

Mark Allen (Progress/Corticon) : « Nous avons enregistré une croissance d'environ 20 % grâce à Progress Software »

Avec 55.000 clients directs, 1400 éditeurs (ISV) et partenaires de service, **Progress Software** compte plus de 5 millions d'utilisateurs de ses solutions (pour développeurs) ou de ses applications, dans plus de 140.000 entreprises de 140 pays. Un écosystème global que l'éditeur évalue à plus de 3 milliards de dollars et qui affiche 60.000 clients actifs et 400.000 utilisateurs finaux de ses solutions SaaS.

En décembre 2012, Progress rachetait le spécialiste des moteurs de gestion de règles métier (BRMS) **Corticon** (voir « [Progress Software pousse le 'multi-cloud' et acquiert Corticon, expert règles métier](#) ») se dotant ainsi d'un moteur de règles pour compléter l'acquisition de de l'éditeur de BPM **Savvion** (en janvier 2010). Depuis, l'éditeur se positionne clairement face au français Ilog, [racheté par IBM en janvier 2009](#).

Mark Allen, fondateur et ex-dirigeant de Corticon, est désormais directeur technique de la division Gestion décisionnelle chez Progress Software.

À quoi peut servir le moteur de règles métier Corticon ?

La mission de Progress Software consiste fournir des outils destinés aux développeurs pour simplifier la conception et l'exécution des applications métier.

Corticon permet de créer, exécuter et maintenir des règles métier, ou des décisions basées sur des critères qui influent directement sur le mode de fonctionnement des applications ou transactions.

La logique consiste à extraire du code des applications la logique de décision sous forme de règles, gérées par un moteur de règles, et accessibles à tous les services et applications du système d'information. Une cohérence et une unicité plus simple à maintenir, dans une approche SOA salulaire.

Notre système (ou moteur) de gestion de règles métier (BRMS pour *Business Rules Management System*) a été conçu comme un produit indépendant pouvant très simplement être intégré à toute plate-forme applicative.

Où en êtes-vous de l'intégration des solutions de Corticon dans Open Edge ? Et quid de l'indépendance technologique ?

Nous venons de terminer l'intégration de Corticon dans notre plate-forme phare OpenEdge, afin d'offrir un moteur de règles évolué à nos clients et partenaires. Toutefois, y compris avec OpenEdge, Corticon peut être exécuté indépendamment.

D'ailleurs quelques clients les utilisent déjà ensemble pour gérer la logique des décisions sous OpenEdge.

La combinaison avec Apama (solution CEP ou *Complex Event Processing*) avec ce BRMS est particulièrement adaptée. Après identification des événements à très fort volume (téléphonie mobile, transactions de cartes de crédit, etc.), il s'agit de mettre en place des modèles décisionnels pour détecter des fraudes, des clients VIP... afin de leur appliquer des traitements différenciés, par exemple.

Comment positionnez-vous cet outil par rapport à l'analyse prédictive ?

Contrairement à ce que propose SPSS, nous n'utilisons pas un 'Progress Analytics', mais une technologie Visual Analytics – de type QlikTech – à travers le module Control Tower vendu avec Apama, qui transforme le tableau de bord en panneau de contrôle opérationnel.

La plupart de nos clients disposent déjà d'une solution d'analyse prédictive (Sas, ou IBM/SPSS). Nous pouvons alors intégrer ces modèles prédictifs dans Corticon et utiliser les statistiques pour concevoir des modèles décisionnels dans le BRMS.

Ainsi, un site d'e-commerce peut différencier les transactions de plus de 50 euros pour les traiter différemment, ou encore isoler les clients dépensant plus de 1000 euros.

Les statisticiens utilisent leur outil pour définir des modèles statistiques et l'utilisateur final profite de cette intégration pour concevoir ou ajuster les règles sans code. Bien entendu, nous proposons des outils aux développeurs pour réaliser simplement l'intégration.

Des liens forts avec les processus sont évidents. Comment ces outils interviennent-ils dans les projets BPM ?

Ils interviennent après et font partie des bonnes pratiques répertoriées pour les consultants en BPM (*Business Process Management* ou gestion des processus métier).

Un processus n'est pas uniquement un enchaînement d'activités plus ou moins automatisées, mais plutôt un ensemble de tâches reliées par des décisions. C'est pourquoi les règles de prise de décision ne doivent pas être incorporées dans le langage BPM.

Dans tous les nouveaux projets BPM, le BRMS joue pleinement son rôle. Toutefois, les entreprises déploient aussi ces solutions pour des applications existantes, car elles simplifient la gestion et la compréhension de règles de plus en plus complexes, tout en apportant plus de flexibilité.

Quel rôle peut endosser le BRMS dans des projets Big Data ?

S'il s'agit d'applications analytiques traditionnelles de type datawarehouse, le BRMS n'est pas forcément le plus pertinent.

En revanche, il devient essentiel avec le Big Data In-Motion (en streaming). C'est le champ de prédilection de logiciels de CEP comme Progress Apama, qui sont nés pour cela et qui perdurent, apportant simplicité et performances.

Corticon apporte d'ailleurs des solutions verticales préparamétrées à destination des utilisateurs finaux. Un ensemble de modèles préconstruits avec des adaptateurs préparamétrés. Et nous étudions des solutions pour d'autres marchés.

Par exemple, la solution de marketing temps réel est utilisée par l'opérateur télécom Turkcell pour interagir avec ses abonnés en temps réel et leur proposer des offres sur les cartes prépayées juste avant la fin du crédit. Et l'entreprise a enregistré 10 fois plus d'achats depuis. En effet, l'abonné est plus réceptif à ce moment-là. Turkcell a défini plus de 200 scénarios de ce type.

Autre exemple, les vols dans les distributeurs automatiques de billets sont encore très souvent constatés après analyse des transactions en fin de journée. En deux mois, une grande banque a déployé une application pour des traitements en temps réel pour renforcer son dispositif de lutte antifraude. Elle peut désormais détecter de nombreux comportements suspects comme deux utilisations en un temps très court d'une même carte bancaire à deux endroits très éloignés.

Progress a-t-il dopé la dynamique commerciale de Corticon ? Et qu'en est-il en France face à IBM/Ilog ?

En un an, nous avons enregistré une croissance d'environ 20 % grâce à Progress Software. Les ventes avec OpenEdge et Apama incarnent un réel levier.

Nous ne misions pas fortement sur le marché français, car la présence d'Ilog est très importante et encore dynamisée suite au rachat par IBM. Toutefois, nous avons emporté une dizaine de projets dans le monde face à Ilog en un an (comme eBay).

La forte présence de Progress en France a favorisé notre développement sur ce pays, et la France est devenue importante pour Corticon. C'est pourquoi nous avons y avons recruté une équipe de plusieurs personnes. D'ailleurs, le responsable des équipes analytiques est installé à La Défense.