

Rachat de SPSS par IBM (suite) : KXEN n'est pas à vendre?

Le rachat de SPSS par IBM constitue « *une formidable opportunité pour KXEN* », explique, dans un communiqué, Roger Haddad, p-dg, fondateur de KXEN, spécialiste des applications de « *datamining* ».

« *Cette acquisition de SPSS, éditeur de logiciels de data mining et d'analyse prédictive, pour 1,2 milliard de dollars, est une véritable avancée avec des répercussions positives pour le reste du secteur* », ajoute-t-il dans un communiqué de ce 4 août. « *C'est un signe de reconnaissance par les très grands éditeurs, au moment où KXEN est en pleine expansion* » .

Mais les dirigeants de KXEN ne cachent pas tout à fait qu'ils espèrent aussi que ce [rachat de SPSS](#), provoquant un « *certain flottement* » dans l'esprit de certains distributeurs/intégrateurs, puisse les inciter à chercher ailleurs...

« *Il va falloir environ 2 ans à IBM pour faire place nette autour de l'acquisition de SPSS (...) Les partenaires, intégrateurs système et distributeurs de SPSS vont devoir faire face à une période d'incertitude. Nous pensons qu'il est inévitable que beaucoup d'entre eux soient écartés par IBM qui préférera vendre au travers de son propre réseau, quand d'autres décideront de conserver leur indépendance en matière de choix de plates-formes matérielles et logicielles* », explique le communiqué.

« *Ce rachat par IBM est un pari* », se contente de relever Bruno Delahaye, l'un des dirigeants de KXEN – qui ne cache pas qu'il songe à des acteurs, partenaires ou non, comme Probanco, Accenture, Business & Decision, Velvet ... qui ne peuvent que s'interroger, eux aussi, sur ce que fera ou ne fera pas IBM avec SPSS.

Des parts de marché à prendre

Est-ce à dire, ou à lire entre les lignes, que KXEN cherche un acquéreur? Cet éditeur de logiciel créé aux Etats-Unis par des français se trouve-t-il trop isolé, trop indépendant? Ou ses fondateurs veulent-ils se sentir « *valorisés* » ?

« *Non* », nous répond catégoriquement B. Delahaye. « *Il y a beaucoup de place sur le marché et nous avons toujours un fort potentiel de croissance. Nous comptons bien prendre des parts de marché supplémentaires* » .

Mais, sans se comparer tout à fait à SPSS (qui pèse tout de même 300 millions de dollars!), cela n'interdit pas de songer à des solutions de croissance nouvelle ou d'« *accélération* » avec ses investisseurs. KXEN a, en effet, été financé par Xange, Sofinova, Motorola Venture, Saint Capital...

« *Il y a encore bien des axes de développement pour continuer de démocratiser le datamining* », estime B. Delahaye.

Il est vrai que KXEN a été un pionnier du ' [data-mining](#) ', [aux côtés de SAS et SPSS](#). Dès le départ, sa solution a été intégrée à des plates-formes existantes, notamment celles de la « *business*

intelligence' » (Business Objects mais aussi DoubleClick, etc.)

*« Nous avons complété notre offre progressivement: nous étions d'abord positionné sur la dimension 'scoring' des données , et au fur et à mesure, nous avons développé notre expertise sur la segmentation des données, sur les règles d'association, sur les séries temporelles, etc. Et, plus récemment, nous avons ajouté l'analyse de texte (ou 'text coding') et, depuis trois mois, nous y avons ajouté l'analyse des réseaux sociaux » [module KSN]. Ainsi, nos nouveaux outils, comme ceux appliqués à la gestion/ »manipulation « de données (ADM) permettent d'intégrer toute la chaine des données depuis la source jusqu'au déploiement de l'**analyse prédictive**« , explique B. Delahaye.*

KXEN, qui a sorti sa version 5 fin 2008, travaille actuellement sur des solutions d'automatisation capable de gérer ensemble des modèles d'analyse (KMF).

Des partenaires et concurrents...

En France, une récente étude de marché d'IDC a placé KXEN numéro 2 du 'datamining' en France. La société, créée en 1998 par Roger Haddad (ex patron de Métrologie), Erik Marcadé (CTO, directeur technique) et Michel Bera (CSO, responsable scientifique, développement), a déployé ses solutions dans 40 pays. En juin dernier, elle a été l'une des chevilles ouvrières d'une large conférence sur le sujet, à Paris, qui a réuni 800 participants.

Parmi sa cinquantaine de clients en France (contre 500 au total dans le monde), essentiellement des grands comptes, figurent des références comme LCL, la Poste, Orange...

Et parmi ses partenaires figure notamment Teradata, qui, tout en étant partiellement concurrent, a mis l'offre KXEN à son catalogue mondial. SAS est également un « *concurrent et partenaire*« .

KXEN, dont le siège social est à San Francisco en Californie (pas de communication sur les chiffres financiers...), compte 65 salariés et dispose d'un établissement en région parisienne. Elle déclare avoir enregistré une croissance de plus de 40 % sur ses trois derniers exercices.

(A voir, à lire:) **LIVRE BLANC: 'Lean Thinking' et Gouvernance du développement.** IBM vous propose et vous offre les clés de l'agilité. [Téléchargez ici gratuitement la publication IBM Rational comportant une étude du Gartner.](#)