



ASSET MANAGEMENT

FLASH NEWS



09-12-2011

Pourquoi SAP achète SuccessFactors?

SAP a annoncé le 3 décembre son intention d'acquérir SuccessFactors pour un montant de 3,4 milliards de dollars US, soit une prime de 52% sur le dernier cours. Le fonds IT Funds Info Tech avait une position de 3% de SuccessFactors, initiée dans la deuxième moitié de septembre. Au delà de l'excellente nouvelle dont nous réjouissons, il est intéressant de détailler les facteurs qui poussent SAP à payer 10 fois le chiffre d'affaires 2011 et 322 fois le bénéfice net (estimations consensus Bloomberg).

SuccessFactors devrait clore l'année 2011 avec un chiffre d'affaires triple de celui de 2008 (334 millions USD). Les sociétés SaaS (SuccessFactors, Taleo, Workday, Salesforce.com, RightNow Technologies, Ariba...) croissent en moyenne à un rythme de 20-30% par an. Nous entendons régulièrement parler sur le terrain de deals où des installations de Siebel (CRM, rachetée par Oracle), PeopleSoft (HR, une autre acquisition d'Oracle) et SAP sont remplacées par des solutions de Workday, Salesforce.com et SuccessFactors. Nous pensons que plusieurs facteurs sont à l'origine de ce mouvement.

Rappelons que le « Software as a Service (SaaS) » que l'on traduit par « logiciel à la demande », définit un logiciel métier accessible à partir de n'importe quel PC équipé d'un navigateur tel que Internet Explorer, Firefox, Safari ou Chrome, d'un smartphone ou d'une tablette. Aucune installation n'est requise. Le temps de mise en marche est donc quasiment instantané. La même application est utilisée par différentes entreprises (« multi-tenant ») même si chaque organisation possède son propre environnement qu'elle peut d'ailleurs personnaliser. Puisqu'il s'agit d'un seul logiciel, toute mise à jour (typiquement deux à quatre fois par an) est instantanément disponible pour tous les clients. Comme le dit Salesforce.com : pas de logiciel, pas de mise à jour (« no software, no upgrade »).

Le verrou installation, et donc cohabitation avec les autres applications de l'infrastructure du système d'information), ayant sauté, **les divisions métier (RH, Ventes & Marketing, Achats...) peuvent, pour la première fois de leur histoire, choisir le logiciel qui convient le mieux à leur besoin sans avoir à passer par les fourches caudines de la DSI (Direction des Systèmes d'Information).**

Un vent de liberté souffle dans les entreprises tant la DSI est souvent vue comme un frein et incapable de comprendre les enjeux métier. C'est bien une rupture majeure, permise par le fait que l'infrastructure, partagée, tourne sur les serveurs du fournisseur SaaS. Une perte de pouvoir considérable pour le DSI.

Les applications SaaS sont toujours à jour. La mise à jour est traditionnellement mal vécue par les entreprises car le coût associé n'est en général pas compensé par un retour financier suffisant. Les entreprises retardent ainsi au maximum le moment de se mettre à niveau, quitte à se priver des innovations introduites dans les nouvelles versions. En mode SaaS, les **clients ont l'avantage des nouvelles fonctionnalités sans coût induit.**

En mode SaaS, il n'y a pas d'investissement (« capex ») pour le client, un facteur primordial en ce moment compte tenu de la volonté des entreprises de préserver à tout prix leur niveau de cash. Inutile de préciser que ce type de projet reçoit plus facilement le feu vert du Directeur Financier.

Les offres SaaS sont toutes récentes. A ce titre, elles sont **construites pour répondre aux besoins du 21^{ème} siècle et incorporer les dernières technologies avec, notamment, la prise en compte complète de la mobilité et des médias sociaux.** Un logiciel CRM peut-il aujourd'hui ignorer Facebook, Twitter et les blogs des leaders d'opinion ? Une gestion des achats peut-elle se passer d'une place de marché où sont réunis les acheteurs et les vendeurs ? Peut-on prétendre optimiser les dépenses afférentes aux déplacements sans être interconnecté avec les opérateurs de voyage et les hôtels ? Une gestion moderne des recrutements peut-elle se passer des sites en ligne tels que LinkedIn et Monster.com ? Un logiciel d'entreprise peut-il se contenter d'être uniquement accessible par un PC d'entreprise sous Windows alors que les utilisateurs attendent de pouvoir utiliser leur smartphone (iPhone ou Android) et leur tablette ? On voit ici à quel point le focus a changé, passant d'une conception back-office, processus interne à une vision front-office, tournée vers l'extérieur, interconnectée et centrée sur Internet.



ASSET MANAGEMENT

FLASH NEWS



09-12-2011

Des interfaces utilisateur intuitives, ressemblant à Facebook. Qui a besoin d'un manuel utilisateur Facebook ? Les concepteurs d'application SaaS prennent pour benchmark Facebook, Amazon, eBay, partant du principe qu'il n'y a pas de raison pour qu'un logiciel d'entreprise ne soit pas aussi facile à utiliser qu'un site Internet consommateur. Salesforce.com s'est d'abord inspiré d'Amazon avant de basculer sur Facebook. Ariba (achats en ligne) prend eBay comme référence... A la clef, c'est une productivité accrue et la garantie d'attirer la génération des « digital natives » qui assimilent l'interface bureautique Windows au cinéma muet.

Structure de coûts variables. Le SaaS est un service, payé en fonction de l'utilisation, c'est à dire par personne par mois. Il n'y pas de coût de licence initial, tout est variable. C'est la garantie que les coûts baisseront si d'aventure l'entreprise devait dégraisser. Le business model de souscription est encore cité par certains analystes comme l'avantage majeur du SaaS alors qu'en fait, c'est l'élément de différenciation avec le logiciel traditionnel le plus faible car il n'est pas difficile à un éditeur de proposer à ses clients un paiement par souscription.

Flexibilité. La plupart des entreprises sont concentrées sur les opportunités et les réserves de croissance que présentent les pays émergents. La vitesse d'implantation dans un nouveau pays ou dans une nouvelle ville est primordiale. En mode SaaS, il suffit d'une connexion Internet haut débit fiable pour démarrer. On peut aussi déployer une application auprès de milliers d'employés très rapidement si le besoin s'en fait sentir. Or, l'incertain tend à devenir la norme comme le résume bien le CEO de Cognizant : "In fact, it is because of this persistent uncertainty and volatility that our clients are working hard to protect investments that are directed towards building agility into their businesses". (..) And, they're looking to, in many way, take advantage of that volatility". Nous pensons **que les directions générales vont progressivement imposer le mode SaaS par défaut à leur direction informatique pour ces raisons.**

Le SaaS n'est plus une nouveauté. En 2008-2009, personne ne connaissait ou ne comprenait ce qu'était le SaaS. Les vendeurs étaient dans une phase dite « d'évangélisation ». Ce n'est plus le cas. Le modèle, ses avantages et ses limites, est connu. Les vendeurs ont atteint la taille critique, leur présence locale est grandement améliorée, les compétences sont disponibles sur le marché et les directeurs informatiques ont appris que, plutôt que de lutter contre le SaaS, mieux valait accompagner le mouvement en se positionnant comme conseil expert.

Faire plus avec moins. Une meilleure efficacité opérationnelle est plus que jamais d'actualité dans l'environnement actuel. Adopter des solutions SaaS permet de se débarrasser de configurations anciennes, coûteuses, figées au profit de solutions plus modernes et moins chères. C'est exactement ce qu'on appelle faire plus avec moins. Pour prendre un exemple, cité par SuccessFactors, le seul marché de la maintenance des logiciels RH traditionnels, tel que PeopleSoft, pèse 2 milliards d'USD par an. En ajoutant le reste, bases de données, « middleware », serveurs, coûts d'opération, on arrive facile à 8 milliards d'USD de coût annuel qu'il est possible d'optimiser.

Comme on le voit, le SaaS apporte un nombre significatif **d'arguments business qui prennent encore plus de valeur dans un environnement économique particulièrement incertain.** L'acquisition de SuccessFactors par SAP s'inscrit dans cette logique en rappelant que l'offre SaaS SAP est encore balbutiante. **Le temps est compté pour les acteurs traditionnels du logiciels et ils le savent, mieux, semble-t-il, que Wall Street.**

A propos d'IT ASSET MANAGEMENT

Depuis presque 20 ans, IT ASSET MANAGEMENT est une société de gestion entrepreneuriale qui se différencie par sa capacité à anticiper et à profiter des tendances de fond de l'industrie mondiale des technologies. Référence de place sur cette thématique, IT ASSET MANAGEMENT gère et commercialise 3 fonds spécialisés:

- IT Technologies Investissement, FCP de droit français, investi dans les technologies de l'information,
- IT Funds Info Tech, compartiment luxembourgeois, investi dans les technologies de l'information,
- IT Funds Clean World, compartiment luxembourgeois, investi dans les technologies de l'environnement.