

ACTU/MARCHÉ

L'éditeur décisionnel, une espèce menacée d'extinction

ACQUISITION. Le rachat de Business Objects par SAP est symbolique : il marque la quasi-disparition des généralistes du décisionnel. La BI est vouée à se fondre dans les applications.

Cognos, Information Builders, Microstrategy, SAS... Voilà le dernier carré des grands acteurs généralistes de la BI. Les autres ont disparu en quelques mois. Soit repris par un « confrère » (Cartesis par BO, Applix par Cognos). Soit engloutis par les deux géants des progiciels : Oracle et SAP (qui ont respectivement croqué Hyperion et OutlookSoft). Aujourd'hui, l'éditeur allemand accentue cette dernière tendance en rachetant un symbole : Business Objects. Un symbole parce que le Franco-américain est l'un des premiers éditeurs à avoir poussé le concept d'une BI étendue aux opérationnels et à avoir posé les bases d'une plate-forme décisionnelle unique, multiservice (intégration, requête ad hoc, reporting de masse, analyse, planification...).

Le mot d'ordre de ce rachat : placer la BI au service de l'opérationnel. L'idée n'est pas neuve. C'est même le vœu pieux du décisionnel... Mais elle n'a jamais eu

autant l'occasion de se concrétiser. Surtout depuis le rachat par Oracle de Hyperion. Le géant américain entend fondre la BI dans son middleware Fusion. Ce qui revient notamment à la saucissonner en services exposables depuis son bus d'entreprise. Objectif : réajuster au fil de l'eau les processus d'entreprise en fonction de données décisionnelles, les plus fraîches possibles. Ce cercle vertueux, SAP l'a lui aussi toujours défendu, et poussé. Seulement, jusqu'à présent, la BI de l'Allemand restait quasiment indissociable de ses applications, et donc de ses sources de données. Historiquement, il ne la concevait que comme une extension de ses applications. Pour preuve, ses licences décisionnelles ne peuvent s'obtenir sans disposer au préalable de son infrastructure (Netweaver notamment).

Depuis quelques mois, l'éditeur a cependant commencé à s'ouvrir à des technologies externes via deux timides rachats. Celui en février dernier de Pilot



Software (affichage de tableaux de bord), et plus récemment d'Outlook Soft, spécialiste en élaboration et consolidation budgétaire. Mais c'est véritablement avec BO qu'il franchit le pas et rompt avec sa traditionnelle croissance organique.

Le Franco-américain lui apporte une plate-forme hétérogène ainsi que 42000 clients (dont 40% équipés de SAP, et 50 % situés aux Etats-Unis). Les deux nouveaux mariés ont donné peu de détails sur les futures intégrations techni-

Les dates clés de l'épopée d'un champion français du logiciel

1990



Bernard Lioutaud

Création de Business Objects par Bernard Lioutaud et Denis Payre. Ces anciens cadres d'Oracle veulent lancer un outil d'infocentre pour le SGBD américain qui en est dépourvu.

1991

Skipper SQL, le logiciel mis au point par Business Objects est sélectionné par Oracle pour devenir l'outil d'infocentre de son SGBD. Ce puissant allié assurera la distribution du produit, lequel va rapidement être rebaptisé Business Objects.

1994

Introduction en Bourse de Business Objects au Règlement Mensuel à Paris ainsi qu'au Nasdaq. L'éditeur français considère qu'il doit se tourner vers les USA pour chercher la croissance. Les débuts du titre seront néanmoins difficiles.

1997

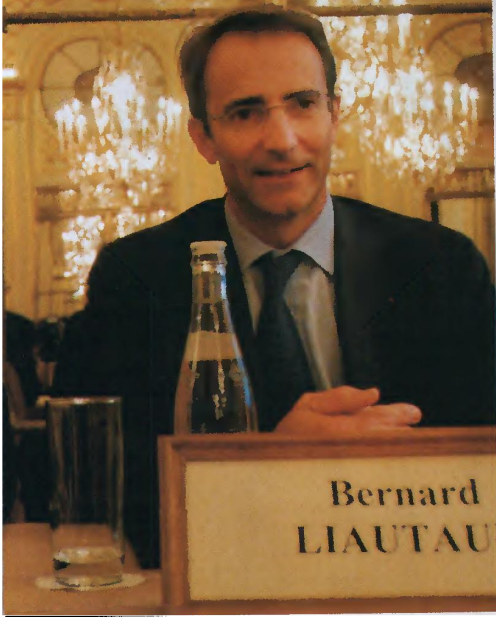
Business Objects dépasse les 100 millions de dollars de chiffre d'affaires en atteignant 114 millions de dollars pour 700 000 licences en circulation. La société compte 757 personnes.

2003

Acquisition de Crystal Decisions. Spécialiste reconnu du reporting de masse, l'Américain et ses 1 700 employés passe sous la coupe de Business Objects et lui apporte 25 000 clients de plus à une base installée qui en compte 18 000.



ALLIANCE. Lors de la conférence de presse tenue le 8 octobre à Paris, Léo Apotheker, président délégué de SAP, et Bernard Liautaud, chargé de la stratégie de Business Objects, ont insisté davantage sur les perspectives de croissance que promettent les synergies commerciales entre les deux entreprises que sur l'intégration technique.



explique Léo Apotheker, président délégué de SAP. L'éditeur entend prendre la part du lion d'un marché (applications, décisionnel, gestion de la performance) qu'il estime à 75 milliards de dollars à l'horizon 2010. L'accent sera donc mis sur les 60% de clients non équipés en SAP.

Quant à Business Objects, « ce mariage lui garantit une pérennité à long terme », poursuit Léo Apotheker. Et de pérennité, il en avait besoin. Sa situation devenait à lointaine échéance difficilement tenable. Ses revenus sont au beau fixe (+20% par trimestre en moyenne), mais ses parts de marché tendent à reculer légèrement. L'icône de la BI allait se retrouver coincée entre deux géants de l'infrastructure : Oracle bien sûr, et Microsoft qui le concurrence désormais sur tous les fronts. Depuis deux ans, Microsoft s'appuie sur SQL 2005 pour le stockage et l'analyse multidimensionnelle. L'éditeur rajoute aujourd'hui avec Performance Point une couche de restitution et un outil de planification exploitant le frontal Excel. BO aurait-il pu poursuivre son chemin seul ? Le rachat d'Hyperion (soufflé par Oracle) l'aurait en tout cas aidé en lui ouvrant les portes des directeurs financiers anglo-saxons.

L'offre de BO sera portée par une entité indépendante de la plateforme SAP qui, par ailleurs, regroupera les produits de Virsa (gestion des risques) et d'Outlook Soft. Pour autant, BO n'est pas à l'abri « d'un passage à la moulinette par SAP », explique Yves Cointrelle, directeur associé d'Homsys. Qui ajoute : « Un tel risque dépendra des priorités de SAP. Soit l'éditeur ne verra en BO qu'une opportunité pour vendre plus d'applications, soit, et c'est préférable pour le développement de BO, l'offre de ce dernier sera positionnée indépendamment du PGI de SAP. »

ques. « Nous devons résoudre une tension engendrée par une double volonté des entreprises, d'une part, à disposer d'outils décisionnels indépendants et, d'autre part, à les aligner de mieux en mieux sur les applications », explique Bernard Liautaud, chargé de la stratégie de BO.

Une concurrence frontale de BO avec Microsoft. Mais au-delà de l'intégration, c'est semble-t-il la logique commerciale qui prévaut : « La synergie que nous créerons avec BO concerne surtout la croissance »,

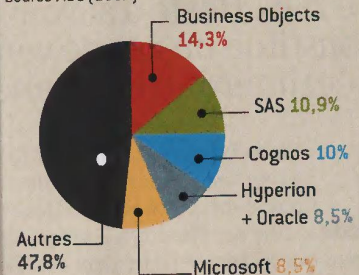
Un rachat de 4,8 milliards d'euros

- **4,8 Md€** : cela correspond à 5,5 fois le chiffre d'affaires de BO.
- **Clients : plus de 40 000** pour chacun des deux acteurs, dont près de 17 000 en commun.
- **Recouvrement des offres** : SAP compte maintenant au moins cinq outils d'élaboration et de consolidation budgétaire.

BO, leader incontesté

PARTS DE MARCHÉ DES PRINCIPAUX ÉDITEURS DU DÉCISIONNEL EN 2006 (*)

Source : IDC (2007)



(*) Requêtage, reporting, analyse, et datamining.

Le numéro un des applications reprend donc le numéro un de la BI. Mais un leader du décisionnel dont les parts de marché s'effritent (de 14,9% en 2005 à 14,3% en 2006) sur un marché en hausse de 11% (6,25 milliards de dollars). Quant aux parts de Cognos, elles stagnent alors que celles de SAS, Oracle et Microsoft augmentent.

Le paysage du décisionnel s'articulera donc autour des trois grands ténors des applications : SAP, Oracle et Microsoft. Quid alors des rescapés ? SAS et Information Builders n'étant pas cotés en bourse, ils restent maîtres de leur destin. Mais Microstrategy ou Cognos ? Certains voient déjà le Canadien racheté par IBM, voire par HP. D'autres au contraire considèrent qu'il pourra faire valoir sa neutralité. « Malgré ce découpage, il reste pourtant une place pour de nouveaux entrants. Mais avec un nouveau modèle de développement, projette Jean-Michel Franco de Business et Décisions. Comme l'open source ou le service en ligne de logiciels. »

VINCENT BERDOT ET ALAIN CLAPAUD

redaction@01informatique.presse.fr

