

# Stéphane Briffod, QlikTech : « la découverte de données plus importante que la dataviz »

**Silicon.fr : QlikTech a-t-il modifié son positionnement sur le marché BI en se déplaçant vers le back-office, au-delà de la visualisation des données ?**

**Stéphane Briffod :** On qualifie QlikView de solution de visualisation des données (data visualization). La visualisation, aussi importante et soignée soit-elle, n'intervient qu'en fin de traitement.

En qualifiant ainsi QlikView, on occulte une part importante du produit : la découverte d'information (data discovery). Or, QlikTech se positionne justement sur ce créneau et sur l'analyse de données naturelle.

L'utilisateur pose des questions à un ensemble de données, et la réponse amène d'autres questions, etc. Ce processus différencie notre approche de l'informatique analytique traditionnelle où les données sont organisées par rapport à des questions prédéterminées.

Avec QlikView, l'utilisateur découvre des réponses à des questions qu'il n'avait parfois même pas imaginées auparavant. Si la visualisation du résultat sous diverses formes et avec de nombreuses fonctions d'exploration demeure importante, ce type de traitement analytique l'est plus encore.

Certes, les équipes de QlikTech ont développé des solutions autour de la qualité des données. Toutefois, nous ne souhaitons pas nous positionner pour autant sur le back-office.

**Aujourd'hui, les grands éditeurs BI proposent eux aussi des fonctions ou options concurrentes de QlikView. Cela ne réduit-il pas votre marché ?**

Les solutions de ces grands éditeurs ont généralement évolué suite à des croissances externes. Les multiples produits ou technologies rachetés viennent s'empiler en couches supplémentaires plus ou moins intégrées à la solution existante. Aujourd'hui, ils essaient d'ajouter une couche supplémentaire de visualisation et de découverte des données.

Bien que ces options soient proposées à des tarifs très attractifs (voire offertes), QlikView vend toujours à ses clients et convainc toujours plus de prospects. D'ailleurs, au second trimestre 2013, QlikTech a enregistré une croissance de 26 % par rapport au second trimestre 2012.

La plupart de nos utilisateurs n'installent pas QlikView au-dessus d'une solution, mais à côté, généralement en liens avec de multiples sources de données : bases de données, solutions analytiques, progiciels...

**Comment positionnez-vous QlikView face à la supposée déferlante Big Data ?**

Bien entendu, QlikView intègre tous les types de données. Cependant, il faut préciser les choses

lorsqu'on parle Big Data. En effet, ces technologies ne se limitent pas à Hadoop.

Par exemple, QlikTech se connecte à la solution Big Data en ligne Bigquery de Google afin d'apporter des visions agrégées. Autre exemple, avec nos solutions, l'entreprise peut analyser les informations liées à son site web afin de déterminer combien de visiteurs se transforment en clients. Les applications de marketing digital ou d'e-réputation nécessitent d'accéder à divers types et formats d'information, et QlikView se prête très bien à ce type d'exercice.

### **Après démonstration, votre offre séduit beaucoup de directions métier. Comment cela se passe-t-il avec les DSI ?**

Effectivement, nous étions (et sommes toujours) régulièrement approchés par les directions métier. Mais assez rapidement, les DSI entrent généralement dans la boucle.

Par ailleurs, de nombreux responsables informatiques nous contactent aussi. Généralement, ils téléchargent la version gratuite et parviennent rapidement à obtenir des résultats satisfaisants.

Ils souhaitent alors en savoir plus et nous appellent. Pour discuter interfaçage et intégration, par exemple.

En outre, il ne faut pas oublier que les DSI sont aussi des utilisatrices de solutions analytiques pour leurs propres activités. Ce sont des utilisateurs du métier informatique : analyse des données de supervision ou d'utilisation des ressources informatiques, des informations RH, des statistiques des utilisateurs, etc.

Bref, ils veulent pouvoir piloter l'activité informatique à 360 degrés. Et lorsque le DSI devient utilisateur de la solution, il la conseille volontiers aux directions métier de son entreprise.

D'ailleurs QlikTech est de moins en moins perçu comme un challenger, notre plate-forme est de plus en plus souvent retenue en short-list des appels d'offres aux côtés ou en complément des solutions traditionnelles.

---

#### **Voir aussi**

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)