

SAPPHIRE 2011: SAP ouvre son 'App store'

Madrid.– La promesse d'ouverture n'était pas vaine. En annonçant ici ce 10 novembre l'ouverture de sa « boutique » en ligne, SAP ne se met pas seulement au goût du jour (merci, Apple!) -donc le téléchargement d'applications sur des équipements mobiles.

Le géant de l'ERP et de la BI en profite pour rallier ses partenaires à cette « cause universelle » et pour proposer l'outillage complet qui va permettre à quiconque de créer son propre service « d'application store ».

Car l'objectif à terme est bien de proposer tous les outils mis en oeuvre, donc une « **plateforme complète** » pour créer au sein des entreprises ou chez des ssi hébergeurs de services cloud, un environnement « *IT as a service* » autour de son propre catalogue.

Cet SAP Store est une extension de Business by Design, donc ancré, initialement sur le cloud privé de SAP (environnement ABAP). Les managers de SAP soulignent que cet environnement est déjà « ouvert » puisque chaque fois que l'on développe des add-ons, on en « exporte » le code.

L'enjeu stratégique pour SAP est bien d'annoncer un « store » ouvert -l'**openness** étant le nouveau leitmotiv. « *C'est un jeu de centre de gravité* », reconnaît un manager de SAP. *Il faut attirer du nombre* » .

A Orlando, au printemps dernier, SAP avait pré-annoncé 4 applications -dont le CRM, l'asset management, 'work-orders'. Et à l'ouverture, on recense une trentaine d'applications de « productivité » donc disponibles en ligne (ECM, finance, ventes...). A la mi-octobre, 22 autres applications ont été ajoutées, toutes déployées à partir de la plate-forme SUP et l'offre Afaria de Sybase. Et d'ici mi-2012, 35 autres applications seront ajoutées au catalogue, tandis que celles déjà accessibles seront 'upgradées'.

Mais surtout le catalogue va franchir un cap avec l'insertion de 200 applications provenant du cercle de partenaires '**EcoHub**' créé en 2008 (cf./ <https://ecohub.sap.com/store/mobility/> pour les SAP Mobile Apps). On parle déjà de 2.000 'apps' à moyen terme.

Dans ce portefeuille, figurent des applis de divers opérateurs (telcos mobiles, constructeurs de mobiles, éditeurs d'applis pour smartphones, etc.) – donc des applications qui ne viseront pas que les DSI !... A preuve, les apps les plus téléchargées dès les premières heures ont été des solutions plutôt orientées 'consumer'! (40 sur sur les 70 premières).

Car il y a bien deux profils: les employés des entreprises et des utilisateurs-consommateurs de services en ligne (cf. la plateforme pour SMS et MMS).

Bref, SAP l'a bien compris: pas possible d'échapper au phénomène du « *bring your own device* » .

Le grand changement, sinon la révolution du moment, c'est que, par ce canal, SAP a - numériquement- enregistré plus de licences utilisateurs que sur ses 35 années d'existence!

Parmi ces utilisateurs '*prosumers*', figurent par exemple des cohortes de médecins dotés de tablettes (cf. le centre hospitalier Charité).

Mais revenons sur la planète SAP... Les applications les plus demandées sont CRM sales solution ('Sybase Mobile Sales for SAP CRM'), CRM services, Retail executions, Custom developpement application.

Parmi les applications les plus demandées figurerait aussi la 'Business suite' ciblant les 'executives',

version... tablette.

Et dans le 'pipeline' d'autres outils de productivité s'ajoutent déjà ou s'annoncent comme '*Travel expenses*', '*shopping card approval*', '*leave request*' (fiches de congés). Tous les champs utiles peuvent y figurer (double approbation, montant, dates, commentaires, gestion du suivi en workflow, etc.)

Les apps peuvent être téléchargées pour un essai ou démo, puis payables en ligne. Le process de suivi des clients permet d'enrichir des bases de prospection. C'est tout l'avantage du mode 'push' initié par l'éditeur -donc un levier de e-marketing.

Le prix par application est très variable: il s'échelonne entre 50 et 1.000 euros.

Voici la page d'accueil pour l'accès à partir d'un smartphone: