

# TOP 10

**des objectifs des petites et moyennes entreprises**  
et comment les réaliser

**SAP**

Run Simple



Pour assurer leur croissance dans l'économie numérique, toutes les entreprises, notamment les PME, ont de nouveaux défis à relever mais aussi de nouvelles opportunités à saisir.

La taille de votre entreprise peut représenter plusieurs avantages. Vous pouvez par exemple innover plus rapidement et de manière plus flexible tout en réduisant la bureaucratie, et, dans le même temps, préparer votre développement sur de nouveaux marchés en vous appuyant sur des processus efficaces, des insights de données et la technologie. Le but étant de réaliser tous ces objectifs sans rien renier de ce qui a fait le succès de votre entreprise.

**Ce document dévoile le top 10 des priorités des petites et moyennes entreprises\* ainsi que les moyens de les réaliser.**

\*Source de la liste du top 10 des priorités : « The Next Steps in Digital Transformation: How Small and Midsize Companies Are Applying Technology to Meet Key Business Goals » (Les prochaines étapes de la transformation numérique : comment les PME utilisent la technologie pour réaliser leurs objectifs stratégiques), fiche d'information IDC, janvier 2017, sponsorisée par SAP et basée sur une étude d'IDC réalisée dans 13 pays, auprès de 3 904 professionnels travaillant pour des entreprises de 10 à 999 salariés.

# Le top 10 des priorités des entreprises

- 1** Gagner de nouveaux clients
- 2** Améliorer la croissance des revenus
- 3** Améliorer l'efficacité et la productivité
- 4** Réduire les coûts
- 5** Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité
- 6** Encourager l'innovation
- 7** Renforcer la fidélité des clients
- 8** Optimiser les flux de trésorerie
- 9** Améliorer la rétention/le développement du personnel
- 10** Accroître l'avantage concurrentiel

**1****Gagner de nouveaux clients****2**

Améliorer la croissance des revenus

**3**

Améliorer l'efficacité et la productivité

**4**

Réduire les coûts

**5**

Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité

**6**

Encourager l'innovation

**7**

Renforcer la fidélité des clients

**8**

Optimiser le flux de trésorerie

**9**

Améliorer la rétention/le développement du personnel

**10**

Accroître l'avantage concurrentiel

## Gagner de nouveaux clients



**Exploitez les informations provenant d'un grand nombre de sources**, notamment les transactions en ligne et hors ligne, les activités marketing, les interactions de service, les réseaux sociaux et même les données issues des terminaux basés sur l'Internet des Objets (IoT), qui offrent une visibilité totale sur vos clients.



**Adaptez-vous aux préférences de vos clients** pour communiquer avec eux – en ligne, hors ligne, via les applications mobiles, sur les réseaux sociaux ou par discussion en direct – et offrez des expériences homogènes sur tous ces points de contact.



**Proposez une expérience différenciée et contextuelle**, que vous traitiez avec un consommateur particulier ou une organisation.



**Exploitez les nouvelles technologies**, comme le Machine Learning et l'IoT, pour rendre votre processus d'acquisition des clients plus intelligent et plus efficace.



**SAP Business One® nous a aidés à intégrer tous nos processus métier sur une seule plate-forme, nous permettant ainsi d'analyser les données plus rapidement et à partir de différents points de vue. Nous pouvons désormais apporter à nos clients des réponses bien plus rapides et précises qu'avant.»**

Benjamin Sippl, directeur financier, groupe Mugele

Grâce à l'adoption de SAP® Hybris® Commerce, DocMorris N.V. a pu bénéficier des avantages suivants :

**10 %** de la croissance grâce à un store en ligne très réactif

**Multiplication par 3** du taux de conversion du store en ligne

1

Gagner de nouveaux clients

2

**Améliorer la croissance des revenus**

3

Améliorer l'efficacité et la productivité

4

Réduire les coûts

5

Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité

6

Encourager l'innovation

7

Renforcer la fidélité des clients

8

Optimiser le flux de trésorerie

9

Améliorer la rétention/le développement du personnel

10

Accroître l'avantage concurrentiel

## Améliorer la croissance des revenus



**Exploitez des outils d'analyse pour gagner en visibilité sur vos clients** afin de leur proposer des opportunités de ventes croisées et incitatives pertinentes.



**Réduisez les risques et les coûts liés aux nouvelles opportunités du marché** en mettant à profit la technologie cloud, qui s'adapte rapidement aux besoins de votre entreprise.



**Concluez les ventes plus rapidement** grâce aux technologies de collaboration comme la vidéo-conférence et les plateformes de collaboration sociale.

Avec les solutions SAP Hybris® Commerce Cloud, année selke a bénéficié de :

**94 %** d'augmentation du chiffre d'affaires en ligne pour sa marque de vente en gros

**82 %** d'augmentation du chiffre d'affaires en ligne pour sa marque de vente au détail

« En tant que membre Advantage Plus de [SAP] Ariba® Discovery, nous avons accès à d'innombrables opportunités et nous avons les moyens de les saisir de manière efficace, alors qu'avant nous aurions tout à fait pu les manquer. De plus, cette solution d'e-commerce nous aide à considérablement développer notre activité. »

– Julia Moore, développement commercial, Eco Construction and Maintenance Management LLC

1

Gagner de nouveaux clients

2

Améliorer la croissance des revenus

3

Améliorer l'efficacité et la productivité

4

Réduire les coûts

5

Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité

6

Encourager l'innovation

7

Renforcer la fidélité des clients

8

Optimiser le flux de trésorerie

9

Améliorer la rétention/le développement du personnel

10

Accroître l'avantage concurrentiel

## Améliorer l'efficacité et la productivité



**Passez moins de temps sur les tâches administratives**  grâce à des workflows automatisés exploitant les technologies de l'IoT et du Machine Learning.



**Accédez aux informations dont vous avez besoin, rapidement et facilement,**  à l'aide de solutions de technologie In-Memory offrant des mises à jour de données en temps réel, et accélérez votre prise de décision. Grâce à des rapports disponibles en temps réel et au format de votre choix (comme les tableaux de bord de gestion), vous êtes à même de prendre des décisions plus pertinentes.



**Simplifiez les tâches et rationalisez les processus**  à l'aide d'applications reposant sur les bonnes pratiques de gestion intégrées.



**Surveillez en temps réel vos indicateurs de performance clés**  dans tous les domaines fonctionnels de votre entreprise afin de suivre les progrès réalisés et d'identifier les opportunités d'amélioration.

Grâce à la solution SAP Analytics Cloud, CubeServ AG a pu :

Multiplier par **50** la génération de ses tableaux de bord

Multiplier par entre **10 et 100** le téléchargement, l'intégration et l'analyse des données

Avec SAP Jam™ Collaboration, la durée moyenne nécessaire à la clôture d'un contrat a diminué de **9 %**, soit environ **10 heures** de moins pour chaque transaction traitée par une équipe.

Source: « The Total Economic Impact™ of SAP Jam Collaboration » (L'impact économique total de SAP Jam Collaboration), une étude réalisée en juillet 2016 par Forrester Consulting pour le compte de SAP.

1

Gagner de nouveaux clients

2

Améliorer la croissance des revenus

3

Améliorer l'efficacité et la productivité

4

**Réduire les coûts**

5

Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité

6

Encourager l'innovation

7

Renforcer la fidélité des clients

8

Optimiser le flux de trésorerie

9

Améliorer la rétention/le développement du personnel

10

Accroître l'avantage concurrentiel

## Réduire les coûts



Effectuez un **sourcing stratégique** afin de **réduire les coûts** liés à la recherche et la qualification des fournisseurs en exploitant des outils de collaboration avancés et des réseaux de commerce.



Affectez les membres de votre équipe aux tâches adéquates et **diminuez les coûts de main-d'œuvre** grâce à une planification efficace et à une utilisation de vos ressources disponibles adaptée à vos besoins.



**Surveillez les demandes des clients**, l'utilisation des ressources et les niveaux de stocks, et bénéficiez ainsi d'une bonne visibilité pour améliorer votre chaîne logistique.



**Réduisez vos coûts de possession informatique** grâce à l'acquisition de logiciels intégrés – préférez les solutions de suites aux solutions indépendantes – et allégez ainsi votre gestion.

# 15 %

de réduction des coûts d'exploitation. C'est l'économie que l'entreprise Vectus Industries a pu réaliser en déployant la solution SAP S/4HANA® Enterprise Management.

SAP Analytics (anciennement SAP BusinessObjects™ Analytics) a permis une réduction de **60 %** des coûts liés aux processus métier et aux tâches ou procédures répétées sur une période de trois ans.

\* Source : « The Total Economic Impact of SAP Analytics » (L'impact économique total de SAP Analytics), une étude réalisée en octobre 2016 par Forrester Consulting pour le compte de SAP.

1

Gagner de nouveaux clients

2

Améliorer la croissance des revenus

3

Améliorer l'efficacité et la productivité

4

Réduire les coûts

5

**Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité**

6

Encourager l'innovation

7

Renforcer la fidélité des clients

8

Optimiser le flux de trésorerie

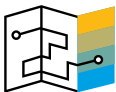
9

Améliorer la rétention/le développement du personnel

10

Accroître l'avantage concurrentiel

## Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité



**Développez une feuille de route technologique** pour soutenir la croissance de votre entreprise et atteindre plus facilement vos objectifs de transformation numérique. Vous aurez ainsi de l'avance sur les entreprises moins innovantes que vous.



**Analysez vos performances en temps réel**, comparez les résultats réels aux prévisions et identifiez de manière proactive les domaines d'amélioration.



**Simplifiez vos processus en intégrant les logiciels** à vos services des achats, financier, comptable, ainsi qu'à l'atelier.



Lorsque vous développez votre activité à l'international, **choisissez des fournisseurs de solutions qui comprennent les exigences auxquelles une entreprise mondiale doit se soumettre**, la législation fiscale par exemple, et qui vous aideront à respecter la conformité.

« Avec SAP Business One, nous avons amélioré l'efficacité de notre gestion de 64 %. Par la standardisation des informations et la gestion des changements, nous avons mis en place un système qui nous permet de soutenir la croissance de Seojin Chemical. Nous sommes maintenant fin prêts à nous développer à l'international. »

– In-Kyu Song, Consultant sénior, Seojin Chemical Co. Ltd.

En adoptant rapidement la solution SAP Business ByDesign®, l'entreprise Living Proof a posé les jalons d'une croissance tout en douceur :

**300 %** de croissance du chiffre d'affaires

**230 %** d'augmentation de la gamme de produits



1

Gagner de nouveaux clients

2

Améliorer la croissance des revenus

3

Améliorer l'efficacité et la productivité

4

Réduire les coûts

5

Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité

6

**Encourager l'innovation**

7

Renforcer la fidélité des clients

8

Optimiser le flux de trésorerie

9

Améliorer la rétention/le développement du personnel

10

Accroître l'avantage concurrentiel

## Encourager l'innovation



**Exploitez les outils d'analyse pour obtenir un retour d'expérience** rapide sur les innovations qui marchent et celles qui ne marchent pas, puis prendre les mesures qui s'imposent pour les orienter dans le bon sens.



**Simplifiez la saisie des données** dans toute votre organisation ainsi qu'à l'extérieur du pays pour vos utilisateurs internes et externes (clients et partenaires commerciaux). Mettez à leur disposition toute une gamme d'outils et plates-formes de collaboration pour les aider à partager leurs connaissances et leurs idées.



**Surveillez de près les nouveaux développements du marché**, notamment les initiatives prises par vos concurrents, afin de rester au courant des nouvelles opportunités à saisir.



SAP Business ByDesign multiplie les capacités de nos équipes financière et projet tout en améliorant l'efficacité des processus critiques et du reporting. Le temps que nous ne passons plus sur les tâches administratives, nous le consacrons aux activités scientifiques pour faire avancer le développement des vaccins qui aident à sauver des vies.»

– Dr. Odile Leroy, directrice générale, European Vaccine Initiative



Avec SAP Cloud Platform, nous exploitons vraiment tout le potentiel de l'Internet des Objets. Nos bots et capteurs contribuent réellement à améliorer la vie des gens et même à changer le monde. Et cela me rend fier.»

– Robin Kearon, VPS des canaux et alliances chez Kore.ai

1

Gagner de nouveaux clients

2

Améliorer la croissance des revenus

3

Améliorer l'efficacité et la productivité

4

Réduire les coûts

5

Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité

6

Encourager l'innovation

7

**Renforcer la fidélité des clients**

8

Optimiser le flux de trésorerie

9

Améliorer la rétention/le développement du personnel

10

Accroître l'avantage concurrentiel

## Renforcer la fidélité des clients



**Soyez à l'écoute de vos clients.** Suivez les conversations qu'ils ont sur les réseaux sociaux et donnez-leur la possibilité de vous contacter facilement pour vous faire part des problèmes qu'ils rencontrent ou simplement de leur opinion.



**Servez-vous de vos programmes de fidélisation pour accroître votre visibilité** sur les préférences de vos clients et ainsi leur proposer des promotions aussi pertinentes qu'intéressantes.



**Offrez à vos clients un service après-vente personnalisé** en donnant à vos équipes du service client une vue complète sur toutes les informations clients et les interactions passées.

Avec les solutions de Business Intelligence SAP BusinessObjects™, P.N. Gadgil & Sons a obtenu

**90 %** de satisfaction client.



« Grâce aux solutions SAP Hybris, nous utilisons l'historique d'achat de nos clients, et avec le logiciel SAP Predictive Analytics, nous pouvons leur faire des suggestions de produits adaptées à leur profil. Nous nous servons de ces applications pour gérer le programme de points que nous proposons dans nos boutiques pour fidéliser nos clients. »

– Tohru Yami, président, Snow Peak

1

Gagner de nouveaux clients

2

Améliorer la croissance des revenus

3

Améliorer l'efficacité et la productivité

4

Réduire les coûts

5

Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité

6

Encourager l'innovation

7

Renforcer la fidélité des clients

8

**Optimiser le flux de trésorerie**

9

Améliorer la rétention/le développement du personnel

10

Accroître l'avantage concurrentiel

## Optimiser les flux de trésorerie



**Gagnez en visibilité sur vos opérations** afin de mieux anticiper vos réserves de liquidités.



**Surveillez les processus d'entrée et de sortie de fonds** au fur et à mesure de manière à mieux gérer votre flux de trésorerie.



**Assurez une gestion précise de votre comptabilité clients** : fixez un objectif concernant le délai moyen de recouvrement, développez des politiques claires en matière de crédits clients et envoyez rapidement des relances en cas de retards de paiement.



**Exploitez les insights données** pour gérer efficacement votre personnel, votre chaîne logistique et vos opérations de production, afin de réduire vos stocks et vos besoins en ressources.

Avec SAP S/4HANA, Convergent IS a obtenu :

**48 %** de réduction de la durée d'encaissement

**12 %** d'amélioration de la conformité de la gestion des dépenses fournisseurs

« Le football est un secteur axé exclusivement sur le flux de trésorerie. Il peut même m'arriver de penser aux finances lorsque je suis sur le terrain. Mais grâce à SAP Business ByDesign, je peux pleinement me concentrer sur le match. »

– Mario Hamm, directeur financier, FC Nürnberg e.V.

1

Gagner de nouveaux clients

2

Améliorer la croissance des revenus

3

Améliorer l'efficacité et la productivité

4

Réduire les coûts

5

Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité

6

Encourager l'innovation

7

Renforcer la fidélité des clients

8

Optimiser le flux de trésorerie

9

**Améliorer la rétention/le développement du personnel**

10

Accroître l'avantage concurrentiel

## Améliorer la rétention/le développement du personnel



**En combinant gestion des talents et collaboration**, vous pourrez non seulement transformer l'expérience des nouvelles recrues et les aider à s'intégrer rapidement, mais surtout, vous les aiderez à développer leurs compétences et à faire progresser leur carrière plus rapidement.



**Engagez vos collaborateurs et encouragez-les** à donner le meilleur d'eux-mêmes en développant une relation privilégiée avec leurs responsables, basée sur un dialogue, un encadrement et une évaluation continus.



**Proposez des plans de carrière clairs et convaincants**, avec des opportunités de formation nombreuses et variées. C'est ainsi que vous séduirez vos collaborateurs et renforcerez leurs compétences.



**Encouragez une culture d'apprentissage** en améliorant la collaboration et le partage des connaissances entre collaborateurs, responsables et experts.



**Renforcez les compétences de vos collaborateurs et développez des programmes de leadership** entièrement intégrés à la planification de la succession.

« Grâce à SAP SuccessFactors® HCM Suite, qui nous permet de suivre l'avancement d'un collaborateur à chaque étape de sa carrière chez BCLC, nous avons les moyens d'améliorer notre taux de succession. »

– Wayne Porterfield, directeur de la gestion des talents, British Columbia Lottery Corporation

Avec les solutions SAP SuccessFactors, Truesign a bénéficié des avantages suivants :

**70 %** d'efforts en moins pour évaluer les performances

**3x** moins de temps pour définir les objectifs et réaliser l'alignement

1

Gagner de nouveaux clients

2

Améliorer la croissance des revenus

3

Améliorer l'efficacité et la productivité

4

Réduire les coûts

5

Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité

6

Encourager l'innovation

7

Renforcer la fidélité des clients

8

Optimiser le flux de trésorerie

9

Améliorer la rétention/le développement du personnel

10

Accroître l'avantage concurrentiel

## Accroître l'avantage concurrentiel



**Soyez plus réactif sur un marché en constante mutation grâce à des outils d'analyse** qui vous permettent de tout savoir sur vos concurrents, les prix pratiqués et les remises proposées.



**Améliorez l'expérience client** en adoptant une approche collaborative basée sur le partage d'informations dans l'ensemble des réseaux d'entreprises numériques.



**Continuez de contrôler les coûts de manière rigoureuse** grâce à des outils d'analyse en temps réel qui permettent d'optimiser les processus opérationnels.



**Transformez les modèles de gestion traditionnels** et faites passer votre entreprise à la vitesse supérieure en exploitant les nouvelles opportunités de la transformation numérique.



**Soyez capable de vous adapter à l'évolution des modèles de gestion** afin de pouvoir rapidement et facilement faire face aux nouvelles exigences de votre entreprise au fur et à mesure de sa croissance.

« Avec les solutions SAP SuccessFactors, nous avons à portée de main les données les plus pertinentes qui soient sur les talents. En rationalisant la planification de la succession et les processus de recrutement, nous avons pu attirer et fidéliser les talents, et opposer une concurrence bien plus efficace. »

– Shawn Richardson, directeur RH et du développement et de la formation internes, TranSystems Corporation

« Nous pouvons obtenir des données concrètes et fiables afin d'améliorer nos produits d'un point de vue scientifique et de renforcer notre compétitivité. »

– Guo Renyong, directeur informatique, Asia Cuanon Technology Shanghai Co. Ltd.

1

Gagner de nouveaux clients

2

Améliorer la croissance des revenus

3

Améliorer l'efficacité et la productivité

4

Réduire les coûts

5

Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité

6

Encourager l'innovation

7

Renforcer la fidélité des clients

8

Optimiser le flux de trésorerie

9

Améliorer la rétention/le développement du personnel

10

Accroître l'avantage concurrentiel

## Pourquoi les petites et moyennes entreprises choisissent-elles SAP ?

Avec les logiciels SAP, tous les métiers et départements peuvent travailler de concert pour connecter les processus de toute l'entreprise, allouer les ressources au bon endroit et simplifier les méthodes de travail. Nos solutions aident les entreprises en plein essor telle que la vôtre à se concentrer sur l'acquisition de nouveaux clients et la fidélisation des clients actuels. Nous fournissons à vos collaborateurs les outils nécessaires pour prendre des décisions avisées et instantanées, afin qu'ils puissent suivre les performances de l'activité, se montrer plus habiles que la concurrence et aider l'entreprise à aller de l'avant.

**Avec SAP, un partenaire qui sera toujours à vos côtés pour vous accompagner dans votre expansion, vous serez prêt à relever les défis et saisir les opportunités qui se présenteront sur votre route.**



### Gérez votre entreprise

Connectez chaque individu et chaque processus, de la finance et des notes de frais aux achats et aux stocks, grâce à un moteur intégré évolutif qui vous permet de maîtriser les coûts, gérer la conformité et aider votre équipe à prendre les décisions rapides nécessaires pour gérer votre activité à votre façon.



### Favorisez l'engagement client

Orientez toute votre organisation vers la création d'expériences client enrichissantes, en donnant à vos collaborateurs les informations contextuelles nécessaires pour adapter chaque interaction aux besoins exprimés des clients.



### Autonomiser vos collaborateurs

Offrez à vos collaborateurs, à vos managers et à l'ensemble de votre service RH les outils nécessaires pour faire progresser leur équipe ainsi que leur propre carrière. Vous pourrez ainsi recruter et fidéliser les talents dont vous avez besoin pour atteindre vos objectifs.



### Améliorez votre prise de décision

Mettez à la disposition de toute votre équipe des insights utiles à la prise de décision, afin qu'elle puisse savoir ce qui se passe aujourd'hui, anticiper l'avenir et prendre des mesures à la fois instantanées et intelligentes pour maintenir votre entreprise sur la voie de la réussite.

**1**

Gagner de nouveaux clients

**2**

Améliorer la croissance des revenus

**3**

Améliorer l'efficacité et la productivité

**4**

Réduire les coûts

**5**

Favoriser la croissance tout en maintenant un haut niveau de qualité

**6**

Encourager l'innovation

**7**

Renforcer la fidélité des clients

**8**

Optimiser le flux de trésorerie

**9**

Améliorer la rétention/le développement du personnel

**10**

Accroître l'avantage concurrentiel

## Étapes suivantes

Pour découvrir toutes les solutions du portefeuille SAP dédié aux petites et moyennes entreprises, rendez-vous sur [www.sap.com/sme](http://www.sap.com/sme) ou utilisez [l'outil de recherche de solutions SAP](#) et bénéficiez de recommandations de solutions et de ressources adaptées aux besoins de votre entreprise.

**Pour en savoir plus sur les clients cités dans cet eBook :**

- [The Annie Selke Companies/Fresh American LLC](#)
- [European Vaccine Initiative](#)
- [Snow Peak](#)
- [TranSystems Corporation](#)
- [Vectus Industries Limited](#)

Si vous avez besoin d'aide pour transformer votre entreprise, utilisez [SAP partner finder](#). Nous nous appuyons sur notre réseau mondial de plus de 16 000 partenaires pour proposer des solutions toujours plus pertinentes et accessibles aux entreprises comme la vôtre.

Ou bien contactez votre représentant SAP.

50457frFR (17/11)

© 2017 SAP SE ou société affiliée SAP. Tous droits réservés.

Toute reproduction ou communication de la présente publication, même partielle, par quelque procédé et à quelque fin que ce soit, est interdite sans l'autorisation expresse et préalable de SAP SE ou d'une société affiliée SAP.

Les informations contenues dans le présent document peuvent être modifiées sans préavis. Certains logiciels commercialisés par SAP SE et ses distributeurs contiennent des composants logiciels qui sont la propriété d'éditeurs tiers. Les spécifications des produits peuvent varier d'un pays à l'autre.

Les informations du présent document sont fournies par SAP SE ou par une société affiliée SAP uniquement à titre informatif, sans engagement ni garantie d'aucune sorte. SAP SE ou ses sociétés affiliées ne pourront en aucun cas être tenues responsables des erreurs ou omissions relatives à ces informations. Les seules garanties fournies pour les produits et les services de SAP ou d'une société affiliée SAP sont celles énoncées expressément à titre de garantie accompagnant, le cas échéant, lesdits produits et services. Aucune des informations contenues dans le présent document ne saurait constituer une garantie supplémentaire.

En particulier, SAP SE ou ses sociétés affiliées ne sont en aucun cas tenues de se livrer aux activités citées dans le présent document ou toute autre présentation, ni de développer ou de mettre sur le marché quelque fonctionnalité mentionnée dans les présentes. Le présent document ou toute présentation liée, ainsi que la stratégie et les futurs développements, produits, orientations de plate-forme et fonctionnalités éventuels de SAP SE ou de ses sociétés affiliées peuvent être modifiés par SAP ou par ses sociétés affiliées à tout moment et pour quelque raison que ce soit, sans préavis. Les informations contenues dans le présent document ne constituent en aucun cas un engagement, une promesse ou une obligation juridique de livrer un quelconque matériel, code ou fonctionnalité. Toutes les prévisions mentionnées sont soumises à certains risques et comportent une part d'incertitude pouvant entraîner des résultats substantiellement différents des attentes. Il est recommandé au lecteur de ne pas placer une confiance exagérée dans lesdites prévisions et de ne pas prendre de décision d'achat en fonction de ces dernières.

SAP et tous les autres produits et services SAP mentionnés dans le présent document, ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques commerciales ou des marques déposées de SAP SE (ou d'une société affiliée SAP) en Allemagne ainsi que dans d'autres pays. Tous les autres noms de produits et de services mentionnés sont des marques commerciales ou des marques déposées de leurs entreprises respectives. Consultez <http://www.sap.com/corporate/en/legal/copyright.html> pour obtenir des informations complémentaires sur les marques déposées.