses fruits: elle repose sur une tarification distincte, l'une pour les utilisateurs « spécialisés » (comptabilité, gestion, RH...) et l'autre pour les postes clients banalisés, non spécialisés.

Résultat : *« SAP France a réalisé plus de 50% de croissance auprès des PME; elles représentent, désormais, plus d'un tiers de notre chiffre d'affaires. Notre objectif est de parvenir à plus de la moitié de nos revenus avec les PME en 2010« .*

L'approche verticalisée, par métier, est bien reçue: *« Nous proposons des solutions 'pré-packagées', intégrant des éléments provenant des meilleures pratiques recueillies dans les secteurs concernés. »*

De nouveaux contrats ont été pu être signés avec des coopératives agricoles, ou des entreprises du secteur agro-alimentaire, en région.

Les contrats auprès du **secteur public et de la santé** se développent, comme celui signé fin 2006 suite à l'appel d'offres de l'A.M.U (Assurance Mutuelle Universitaire). Un contrat très important, suite à appel d'offres toujours, devrait être prochainement officialisé dans ce secteur de la santé en

Ile-de-France.

Le déploiement au **Minefi** progresse avec la contribution d'une équipe SAP France d'une dizaine de personnes: tout le système d'information de Bercy, dédié à l'allocation budgétaire des fonds publics, est en cours de migration.

Enfin, le secteur de **la distribution** constitue également une cible privilégiée (avec Norauto, l'accessoiriste pour automobiles, comme référence).

Et quel bilan de **l'offre « décisionnelle »** en France? « *Notre offre est prête, aboutie; nous avons encore à travailler sur sa notoriété, qui est encore insuffisante malgré de solides références comme la ville de Pau* » .