

La business intelligence open source de Pentaho renforce ses positions en France

Le spécialiste des solutions décisionnelles *open source* Pentaho accélère sa conquête du marché français. Rencontre avec **Davy Nys**, vice-président EMEA et APAC de la société (à gauche) et **Cédric Fauvet**, expert BI (à droite).

Récemment, l'éditeur a renforcé sa présence dans l'Hexagone. « *Nous étions présents depuis le début en France* », tempère toutefois Cédric Fauvet. Au travers de la communauté, bien sûr, mais également des partenaires de la société. « *Des partenaires spécialisés Pentaho, des SSLL, comme Smile, ou de grands acteurs, comme Atos et Capgemini.* » Davy Nys enchaîne sur l'importance du marché français : « *La France est le premier pays en Europe en termes de téléchargements de nos produits.* » Ceci confirme, si besoin était, la position de précurseur, et de leader, de notre contrée dans ce domaine.

Davy Nys reprend l'historique de la société. La création du produit entre 2004 et 2007, le premier client décroché aux États-Unis en janvier 2007 et l'arrivée en Europe dès octobre 2007. Certes il aura fallu attendre quelques années pour qu'un bureau soit ouvert dans notre pays, mais il est vrai que des salariés francophones œuvraient déjà au sein de la société. Aujourd'hui, Pentaho dispose d'un point de présence en France, d'un accueil téléphonique dans la langue de Molière, de sites et plaquettes traduites. Les logiciels de l'éditeur sont également en cours de francisation.

À intégrer... ou clés en main

La société vise aujourd'hui trois types de marchés : les projets classiques (en vente directe ou indirecte) d'ETL, de BI ou de solutions métier; l'intégration en OEM au sein de produits tiers; le *Big Data*, avec la présence de connecteurs ETL (récemment reversés sous licence *open source*).

Partenaires, OEM, Big Data. Trois cibles de choix pour Pentaho. L'éditeur ne joue toutefois pas systématiquement la carte de l'intégration. Il est vrai qu'il dispose d'une offre complète, couvrant les besoins d'acquisition de données, d'analyse et de création de tableaux de bord, le tout étant accessible en version packagée. Une situation qui permet à la société d'aller chasser sur les terres de concurrents comme BusinessObjects (SAP).

Pentaho met également l'accent sur l'accessibilité de ses offres : simplicité de mise en œuvre, utilisation aisée, tarification par serveur et non par utilisateur, etc.

Une solide feuille de route

Parmi les clients de l'éditeur, nous notons la présence de grands noms comme Vodafone ou Brussels Airport. La société est également engagée sur des marchés publics, en partie au travers de partenaires comme Atos ou Capgemini.

En 2012, Pentaho compte livrer de nouveaux connecteurs pour sa solution d'intégration et ajouter des fonctions de cartographie à ses outils analytiques. Une boutique en ligne devrait également être mise en place, aussi bien pour les offres de BI que d'ETL.

Crédit photo : © Silicon.fr