

SAP voit un retour à la croissance des années 90

« Quel message principal doivent retenir les visiteurs en sortant de Sapphire? Je vais vous donner une réponse limpide! Nos clients doivent comprendre que nous renouons avec l'excellente croissance constatée dans les années 90 »a déclaré Henning Kagermann.

Rappelons que SAP, éditeur allemand, occupe une place de leader sur le marché des progiciels de gestion intégré (ou ERP pour *Enterprise resource planning*). Ses principaux rivaux sont Oracle et beaucoup d'autres, dont Microsoft depuis peu.

SAP occupe la première position de ce marché depuis son lancement dans les années 1990.

L'ERP est devenu un véritable succès dans les dix dernières années à partir du moment où les sociétés ont assimilé qu'elles pouvaient être plus rentables et efficaces grâce à ces logiciels intégrés, supprimant la quasi totalité de postes de ressaisie

Avec le boom de la planification des ressources de l'entreprise, SAP est devenu une énorme société passant d'un revenu annuel de 255 millions en 1990, à 1,4 milliard en 1995 puis 6,3 milliards en 2000 avec des taux annuels explosifs passant de 18% à 66% en dix ans. Aujourd'hui SAP génère près de **10 milliards de dollars en chiffre d'affaires annuel**.

Pour le président Kagermann, le prochain vecteur de croissance sera issu de la mise en relation des solutions ERP des entreprises. Il explique que cette nouvelle vague va être baptisée : « *business network transformation* ».

Kagermann poursuit son analyse précisant que « *entre fin 2009 et début 2010, 96% à 98% des consommateurs vont arrêter d'utiliser le logiciel R/3 pour adopter la nouvelle gamme de produits MySAP. L'an dernier, SAP a réaffirmé son intention de tripler sa base de clients, pour parvenir à 100.000 d'ici à 2010.* »

Pour réussir ce coup de force, SAP cherche notamment à séduire les petites sociétés alors que traditionnellement le groupe a plutôt des clients grands comptes tels que le mastodonte américain de la distribution Wal-Mart ou le constructeur automobile BMW.

La nouvelle offre à destination des PME/TPE est baptisée A1S. Elle est actuellement en phase de test dans les laboratoires de l'éditeur.

« *Nous la lancerons à la fin du premier trimestre de l'année 2008* »a indiqué Leo Apotheker, directeur général adjoint. « *Le lancement se fera graduellement nous nous donnons deux ans pour équiper 80% du marché* », poursuit-il.

A propos de rumeurs sur un recentrage de ses effectifs vers son pays d'origine, entraînant des fermetures de plusieurs centres SAP américains, Apotheker a calmé les inquiétudes précisant que pour l'instant le groupe maintenait une importante partie de son 'staff' sur le sol américain.