Mint Jutras

Making Enterprise Business Systems Pay Dividends

Avril 2017

SAP BUSINESS ONE: LES 20 PROCHAINES ANNÉES

SAP DEVIENT UNE PLATE-FORME ERP

SAP Business One en quelques chiffres

- ✓ *Plus de 55.000 clients et plus d'un million d'utilisateurs*
- ✓ *6391 nouveaux clients l'an dernier*
- ✓ *22 % de croissance annualisée du chiffre d'affaires*
- ✓ *Taux de renouvellement de 95 %*
- ✓ *Plus de 400 solutions sectorielles développées*
- ✓ *Plus de 1000 partenaires*
- ✓ *Localisé pour 43 pays*
- ✓ *Solutions utilisées depuis plus de 20 ans*

SAP Business One a fêté ses 20 ans l'an dernier ! Pour un être humain, 20 ans c'est l'âge d'entrée dans la vraie vie. Par contre, pour un chien, ça ressemble à la dernière ligne droite d'un animal qui n'a sans doute plus les capacités nécessaires pour apprendre de nouveaux tours. En années logicielles, 20 ans est souvent considéré comme l'âge de la maturité, mais aussi bien souvent comme ancien ou dépassé. Par exemple, certaines solutions ERP âgées de 20 ans sont vraiment très proches de leur « fin de vie ». Souvent qualifiées de « legacy », il s'agit de solutions qui reposent encore sur leurs anciennes technologies et leurs architectures originales (et obsolètes) et qui ont très peu évolué au cours des dix dernières années ou plus. Heureusement pour les 55.000 clients qui utilisent déjà SAP Business One dans leur entreprise, cette solution ERP pour les entreprises du marché intermédiaire (PME/TPE) a parcouru un chemin considérable depuis son premier lancement.

Cependant SAP est convaincu que les solutions SAP Business One ont encore de belles années devant elles ; et d'ailleurs, n'hésite pas à élaborer des plans très agressifs portant sur les 20 prochaines années. Cependant, de même que la solution d'aujourd'hui présente très peu de ressemblances avec le système d'origine (mono-utilisateur, fonctionnant uniquement sur Mac), les versions futures de SAP Business One auront une apparence, des fonctionnalités et une mission très différentes de celles d'aujourd'hui. SAP Business One va dépasser le stade de la simple solution ERP et devenir une véritable plate-forme de processus métier. Autrement dit, SAP Business One va être plus ouvert, plus extensible et prêt à répondre aux besoins très spécifiques de nombreux marchés verticaux... et capable d'être livré sous forme de services hébergés dans le cloud.

POURQUOI UNE PLATE-FORME?

De temps en temps, les experts en logiciels font de leur mieux pour « tuer » l'ERP, en grande partie à cause d'ancienne perceptions. Soyons réaliste, personne ne songerait à qualifier les premiers temps de l'ERP de « bon vieux temps ». Les premières solutions ERP étaient rigides et inflexibles, difficiles à installer et à implémenter et encore plus difficiles à utiliser. Les fonctionnalités étaient limitées (et contraignantes...), et les implémentations exigeaient un cœur bien accroché. L'échec d'implémentations coûtant des millions de dollars était un événement assez courant. Pour un certain nombre d'observateurs, ces perceptions demeurent.

Certains fournisseurs de solutions profitent de l'occasion pour essayer de repositionner leurs solutions comme des nouveautés sans pour autant modifier leurs pratiques. L'évolution de SAP Business One cacherait-elle une tactique semblable ? Certainement pas. Nous pensons que cette évolution traduit le fait que les leaders de l'équipe SAP dédiée aux PME/TPE maîtrisent parfaitement les besoins de ces entreprises de taille réduite et qu'ils s'engagent à répondre à ces besoins.

© Copyright Mint Jutras, LLC.

Définition de l'ERP

Mint Jutras définit l'ERP comme « une suite intégrée de modules qui forment le système opérationnel et transactionnel de référence pour votre entreprise ». Aujourd'hui, la plupart des solutions ERP sont beaucoup plus complètes que cette simple définition. Et pourtant, la plupart des PME/TPE se contentent de solutions beaucoup plus basiques, ce qui leur laisse peu de contrôle et encore moins de visibilité sur les meilleures solutions à adopter pour garantir croissance et rentabilité.

Au fil des années, les PME ont eu tendance à se détourner de l'ERP, estimant que c'était une initiative démesurée, coûteuse et disruptive. SAP a particulièrement souffert de ces perceptions en raison de sa pénétration dans les grandes entreprises multinationales. Négligeant le fait que SAP propose une solution complètement différente aux PME/TPE, beaucoup de dirigeants pensent à tort que toutes les implémentations d'ERP sont extrêmement complexes – et démesurées pour leurs opérations plus modestes. Ce faisant, ils font l'erreur de penser qu'ils peuvent se passer de l'ERP. Ou ils pensent qu'ils ont besoin de « quelque chose d'autre ». En réalité, compte tenu de la définition proposée par Mint Jutras pour l'ERP (voir encadré), ils ont besoin de l'ERP **et de plus encore**. Nous pensons que c'est la raison d'être de l'approche de la plate-forme SAP.

Une partie des problèmes posés par les premières versions d'ERP étaient le fait que les fournisseurs de logiciels essayaient de répondre à tous les besoins de tous les types d'entreprises. À quelques exceptions près, la plupart de ces fournisseurs se contentaient de ratisser large. Désireux de profiter du potentiel de toutes les entreprises, ils ont mis sur le marché des solutions très génériques. Autrement dit, en essayant de plaire à tout le monde, ils n'ont jamais réussi à proposer une solution satisfaisante à personne. Là aussi, la règle du 80-20 (Pareto) s'appliquait : personne ne s'attendait à une solution capable de satisfaire tous leurs besoins (une adéquation de 80 % était souvent le but recherché), ce qui a entraîné des personnalisations très complexes (et parfois très coûteuses) qui ont par ailleurs fait obstacle à la poursuite de l'innovation.

Et même si les brasseurs, les maraîchers, les fournisseurs de services sur le terrain, les clubs de fitness et les volaillers ont tous des besoins similaires en matière de finance, de comptabilité et de gestion (de l'inventaire, des réservations, du chiffre d'affaires...), aucun d'entre eux n'est prêt à dépenser une fortune dans ces fonctions de back office, préférant investir dans des solutions qui favorisent la croissance de leurs activités. Ces entreprises veulent investir dans une solution pour club de fitness, ou une solution pour brasserie de bière, ou une solution de service sur le terrain, et non pour une solution ERP générique.

Mais ne serait-il pas plus pratique de satisfaire tous vos besoins, y compris ces fonctions de base, avec les solutions spécialisées qui vous aident directement dans vos activités ? C'est possible si ces solutions spécialisées sont construites sur un socle adapté, à savoir une plate-forme ERP. Et cette plate-forme correspond au projet actuel d'évolution de SAP Business One.

SAP va continuer à investir (et à investir fortement) dans le développement continu de l'ERP générique de base en l'enrichissant de nouvelles caractéristiques et fonctionnalités, ainsi que dans l'expérience utilisateur. L'interface va être modernisée, elle va permettre l'accès à partir des terminaux mobiles et intégrer des capacités analytiques. Encore plus important, cette évolution va concerner l'architecture et les technologies sous-jacentes qui permettent à nos partenaires d'améliorer nos solutions plus facilement et de les adapter aux besoins spécifiques de différents marchés verticaux, et dans certains cas, encore plus spécialisés : les secteurs micro verticaux.

© Copyright Mint Jutras, LLC.

Un certain nombre de partenaires de SAP ont déjà développé des extensions pour SAP Business One et proposent des fonctionnalités spécialisées pour des marchés verticaux spécifiques. Quelques exemples :

- Produmex propose des solutions pour des marchés verticaux tels que les sciences de la vie, les produits de grande consommation, l'agro-alimentaire, la vente en gros et la distribution, et les fournisseurs de logistique tiers (3PL).
- Liberali propose SAP Business One avec des solutions complémentaires spécialisées dans la gestion de l'agriculture.
- VistaVu Solutions est spécialisé dans les entreprises de services industrielles sur le terrain, en particulier dans l'industrie pétrolière et gazière.
- beas Manufacturing (Boyum) offre une solution un peu plus généraliste, mais orientée spécifiquement vers la fabrication industrielle.
- MTC Integration Technology est un acteur très spécialisé qui propose la solution MTC Chicken Integration Solution sur SAP Business One.

Ce ne sont là que quelques-uns des centaines de partenaires qui développent des solutions spécialisées depuis des années pour compléter SAP Business One. Ces sociétés peuvent également personnaliser leurs solutions logicielles pour les clients qui le souhaitent. Le projet de développement futur consiste à ouvrir la plate-forme pour la rendre plus extensible (c'est à dire pour qu'il soit plus facile d'ajouter des fonctionnalités) tout en préservant l'intégrité du noyau. SAP suggère d'utiliser les API disponibles dès aujourd'hui pour définir un couplage faible entre ces extensions et d'éviter les personnalisations invasives.

Cela sera réalisé grâce aux microservices. Les microservices correspondent à un type d'architecture qui structure une application sous la forme d'un ensemble de services en couplage faible. Pour les lecteurs moins techniques, imaginez une solution construite à partir de briques Lego.

Pensez à la façon dont vous construisez une structure avec des briques Lego. Chaque brique est faite du même matériau et peut être fixée (couplée) aux autres briques selon un processus standard. À bien des égards, ces briques sont interchangeables. Mais en choisissant différentes tailles, différentes couleurs et différents modes de couplage, vous pouvez réaliser une structure très spécifique. Par la suite, vous pouvez modifier cette structure : le fait de découpler certaines briques et de les remplacer par d'autres est sans effet sur la partie de la structure qui n'est pas affectée directement par ces briques. Les perturbations introduites par ces changements sont beaucoup moins importantes que si vous aviez construit cette structure avec un marteau et des clous.

SAP prévoit d'introduire les microservices en restructurant le code sous-jacent. Cette opération consiste à restructurer le code sans affecter son comportement ou les fonctionnalités résultantes. Mais vous vous demandez peut-être, pourquoi modifier le code si vous ne modifiez pas ce qu'il fait ? Cette opération peut être

© Copyright Mint Jutras, LLC.

justifié par un certain nombre de raisons, par exemple disposer d'un code plus facile à utiliser, réduire sa complexité et améliorer sa « lisibilité ». Pour Mint Jutras, la conséquence la plus précieuse d'une restructuration de code est de rendre ce dernier plus « extensible » : avec SAP Business One, il est plus facile pour les partenaires d'ajouter leurs solutions spécialisées à un noyau stable et qui est utilisé universellement.

SAP a prévu de remplacer les parties construites avec du bois, des marteaux et des clous par l'équivalent de ces briques Lego. Cette opération ne se fera pas brutalement, mais plutôt brique par brique. Cette approche est moins disruptive et elle permet aux partenaires de tirer parti des microservices dès qu'ils sont disponibles et cette approche progressive a également pour effet d'améliorer constamment l'agilité de SAP Business One.

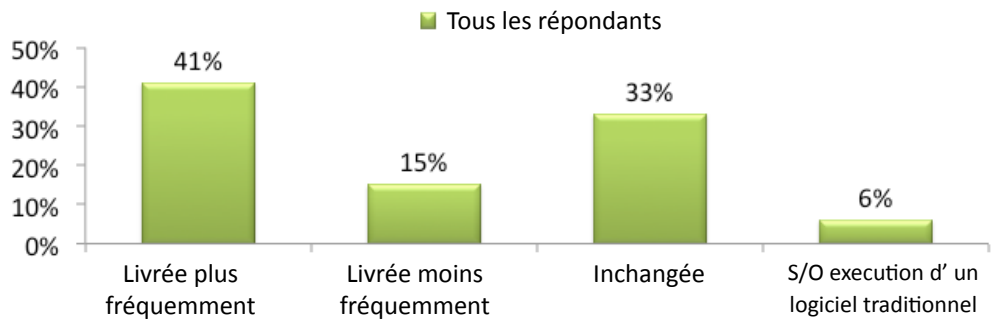
LA VALEUR DE L'AGILITÉ

Le rapport 2016 Mint Jutras Enterprise Solution Study a constaté le fait suivant : 88 % des entreprises estiment qu'elles sont confrontées à un certain niveau de risque du fait que leurs activités et/ou leur secteur d'activité soient disruptés par des produits innovants, de nouvelles approches en matière de vente ou de tarification des produits ou des services existants, des business models entièrement nouveaux ou une combinaison variable de ces différents aspects. Sans oublier les facteurs disruptifs plus traditionnels tels que l'expansion, la croissance, la restructuration organisationnelle, l'évolution de la réglementation, etc.

Ces différentes disruptions peuvent avoir un impact en cascade sur les exigences des applications métier, ce qui rend l'agilité (la capacité de changer, d'évoluer et d'innover) encore plus importante que les fonctionnalités proprement dites.

Face à ce potentiel disruptif, nous avons fait de l'innovation la pièce maîtresse de notre étude Enterprise Solution Study pour 2017. En 2017, il n'est plus question de se contenter d'une innovation lente et limitée. Les personnes qui ont participé à notre enquête de cette année confirment qu'un certain nombre de fournisseurs de solutions ont augmenté le rythme et le volume de leurs mises à niveau (Figure 1).

Figure 1 : Quelle évolution de la fréquence de livraison des innovations avez-vous constatée ?



Source : Mint Jutras 2017 Enterprise Solution Study

© Copyright Mint Jutras, LLC.

Modèles de déploiement

Répartition des modèles de déploiement chez les répondants à notre enquête :

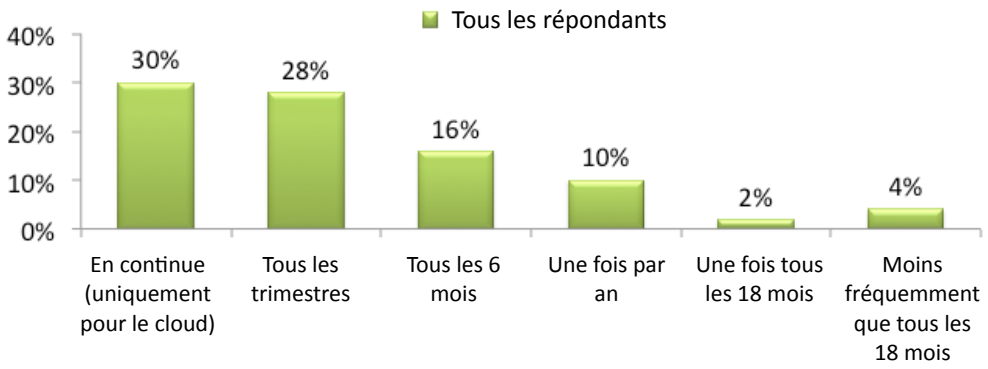
- *49 % Software-as-a-Service (SaaS)*
- *22 % sous licence mais hébergé chez un fournisseur de solutions ERP*
- *4 % sous licence mais hébergé chez un tiers indépendant*
- *17 % traditionnel (sous licence et sur site)*
- *17 % hybride (en partie sous licence avec maintenance sur site en partie SaaS)*

Notez le pourcentage élevé de déploiements SaaS, mais ce pourcentage ne doit pas être interprété comme un taux global d'adoption des solutions SaaS.

Ces observations mettent la pression sur SAP et incitent la société à rester compétitive. Là où d'autres fournisseurs de solutions commenceraient à se reposer sur leurs lauriers (compte tenu de l'énorme base installée de SAP Business One), SAP ne se contente absolument pas du statu quo.

Quel est le niveau de pression ? Nous avons également demandé aux répondants de nous indiquer la fréquence moyenne à laquelle les nouvelles versions (en excluant les simples corrections de bogues) étaient livrées aujourd'hui (Figure 2).

Figure 2 ; À quelle fréquence les nouvelles versions sont-elles livrées ?



Source: Mint Jutras 2017 Enterprise Solution Study

En moyennant les réponses, on constate que les fournisseurs de solutions proposent une nouvelle version tous les 5,2 mois ; une fréquence plus élevée que prévu. Nous pensons que cela est largement dû au pourcentage élevé d'entreprises sondées qui ont déployé leur solution ERP sous forme SaaS/du cloud. La répartition des modèles de déploiement figure dans l'encadré affiché à gauche de la Figure 2. L'innovation continue n'est possible qu'avec les solutions SaaS. C'est d'ailleurs l'un des nombreux avantages potentiels de SaaS, et l'une des nombreuses raisons pour lesquelles les acheteurs potentiels d'ERP se détournent de plus en plus des solutions traditionnelles, sous licence et sur site.

Depuis plusieurs années, nous posons cette même question dans notre enquête annuelle Enterprise Solution Study : si vous deviez choisir une nouvelle solution ERP aujourd'hui, quelle(s) option(s) de déploiement choisiriez-vous ? (Les participants sont autorisés à sélectionner autant de réponses qu'ils le souhaitent.)

© Copyright Mint Jutras, LLC.

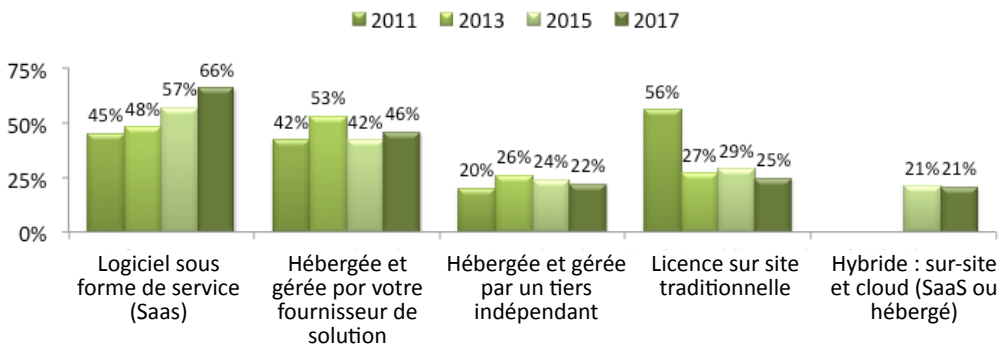
Cloud ou SaaS ?

*Les solutions **cloud** proposent l'accès à des ressources en réseau (généralement Internet) : traitement, logiciels, stockage de données. Vous pouvez acheter une licence pour les logiciels en cloud et installer cette licence sur vos propres ordinateurs ou sur des ordinateurs qui appartiennent à une autre société et qui sont gérés par celle-ci, mais l'accès à ces logiciels se fait obligatoirement via Internet sous son appellation de « cloud » qu'elle soit privée ou publique.*

*Les solutions **SaaS** représentent exactement ce que montre l'acronyme : des « logiciels sous forme de services ». Les logiciels sont livrés uniquement sous forme de services. Ils ne sont pas livrés sur CD/DVD ou autre support en vue d'être installés sur un ordinateur. Ils sont accessibles uniquement via Internet et généralement facturés par abonnement.*

*À partir de ces définitions, il est possible d'affirmer que **toutes les solutions SaaS sont hébergées dans le cloud, mais que les solutions cloud ne sont pas toutes en mode SaaS.***

Figure 3 : Quelles options de déploiement ERP pourriez-vous envisager aujourd'hui ?



Source : Mint Jutras Enterprise Solution Studies

* L'option Hybride a été ajoutée en 2015

La Figure 2 indique clairement que le choix d'un déploiement SaaS n'a cessé d'augmenter et que SaaS est désormais l'option la plus demandée. Cette année, nous avons ajouté une question complémentaire en présentant une liste d'options de déploiement et en demandant aux répondants d'indiquer leur premier choix. Plus de la moitié (51 %) des répondants ont sélectionné SaaS et parmi eux, 70 % ont indiqué qu'il s'agissait de leur premier choix.

IMPACT DES SOLUTIONS CLOUD/SAAS

L'option de mise à jour En continu (première colonne de la Figure 2) a été proposée uniquement aux répondants qui exécutent ERP en mode SaaS (ou en mode SaaS hybride) ou en mode sous licence/sur site. Cela met en évidence un avantage souvent sous-évalué d'une solution SaaS : plus d'innovation et des mises à jour plus fréquentes. Nous pensons que l'une des raisons pour lesquelles cet avantage est souvent négligé est parce que les « solutions » cloud sont trop souvent assimilées aux solutions SaaS et inversement. Bien que les termes soient souvent utilisés de manière interchangeable, leur réalité n'est pas identique. Commençons par quelques définitions:

> Les solutions **Cloud** proposent l'accès à des ressources en réseau (généralement Internet) : traitement, logiciels, stockage de données. Vous pouvez acheter une licence pour les logiciels en cloud et installer cette licence sur vos propres ordinateurs ou sur des ordinateurs qui appartiennent à une autre société et qui sont gérés par celle-ci, mais l'accès à ces logiciels se fait obligatoirement via Internet sous son appellation de « cloud » qu'elle soit privée ou publique.
>
> Les solutions **SaaS** représentent exactement ce que montre l'acronyme : des « logiciels sous forme de **services** ». Les logiciels sont livrés uniquement sous forme de services ; ils ne sont pas livrés sur CD/DVD ou autre support en vue d'être installés sur un ordinateur. Ils sont accessibles uniquement via Internet et généralement facturés par abonnement.

© Copyright Mint Jutras, LLC.

SaaS mutualisé vs SaaS mono-locataire

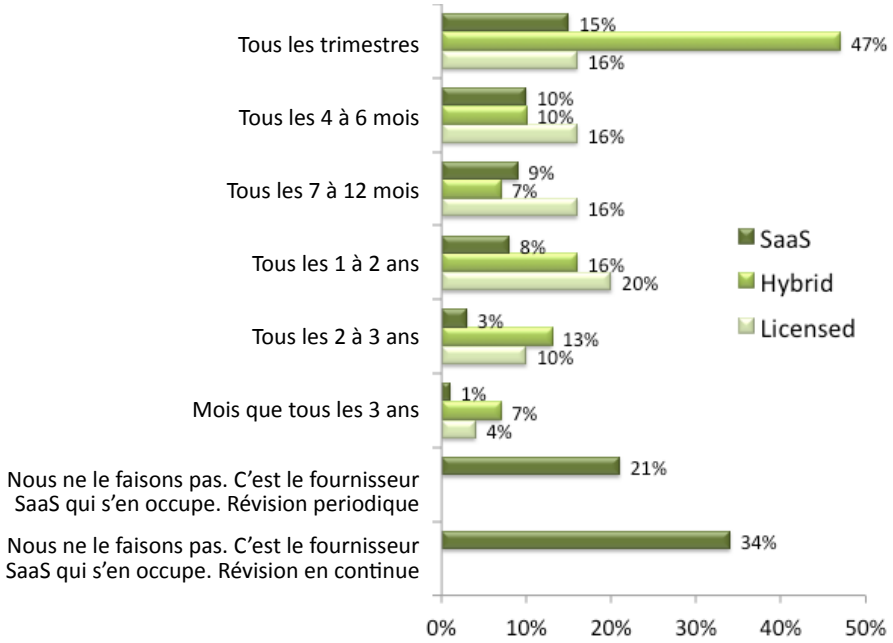
SaaS mutualisé : *Plusieurs entreprises utilisent la même instance de logiciel hébergé ; les paramètres de configuration et les politiques d'accès de chaque entreprise assurent la personnalisation des processus métier et garantissent la sécurité des données.*

SaaS mono-locataire (ou multi-instance) : *Chaque entreprise dispose de sa propre instance du logiciel, mais plusieurs entreprises peuvent partager des services communs, par exemple une plate-forme d'intégration ou la sécurité.*

À partir de ces définitions, il est possible d'affirmer que **toutes les solutions SaaS sont hébergées dans le cloud, mais que les solutions cloud ne sont pas toutes en mode SaaS.**

Bien que souvent négligée, cette valeur « plus d'innovation » devient très réelle dès que vous migrez vers SaaS, comme en témoigne la fréquence des mises à niveau effectuées. Nous pouvons constater que les répondants qui exécutent des solutions en mode SaaS appliquent des mises à niveau beaucoup plus fréquemment (Figure 4), essentiellement du fait que c'est le fournisseur et non le client qui se charge de la plupart des tâches nécessaires à l'application de la mise à niveau.

Figure 4: À quelle fréquence faites-vous des mises à niveau ?



Source : Mint Jutras 2017 Enterprise Solution Study

Les utilisateurs qui ont opté pour une solution SaaS n'ont pas à se préoccuper de la charge technique des mises à niveau. Mais même lorsque l'innovation est livrée en continu, elle exige un effort de la part du consommateur de l'ERP pour en tirer pleinement parti. Certaines entreprises parviennent à le faire en continu, mais d'autres reprennent rapidement leurs vieilles habitudes et ils se préoccupent des nouvelles fonctionnalités seulement de temps en temps. Nous supposons que les faibles pourcentages de répondants qui disposent d'un environnement SaaS mais qui n'appliquent pas souvent des mises à niveau travaillent dans des clouds privés avec une solution mono-locataire (voir encadré). Ils apprécient seulement une partie des avantages qui découlent de l'exécution d'une solution SaaS mutualisée dont les fournisseurs assurent la maintenance et le développement d'une ligne de code commune à tous les locataires. En prévoyant la restructuration du code SAP Business One, SAP travaille à proposer sa solution phare en mode mutualisé.

© Copyright Mint Jutras, LLC.

Applications Enterpryze

Les clients paient 9,95 $USD par utilisateur et par mois pour bénéficier d'un accès à SAP Business One via une application Web ou une série d'applications mobiles. Ce prix forfaitaire comprend toutes les « applications » nécessaires à un utilisateur donné. Les applications Enterpryze disponibles aujourd'hui sont dédiées aux activités suivantes :

✓ Services

✓ Dépenses

✓ Ventes

✓ Livraisons

✓ Achats

✓ Finance

✓ Suivi des activités

✓ Contrôle du crédit

✓ Pipeline des commandes

✓ Tableau de bord/rapports

Les clients paient également pour utiliser SAP Business One, mais au tarif réduit d'un utilisateur occasionnel.

La nouvelle génération de solutions ERP est beaucoup plus facile à configurer, ce qui permet de personnaliser et d'adapter la solution à des besoins spécifiques sans personnalisation coûteuse et invasive.

Les entreprises qui travaillent dans un environnement ont généralement tendance à migrer de plus en plus de logiciels dans le cloud et donc à disposer d'une plus grande fréquence de mise à jour. Comme SAP restructure le code brique par brique, la plupart des clients SAP Business One vont passer dans cette catégorie.

En outre, de nombreux partenaires de SAP qui développent des extensions pour SAP Business One ne se contentent pas d'héberger ces modules dans le cloud : ils les livrent en mode SaaS. Enterpryze est l'un des partenaires SAP qui aident les clients SAP Business One à faire la transition vers le cloud et vers SaaS. Avec le slogan « Simple Online Mobile Access for SAP Business One / Accès mobile à SAP Business One », Enterpryze propose une solution sous deux formes différentes. La première est une application Web qui permet de connecter un navigateur directement à SAP Business One et d'utiliser des modules tels que Sales (Ventes), Service, Delivery (Livraison), Expenses (Dépenses), Finance, CRM et Procurement (Approvisionnement). Autre solution : les clients Enterpryze peuvent télécharger les fonctionnalités ci-dessus sous forme d'applications mobiles supportées par les terminaux sous iOS et Android.

En utilisant les applications Enterpryze en plus de SAP Business One, même ceux qui se contentent de licences sur site commencent à réaliser les avantages d'une solution SaaS accessible à tout moment et en tous lieux. Et le prix reste modéré : pour 9,95 $USD par utilisateur et par mois, il est possible d'accéder à l'intégralité des fonctions disponibles. Il est probable que la plupart des PME/TPE aimeraient proposer ce type d'accès à 100 % de leurs employés, mais la dépense d'une licence complète par utilisateur pourrait mettre le coût d'utilisation de SAP Business One hors de leur portée. En général, les entreprises de ce type sont donc obligées de limiter l'accès aux employés qui en ont le plus besoin, ce qui limite également la valeur globale des applications. Les applications proposées par Enterpryze permettent de résoudre ce problème en connectant les utilisateurs directement et à prix réduit aux données SAP Business One pertinentes.

IMPACT DES SOLUTIONS CLOUD/SAAS

Les clients SAP Business One ont tendance à se tourner vers des partenaires pour leur demander une personnalisation visant à combler les lacunes de leurs logiciels. Ces personnalisations avaient tendance à empêcher les mises à niveau, ce qui avait pour effet de gêner et ralentir l'innovation. Mais certaines « personnalisations » n'ajoutaient pas de fonctionnalités. Elles se contentaient d'ajouter des capacités de requête et de reporting, d'apporter des changements cosmétiques ou d'optimiser certains workflows.

Autrefois, tous les types de personnalisation étaient invasifs, même celles qui se contentaient de changements superficiels comme ceux mentionnés ci-dessus. C'était tout simplement du « bidouillage » de code source, un processus chronophage et coûteux qui multipliait les obstacles aux mises à niveau. Aujourd'hui, il devrait être beaucoup moins nécessaire de toucher au code source sous-jacent.

© Copyright Mint Jutras, LLC.

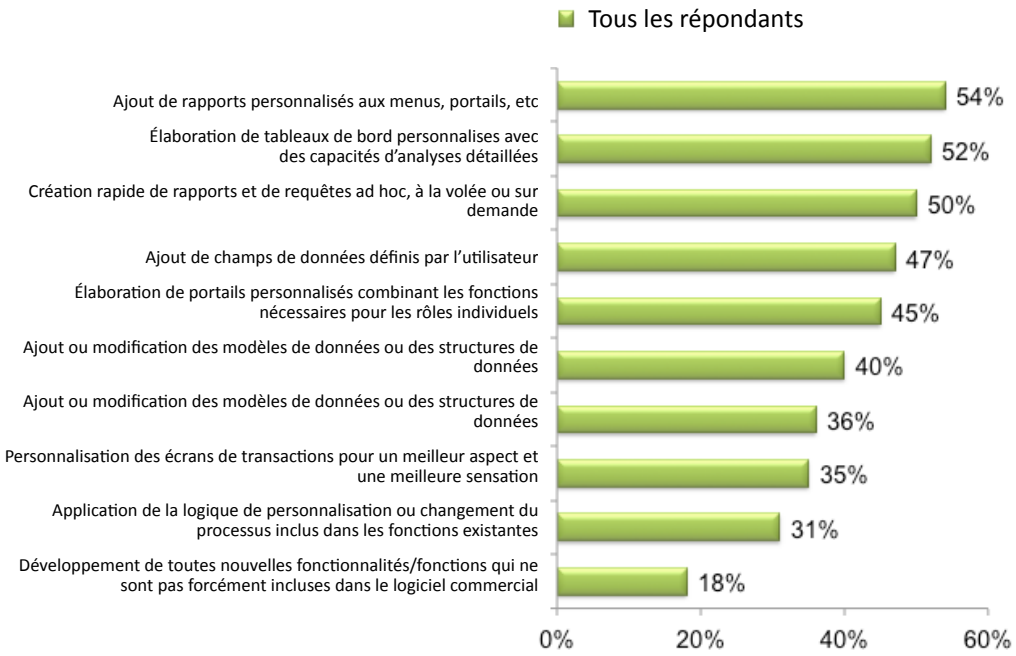
« Personnalisation »

Aujourd'hui, la plupart des solutions ERP modernes s'appuient sur des technologies performantes et offrent un niveau élevé de personnalisation et de configuration qui n'exigent pas des modifications de code invasives.

La nouvelle génération de solutions ERP est beaucoup plus facile à configurer, ce qui permet de personnaliser et d'adapter la solution à des besoins spécifiques sans personnalisation coûteuse et invasive. Nous avons demandé aux participants à notre enquête 2017 Enterprise Solution de citer les différents types de personnalisation dont ils pensaient avoir besoin (Figure 5).

N'oubliez pas que la plupart des modifications apportées au logiciel ou à l'expérience utilisateur sont généralement qualifiées de « personnalisation ». Nous avons identifié dix types de « personnalisation » listé dans la Figure 5 et nous les avons triés en fonction de leur probabilité d'utilisation. Les partenaires SAP Business One devraient dès aujourd'hui être en mesure de livrer les huit premiers types de personnalisation de la Figure 5 sans exiger de modifications invasives du code et sans ériger des barrières à la consommation d'innovation. Et à mesure que SAP restructure le code sous-jacent, il est probable que les deux derniers types de personnalisation (logique personnalisée et fonctionnalités spécifiques à différents secteurs d'activité) pourront être construits à l'aide de l'équivalent logiciel des briques Lego.

Figure 5 : De quel type de personnalisation pensez-vous avoir besoin ?



Source: Mint Jutras 2017 Enterprise Solution Study

© Copyright Mint Jutras, LLC.

CONCLUSION

SAP Business One est une solution mature. Cependant contrairement à certaines de ses concurrentes contemporaines, c'est une solution qui n'a jamais cessé d'évoluer au fil des années. Par la richesse de leurs fonctionnalités et l'efficacité de leur architecture technique sous-jacente, les solutions SAP sont loin à leurs humbles débuts ; elles ont vraiment fait un très long chemin au cours des 20 dernières années. Et pourtant, SAP a des projets ambitieux pour les 20 prochaines années.

Bien sûr, personne ne peut prédire exactement le monde de 2037, ce qui veut dire que vous (et la solution actuellement présente dans votre entreprise) devez vous préparer à tout. Nous vivons dans des temps disruptifs, ce qui explique l'importance de l'agilité. L'agilité vous donne la possibilité de changer, d'évoluer et d'innover, afin de profiter pleinement de toutes les opportunités nouvelles et exceptionnelles que l'avenir nous réserve.

Mais SAP n'a pas l'intention d'être une solution à tous les besoins. Cela ne fonctionner seul. Oui, SAP va continuer d'investir dans les fonctionnalités de base de l'ERP, dans l'architecture sous-jacente et dans des expériences utilisateur de qualité. Toute entreprise qui a dépassé le stade de l'incubation a besoin d'une solution ERP efficace. Les clients n'ont pas besoin de quelque chose de différent de l'ERP ; ils ont besoin d'une solution ERP et « quelque chose d'autre ». La nature de leurs activités détermine la nature de ces « autres » choses.

SAP s'appuie volontiers sur ses partenaires pour aider ses clients à parcourir le dernier kilomètre qui leur permettra de dépasser les fonctionnalités ERP de base, et fait ce qui est nécessaire pour aider ces partenaires à livrer les solutions dont vous avez besoin. SAP Business One est clairement en train de se transformer en plate-forme ERP.

© Copyright Mint Jutras, LLC.

À propos de l'auteur : *Cindy Jutras est une experte largement reconnue dans le domaine de l'analyse de l'impact des applications sur les performances des entreprises. En tirant parti de plus de 40 années d'expérience dans le monde corporatif et d'expertises spécifiques dans de nombreux domaines (fabrication industrielle, chaîne logistique, service clientèle et gestion des performances des entreprises), Mme Jutras a passé les 11 dernières années à évaluer les performances des solutions logicielles au service des avantages commerciaux de la technologie. En 2011, Mme Jutras a fondé Mint Jutras LLC (www.mintjutras.com), une société spécialisée dans l'analyse et la communication de la valeur que les applications peuvent apporter à l'entreprise.*

© Copyright Mint Jutras, LLC.