

# SAPPHIRE: SAP pousse la mobilité et... sape le datawarehousing avec Hana

**Madrid.**- Arrogance ou grande assurance ? A l'ouverture du méga-congrès Sapphire & TechEd 2011 (pas moins de 10.000 participants inscrits!), Jim Hagemann Snabe, co-CEO de SAP, n'a pas hésité à rappeler les bons chiffres du groupe -incluant désormais ceux de Sybase. « *Pourquoi SAP se porte si bien [progression sur 7 trimestres consécutifs! cf. article : '[Chiffres record pour le 3è trimestre 2011](#)'] alors que, dans une large partie du monde, il est encore question de crise? C'est que les entreprises qui choisissent nos solutions s'en sortent bien: elles y gagnent et nous gagnons aussi!* » a-t-il répété.

Applaudissements de la grande assemblée, impressionnante, massée sur 3 côtés comme dans un stade... Le dg du géant mondial de l'ERP boit du petit lait mais n'a pas pour autant évacué la « *sérieuse obligation* » de contribuer à l'emploi.

L'une des clés de la réussite serait également une « *stratégie centrée sur le client* » ainsi qu'un cycle d'innovations piloté sur 6 mois et un souci constant d'ouverture [« *openness* » ].

Toujours selon J.H.S, la stratégie actuelle de SAP s'appuie sur 4 axes de développement de son offre:

1-le « **core** » : c'est le portefeuille historique de SAP au coeur des process des entreprises; dans les 12 mois écoulés seraient 58.000 à avoir opté pour SAP. Et l'offre Business One, à elle seule, a enregistré 32.000 nouveaux clients. Autre indicateur: 1.500 clients se sont investis cette année dans des co-développements avec SAP.

Pour doper encore cette activité « *core business* » dans les semaines et mois qui viennent, SAP compte sur la version 7i2011, qui compte pas moins de 123 nouvelles fonctionnalités, mais aussi sur BI 4.0 (l'activité 'business intelligence' issue de BO).

SAP en profite pour annoncer également l'extension de ses engagements de maintenance sur Business Suite jusqu'en 2020.

Le concept des solutions rapidement déployables -ou RDS - issu des bonnes pratiques, constitue également un argument solide (il est question de délais de 6 semaines là où il fallait plusieurs mois...);

2- le '**cloud**' : SAP en voit deux approches; l'une se rapporte à l'offre de « *suites* » -dont Sales on demand et Business by Design font partie. Le cap du millier de clients, pour cette dernière, est toujours d'actualité d'ici à fin 2011 (700 en portefeuille au dernier comptage). De nouvelles applications métier viennent enrichir cette offre. L'autre approche soutenant l'offre 'cloud' c'est l'approche par « *département* ».

SAP en a profité pour annoncer le décollage de son 'SAP store' qui enregistre, à ce jour, 70 applications téléchargeables en ligne (dont une quarantaine provenant de partenaires?)

3- la **mobilité** : fort de sa propre expérience en interne (SAP compte 7.000 utilisateurs de 'devices' mobiles), l'éditeur met en avant l'infrastructure mobile de Sybase (cf. les offres SUP). Par ailleurs, SAP met en exergue son 'apps store' (boutique d'applications en ligne), dont celles pour smartphones). A ce jour, 30 applications mobiles sont disponibles, issues de développements internes, tandis que plus de 200 partenaires travaillent en ce moment à de nouvelles 'apps'.

Ici, à Madrid, SAP a fait témoigner un grand ensemble hospitalier -Charité- qui a déployé une application médicale auprès de 200 médecins et soignants équipés de tablettes iPad (Apple).

4- **Hana** et le **'in-memory'** : cette « combinaison unique entre les bases de données 'colonnes' et le traitement parallèle maximisé, ». Cette solution se confirme comme un très puissant levier. Une vingtaine d'entreprises l'ont adopté; et la plupart d'entre elles constatent que là où certains traitements pouvaient nécessiter 3 à 4 heures, les délais tombent à quelques... secondes!

L'annonce du jour, c'est que le « moteur » Hana est étendu au domaine du **'datawarehousing'**. SAP parle, pudiquement, de transformer les architectures classiques de bases de données? En réalité, il s'agit bien de proposer de remplacer purement et simplement des solutions de 'datawarehousing' et les bases de données traditionnelles » (cf. encadré ci-après). Commentaire de Jim Haguemann Snabe: « Ce sont les coûts de l'infrastructure qui vont décroître, évidemment» .

Hana, on l'a compris, est la réponse idéale au traitement des **'big data'** : « Ce n'est pas un concept, c'est une nouvelle voie. Le traitement de données sur disques est devenu inadapté, beaucoup trop lent. Hana est le premier produit qui répond vraiment à cette problématique» .

---

Vers un remplacement ou disparition du datawarehousing ?...

SAP annonce **NetWeaver Business Warehouse**, « motorisé par SAP HANA» : la solution va permettre de faire migrer de façon 'non-disruptive' les databases vers la nouvelle plate-forme.

« En remplaçant la couche 'base de données traditionnelle' en dessous de SAP NetWeaver BW par Hana, nous renouvelons l'approche traditionnelle» , explique Vishal Sikka.

La plate-forme Hana incorpore désormais à la fois des librairies de fonctions métier (prévisions de ventes par régression linéaire, etc.) et des librairies d'analyse prédictive.

« Le traitement des bases de données traditionnelles, fonctionnant sur une pré-agrégation des données-nécessite une puissance de calcul colossale, surtout lorsque la requête s'apparente à un 'cube' vite complexe. En le déplaçant sur le 'in-memory' (Hana), le traitement 'real time' montre toute son efficacité. Donc, c'est la clé à une simplification radicale du 'datawarehousing'. La possibilité de lancer des calculs à la volée change totalement la donne. Il faut imaginer un 'front-end' du type BI 4.0, et on remplace progressivement tout le datawarehousing» . Promesses ou réalité -juste à démontrer?