

[Progress Exchange : Phil Pead, « Nous sommes une entreprise hybride »](#)

De notre envoyé spécial à Boston – Après son *mea culpa* lors du keynote d'ouverture de Progress Exchange 2013 (lire « [Progress Exchange : 2013, l'année du renouveau et du cloud](#) »), et l'enchaînement des annonces qui a suivi (lire « [Progress Exchange : le cloud pour Pacific et la mobilité pour OpenEdge](#) »), **Phil Pead**, CEO de Progress, revient, pour *Silicon.fr*, sur la stratégie de Progress.

Silicon.fr – Le RPM (Responsive Process Management) ne figure plus dans votre discours. Quelle est votre stratégie aujourd'hui ?

Phil Pead – Il est difficile pour une entreprise d'être quelque chose et de décider d'être autre chose... Nous avons reconnu, il y a 18 mois, que ce n'était pas la bonne voie. Que nous avons à reconstruire la société et retrouver le succès. C'est pourquoi nous renforçons notre stratégie, mais que le RPM n'est plus la priorité. Et puis, la prédominance dans notre modèle est le channel (partenaires et revendeurs), alors que le RPM est un modèle direct. Le risque aurait été de ne rien faire, et de perdre de l'argent ! Aujourd'hui, notre stratégie est d'offrir une plateforme de développement et de productivité.

Et le cloud...

Nous avons d'abord travaillé à rendre notre plateforme meilleure sur le on-premise. Avec le cloud, très attendu par nos nombreux clients, nous modernisons la plateforme, et nous offrons une solution pour créer des applications cloud à vendre à de nouveaux clients. Nous avons de multiples applications, mais ce qui est important, c'est que vous sachiez que nous avons des solutions pour les OEM, des bases de données, du cloud, BPM, etc. Avec 40 millions de dollars d'investissements en croissance externe, des acquisitions comme les technologies RollBase ont été rapidement intégrées, et représentent des opportunités pour notre base clients installée. Aujourd'hui, le SaaS (*Software as a Service*) représente 18 % de notre chiffre d'affaires, en progression rapide. Mais 82 % de notre base installée est encore on-premise.

Qu'est-ce qui vous distingue de vos concurrents ?

Nous sommes une entreprise publique, nous n'avons pas de dette, nous sommes très profitables, avec des revenus en progression, et une capacité d'investir dans la R&D, le marketing et les acquisitions. Ce qui nous distingue, c'est notre gros focus sur la satisfaction de nos clients. Nous préservons les investissements de notre base clients et de leur on-premise, que nous leur proposons d'étendre.

Vous faites également un focus sur la donnée.

Les petites entreprises cherchent des petites applications pour répondre à des attentes précises, et non plus de gros ERP ! Et la donnée est la clé. C'est le challenge des applications, car la gestion de multiples API est très difficile. Les gens n'ont pas besoin de stocker, juste de savoir où est la donnée. L'intégration des données doit être simple, toute solution doit faire preuve d'ubiquité. C'est

pourquoi nous avons la plus grosse base de connecteurs. Et notre réponse se nomme DataDirect, un outil de requêtes sur des données non-structurées. Nos opportunités clés sont le cloud, le mobile et la donnée.

Voir aussi

[Karen Tegan Padir, Progress : «Nous voulons rendre Progress plus productif»](#)

[Progress Exchange : le cloud Pacific et le mobile pour OpenEdge](#)

[Progress : 2013, l'année du renouveau et du cloud](#)