

# Toute la 'BI' chez BO ? : Bernard Liautaud, co-fondateur, s'explique

*Quelle est la nouvelle stratégie, quel est le positionnement de Business Objects? Et vos objectifs sur la Business Intelligence (BI) ?* **B.L.:** Notre stratégie consiste à incarner le partenaire privilégié de l'entreprise en lui proposant une solution BI de bout en bout. Nous découpons le secteur en trois domaines: -Au premier niveau se trouve l'**Enterprise Information Management (EIM)** regroupant l'intégration des données, mais aussi l'intégrité, le management, la qualité de ces données? -Au milieu, le **Core BI** (questionnement, reporting et analyse) correspond à notre offre traditionnelle sur laquelle nous sommes le leader mondial. -Enfin, sur la partie haute, nous avons baptisé **EPM (Enterprise Performance Management)** les solutions d'analyse et de gestion de la performance. Notre objectif est de devenir numéro un sur les trois segments. *Pourquoi avoir mis deux à trois ans pour formaliser une offre d'intégration de données ?* **B.L.:** Nous avons effectué notre "silent march" [marche silencieuse]. Il nous fallait éprouver notre modèle d'intégration ou la donnée est "tirée" par la BI?. L'apprentissage a effectivement nécessité ce temps pour aboutir et pour acquérir la confiance dans notre capacité à vendre de l'intégration de données. Depuis deux ans, nous enregistrons un taux de croissance de 35 %. Nous comptons déjà plus de 1.500 clients. Nous avons prouvé que cela était possible face à des concurrents déjà installés comme Informatica. Nous sommes désormais un acteur à part entière sur l'intégration. *Quelles particularités proposez-vous sur l'intégration de données ?* **B.L.:** Avec notre solution EII (Enterprise Information Integration avec Data Integrator XI et Data Federator), le client peut bénéficier des avantages du datawarehouse, sans datawarehouse. Ce mécanisme permet une intégration des données en temps réel en puisant directement dans les données de production. Puis, la solution s'appuie sur un datawarehouse virtuel. Un datawarehouse est généralement alimenté ou rafraîchi quotidiennement ou par périodes de temps. Avec la virtualisation, via les métadonnées, on ignore où se trouve la donnée, et finalement, peu importe. L'univers BO s'adresse à un datawarehouse, et qu'il soit virtuel ne change rien pour lui. Néanmoins, pour les applications ne nécessitant pas ce type d'architecture, le recours à un datawarehouse physique reste, bien entendu, possible. *Quelle est votre approche de l'EPM ?* **B.L.:** Suite au rachat de SRC [en juillet 2005] nous disposons d'une offre de planification stratégique, budgétaire, de consolidation, etc. Ces solutions répondent à deux éléments stratégiques. En premier lieu, l'**EPM (Enterprise performance management)** pour les décideurs financiers propose des fonctions de planning, de consolidation, de budgétisation? avec une approche horizontale, quelles que soient les activités de l'entreprise. En second lieu, l'EPM industriel est lié à l'activité. Dans ce cas, il s'agit de fonctions analytiques orientées vers l'amélioration de la performance. Ainsi, une application analytique classique répond, par exemple, à un besoin d'analyse des ventes. Quant à l'analyse de la performance, elle répondra plutôt à des questions du type : "comment améliorer les résultats de mes vendeurs ??". Auparavant, nos solutions analytiques étaient orientées reporting. Elles permettaient uniquement de piloter la performance via des indicateurs-clés, avec des objectifs chiffrés et des mesures. *Vos solutions packagées Crystal Vision répondent certes à la demande des PME, mais n'oublient-elles pas les intégrateurs ?* **B.L.:** Ces offres destinées aux PME leur permettent de disposer d'un pack complet simple, bien intégré, facile à installer, et intégrées à Microsoft Office. Ces entreprises réclament de la simplicité, et ne veulent plus se poser de multiples questions lors de chaque achat de logiciels.

Toutefois, les intégrateurs pourront intervenir pour accompagner la réflexion des clients sur leurs données, réaliser la modélisation ou l'intégration, proposer des offres verticales par métier? Quelle que soit leur taille, les entreprises préfèrent tisser des liens avec quelques partenaires stratégiques, plutôt qu'avec une multitude de petits partenaires. C'est pourquoi nous proposons une offre complète. En effet, ce type d'approche a fait toute la différence, par exemple, entre un SAP et Siebel. Les éditeurs proposant l'offre de Business Intelligence la plus complète et la plus intégrée seront **les réels gagnants** sur ce marché. *Solutions de bout en bout? offre complète ? Il ne manque plus qu'un vrai datawarehouse et pourquoi pas une plate-forme de développement ou d'intégration de processus ?* [Silence amusé?] *A suivre: annonce produits*