

# La SOA plus appréciée en Amérique qu'en Europe

Le cloud computing a-t-il tué le SOA? Si médiatiquement le *l'architecture orientée services* a cédé le pas au « nuage » informatique, la technologie qui a émergé au milieu de la décennie s'est **profondément ancrée dans les entreprises**. C'est du moins la conclusion d'une étude de Forrester Research parue le 22 mars dernier.

Rappelons que le SOA (service oriented architecture) est une **approche applicative orientée autour des services** avec, en finalité, une meilleure interopérabilité entre les systèmes du SI et la réutilisation possible du code qui optimise ainsi les développements.

Selon le cabinet d'étude, **71 % des grandes entreprises interrogées** ont déployé une architecture SOA (une AOS donc) ou vont le faire avant la fin de l'année. Un mouvement qui gagne également les PME puisque près de la moitié d'entre elles sont également équipées en SOA.

Un axe d'innovation que les organisations ne regrettent visiblement pas : **77 % des responsables informatiques des grands comptes sont satisfaits de leur choix**. Un taux qui monte à 81 % auprès des plus petites structures professionnelles. Forrester précise que le niveau de satisfaction se mesure au retour sur investissement mais aussi à l'intention d'étendre le modèle de la SOA dans l'entreprise.

Un modèle qui prédomine dans les secteurs des télécommunications, de la fourniture d'énergie, de la finance et assurance où 80 % de ses acteurs en sont équipés (60 % pour les PME qui oeuvrent dans ces branches industrielles). Si l'adoption de la SOA est équitablement répartie entre l'Amérique du Nord et l'Europe, **le taux de satisfaction est plus élevé chez nos voisins d'outre-Atlantique** avec 81 % de satisfaction contre 73 % sur le Vieux Continent.

En d'autres termes, le rapport tend à montrer que la SOA est un moyen efficace d'intégrer de nouvelles applications dans le SI et que, en substance, les entreprises qui n'ont pas encore franchi le pas devraient s'y pencher véritablement pour **rester efficaces face à leurs concurrents** éventuellement équipés.