

# Jaspersoft lance une offre de Business Intelligence économique

**Jaspersoft** a décidément le vent en poupe. Après avoir décroché un prix [lors de la Demo Cup 2010](#) – devant les solutions de *Business Intelligence open source* de Pentaho –, la compagnie lance aujourd’hui un nouveau produit; [JasperReports Server Professional](#). Ce dernier propose des fonctionnalités serveur et est accessible au travers d’un navigateur web.



Cette solution **économique** se place entre l’offre communautaire et la solution commerciale proposée par l’éditeur. « Elle est conçue pour les PME, mais aussi les projets ‘discrets’ au sein des grands comptes », nous explique **Tom Cahill**, vice-président Europe de Jaspersoft. « Elle sera idéale pour les utilisateurs de la version communautaire qui souhaitent disposer de graphismes interactifs plus poussés et d’un support technique. »

Un prix de base (promotionnel) de **9000 dollars** est évoqué sur le site web de la compagnie. Malgré son positionnement intermédiaire, JasperReports Server Professional n’en reste pas moins un produit très évolué, capable de créer un nombre illimité de rapports et de gérer un nombre lui aussi illimité d’utilisateurs.

Cette mouture se veut également **simple d’emploi** et totalement intégrée : « La version communautaire de nos outils est difficile à exploiter pour les petites entreprises, car elle propose un socle trop grand. Cette nouvelle offre permet d’opter pour JasperReports au travers d’un unique produit. »

Cette application sera-t-elle disponible **en mode cloud** ? « Tous nos logiciels sont compatibles avec les offres cloud. Toutefois, nous ne proposons pas d’offres hébergées. Nous laissons le soin aux éditeurs, SSII et entreprises de se positionner sur ce marché. Les offres cloud ont au départ intéressé quelques **early adopters**. Toutefois, au cours des douze derniers mois, nous avons constaté une croissance incroyable sur ce marché, avec l’arrivée de plusieurs centaines de clients. »

Cette annonce est également l’occasion de faire le point sur l’activité de la compagnie : « Nous disposons **d’environ 120 clients payants en France**. Si les PME et les éditeurs forment le plus gros de notre activité, la croissance sur les grands comptes est plus forte que dans les autres secteurs. Deux ministères

*français ont ainsi récemment signé un contrat, un troisième étant en cours. Le CHU de Strasbourg a également opté pour nos solutions. »*

**Conséquence de cette croissance**, « *notre équipe parisienne va être doublée d'ici la fin de l'année ([comme promis](#), NDLR), pour atteindre un effectif de 7 à 8 personnes. Elles couvriront toutes les activités, sauf le marketing qui est géré au niveau européen ». **Un succès qui génère de** « *nouvelles exigences, en particulier en terme d'interopérabilité avec d'autres offres* », **explique Tom Cahill.***