

SAPPHIRE 2008 : le marché TPE/PME français peut encore progresser

Rappelons tout d'abord comment se répartit la gamme des solutions SAP. Pour les grands comptes, SAP Business Suite semble tout indiqué. Le marché des PME se répartit entre SAP Business All-In-One et SAP Business ByDesign. Enfin, SAP Business One vise les TPE.



Nous avons pu faire le point sur les solutions dédiées aux PME et aux TPE avec **Walter Lenarduzzi**, directeur segment PME, SAP France. Ce marché d'importance représente les trois quarts des clients de SAP (en volume). Nous nous concentrerons cependant sur les offres dédiées plus spécifiquement aux TPE (moins de 100 employés) et PME « modestes » – selon SAP (de 100 à 500 employés).

ByDesign et Business One : peut mieux faire

Commençons tout d'abord par le « trublion » SAP Business ByDesign. Aujourd'hui quinze contrats sont signés, dont cinq installations en production. Les objectifs pour fin 2008 sont de cent signatures dont vingt installations en production effective. C'est encore bien peu. Walter Lenarduzzi rappelle cependant combien cette solution se trouve au début de sa carrière, avec un nombre encore faible de partenaires.

237 nouveaux clients ont adopté la solution SAP Business One en 2007. Walter Lenarduzzi considère cependant que près de 500 contrats pourront être signés d'ici fin 2008, soit une multiplication par deux du volume d'affaires. De fait, il considère que le réseau de distribution de Business One ne couvre pas encore suffisamment le territoire français. Fondé en 2004, il compte aujourd'hui un peu moins de 40 partenaires. La compagnie espère porter ce chiffre à 80, d'ici fin

2009.

Une politique agressive de réduction des coûts

Le domaine épineux de la tarification a également été abordé. La problématique réside évidemment dans le coût des services, qui vient s'ajouter à celui de la licence. Dans un monde idéal, les deux seraient peu ou prou équivalents, chose évidemment impossible lorsque le coût de la licence est réduit à son maximum (ce qui est le cas avec des solutions TPE comme SAP Business One).

Aujourd'hui, le rapport est de 1 pour 3 (en d'autres termes, un client dépensera trois fois plus en service qu'en coût de licence). La compagnie tente cependant de porter ce rapport à 1 pour 2,5/2,6. *« Cela nous oblige toutefois à industrialiser le processus d'intégration de nos produits, en fournissant toujours plus de solutions prêtes à l'emploi »,* signale Walter Lenarduzzi.

Parmi les services se trouvent bien évidemment le temps d'installation de la solution. Si SAP cible deux mois, la réalité est plutôt dans les environs de quatre mois. Pour SAP Business One, certaines mises en production peuvent cependant s'effectuer sous trois à quatre semaines.

Linux fait encore peur

Une bonne méthode pour réduire le coût de la licence est d'utiliser SAP sous Linux. Actuellement, la base installée 'SAP+Linux' est de 12% au niveau mondial. Ce pourcentage est plus faible en France, tout particulièrement pour les TPE.

À priori, un dirigeant de TPE devrait être sensible, plus que tout autre, à cette réduction substantielle des coûts. Dans la pratique, Linux effraie par sa nouveauté et son apparente complexité, alors même qu'il ne gêne nullement (bien au contraire) les PME et grands groupes, plus habitués à côtoyer cet environnement.

Paradoxe, quand tu nous tiens.