

BI : AWS vient côtoyer Microsoft et Salesforce au Magic Quadrant

Gartner unira-t-il bientôt BI et *data science* en un même Magic Quadrant ? Pour le cabinet américain, les deux marchés restent distincts, avec leurs clientèles respectives. Mais la convergence est déjà largement effective du point de vue fonctionnel.

Sur la partie BI, un constat : ce n'est plus la *dataviz*, mais l'IA qui fait figure de principal élément différenciant. Autre tendance : la montée en puissance des fournisseurs cloud. Six des sept plateformes que Gartner qualifie d'*hyperscale* ont désormais une offre*. Parfois issue d'une acquisition, comme pour Google [avec](#) Looker.

À environ 6 milliards de dollars en 2019, le marché mondial reste en croissance (+19 % par rapport à 2018). Cependant, celle-ci ralentit. En particulier du fait d'une concurrence qui se densifie. Mais pas dans la catégorie des « leaders ». ThoughtSpot, qui s'y était [glissé](#) en 2019 et 2020, en sort cette année. Restent les trois « poids lourds » historiques : **Microsoft, Tableau et Qlik**.



Concernant Microsoft, Gartner souligne le potentiel que porte l'intégration de Power BI dans Office 365 (forfait E5). Tout en mentionnant les jonctions qui s'établissent avec Teams. Il donne également au groupe américain des bons points sur le rapport qualité/prix, les mises à jour, la roadmap et la capacité de passage à l'échelle.

La version *on-prem* (Power BI Report Server) n'a, en revanche, pas droit aux éloges. La couverture fonctionnelle est limitée rapport à la version cloud, entre autres sur les alertes, le temps réel et le traitement du langage naturel. Autre point de vigilance : le déploiement ne peut se faire que sur Azure.

Tableau-Salesforce : un édifice BI en construction

En la matière, Qlik fait preuve de davantage de flexibilité. Gartner salue par ailleurs l'exhaustivité de son portefeuille, alimenté à renfort d'acquisitions (Blendr.io pour l'intégration SaaS, RoxAI pour les alertes...). Ainsi que deux programmes. D'un côté, Data Literacy, pour la formation aux outils de BI. De l'autre, Analytics Modernization, pour favoriser la transition de QlikView à QlikSense. Ce dernier levier a toutefois, selon Gartner, tendance à pousser des clients vers d'autres

fournisseurs. La **tarification** peut constituer un autre point de friction. En tout cas pour la version sur site, qui suppose des licences séparées pour de nombreuses fonctionnalités, proposées en tant que modules additionnels. Qlik n'a, en outre, **pas encore finalisé l'intégration de certaines des technologies** qu'il a acquises.

Le même problème se pose chez Tableau, mais vis-à-vis des outils de son propriétaire Salesforce. La première brique d'Einstein Analytics (devenu Tableau CRM) devrait être intégrée ce mois-ci. Des passerelles sont déjà opérationnelles dans l'autre sens. En première ligne, le composant Lightning Tableau Viz, qui repose sur une approche *low code* pour afficher des visualisations dans Salesforce. Gartner loue le **caractère intuitif** de Tableau et note le **taux de satisfaction** des clients. Il émet davantage de réserve sur les prix. Et rappelle qu'en l'état, seule l'offre cloud supporte le *scale-out* (le déploiement de Tableau Server en conteneurs devrait néanmoins devenir possible cette année).

** AWS fait son entrée au Magic Quadrant, en catégorie « acteur de niche », avec son offre QuickSight. Laquelle se révèle, affirme Gartner, intéressante sur le paiement à l'usage. Mais avec moins de capacités que les références du marché, que ce soit sur la préparation de données, le reporting ou la gouvernance.*

Illustration principale © Pro motion pic