

Progress Exchange : retours d'expériences, les utilisateurs parlent

Nous l'avons écrit dans notre article « [Progress : 2013, l'année du renouveau et du cloud](#) », Progress continue de bénéficier d'une incroyable côte d'amour. « *I love Progress* » est même une expression qui revient régulièrement chez les partenaires et développeurs (parmi lesquels figurent certains éditeurs majeurs comme Sage ou Proginov). Tandis que les utilisateurs finaux ignorent généralement les technologies qui ont permis de développer l'application sur laquelle ils travaillent...

Certes il s'établit souvent une relation privilégiée entre un éditeur et ses clients, surtout si ces derniers sont satisfaits. Pour autant, l'ampleur de ces déclarations nous a surpris. Et ce phénomène est suffisamment rare pour que nous enquêtions auprès de partenaires qu'il nous a été permis de rencontrer. Les éditeurs et clients français présents n'ont en revanche pas répondu à l'appel, couvrant du voile de la confidentialité leur pratique des environnements Progress.

Une exception cependant, Gilles Querret, président de River Side Software, un expert indépendant sur Progress OpenEdge, président de PUG France (lire notre article « [Progress Exchange : PUG France, le retour des utilisateurs Français](#) »).

ConsultoraBK : de l'Amérique vers l'Europe

L'Amérique du Sud est pour les développeurs américains l'équivalent de l'Afrique francophone pour les éditeurs français ou de l'Europe de l'Est pour les éditeurs d'Europe du Nord : une source de ressources *nearshore*. Plus atypique dans le paysage sud-américain, ConsultoBK est une entreprise uruguayenne féminine, dirigée par **Ana Bardoneshi** et **Paula Kvedaras** (notre photo).

Pour cette dernière, « *développer des applications avec OpenEdge est un vrai plaisir, le langage ABL est simple à utiliser, les développements sont robustes et la maintenance est réduite* ». Une société de off-shoring aurait donc tout intérêt à travailler à partir de la plateforme Progress, dont la robustesse compense l'accélération des délais de développement imposés par les clients ! Un bon point également pour l'annonce de la v2 de Progress Pacific, « *qui va simplifier les développements dans et pour le cloud.* »

En revanche, la configuration du marché IT américain – les revendeurs et éditeurs se voient imposer l'exclusivité d'une marque à leur catalogue, alors qu'en Europe les catalogues sont plus ouverts et donc multi-solutions – limite les potentiels pour les acteurs de l'off-shore de niche. ConsultoraBK l'a bien compris, qui souhaite désormais trouver de nouveaux clients de ce côté-ci de l'Atlantique. En anglais ou en espagnol...

Wayfare : Progress en nearshore

Wayfare est une société de nearshoring, qui développe en Roumanie pour des clients européens,

allemands, belges et néerlandais, et prochainement français où elle prospère. La société pratique OpenEdge depuis une quinzaine d'années. Pour son CEO, **Wim Martens**, « *Progress était le langage le plus simple à apprendre. Même si, quand Windows est arrivé, c'est devenu plus compliqué, avec la nécessité d'enrichir l'environnement. Progress nous permet en particulier de réaliser des développements 'low cost'.* »

Depuis, il déplore la stratégie de diversification engagée par l'éditeur ces dernières années, mais compte bien sur son redressement. « *Le problème de Progress, ce sont ses acquisitions qui lui ont fait perdre son focus sur OpenEdge. Ils ont réalisé depuis que OpenEdge leur donne plus de valeur...* »

A quoi lui sert Progress ? « *Dans l'off shoring, il y a une différence culturelle entre l'Inde et l'Europe de l'Est. En Inde, les demandes des clients sont toujours acceptées, mais la production ne suit pas toujours... En Roumanie, nos développements sont plus orientés vers les services. Dans ce cadre, nos clients ont besoin de ressources pour une période limitée et à un coût réduit.* »

« *Alors que de plus en plus d'applications migrent sur Progress, la plateforme permet une décision et une migration rapides. Aujourd'hui, nos clients sont moins intéressés par le choix des applications que par leur fiabilité et notre capacité de créer des applications directement fonctionnelles. Progress affiche également une capacité à tourner sur une longue période, avec un coût de maintenance réduit.* »

Lire également :

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

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

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

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

[Progress Exchange : PUG France, le retour des utilisateurs français](#)