

Pourquoi Informatica ?

Pourquoi maintenant ?

comment se frayer un chemin sur un marché difficile

« Tout en surveillant attentivement l'économie, les entreprises les plus habiles chercheront à tirer le maximum de la technologie pour dépasser leurs concurrents et se frayer un chemin sur un marché difficile. La concurrence sera rude et plus que jamais, les entreprises vont devoir exploiter leurs données pour acquérir davantage de visibilité, adapter rapidement leurs applications et leurs processus et optimiser ainsi leurs performances financières et opérationnelles. »

INTELLIGENT ENTERPRISE
À L'OCCASION DE L'ÉDITION 2009 DU PRIX DE
LA RÉDACTION

Le monde a subi de profondes mutations au cours de ces dix dernières années et le rythme auquel ces changements s'opèrent ne faiblit pas. Les activités se sont mondialisées par le biais d'Internet, des nouvelles technologies et des accords de libre-échange. Désormais, les données représentent la nouvelle monnaie d'échange. La survie et la réussite des entreprises dans le contexte macroéconomique et concurrentiel actuel dépendent de leur efficacité à récupérer les données, à les utiliser et à pouvoir s'y fier.

Malheureusement, cela se révèle extrêmement problématique pour bon nombre d'entreprises.

En effet, les données sont fragmentées dans toute l'entreprise. Elles sont enfermées dans diverses applications d'entreprise (systèmes de gestion financière, des ressources humaines, de la clientèle, des ventes, etc.). La plupart résident encore dans les systèmes mainframe (entre 30 et 35 % selon la plupart des estimations). Les données non-structurées, c'est-à-dire les données enregistrées dans les feuilles de calcul, les PDF ou les documents Word, représentent la majorité des données. Leur volume croît le plus rapidement. Pour compliquer davantage la situation, les données stratégiques résident à présent en dehors du firewall de l'entreprise, auprès des outsourceurs, des partenaires ou des fournisseurs d'applications SaaS qui utilisent des technologies de cloud computing. Lorsque les données sont connectées (ou si elles le sont), leur gestion s'effectue au cas par cas, par projet, ce qui génère un enchevêtrement d'interfaces aussi fragiles que difficiles à gérer.

Qui plus est, le volume de ces données connaît une croissance quasi exponentielle. Ainsi, une étude d'IDC a révélé que le volume des données numériques devrait passer de 281 exaoctets en 2007 à presque 1 800 exaoctets en 2011, soit un taux de croissance annuel combiné de presque 60 %.¹

Concrètement, qu'est-ce que cela signifie ?

INFORMATICA®

¹ « The Diverse and Exploding Digital Universe » (L'univers numérique : diversité et explosion), une étude mise à jour sur la croissance internationale des informations jusqu'en 2011 réalisée par IDC en mars 2008

« ...une part très significative du budget informatique – 63 % – est réservée aux opérations en cours et à la maintenance, et non aux nouvelles initiatives. En particulier, une part très importante du budget réservé à la maintenance permet d'assurer le support de l'intégration d'applications. Cela s'explique principalement par le fait que la plupart des entreprises ont créé un véritable « imbroglio d'intégration ». Elles n'ont fait qu'accroître les coûts de maintenance et fragiliser les points d'intégration qui n'ont de cesse de se briser à chaque fois qu'un changement intervient. »²

La pression est forte.

Les services informatiques comme le vôtre le savent très bien. La majorité des budgets sont réservés à des opérations de maintenance indispensables à la survie des entreprises et non à de nouvelles initiatives susceptibles de supporter l'activité. Ainsi, à moins de trouver une meilleure manière de gérer et d'optimiser vos données, la situation ne peut qu'empirer à mesure que les volumes augmentent.

Les projets susceptibles de générer une valeur stratégique plus importante pour l'entreprise traînent en longueur ou présentent un risque. Comprendre les comportements des clients et convertir ces comportements en opportunités de vente reste une tâche bien difficile. Par ailleurs, il est impossible de tirer au maximum profit d'une fusion ou d'une acquisition car les systèmes ne peuvent pas être modernisés ni consolidés comme souhaité. La collecte et la validation des données visant à respecter les réglementations de mise en conformité de plus en plus nombreuses représentent des tâches compliquées et fastidieuses. En résumé, dès lors que les services informatiques font de leur mieux avec le peu de ressources dont ils disposent pour garder le bateau à flots, toutes les initiatives liées aux données présentent un risque.

Chargés d'apporter une solution à ce problème inextricable et livrer des données exactes, fiables et en temps voulu, les services informatiques subissent des pressions.

Mais face à une augmentation des volumes et de la complexité, comment peuvent-ils s'y retrouver – et faire en sorte que l'entreprise puisse améliorer son efficacité et en retirer un avantage certain ?

Comment agir plus vite, plus efficacement et à moindre coût ?

Maintenant plus que jamais, Informatica est LA réponse.

L'intégration de données. C'est notre activité. Notre seule activité. Et nous la maîtrisons mieux que quiconque.

Informatica fournit la première plate-forme d'intégration de données du marché. Notre mission ? Donner à nos clients ce dont ils ont besoin : une solution d'intégration de données capable, mieux que n'importe quelle autre solution, d'intégrer davantage de données, depuis un plus grand nombre de systèmes, en moins de temps.

Testée sur environ 500 000 combinaisons de plates-formes et d'applications, notre plate-forme d'intégration de données affiche une interopérabilité avec le nombre le plus important qui soit de normes, de systèmes et d'applications. Ce point de vue universel et objectif nous rend actuellement unique sur le marché. Il fait de nous le partenaire stratégique idéal des entreprises qui cherchent à résoudre leurs problèmes d'intégration de données, quelle que soit l'ampleur de ces problèmes.

Du fait que nous nous concentrons sur l'intégration de données, nos offres sont bien supérieures à celles des autres fournisseurs, tant au niveau des performances que de l'innovation – tout particulièrement dans les cas où l'intégration n'est que l'un des multiples domaines d'activité proposés.

Vous êtes notre priorité.

Chez Informatica, nous pensons que l'industrie a besoin d'un acteur fort et indépendant, un acteur disposant d'une vue objective quant à la façon de résoudre les problèmes énoncés par les clients. Nous sommes cet acteur. Nous n'avons aucune raison d'agir de manière intéressée, aucun système propriétaire à favoriser et à protéger, aucune norme à imposer. Nous ne nous positionnons pas dans le camp des favoris. Nous ne favorisons aucune base de données ni aucune application. Nous nous positionnons dans le camp du client. À partir de là, nous les aidons mieux que quiconque à concevoir la solution la mieux adaptée.

C'est une question de flexibilité et d'ouverture. Il s'agit de proposer aux clients le coût total d'exploitation le plus faible qui soit pour le meilleur retour sur investissement possible.

système ouvert

« Nous travaillons avec Unix, Windows, Linux et un environnement de gestion multidonnées et multiplates-formes. Nous attachons une importance capitale à l'utilisation d'un système ouvert. »

BNP PARIBAS ASSURANCE

leader du marché

« Nous avons étudié les solutions proposées par d'autres sociétés, mais Informatica se pose en leader du marché de l'intégration et de la qualité de données, et notre évaluation a pu le confirmer. »

AVAYA

Une nouvelle étude menée par le Forrester a permis de révéler que les clients Informatica :

- Ont réduit leurs coûts de **5,5 millions de dollars** au total – 4,2 millions de dollars pour l'informatique et 1,3 million de dollars au niveau de l'entreprise – sur une période de 5 ans
- Ont augmenté la productivité des développeurs de **30 à 50 %** en remplaçant le codage manuel et en améliorant l'efficacité opérationnelle dans l'environnement d'intégration de données
- Prévoient un retour sur investissement de **88 %** après 3 ans avec un seuil de rentabilité atteint 18 mois seulement après le déploiement³

une accélération des performances

« En s'appuyant sur notre expérience, l'équipe LowerMyBills.com en charge du data warehouse a pu évaluer entièrement les produits disponibles sur le marché. Nous avons décidé par la suite de faire appel à Informatica compte tenu des avantages de conception fondamentaux que leur solution propose. L'architecture unifiée d'Informatica facilite la maintenance et la gestion des modifications. Informatica permet également une augmentation sans précédent des performances par rapport aux autres solutions, tout en proposant l'ouverture et la souplesse dont nous avons besoin. »

LOWERMYPILLS.COM

Toutes les technologies d'intégration de données ne se valent pas.

Informatica a tout misé sur l'innovation. L'architecture de notre plate-forme d'intégration de données a été conçue pour répondre à l'intégralité des exigences des projets d'intégration de données les plus complexes. Notre approche de l'intégration de données était différente dès le début. Nous avons séparé la logique de l'environnement d'exécution. Si cela peut paraître un vague détail technique pour certains, c'est cette même approche architecturale qui a permis à notre plate-forme de faire toute la différence, de par son exécution, mais aussi la rapidité avec laquelle nous pouvons répondre à l'évolution des exigences de nos clients. Nous avons continué à développer cette innovation et sommes désormais connus et respectés pour notre capacité à proposer une technologie puissante, assortie de versions régulières.

Une conception calquée sur vos besoins.

Pour qu'une plate-forme d'intégration de données génère une véritable valeur ajoutée, nous pensons qu'elle doit présenter quatre atouts.

Premièrement, elle doit être complète pour livrer des données fiables, au moment et à l'emplacement souhaités. Elle doit ensuite être ouverte pour pouvoir travailler avec les outils qui existent aujourd'hui dans votre entreprise ou qui existeront demain. Par ailleurs, elle doit être unifiée pour vous doter de toutes les fonctionnalités d'intégration de données nécessaires. Vous devez pouvoir en retirer une expérience intégrée hors pair à même de faciliter le partage et la réutilisation. Enfin, elle doit être économique : il s'agit de réduire le coût total de possession, de sorte que vous puissiez faire plus avec moins de moyens.

Notre plate-forme haute productivité satisfait tous ces critères.

Grâce à notre plate-forme, vous obtenez plusieurs garanties. Vous bénéficiez en effet d'une infrastructure d'intégration de données capable de supporter de multiples projets et types de projets, de promouvoir la réutilisation entre projets et de travailler avec vos applications, normes technologiques et systèmes existants. Enfin, cette infrastructure vous offre une réelle souplesse à mesure que votre environnement informatique évolue. Pour commencer, vous pouvez l'utiliser sur un projet unique et spécifique puis, au fil du temps, lui ajouter des fonctionnalités supplémentaires ou implémenter d'autres projets. De même, elle est conçue pour supporter chacun des rôles impliqués dans les projets d'intégration de données – gestionnaires de données, analystes de données, architectes, administrateurs et développeurs – pour accroître la productivité entre équipes et veiller à ce que les résultats de l'informatique correspondent aux besoins exprimés par l'entreprise.

Équipé de notre plate-forme, vous êtes libre de choisir ce qui convient le mieux à votre environnement – votre marché, votre entreprise et votre infrastructure informatique.

Si vous voulez avoir le choix, choisissez dès à présent Informatica.

L'amélioration des performances est désormais une nécessité.

Performances. Elles représentent la priorité d'un projet d'évaluation des technologies d'intégration de données. L'amélioration des performances est également la priorité principale de nos clients, et par là même, la nôtre. À l'instar de nos clients, nous n'avons cessé de travailler à l'amélioration des performances. C'est ce que nous faisons jour après jour. Actuellement, Informatica propose la solution la plus évolutive, la plus souple et la plus performante du marché – elle supporte tous les temps de latence, en mode batch ou temps réel. La société Informatica propose des fonctionnalités essentielles telles que l'équilibrage adaptatif des charges, le traitement en parallèle, la gestion des interférences, la gestion de mémoire, le traitement 64 bits et un large choix de méthodes pour optimiser les performances de votre infrastructure (p. ex. le partitionnement dynamique, le workflow et la session dans un environnement grid, l'option Pushdown Optimization). Elle assure ainsi des performances de premier ordre sur lesquelles vous pouvez compter pour répondre à vos besoins les plus exigeants en matière d'intégration de données.

Centralisation, le maître mot de l'optimisation.

Integration Competency Centers (ICC). Cinq années se sont écoulées depuis leur création. Ils sont toujours et plus que jamais d'actualité. Développer la bonne stratégie d'intégration de données est tout aussi important que de choisir la bonne plate-forme technologique, une plate-forme qui vous aide à optimiser au mieux votre investissement et vos ressources humaines.

Il est important d'appréhender l'intégration de données non pas projet par projet, mais dans une logique « multiprojets » s'étendant, in fine, à toute l'entreprise. Dans le cas contraire, l'informatique finit par devoir « intégrer l'intégration » ce qui ne fait qu'accroître la complexité et les coûts, allant à l'encontre de l'intérêt d'une intégration des données.

Informatica a aidé de nombreuses entreprises qui disposent aujourd'hui d'ICC au maximum de leurs capacités, notamment :

T. Rowe Price. Son ICC a permis de réutiliser plus de 50 % des développements effectués, soit 2,6 millions de dollars d'économie.

Duke Energy. Son ICC a permis de réaliser 200 000 dollars d'économie par an en supprimant le besoin de maintenir plusieurs interfaces, soit une économie totale de 3 millions de dollars.

Au lieu de « réinventer la roue » à chaque nouveau projet d'intégration de données, l'ICC permet aux entreprises d'optimiser leurs ressources et de valoriser leurs succès passés. Cela se traduit par des coûts de maintenance réduits, des opérations plus stables et des temps de réponse accélérés dès lors que les besoins métiers de l'entreprise évoluent.

un succès incontesté

« Notre ICC a été une réussite incontestable. Il a permis des économies très importantes de main d'œuvre en termes de nouveaux développements et de maintenance des applications tout comme il a renforcé la réduction des coûts logiciels et matériels au niveau des nouveaux projets d'intégration. Enfin, le coût par nouveau projet continue à diminuer du fait que nous sommes en mesure de réutiliser l'existant et d'accélérer le délai de mise à disposition. »

T. ROWE PRICE, QUI UTILISE INFORMATICA POUR SON ICC

des économies de temps et d'argent

Selon l'un des principaux cabinets d'analyse, un ICC (Integration Competency Center) permet d'économiser en moyenne 30 % sur le temps et l'argent consacrés au développement des interfaces de données et des applications d'intégration et 20 % sur les coûts de maintenance. Il permet en outre d'obtenir un taux de réutilisation des composants d'intégration de 25 %.

Près de
100 %

→ Taux de réussite au moment de la mise en exploitation

95 %

→ Taux de renouvellement, nettement supérieur à la moyenne du marché qui est de 86 %*

Les préoccupations de nos clients sont les nôtres.

Les clients d'Informatica jouent un rôle majeur dans les développements futurs des produits. Notre Customer Advisory Board (Comité consultatif sur les clients) aide à définir et à valider la direction de nos produits. Pendant ce temps, notre Regional User Groups and Product Enhancement Process (Processus d'Enrichissement des Produits et Groupes d'Utilisateurs régionaux) permettent à l'ensemble de nos clients de prendre part à un processus collectif visant à établir les priorités des améliorations futures, notamment les nouvelles fonctions et fonctionnalités – nomination, vote et communication des suggestions sur les produits, directement à l'équipe d'Informatica en charge du développement.

Nos clients en sont la preuve.

Informatica possède l'un des taux de réussite de déploiement les plus élevés du marché.

Vous pourriez interpréter ce résultat comme la preuve que nous possédons une excellente solution. Vous auriez d'ailleurs tout à fait raison. Cependant, le déploiement des produits logiciels ne s'effectue pas de lui-même. Autant dire que notre taux de réussite qui avoisine les 100 % a une autre explication.

Nous sommes engagés à conduire nos clients sur le chemin de la réussite, et comme le montrent leurs résultats, nous respectons cet engagement.

Demandez donc à **ACH Food Companies**. Informatica leur a permis d'**économiser 3 millions de dollars** en gagnant 3 mois sur la migration des données de leur projet ERP.

Ou demandez encore à **Avaya**. Leur Centre d'Excellence en charge de la qualité de données a déjà permis de récupérer 2 millions de dollars après la correction des adresses erronées qui empêchaient la facturation des clients. Il a aidé à identifier les régions pour lesquelles des frais s'appliquent. Il assure une facturation des clients d'après les produits et les services spécifiques figurant sur leur contrat. Il a également aidé à revitaliser la tarification et à migrer les grilles tarifaires des clients, d'une grille spéciale vers une grille standard. Grâce à Informatica, Avaya a réalisé un **retour sur investissement de 2 000 %**.

Duke Energy a économisé **3 millions de dollars en 2 ans sur ses opérations et sa maintenance**. La société a pu réduire de 35 % le temps et les coûts nécessaires à ses différentes fusions et acquisitions et réaliser des économies d'échelle avec 17 projets déployés au cours des 15 premiers mois d'existence de son ICC.

Ellie Mae est parvenu à un **coût total d'exploitation réduit de 40 %** et à **une livraison des projets 7 fois plus rapide** après avoir migré ses données depuis son application CRM propriétaire vers salesforce.com.

KPN profite à présent, dans son centre d'appels, d'un accès à des données précises et en temps réel. Résultat ? Les représentants du service client passent désormais 10 % moins de temps sur chaque appel. **Leur productivité a augmenté de 5 %, tout comme le revenu moyen par utilisateur** et ils ont réduit la perte de clients de 10 % par an.

Rabobank a diminué ses coûts de maintenance de 40 % pour parvenir à **1 million de dollars d'économie par an**.

Notre réussite est indissociable de celle de nos clients. Nous ne pouvons en effet mesurer le chemin que nous avons parcouru qu'en mesurant le chemin parcouru par nos clients. Un service et un support de qualité – le tout associé à un produit d'excellence – et la réussite de nos clients est assurée.

Nous sommes là pour vous.

Un support leader du marché.

De la même façon que nous avons investi dans le domaine de la recherche et du développement pour concevoir des solutions innovantes, nous avons investi dans la mise en place d'une structure de support client qui propose un service de grande qualité. Dans les faits, pour la deuxième année consécutive, notre support client occupe la première place dans l'industrie de l'intégration de données. Pourquoi ? En voici quelques raisons.

Tout d'abord, notre équipe de support a développé et défini avec précision un ensemble de processus et de procédures qui garantissent une approche cohérente et efficace destinée à isoler les problèmes et à les résoudre. Elle a notamment créé un système centralisé et sophistiqué de consignation et de suivi des appels qui procède à une redistribution automatique des dossiers en fonction de la gravité et de la priorité du problème détecté. Le support est accessible de plusieurs façons – par téléphone, par e-mail et via un portail en ligne riche en fonctionnalités – autant dire que nos clients ont toujours à disposition les informations ou la personne pouvant les aider à résoudre leur problème. Nous proposons une véritable option « follow the sun » avec la possibilité de contacter les ingénieurs du support 24h/24 et 7j/7. Nous continuons également à investir dans le contenu en ligne, de même qu'à l'optimiser. Nous souhaitons proposer un contenu en « libre-service » performant capable d'aider les utilisateurs à résoudre leurs problèmes. Ainsi, une enquête TNS récente a permis de souligner que de 80 à 100 % des clients ont pu résoudre leurs problèmes au moyen de notre base de connaissances en ligne. Pour tout ce qui a trait au support client, deux critères nous aident à mesurer nos performances : un niveau de service en constante progression et des délais de résolution des problèmes en constante diminution.

Expérience. Méthodologie. Solide expérience.

Les IPS (Services Professionnels Informatica) ont mené à bien des milliers de projets d'intégration de données. Qu'est-ce que cela signifie ? Qu'ils ont développé une vraie méthodologie éprouvée – Velocity – qu'ils utilisent ainsi que leurs clients pour parvenir à une implémentation rapide et réussie des projets. Qu'ils ont acquis des connaissances métiers pratiques. Qu'ils ne reproduisent pas les erreurs que commettent parfois des consultants moins expérimentés. Qu'ils garantissent un déploiement optimal de la plate-forme Informatica.

Plus vous en savez et meilleurs sont les résultats.

Le service Informatica Global Education délivre des formations intensives, consistantes et riches d'enseignements pratiques. Tous les cours sont mis au point par des experts reconnus dans leur domaine, ayant une excellente maîtrise théorique et pratique de la discipline qu'ils enseignent. Ce programme exhaustif, basé sur des rôles, met l'accent sur les applications du monde réel. Il propose à la fois des cours magistraux et des démonstrations avec des séances de travaux pratiques, des discussions et des sessions de questions-réponses pour une compréhension et une assimilation maximales. Plus de 20 sessions, couvrant l'intégralité de la gamme de produits Informatica, sont disponibles sur site, sur Internet et dans les centres de formation de premier choix, à travers le monde.

n°1 de la fidélisation des clients dans le domaine de l'intégration de données

Dans une étude indépendante réalisée en 2008, le support Informatica est arrivé en tête dans le domaine de l'intégration de données et ce, pour la deuxième année consécutive.

plébiscite

Le service international de support client d'Informatica a reçu un Stevie® Award dans la catégorie Ventes et service clientèle

comment tripler sa productivité

« Nous avons envoyé l'un de nos principaux développeurs à une formation PowerCenter de niveau I pour qu'il nous aide à redynamiser notre projet. Nous ne souhaitions pas en effet avoir à demander un délai supplémentaire. La formation dispensée par Informatica nous a permis de tripler notre productivité et nous a aidés à terminer notre projet en un an, comme souhaité à l'origine. »

PFIZER

Nous renforçons vos chances de succès à long terme.

Chez Informatica, nous comprenons l'importance que revêtent pour nos clients l'utilisation et le support des solutions intégrées de bout en bout. Nous comprenons également qu'il est important pour eux de faire évoluer ces solutions, ainsi que de disposer d'un large vivier de ressources expérimentées garantissant la réussite de leur projet dans la durée.

Plus de développeurs. Plus de places. Plus de choix.

La rumeur court. Les développeurs Informatica sont plus faciles à trouver et moins onéreux que ceux spécialisés dans d'autres technologies – autant dire pour vous des ressources plus nombreuses à disposition pour vous aider à mettre en place vos projets. Notre réseau technique supporte ces développeurs en les intégrant à une communauté collaborative en ligne qui propose notamment des forums de discussion pour un échange interactif d'informations, un partage des ressources et une communication ouverte entre les membres et Informatica. Ce réseau actif compte plus de 46 000 membres répartis dans plusieurs centaines de pays.

+ de 1000 contre 330

Selon une recherche effectuée aux États-Unis en décembre 2008 sur le site Dice.com, il existe plus de 1 000 développeurs Informatica contre 330 pour IBM et 60 pour Business Objects

Plus de partenaires. Plus de ressources.

Chez Informatica, nous reconnaissons le rôle prépondérant de nos partenaires qui veillent à ce que nos clients puissent déployer et exécuter les meilleures solutions d'intégration de données. C'est la raison pour laquelle nous entretenons depuis longtemps déjà des partenariats fructueux avec plus de 225 sociétés de premier plan.

Contactez-nous dès aujourd'hui

Téléphone : +33 1 42 04 89 00

Des partenaires spécialisés dans le conseil aux partenaires technologiques, la liste est longue – Accenture, Bearing Point, Cap Gemini, Deloitte, EDS, IBM, Oracle, SAP, Siebel, Teradata, pour n'en citer que quelques-uns – et continue de s'étendre.

Maintenant plus que jamais, Informatica est LA réponse.

INFORMATICA

Siège mondial, 100 Cardinal Way, Redwood City, CA 94063, États-Unis

Téléphone : +1 650 .385 .5000 Télécopie : +1 650 .385 .5500 Appel gratuit depuis les États-Unis : +1 .800 .653 .3871

www.informatica.com/fr

Informatica dans le monde : Allemagne · Australie · Belgique · Canada · Chine · Corée · Espagne · États-Unis · France · Irlande · Italie · Japon · Pays-Bas · Portugal · Royaume-Uni · Singapour · Suisse

© 2009 Informatica Corporation. Tous droits réservés. Imprimé aux États-Unis. Informatica, le logo Informatica et The Data Integration Company sont des marques commerciales ou des marques déposées d'Informatica Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays. Tous les autres noms de sociétés et de produits cités sont la propriété de leurs détenteurs respectifs et peuvent avoir fait l'objet d'un dépôt de marque.

6485FR (19/05/2009)