

# Teradata : portrait du leader des data warehouse

Division du géant NCR, Teradata est le leader mondial du

*data warehouse*, les entrepôts de données. Le *data warehouse* est un processus qui permet de capturer, de stocker et d'analyser l'ensemble des données de l'entreprise. A la différence des solutions de stockage et d'analyse classiques, généralement départementale, le *data warehouse* couvre toute l'entreprise, ce qui permet d'en obtenir une vision en profondeur. **Optimiser hardware et software** Pour occuper la place de leader mondial, Teradata a adopté une démarche technologique qui associe le hardware et le software. La base hardware est constituée d'un serveur NCR 5400, dont l'architecture parallèle est dédiée au *data warehouse* de Teradata. Cette solution matérielle permet d'accélérer et d'optimiser les traitements de données. Le système d'exploitation historique associé au serveur NCR est Unix SVR4 MP-RAS version 3.03. Là encore un OS dédié, destiné à l'optimisation de la solution. Teradata, cependant, reste à l'écoute du marché, et propose sa solution en environnement Windows 2003. Mais n'a pas rencontré le succès avec cet OS, car à ce niveau d'investissement technologique, la solution compte plus que l'environnement logiciel, et les clients de l'éditeur sont restés fidèles à l'Unix de NCR. C'est d'ailleurs une démarche qui démontre que le *data warehouse* s'adresse en priorité à des entreprises qui disposent d'un service informatique développé. Dans cette optique, le choix d'Unix s'est imposé dès l'origine. Mais ce choix pourrait évoluer avec le portage de la solution sous Linux (*lire notre article*). La partie logicielle est basée sur la base de données Teradata, reconnue comme l'un des meilleurs outils de gestion des grands volumes de données, qui se chiffrent en téraoctets (un téraoctet équivaut à 56 kilomètres de classeurs pleins ou 250 millions de pages de texte). La particularité de l'association du hardware et du software autorise de faire évoluer sensiblement la taille des données sans pour autant compromettre les performances. **De la base de données à l'analyse active en temps réel** Avec l'évolution des volumes de données créées, acquises, stockées et traitées par l'entreprise ? Gartner a évalué en 2004 le volume des données clients disponible dans les entreprises moyennes à 120 téraoctets ? des solutions performantes s'imposent ! Mais la seule base de données ne suffit pas, et Teradata a adopté une stratégie de *datawarehousing* actif, qui permet de fournir des informations en temps réel, et s'accompagne de Teradata CRM, une solution d'analyse orientée vers le client qui regroupe six composants différents permettant l'analyse, la modélisation, la communication, la personnalisation et l'interaction en vue d'améliorer la relation client. L'autre chantier stratégique de Teradata reste la sécurité des données de l'entreprise et du client. En particulier, l'éditeur est le premier fournisseur de *data warehouse* à avoir intégré des fonctions de confidentialité au cœur même de sa base de données. Cette dernière est dotée de fonctions permettant de stocker et de gérer les préférences de confidentialité liées aux décisions des clients de participer ou non à des offres. **750 clients dans le monde, 25 en France** Teradata a déployé 1.200 *data warehouse* dans le monde, auprès de 750 clients, en priorité des géants de la distribution, de la finance, des télécoms, de la logistique et du transport, de l'assurance, de l'industrie et de l'e-business. Parmi ces clients, Fedex, US Postal, Delta Airlines, Wal-Mart ou Travelocity.com. En France, Teradata compte 25 clients, dont France Télécom, Cegetel, la Caisse d'Épargne, Air France, la Fnac, Casino, CCF ou Chronopost. La moitié de ses clients disposent d'une base de données supérieure à 1 téraoctets.

60% des premiers acteurs mondiaux de la distribution sont clients de Teradata, 80% dans les télécoms, 71% des compagnies aériennes et 40% des banques. En 2004, Teradata a enregistré un chiffre d'affaires de 1,3 milliard de dollars. Difficile cependant d'évaluer la part du service par rapport au couple hardware/software. Il serait cependant d'environ 40%. **L'efficacité a un prix? à comparer** Une réputation de cherté colle à Teradata ! Qu'en est-il exactement ? Certes, déployer un *data warehouse* est une opération qui a un prix pour le moins élevé. Mais ce choix technologique est lié à un besoin de l'entreprise. C'est pourquoi on retrouve chez les clients de l'éditeur des géants de l'industrie, comme des acteurs phares de certains métiers, mais dont la taille est réduite, à l'image de sites d'e-business. Difficile cependant d'évaluer un coût, qui se chiffre de quelques centaines de milliers à plusieurs dizaines de millions de dollars. Le *'pricing* est évalué sur le volume de la base de données, sur le nombre de nœuds (*nodes*) qui composent le hardware, sur la disponibilité de la solution ? plus on se rapproche du temps réel, et plus c'est cher ? et des composants logiciels. Teradata affiche ses performances. A efficacité équivalente, ses solutions seraient au même prix ou moins cher que celles de ses principaux concurrents, IBM et Oracle. Et l'éditeur affirme que sa stratégie tarifaire est de se placer systématiquement en dessous de ses concurrents. Difficile à vérifier ! Ce qui est certain, en revanche, c'est que Teradata s'affiche en tête de tous les benchmarks américains qui ont testé et comparé les solutions de bases de données et de *data warehouse* du marché. Et pour une entreprise, connaître en temps réel la segmentation de son marché et de ses clients, ainsi que la consommation et le comportement d'un client, ça n'a pas de prix. Filiale du groupe NCR que l'ont dit parfois agonisant, mais dinosaure historique survivant de la préhistoire de l'informatique, Teradata affiche cependant une progression de l'ordre de 9%, et ne veut surtout pas revoir son offre pour viser le *'mid market* ! Une attitude qui dénote par rapport à celle des acteurs du marché, mais qui permet de marquer un territoire où la technologie compte moins que le service qu'elle rend.