

# Todd Rowe, B.O. : Trois nouveaux produits

## BI pour PME/PMI

*Qu'est-ce qu'une PME/PMI pour Business Objects ? Et comment analysez-vous ce « mid-market » tant convoité ?*

Nous découpons les PME/PMI en trois segments. Les entreprises situées en haut du « mid-market » affichant un chiffre d'affaires de 500 millions à 1 milliard d'euros pour environ 1.000 employés. Au centre, les sociétés générant de 250 à 500 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 500 employés. Enfin, en bas de la pyramide se trouvent les entités réalisant moins de 250 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 100 employés.

Chaque segment exprime des besoins différents. Les grosses PME envisagent des déploiements BI de masse avec de multiples fonctions d'analyse complexes, y compris budgétaires et de suivi des performances. Ces approches sont menées par des SSII, et parfois en interne. Au milieu de la pyramide, les sociétés souhaitent consolider leurs données existantes et apporter de l'analyse et du reporting. Ici, on trouvera des intervenants de type intégrateurs. Enfin, les PME plus modestes cherchent essentiellement à structurer leur information BI reposant le plus souvent sur des tableurs bureautiques épars et peu accessibles.

On verra plus intervenir des revendeurs avec un peu de prestations de paramétrage et d'installation.

La concurrence est plus rude sur le mid-market, car on passe de cinq ou six acteurs sur les grands comptes à une vingtaine. Toutefois, BO bénéficie d'un bon ancrage sur cette cible en 30.000 clients PME/PMI dans le monde, dont 4.000 en France.

*Les trois produits que vous annoncez aujourd'hui pour les PME PMI sont-ils juste des versions bridées de votre solution Enterprise ?*

Tout d'abord, nous avons dédié des équipes pour les PME/PMI dans le monde entier, aussi bien pour développer des produits que pour le marketing, les ventes, le support, etc. En France, nous disposons de 20 personnes dédiées au marché des PME/PMI contre 2 ou 3 chez Cognos ou Hyperion.

Nous avons effectivement développé une famille de produits dédiée au mid-market à partir du code de notre solution XI et donc des dernières technologies. Néanmoins, ces solutions sont spécifiques et différentes. L'offre est déclinée en trois versions pour répondre au mieux aux besoins des trois segments de ce marché : la Standard Edition est disponible aujourd'hui, la Professional Edition sortira au second trimestre, et la Premium Edition au quatrième trimestre 2007. Il est possible de passer d'une version à l'autre, et nous proposons aux clients de ne payer alors en licences que le différentiel entre ce qu'elles possèdent et la version supérieure.

Outre le reporting ad-hoc, les fonctions d'analyse et de tableau de bord (pour utilisateur ou manager), la version Standard s'intègre à Microsoft Office. Un atout primordial pour les PME/PMI, habituées à travailler avec Word ou Excel. Bien entendu, la sécurité n'a pas été oubliée, ainsi que la

personnalisation. La version Professional apportera l'intégration de données, et l'intégration à Microsoft Sharepoint. La version Premium sera enrichie des fonctions de mesure de performances (*scorecard, goals, metrics*).

***Quel est le mode de tarification ? Et le client pourra-t-il évoluer vers la version Entreprise de Business Objects ?***

Non, l'évolution vers la gamme Enterprise n'est pas possible, car il s'agit réellement de produits différents. Nous cherchons à procurer au client la solution la plus simple à installer et utiliser. D'ailleurs, il ne reçoit qu'un seul CD, et utilise une unique interface très ergonomique.

La tarification sera déterminée en fonction du nombre d'utilisateurs concurrents par tranches de 5, 10, ou 20 personnes.

***Sur ce marché, la réussite repose sur un réseau de revendeurs, déjà très sollicités. Comment pensez-vous les inciter à vendre vos solutions, et à les fidéliser ?***

Pour inciter les partenaires et les fidéliser, nous disposons de trois leviers. Tout d'abord, l'incitation financière repose sur des marges intéressantes et la possibilité de proposer de réels services à valeur ajoutée aux PME/PMI. Les fonctions BI se positionnent clairement comme un complément très sollicité des applications comme les ERP, le CRM? De plus, Bo ne propose pas ses propres services professionnels, et passe par un canal indirect sur ce segment. Second volet, l'investissement nécessaire est très correct, car nous proposons des formations et des certifications à des prix très étudiés pour ces partenaires.

Troisième argument : la demande du marché sur la BI est réelle, et le Gartner indique que depuis deux ans ce secteur est le plus porteur et arrive en tête des investissements des entreprises. Et justement, Business Objects est le leader en France.

***Comment percevez vos principaux concurrents, comme Microsoft, Cognos, SAP? ? Et vos atouts sur ce marché ?***

Il est vrai que Microsoft est un sérieux concurrent. D'ailleurs, 50 % de nos revendeurs sont aussi revendeurs Microsoft. Toutefois, nos solutions sont plus ouvertes et compatibles autant avec Windows que Linux par exemple. De plus, nous proposons une solution purement BI ne nécessitant pas de combiner divers modules : notre produit est disponible et prêt à l'emploi. Enfin, nous proposons des fonctions plus évoluées, du reporting à l'analyse et jusqu'au prédictif.

Par rapport à Cognos, MicroStrategy ou Hyperion, notre solution est largement plus simple à installer et à utiliser. Par ailleurs, nous conservons une avance technologique.

Certes SAP est un nouvel entrant via son ERP, mais n'est pas identifié comme acteur de BI par les entreprises. De plus, SAP BW est un datawarehouse trop sophistiqué pour le mid-market. IBM est un partenaire, quant à Oracle, il n'est pas encore reconnu comme acteur de BI, et encore moins sur ce segment.

Pour toutes ces raisons, nous estimons que c'est le bon moment pour lancer cette solution mid-market. De plus, des accords comme ceux passés avec l'éditeur Sage, permettent à Business Objects d'être présent sur les ERP avec des fonctions basiques, et donc bien positionné pour

répondre à des besoins plus évolués de ces entreprises, utilisatrices de la même interface.