

# SAP/BO : un mariage consommé !

« Nous sommes en pleine phase de consommation du mariage à tous les niveaux de l'organisation, » annonce avec le sourire Pascal Rialland, directeur général SAP France et Maghreb. « L'union de deux entreprises européennes et leaders sur leur marché donne naissance à un acteur de poids face aux acteurs américains. » Mariage consommation, naissance... l'ambiance est à la fête ! En organisant un point presse réunissant Pascal Rialland et Marc Béhar (directeur général France de Business Objects), l'éditeur souhaite afficher sa sérénité et montrer l'osmose entre les équipes et les solutions pour le plus grand bénéfice des clients... « La nouvelle entité bénéficie d'un capital client, d'un capital produit et d'un capital humain sans équivalent, permettant de proposer une consolidation globale. Et globalement, les offres sont complémentaires, malgré quelques recouvrements, » ajoute même Marc Béhar. **À qui profite vraiment la synergie ?**

Il est certain que la synergie peut jouer entre les équipes commerciales mixtes, ouvrant la porte de grands comptes ou sur certains secteurs (comme l'industrie par exemple) à BO, ou offrant des opportunités auprès du mid-market ou des plus petites entreprises à SAP. Encore que, « les PME/PMI ont représenté 42 % des ventes de licences BO en 2007, » précise Marc Béhar, tandis qu'elles ne représentent qu'un tiers du chiffre d'affaires chez SAP selon Pascal Rialland. En outre, il semble plus aisé de proposer de la Business Intelligence à un client ERP que le contraire. « À ces clients, nous pouvons également apporter des solutions sur d'autres problématiques comme le CRM ou la GRC [NDLR : Governance, Risk and compliance ou gestion de la gouvernance, des risques, et de la conformité réglementaire], » rétorque Pascal Rialland. Quoi qu'il en soit, les deux interlocuteurs l'assurent : la coopération des équipes et les discussions avec les clients sont très positives. Rappelons que les instances dirigeantes allemandes ont décidé de conserver deux structures juridiques distinctes, avec des organisations spécifiques. **Une offre BI structurée avec des choix volontaires**

Côté produits, le marché reste très attentif, et les deux divisions de SAP affichent un plan clair et volontaire. Pour commencer, toute l'offre BI passe sous la coupe de Business Objects toujours dirigée par John Schwarz : les produits BI de BO, Cartesis, SAP BPC (issu du rachat d'OutlookSoft), ainsi que les autres modules BI de SAP.

L'offre est regroupée en deux ensembles. En amont –voir schéma-, “Performance Optimisation Applications” rassemble l'offre GRC de SAP et un groupe “Entreprise Performance Management”, composée de « Financial Performance Management » et de « Operational Performance Management ». Pour illustrer la juste complémentarité des produits, SAP détaille ses choix pour l'offre «Financial Performance Management » :



Roadmap des produits FPM	
Domaine	Solution retenue
Strategy Management	SAP Strategy Manager (Pilot software)
Cost & Profitability Management	Business Objects Activity Analysis (ALG)
Business Planning	SAP BPC (Outlooksoft)
Financial Consolidations	Business Objects Finance (Cartesis)SAP BPC (Outlooksoft)

En aval, la plate-forme BI fait logiquement la part belle à BO (voir schéma). Toutefois, les technologies SAP ont été retenues pour le Data Management ou le Master Data Management par exemple. On notera sur le tableau qu'Outlooksoft est maintenu aux côtés de BO Finances (issu de Cartesis), en solution d'«entrée de gamme».

« *Business Objects fait faire un saut technologique important à SAP, » estime Vincent de Poret, responsable des solutions "Office of the CFO" chez SAP. « Sa plate-forme nous apporte des possibilités supplémentaires d'alimentation en données SAP vers les datawarehouses du marché, et nous permet de mieux répondre aux clients qui ont fait des choix technologiques divers. De même, elle apporte plus d'ouverture pour l'intégration de données dans BW [NDLR : le datawarehouse SAP Business Information Warehouse]. Enfin, nous profitons du savoir-faire du leader de ce marché sur les outils de restitution.»*

Quant aux outils de restitution, des accords existaient déjà entre SAP et BO avant le rachat. Toutefois, la solution de navigation dans les données OLAP Voyager de BO et son homologue Bex Analysis de SAP fusionneront dans un nouveau produit baptisé Pioneer, en 2009. Bien entendu, d'autres fusions de ce type auront lieu, et certaines migrations. Cependant, l'éditeur se veut rassurant et rappelle que la maintenance des produits sur 5 ans est maintenue, ainsi que le support tendu de deux années supplémentaires. Il est vrai que d'ici là...

## Concerto en mode prudent pour partenaires et intégrateurs

Côté partenaires, SAP/BO réaffirme la poursuite de ses partenariats technologiques aussi bien avec Sage qu'avec Cognos ou Hyperion, entre autres. « *Sage est l'un de nos grands partenaires, et nous entretiendrons ce lien privilégié,* » souligne même Marc Béhar.

Quant aux réseaux d'intégrateurs et de revendeurs des deux entités, la mise en musique risque d'être plus délicate. « *Nos intégrateurs sont toujours partants pour le progrès et l'enrichissement de solutions, mais tout changement les dérange. En attendant, ils nous confirment que ce rachat augmente leur sentiment de pérennité. Cela les incite plus volontiers s'investir dans ces deux technologies d'un acteur qui pèse plus lourd sur le marché,* » rapporte Pascal Rialland.