

Perspective de MicroStrategy sur l'acquisition de Business Objects par SAP

SAP a récemment annoncé son plan d'acquisition de Business Objects pour 4,8 milliards d'Euros (6,8 milliards de dollars). En tant qu'éditeur majeur de logiciels de Business Intelligence (BI), MicroStrategy a suivi de près cette annonce. Nous souhaitons à présent partager nos perspectives sur l'impact de cette acquisition sur le marché de la BI.

Remaniement du marché de la BI

Nous sommes persuadés que cette acquisition s'inscrit dans la continuité d'un processus d'écrémage sur le marché de la BI. Business Objects a connu une croissance considérable en taille grâce à une longue série d'acquisitions, mais ces acquisitions ont masqué des faiblesses fondamentales dans ses offres technologiques. En effet, les produits BI de Business Objects sont fragmentés, manquant d'évolutivité et d'intégration, ce qui les rend inappropriés à de nombreuses applications de BI d'entreprise de nouvelle génération.

Sur les marchés de la BI départementale et de la BI pour les PME, Business Objects est confrontée à une rude concurrence de la part de Microsoft et de diverses start-up qui ciblent le même secteur. Sur le marché de l'élaboration budgétaire et des prévisions, Business Objects doit faire face aux produits bien établis de Hyperion (désormais Oracle), Adaytum (désormais Cognos) et des offres organiques proposées par les éditeurs de solutions ERP.

La société MicroStrategy se focalise sur les solutions de BI avec une architecture totalement organique. Elle est donc bien positionnée pour réussir sur ce marché. Notre niche "la BI industrielle" est idéale pour les grandes entreprises disposant de volumes importants de données, de vastes populations d'utilisateurs et qui ont besoin de solutions analytiques en libre-service destinées à l'utilisateur final. Nous avons maintenu un axe continu sur ce marché et améliorons sans cesse notre technologie en vue de fournir un niveau de service élevé à nos clients.

Questions importantes à propos de cette acquisition

1. Pourquoi la société Business Objects était-elle si impatiente d'être achetée ?

Nous pensons que la société Business Objects avait besoin de cette acquisition car elle avait accumulé de nombreuses technologies non intégrées dans un marché où l'intégration technique organique est essentielle pour fournir des solutions de BI d'entreprise. Les technologies disparates de Business Objects l'ont éloignée de son cœur de métier, ce qui a entraîné de mauvais résultats en termes de licences pour ses lignes de produits. Business Objects avait besoin d'un gros acheteur comme SAP pour disposer d'un nouveau marché plus flexible dans lequel proposer sa gamme de produits disparates.

2. La société SAP s'est-elle empressée d'acheter Business Objects ?

Certains analystes suggèrent que la société SAP s'est précipitée pour acheter Business Objects à un prix élevé, alors même que Business Objects avait averti que ses résultats pour le 3^{ème} trimestre seraient bien inférieurs aux estimations de Wall Street.

Nous nous demandons si cette acquisition constitue une action de défense de SAP pour empêcher un concurrent d'acquérir Business Objects. En effet, en l'absence de concurrence, SAP aurait attendu que Business annonce ses résultats pour le 3^{ème} trimestre et aurait pu acheter l'entreprise pour une somme nettement inférieure aux 6,8 milliards de dollars payés.

Si l'acquisition de Business Objects entrainait dans le cadre d'une stratégie et d'un plan mûrement réfléchis, pourquoi la société SAP aurait-elle acheté OutlookSoft deux mois plus tôt ? OutlookSoft est en concurrence directe avec les produits Cartesis de Business Objects.

Si elle s'est précipitée dans l'achat, la société SAP n'a probablement pas correctement analysé la qualité de l'offre Business Objects, la position de Business Objects sur le marché et l'incapacité des forces de vente de Business Objects à positionner tous ses produits redondants. L'autre handicap caché pour SAP réside dans la difficulté récurrente que les clients de Business Objects ont expérimentée lors de la migration vers XI Version 2. Un pourcentage important d'entre eux n'a toujours pas réussi cette migration plus de deux ans après la sortie du produit.

3. Les clients de Business Objects devront-ils subir des migrations encore plus importantes ?

À moins que SAP maintienne Business Objects comme un produit indépendant de son offre actuelle, il est probable que les diverses architectures de Business Objects soient changées pour faciliter leur intégration à une suite SAP plus cohésive. Cette situation implique plusieurs migrations majeures pour les clients de Business Objects. Bon nombre de ces clients, qui ne font pas partie de la base de clientèle de SAP, devront subir ces migrations sans avantage direct.

À l'opposé, les clients MicroStrategy n'ont dû faire face à aucune migration d'architecture depuis le remaniement majeur de notre plate-forme en 2000 avec MicroStrategy 7. Nous prévoyons un long avenir pour notre nouvelle architecture moderne et organique.

4. La technologie de Business Objects sera-t-elle encore moins appropriée au data warehousing ?

Dans la mesure où SAP influence l'alignement des produits Business Objects avec les besoins des clients et applications SAP, les priorités de ces produits vont changer et seront moins axées sur les besoins des entrepôts de données standard. Business Objects et SAP prétendront probablement que la technologie de Business Objects est optimisée pour les solutions BI de SAP et les entrepôts de données des entreprises, mais le fait est que les logiciels d'entreprise actuels sont tellement complexes qu'ils ne peuvent être optimisés que pour une seule architecture majeure.

"Other acquisitions that SAP has made have tended to end up being engulfed in its maw and never seeing the light of day again. Worse, the technology it acquires tends to end up being specifically targeted at SAP customers even when the company has said that won't happen. For example, when SAP acquired TopTier it was quite explicit that that company's product would continue to be marketed to non-SAP customers. And was it? In theory perhaps, in practice no."
Phillip Howard, Director of Research - Technology, Bloor Research, October 7, 2007

À l'inverse, les priorités de MicroStrategy en matière de développement sont régies par les besoins de la BI d'entreprise, principalement le support de performances élevées pour les entrepôts de données relationnels très volumineux.

5. Comment les sociétés Business Objects et SAP parviendront-elles à rapprocher leurs technologies redondantes ?

Quelles seront les conséquences de ce rapprochement pour les clients ?

Il existe un chevauchement important entre les suites de produits SAP et Business Objects. Les clients qui disposent de produits subissant une intégration devront faire face à des migrations pénibles, tandis que ceux qui utilisent des produits dont l'intégration n'est pas prévue doivent se préparer à l'éventualité que SAP ralentisse (puis arrête) le développement de ces produits.

Les analystes ont exprimé des inquiétudes quant à la capacité de SAP à présenter rapidement un calendrier complet de commercialisation des produits.

“Until both companies go through a formal product road map exercise, which may take at least a few months, it is unclear which products will remain front and center of SAP’s Performance Management strategy and which ones will be relegated to the ‘second class citizen’ status.” *Boris Evelson, Forrester, October 7, 2007*

Voici les principaux domaines dans lesquels on constate un chevauchement entre les produits des deux entreprises :

Catégorie de produits	Business Objects	SAP
Tableaux de bord et scorecards	Xcelsius, Dashboard Manager, Crystal Vision	Visual Composer, Web Application Designer
Requêtes, analyse et reporting	Web Intelligence, OLAP Intelligence, Voyager, Crystal Reports, Cartesis, Inxight Software	BEx Web Analyzer, Bex Analyzer, ABAP™, Bex Report Designer, Pilot
Plug-ins Office	Live Office	BEx Analyzer
Infrastructure d'applications	Nsite (on demand), crystalreports.com Applications verticales et horizontales	SAP® xApps™ Applications verticales et horizontales
Outils de conception	Desktop Intelligence, Designer	BEx Query Designer
Portails	InfoView	SAP NetWeaver® Portal
Gestion des performances ou CMP	SRC Software, ALG Software, Cartesis	SEM-BCS, BPS, NetWeaver® BI-Integrated Planning, OutlookSoft, NetWeaver® BI Advanced Planner and Optimizer, mySAP ERP Express Planning
Gestion de données	Metadata Manager, Composer	SAP NetWeaver® Master Data Management
ETL / EII / EIM	Data Integrator (Acta), Data Federator (Medience), Data Quality (Firstlogic, FUZZY! Informatik)	Routines d'extraction de données
Mobile	Mobile Interactive Viewing (InfoView Mobile)	SAP NetWeaver® Mobile

À l'inverse, MicroStrategy propose à ses clients une architecture unifiée avec des modules "plug-and-play" qui permettent aux utilisateurs de commencer avec des applications de BI aux dimensions raisonnables, puis de développer une architecture totalement intégrée qui évolue avec les besoins de l'entreprise. Avec MicroStrategy, chaque complément modulaire ajoute de nombreuses nouvelles fonctionnalités et améliore de façon incrémentale la valeur de tous les composants précédemment déployés.

6. Quelles sont les chances d'une intégration facile pour Business Objects et SAP ?

Business Objects et SAP présentent des différences culturelles à plusieurs niveaux :

- Éditeur d'applications vs. fournisseur de plate-forme
 - Le cœur d'activité de SAP est la fourniture d'applications. On peut douter de son expérience en matière de marketing et vente de technologie de plate-forme.
 - Au final, les priorités (plate-forme) et l'architecture de Business Objects seront subordonnées aux priorités de SAP (applications), car l'activité Applications de SAP génère plusieurs fois le chiffre d'affaires de Business Objects.
- Culture départementale vs. culture d'entreprise
 - Les équipes de vente et d'ingénierie de Business Objects se sont axées sur les solutions départementales.
 - Les équipes de vente et d'ingénierie de SAP se sont axées sur les solutions à l'échelle de l'entreprise.
- SAP ne dispose pas d'expérience connue dans l'intégration de plates-formes tierces
 - Depuis sa création, SAP poursuit une stratégie de croissance organique et n'a jamais réalisé une acquisition de cette envergure. "We believe there will be significant integration risks since SAP has not made an acquisition of this size before." *Pacific Growth Equities, October 7, 2007*

Engagement de MicroStrategy en faveur de ses clients et de la Business Intelligence

MicroStrategy occupe désormais la deuxième place des éditeurs indépendants de solutions de BI. Nous sommes une société indépendante à l'écoute de ses clients. Notre direction n'est pas établie à Waldorf GE, Redmond WA ni Redwood Shores CA.

MicroStrategy se consacre entièrement à sa technologie de BI, pas aux applications financières, ETL, EII ni MDM. En effet, nous sommes persuadés qu'il reste encore beaucoup à faire avant que la BI n'atteigne tout son potentiel et ne souhaitons donc pas nous éparpiller.

Notre indépendance nous permet de continuer à optimiser notre technologie pour assurer sa compatibilité avec divers outils (DBMS, ETL, serveurs, portails, outils de développement, navigateurs Web, etc.), car cette diversité est une réalité dans les environnements de nos clients. Notre intention n'est pas d'enfermer les utilisateurs dans une seule technologie.

En tant qu'éditeur indépendant, nous pouvons consacrer 100 % de nos ressources et de notre énergie à transformer en succès chaque implémentation de BI. MicroStrategy s'engage à fournir la meilleure technologie de BI à ses clients pour les aider à améliorer l'efficacité, la rentabilité et la croissance de leur activité tout en diminuant les risques associés.