

Quand les SSII se positionnent en championnes de la BI

Info

Posté par : JerryG

Publié le : 10/10/2013 15:00:00

La compétitivité est un axe clé pour la croissance des entreprises affirme **Maxime JATTIOT**, Directeur de Linalis. D'ores et déjà, elles se doivent d'être actives, innovantes et doivent contrôler leurs activités au maximum, si elles veulent survivre et optimiser leurs performances.

Le soutien d'un outil économique et performant, permettant le contrôle de l'activité et l'optimisation du processus de prise de décision en interne, devient alors vital pour toutes les sociétés. C'est là que l'informatique décisionnelle ou business intelligence intervient.

Plus que jamais, le pilotage de l'activité opérationnelle et stratégique des entreprises se positionne donc comme une donnée centrale dans leur compétitivité. Dans ce contexte, le marché des solutions décisionnelles connaît une croissance continue en raison de son approche adaptée aux attentes des entreprises et des organisations.

Pour IDC, le marché de ces services analytiques devrait représenter 70,8 milliards de dollars en 2016, avec une progression annuelle de 14,3 %.

Cette croissance du marché s'explique bien entendu par la qualité des offres proposées, par les nouvelles solutions de BI agiles et l'avènement du Cloud Computing et du Big Data. Pour autant, la qualité des offres n'est pas le seul élément expliquant la croissance du marché. Un autre axe est celui lié à l'adoption des outils de Business Intelligence par l'ensemble des directions fonctionnelles. Nous parlons alors de solutions « métier ».

Fort de ces éléments, la notion de définition d'indicateurs métiers et de paramétrage sur mesure est positionnée comme une donnée stratégique. Les éditeurs tant concentrés sur leur métier de développement logiciel, ont donc fortement sollicité les intégrateurs et cabinets de conseil pour permettre à leurs clients d'accéder à des plateformes intuitives qui prennent en compte leurs attentes métiers.

Pour autant, tous les projets n'ont pas été des succès. En effet, certaines SSII ont ouvert par opportunisme des départements BI sans en avoir l'expertise. À titre d'exemple, proposer des prestations d'expertise en infrastructure n'est pas déployer une plateforme de Business Intelligence. À l'opposé, d'autres sociétés de service ont opté pour une approche centrée sur l'expertise ou de « pure player ».

Ce positionnement d'expert a permis de faire émerger des champions du service qui permettent une meilleure conciliation des contraintes opposées du moment : approche agile vs. déploiement de grande échelle.

Les spécialistes du conseil et de l'intégration d'offres décisionnelles ont donc de beaux jours devant eux dans la mesure où ces derniers continuent à investir en continu pour rester des partenaires fiables et capables de répondre à des projets à forte valeur ajoutée.