

Convention USF : SAP Hana est-il trop cher ?

A l'occasion de sa convention annuelle, qui se tient ces 9 et 10 octobre au centre des congrès de Reims (en photo), l'USF publie une **note de perspective sur SAP Hana**, la base de données In-Memory du premier éditeur européen. Le document du club des utilisateurs SAP francophones, association indépendante de SAP, se penche sur l'architecture et les usages de cette technologie, au centre de tous les développements de l'éditeur depuis de nombreux mois. Tout en notant que « *le taux de pénétration sur le marché français reste médiocre* », le document livre le témoignage de quatre entreprises testant ou utilisant la technologie : le **Groupe Bel, Safran, Verallia** (groupe Saint-Gobain) et **Vinci Energies**.

Le nombre restreint de déploiements s'explique bien sûr par le traditionnel délai de réflexion des grands comptes confrontés à une nouvelle technologie, mais, en off, de nombreux DSI mettent également en cause le coût de la technologie. Et la politique commerciale de SAP, qui n'offre **aucune réduction sur ce produit** contrairement aux usages en France. Un choix [rappelé et assumé récemment dans nos colonnes](#) par **Franck Cohen**, le président Europe, Moyen-Orient et Afrique de SAP.

Se passer de Teradata et de SAS ?

Hier, dans un entretien avec la presse, en marge de [la convention USF](#), le même dirigeant a expliqué que SAP n'entend pas « *galvauder la valeur de sa technologie* », reconnaissant être un peu **plus cher que DB2 et Oracle**, les deux principales bases de données sur le marché. « *Notre technologie permet de simplifier la pile de gestion des données, en supprimant le recours aux datawarehouse, aux datamarts, aux outils de chargement de données... Ce qui au global se traduit par une économie significative pour les entreprises* », assure Franck Cohen. Bref, en consolidant décisionnel et transactionnel – mais aussi en mettant à disposition des utilisateurs de nouveaux outils de traitement de l'information –, Hana permet de se passer des outils de sociétés comme Teradata, Informatica ou SAS Institute. Des outils réputés pour leurs coûts de licence élevés...

Et Franck Cohen d'ajouter : « *Qui plus, comme le **prix des mémoires SSD** (sur lesquelles sont basées les appliances Hana, NDLR) baisse de 30 % tous les trimestres, le coût du matériel – qui a pu être un frein au départ – connaît un recul constant.* »

Reste que cette vision des choses se heurte à la réalité des premiers déploiements, dans lesquels Hana est souvent utilisé en complément des architectures en place, et non en remplacement de celles-ci. Bref, la simplification de l'architecture promise par SAP – et les réductions de coûts afférentes – reste une perspective de moyen terme. Selon Franck Cohen, les **premières migrations de l'ERP vers Hana**, préalable à la rationalisation de la couche logicielle de gestion des données, seront effectives **avant la fin de l'année en France**. Une chaîne d'habillement serait particulièrement avancée, selon nos informations.

Dans le document produit par l'USF, deux entreprises, Bel et Verallia (le pôle conditionnement de Saint-Gobain), signalent d'ailleurs cette question des tarifs dans leurs points de vigilance. « *Les prix des offres d'appliances pour les systèmes de petite à moyenne envergure restent élevés* », mentionne ainsi le

second.

Rabais cachés

Pour **Claude Molly-Mitton**, le président de l'USF, se focaliser sur cette seule question des tarifs reste trop réducteur pour expliquer le démarrage un peu poussif de Hana en France. Même si la question a évidemment joué un rôle. « *La relative jeunesse de la technologie et les coûts expliquent en partie le taux d'adoption encore modeste, explique-t-il dans un entretien avec la rédaction. Mais les entreprises françaises elles-mêmes sont également responsables de cet état de fait, car elles lancent peu de projets innovants !* »

Et de noter que les grandes entreprises parviennent à obtenir des rabais non pas sur Hana à proprement parler, mais sur d'autres licences incluses dans le même contrat. Raison pour laquelle les projets Hana se trouvent souvent **embarqués dans des négociations plus globales...** ce qui ne contribue pas à accélérer les déploiements ! Une façon pour SAP d'accorder de facto des réductions sur sa technologie... tout en affichant une grande fermeté sur ses prix catalogue.

Reste que, dans bien des cas, les tarifs élevés de Hana créent une certaine frustration chez les adhérents de l'USF. « *Car, en interne, nous devons justifier de retours sur investissement extrêmement courts dès les phases d'étude* », explique Claude Molly-Mitton. C'est d'autant plus dommage, souligne le président de l'USF, que « *les retours sur la valeur apportée par Hana sont très positifs : le produit tient ses promesses* ». Dans le document publié par l'association, Safran, Verallia et Vinci Energies témoignent d'ailleurs des **bons résultats obtenus avec la technologie** (le groupe Bel n'étant pas assez avancé pour tirer un bilan). Au printemps dernier, Bertrand Eteneau, DSI de l'équipementier automobile Faurecia, dressait d'ailleurs un bilan similaire dans une conférence de presse.

En 2013, SAP espère réaliser un chiffre d'affaires de **750 à 800 millions d'euros avec Hana**. Le produit connaît un succès rapide auprès des PME. « *65 % des clients venant des revendeurs à valeur ajoutée (qui adresse ce marché de l'entreprise de taille intermédiaire, NDLR) choisissent d'emblée Hana* », assure Franck Cohen.

En complément :

[Convention USF : les relations entre SAP et ses utilisateurs \(presque\) au beau fixe](#)