

# MicroStrategy simplifie ses offres analytiques pour séduire métiers et DSI

« Notre offre a souvent été considérée comme onéreuse et complexe, » a lancé Michael J. Saylor, PDG de MicroStrategy à plus d'un millier de clients et partenaires. « D'où l'émergence d'une nouvelle offre MicroStrategy, dont nous avons réduit la complexité, élevé la fiabilité, et augmenté le potentiel et les avantages pour les clients. Et tout cela en diminuant le prix. »

Avec une grande simplicité d'utilisation de ses solutions analytiques, l'éditeur souhaite aussi s'adresser aux directions métier.

L'objectif en consiste surtout à faciliter le dialogue entre les métiers et la DSI, « afin que la décision d'utiliser une solution ne soit pas uniquement un choix de l'informatique et que les métiers aient envie de contribuer activement au choix, » précise le dirigeant.

## Moins cher et plus lisible : de 21 à 4 modules

Les multiples modules de la solution analytique sont désormais regroupés en quatre grandes briques fonctionnelles.

**MicroStrategy Server** constitue le socle, l'infrastructure serveur conçue pour la connexion à de multiples bases de données et pour supporter diverses utilisations analytiques : diffusion de rapports, applications, data-discovery en self-service... jusqu'à plusieurs centaines de milliers d'utilisateurs. Et bien entendu, les fonctions de gestion et de supervision des déploiements.

« Sur le serveur, la partie multi-sources -quel que soit le nombre de connecteurs- est fournie en standard, incluse dans le prix. Hadoop étant l'un de ces nombreux connecteurs, dont un natif sur la distribution de Cloudera, » souligne Jean-Pascal Ancelin, directeur général de MicroStrategy France.

Plutôt destiné aux utilisateurs métier, la solution **Web** offre une interface web pour la création ou la consultation de rapports. Une solution également accessible aux analystes avec toutes les fonctionnalités nécessaires à leur travail via une interface web.

Les développeurs retrouvent dans **le service Architect** toute la panoplie pour le développement, le déploiement la migration et la gestion du cycle de vie des applications.

Enfin, **l'offre Mobile** reste identique, et propose toujours les fonctions pour créer des applications analytiques mobiles sous iOS et Android.

« Notre offre est beaucoup plus compréhensible pour nos clients et prospects. En effet, elle évolue de 21 à 4 modules, avec un tarif revu à la baisse, » conclut Jean-Pascal Ancelin.

### Séduire clients et prospects, sans oublier l'écosystème

A chaque client disposant de l'un des modules désormais inclus dans l'une des quatre briques, MicroStrategy propose une licence couvrant toutes les fonctions de la brique, sans surcoût si l'entreprise a bien acquitté ses frais de maintenance annuelle, et sur demande expresse (sinon, il lui suffit de les acquitter).

« Sur MicroStrategy Web par exemple, le client qui dispose de 15 licences Reporter, se voit attribuer 15 licences Analyste, 15 licences Web Professional et l'add-on Office sans surcoût. Auparavant, il aurait dû acheter les licences Analystes, Web Professional et Office en plus, » commente Jean-Pascal Ancelin. « Les premiers

*clients bénéficiant de ces évolutions apprécient la baisse tarifaire, mais aussi la simplification des tâches de maintenance et d'utilisation des fonctions selon les licences.»*

Ces nouveaux atouts, qui devraient séduire les DSI au budget de plus en plus serré, devraient aussi apporter une nouvelle dynamique à la politique commerciale de l'éditeur.

*« Cette évolution génère un potentiel de ventes additionnelles (up selling) sur les autres briques. Au final, cela améliore encore la satisfaction du client qui apprécie la simplicité de l'offre et de la maintenance. Sans oublier les partenaires qui bénéficieront aussi d'opportunités de formation,» conclut le dirigeant français.*

## **Amazon Web Services en embuscade**

Michael Saylor est revenu sur son partenariat avec Amazon Web Services annoncé en mai dernier, et proposant douze options de déploiement de la solution, de l'entrée de gamme aux besoins en hautes performances (forte capacité mémoire et in-memory).

*« Plus rapide à déployer, performante, agile, mobile, la solution Microstrategy sur Amazon Web Services s'adresse aussi bien aux PME qu'aux grandes entreprises. En effet, nos datacenters ne peuvent pas proposer une évolutivité infinie comme ce dont est capable Amazon. De plus, la solution cloud devient déployable immédiatement à travers le monde, avec les règles de conformité et de multiples certifications parfois indispensables. Et ce, aussi bien en Europe qu'aux États-Unis ou qu'en Australie, par exemple.»*

Interrogé sur la difficulté que représente l'obligation de disposer physiquement des données sur le territoire en Europe par exemple, le dirigeant rétorque que cet accord n'est nullement exclusif. Microstrategy, en discussion avec des partenaires comme T-Systems et d'autres sociétés, reste ouverte à d'éventuelles alliances avec d'autres opérateurs cloud.