

# Indépendante, Teradata part du bon pied? financier

**Comment s'organise Teradata France après la scission ? Allez-vous déjà recruter ? Ou est-il trop tôt ?**

Entre Teradata et NCR, nous fonctionnions déjà de façon très autonome depuis 2000. D'ailleurs, dès 2002 les deux infrastructures opérationnelles agissaient indépendamment, et Teradata gérait seul aussi bien le matériel, que le logiciel, le service ou la maintenance. Nous gérons en communs les ressources humaines et le support interne (administratif, informatique, logistique, etc.).

Une nouvelle organisation est en cours de finalisation sur la France, ou Teradata France devient une SAS, 100 % filiale de Teradata Europe, elle-même 100 % filiale de Teradata Corporation. D'ailleurs, nous avons anticipé tous ces mouvements, afin d'éviter que cette réorganisation n'impacte nos activités ou les relations avec nos clients.

D'autre part, Teradata France a déjà lancé des recrutements de commerciaux, de consultants métiers et d'architectes techniques. Pour les premiers, nous exigeons cinq années d'expérience, et pour les techniciens entre 10 et 15 ans avec une forte coloration fonctionnelle.

Il faut noter que Teradata commence son activité sans dette, avec 200 millions de dollars de liquidités (bilan d'ouverture au 30 septembre 2007), 149 millions de dollars de flux de trésorerie, et une facilité de crédit de 300 millions de dollars négociée.

**Quels avantages tirez-vous de cette indépendance ?**

Désormais, chacune des deux entreprises peut concentrer ses efforts sur son cœur de métier. De notre côté, nous n'avons plus besoin de négocier des arbitrages d'investissement selon les priorités des deux entités. Aujourd'hui, nous pouvons déployer une stratégie 100 % Teradata, avec nos priorités d'investissement, et maintenir un effort croissant sur la recherche et le développement par exemple.

**Comment positionnez-vous votre offre sur ce marché très mouvementé ?**

Notre positionnement de base : la fourniture d'infrastructures pour les entrepôts de données d'entreprise. Nous proposons donc des serveurs d'entreprise uniques, conçus pour le décisionnel et très évolutifs, jusqu'aux volumes les plus importants. De plus, nous apportons des entrepôts de données actifs. En effet, ces données sont de plus en plus liées à des applications de productions nécessitant des transactions "juste à temps".

Nous ciblons environ 60 gros clients sur le marché français. Et pour chacun, nous développons une stratégie spécifique avec des personnes dédiées et spécialisées.

**Nouer des partenariats ne vous prive-t-il pas de revenus qui partent vers vos concurrents ?**

Dans certains cas, nous savons répondre seuls à la totalité du besoin, et parfois le client le demande. Néanmoins, nous sommes dans un écosystème de "coopétition" (compétition-

collaboration). C'est pourquoi, visant la satisfaction du client – qui nous permet d'exister -, nous proposons souvent des solutions combinées avec Microstrategy ou Sas par exemple. Nous apportons alors l'infrastructure (serveur et bases de données). Une opportunité pour chacun des partenaires, car lorsqu'un département est équipé, l'entreprise fait généralement appel aux mêmes pour étendre la BI.

Nous n'affichons pas la volonté de tout faire par nous-mêmes. Parfois, certains clients nous demandent d'assumer la maîtrise d'œuvre. Cela ne nous empêche pas de recourir régulièrement à d'autres éditeurs. C'est ainsi souvent le cas dans le projet de migration, où nous pouvons faire intervenir un autre éditeur d'ETL par exemple.

### **Dans le partenariat avec Sas, ne perdez-vous pas les marges intéressantes sur les applications analytiques ? Et quelles en sont les modalités opérationnelles ?**

Avec cet accord, Sas profite d'un entrepôt de données unique et cohérent, sans avoir à utiliser de multiples systèmes et sous-systèmes intermédiaires, pénalisant d'autant les performances. Au final, la solution combinée s'avèrera plus performante, moins chère, et avec un TCO global bien plus avantageux. De son côté, Teradata y gagne en offrant au client une solution plus aboutie, avec une intégration de Sas en natif, donc plus efficace. Enfin, nos clients bénéficient d'un éventail applicatif plus large et varié, avec -par exemple- des solutions "retail" [secteur distribution] très abouties. Par ailleurs, nous aurons également accès à plus de clients.

Ce partenariat vient à peine d'être annoncé. C'est pourquoi le positionnement et l'équilibre entre les offres ainsi que les modalités opérationnelles sont en cours d'élaboration. Bien entendu, elles devront s'adapter aux spécificités terrain de chaque pays.

### **Quelles sont les trois raisons majeures pour une entreprise pour évoluer vers Teradata 12 ?**

J'ai envie de répondre : performance, performance et performance. Mais plus précisément, les fonctions statistiques et le Cost Estimation System ont été fortement améliorés. De plus, les requêtes complexes ont été optimisées et profitent des améliorations du partitionnement multiniveaux qui apporte un gain de performances supplémentaire de 30 %. Or, les solutions comme Microstrategy, ou les autres, utilisent justement ce type de requêtes. Enfin, la haute disponibilité a été enrichie avec des possibilités comme l'isolation des pannes, l'archivage online, ou les mises à jour automatisées.

### **En matière d'évolution technologique, vos équipes serveurs se penchent-elles sur les serveurs blade par exemple ?**

Nous observons ce qui se fait sur ce segment. Néanmoins, les architectures actuelles de serveurs blade n'offrent pas de très haute capacité. Outre ces performances limitées, il leur manque le niveau d'évolutivité indispensable aux datawarehouses. En effet, ils sont généralement proposés sous forme de packages spécifiques. Tandis que les blades peuvent parfois apporter jusqu'à deux fois plus de performances, nos prochaines versions de serveurs (déjà plus puissants) multiplient leurs performances par trois. D'ailleurs, HP ou IBM ne les utilisent pas pour le datawarehouse. Si les propositions actuelles ne sont pas adaptées, nous surveillons tout de même ces évolutions, et testons mêmes des modèles. Mais aujourd'hui, les serveurs blade ne sont pas encore parvenus au même niveau de maturité que les serveurs d'entreprise. Et ces derniers progressent toujours plus

vite que les blades. Par exemple, ils sont depuis longtemps équipés de processeurs quadricœurs.

### **Quels bénéfices tirez-vous sur le plan technologique de la toute nouvelle indépendance de Teradata ?**

En plus d'une excellente situation financière, nous sommes désormais seuls maîtres de la répartition des ressources et des investissements. Nous avons le contrôle total sur les investissements et acquisitions que nous souhaitons effectuer. Le comité directeur est maintenant plus orienté qu'auparavant vers le logiciel, plus rentable pour notre activité.

### **Et qu'avez-vous perdu dans cette séparation ?**

La marque NCR jouit d'une excellente réputation. Et grâce à la confiance de ses clients, nous avons pu entrer dans de grandes entreprises où nous avons fait nos preuves. Cependant, sans NCR, nous aurions certainement éprouvé plus de difficulté à entrer chez ce type de client. Et il en va de même dans le secteur de la distribution où NCR est historiquement fortement implanté. Il y a dix ans, personne ne savait qui était Teradata, et la présence de NCR auprès de clients prestigieux a représenté une aubaine importante. Le soutien d'une telle maison mère a également favorisé le déploiement des technologies liées au datawarehouse.

Aujourd'hui, nous devons encore travailler sur notre marque. Un challenge que nous sommes tout à fait prêts à relever.

A lire : [notre dossier](#) sur la Business Intelligence

**José Diz**