

# BI : Roambi diversifie son offre et affine sa stratégie

Roambi propose des outils de visualisation et d'analyse de données. Jusqu'alors centré sur le monde des grands comptes, l'éditeur californien revoit aujourd'hui sa stratégie en profondeur.

## Le cloud pour les PME et TPE

Afin de s'adapter au marché des petites et moyennes entreprises, la société lance Roambi Business, une solution 100% cloud. Cette offre est par nature adaptée aux systèmes d'information hébergés en ligne, et sera donc capable de s'attaquer au monde du big data. Le tout avec un axe fort sur la mobilité, une des spécialités de la société.

« Autrefois cramponnées à leurs données, conservées dans leurs entrepôts maison, les entreprises adoptent de plus en plus les solutions cloud vers lesquelles elles migrent leurs données. C'est un phénomène inéluctable qui va s'amplifier, » constate **Santiago Becerra**, cofondateur et CEO de Roambi.

« Roambi est à la croisée de trois tendances convergentes : le cloud computing, les big data et la mobilité. Avec le lancement de Roambi Business, nous sentons que nous sommes bien positionnés pour aider notre réseau de clients et de partenaires à maximiser les succès commerciaux tout en capitalisant sur ces tendances technologiques. »

## L'on premise pour les grands comptes

Les outils classiques, Roambi Analytics et Roambi Flow sont toujours d'actualité, mais demeurent mieux adaptés aux besoins des grands comptes. Dans ce secteur, l'éditeur veut jouer la carte du 100% indirect.

Aujourd'hui, le réseau européen de partenaires comprend 96 membres qui génèrent 70% des revenus régionaux de la société. La base client a grimpé de 65% en Europe sur une année. Le succès de ce réseau de partenaires européens a convaincu Roambi d'adopter cette approche pour l'ensemble des continents. Un virage stratégique important.

« Nos partenaires ont une grande proximité avec leurs clients, ils sont les mieux placés pour imaginer les meilleurs cas d'usage de Roambi en fonction des spécificités métier de chacun, commente **Thibaut de Lataillade**, vice-président Europe de Roambi. Grâce à nos partenaires, nous connaissons une croissance solide avec la signature d'une trentaine de comptes en France, comme Pernod, Prisma Média, AstraZeneca, SNCF... »

Crédit photo : © Roambi

---

**Voir aussi**

[Quiz Silicon.fr – La saga Oracle](#)