

Netezza continue de secouer le 'datawarehouse'

Depuis quand Netezza est-elle présente sur le marché ?

Créé en 2000, Netezza a lancé son premier produit en 2003 : une appliance pour le datawarehouse [NDLR : regroupant matériel et logiciel]. Une solution de ce que propose Teradata, mais plus évolutive et plug&play. En lançant cette machine, nous avons en quelque sorte fixé un nouveau standard de simplicité, avec un rapport performance/simplicité/coût le plus équilibré possible. D'ailleurs, Teradata a réagi en proposant sa gamme 2550, et Oracle s'est associée à HP, puis à Sun, pour proposer une combinaison fortement inspirée de celle de Netezza.



Et sur quel segment positionnez vous votre d'appliance datawarehouse, et quels concurrents rencontrez-vous ?

Nous cibons les entreprises qui disposent d'un budget datawarehouse à partir de 165 000 euros. De vrais projets décisionnels avec des volumes de données allant d'un téraoctet à plusieurs pétaoctets. Et pas forcément en dessous. Ces derniers se tourneront plutôt vers des solutions de type Sybase IQ, plus adaptées et à un meilleur coût pour répondre à leurs besoins. Parmi nos clients, je peux citer Outremer Telecom qui déploie une application dynamique et rapide sur ses données clients, en vue d'obtenir des résultats exploitables en quelques minutes, et non plus en plusieurs heures. Lorsque nous répondons à des appels d'offres, nous nous retrouvons systématiquement en short-list face à Oracle ou Teradata.

Actuellement, 90 % de nos prospects utilisent des technologies Oracle. Au fil du temps, nous avons

donc optimisé la compatibilité avec ces solutions. Aujourd'hui, la migration vers Netezza s'effectue beaucoup plus rapidement, avec à la clé de bien meilleures performances, et moins de charge. En effet, nous affichons un degré de compatibilité de 80 % avec les solutions Oracle.

Temps réel et applications dynamiques sont-ils vraiment la tendance du moment ?

C'est une réelle attente de nos clients, qui expriment un besoin d'applications analytiques évoluées. Ils souhaitent aller plus vers du prédictif et ne plus se limiter au descriptif, rester plus proche des données en production et y exécuter des modèles, avec des performances optimales. Et l'on retrouve ces préoccupations dans la plupart des secteurs économiques : détection de la fraude bancaire, scoring de clients ou prospects dans les centres d'appel des opérateurs télécom, cross-selling.... Autre tendance complémentaire, les entreprises désirent intégrer aussi bien les données que les informations non structurées dans leurs analyses, afin d'obtenir une vision à 360 degrés du client : e-mails, documents bureautiques, etc.

Quelles sont vos stratégies matérielle et logicielle ?

Après une première génération de machines propriétaires, nous avons opté pour les blades Center d'IBM (modèles HS21), qui apportent une grande flexibilité et autorisent de multiples configurations. Nous ajoutons aux lames un coprocesseur Netezza pour accélérer les performances, et l'ensemble fonctionne sous RedHat Linux Enterprise Server. La base de données Netezza a été conçue à partir d'un noyau PostgreSQL. Bien entendu, les drivers natifs, ODBC ou JDBC sont disponibles pour les diverses solutions chez nos clients.

Dès réception et installation de sa machine, le client peut commencer à installer ses données. L'installation d'une journée est incluse dans le prix, et les machines sont préinstallées en usine selon les besoins du client.

Nous maintenons des partenariats forts avec des acteurs comme Sas ou SPSS afin que nos clients puissent exécuter au mieux l'analytique au cœur du système. Dans la même optique, Netezza a racheté en mai 2008 la société Nutech, composée de gurus de l'Advanced Analytic. Ces technologies amènent l'analytique au cœur du quotidien de l'entreprise et évitent de créer des silos décisionnels non communicants (RH, CRM, Finances...). Et les performances sont au rendez-vous, car notre technologie permet de compresser jusqu'à quatre fois les données avec des gains de performances très significatifs.

Au cœur des appliances Netezza, on trouve la technologie R, langage open source de la statistique proposant de nombreuses bibliothèques spécialisées sur divers métiers. Nous avons opté pour l'open source plutôt que pour le développement, car nous souhaitons surtout proposer une plateforme pour le datawarehouse via un réseau de partenaires.

Comment équilibrez-vous l'accompagnement entre vos équipes et vos partenaires ?

Nous ne recrutons pas de partenaires intégrateurs en nombre. Actuellement nous disposons déjà de partenaires spécialisés comme Devoteam, Business & Décision, Team Partners, ITS... capables d'accompagner des projets d'envergure nationale ou internationale.

Dans notre business model, nous ne proposons pas de consulting Netezza, y compris en

architecture réseau. Ainsi, le client n'a aucune suspicion envers nous et peut être assuré que nous faisons en sorte d'installer rapidement des appliances simples à déployer et à utiliser, avec un nombre de jours minimal.

Avec nos machines, le client bénéficie de l'offre NZ Launch, incluse dans le prix : accompagnement sur site d'un spécialiste Netezza à raison d'un à deux jours par mois. Bref : un projet Netezza est essentiellement un projet BO, Informatica, Cognos, Sas, ou autre.

Par ailleurs, nous proposons des formations : les concepts Appliance et MPP pour les développeurs (et éventuellement DBA) sur deux jours, une journée spéciale DBA, et une journée pour la production.