

Communiqué de Presse

La Démocratisation de la BI, maître-mot de BiBOARD

Grenoble, le 16 octobre 2012. En préambule du forum Decideo, Fabrice Fruoco, Directeur Général de BiBOARD, nous livre sa vision stratégique dans le domaine de la Business Intelligence. Ou comment comprendre en 5 minutes le positionnement de BiBOARD sur le marché de la BI.

1. M. Fruoco, pourriez-vous nous parler de l'évolution de BiBOARD ?

Au début de l'aventure **BiBOARD**, nous étions un outil de restitution des données. Aujourd'hui, nous avons énormément évolué dans notre approche de la BI. En termes de produit, nous voulons désormais **couvrir le spectre complet de l'accès à l'information**. Il existe à l'heure actuelle des produits qui sont spécifiques : des outils statistiques, d'analyse prédictive, de restitution de données, etc., mais il n'y a pas d'outil permettant d'analyser l'ensemble des données d'une entreprise en temps réel. BiBOARD veut proposer à ses clients une offre **complète d'analyse temps réel de l'information**, en s'appuyant sur des technologies innovantes permettant de traiter un gros volume de données, qu'elles soient structurées ou non. Des partenaires mondialement connus tels qu'ATOS, BULL, ALTRAN ou encore SOPRA, pour ne citer qu'eux, nous font confiance. BiBOARD a ainsi conquis près de 400 000 utilisateurs.

2. Quelle est la vision de BiBOARD pour se différencier dans l'univers de la BI ?

Notre objectif, c'est la **démocratisation de la BI**. Pour l'illustrer, prenons le parallèle avec l'Internet d'il y a dix ans : dans les entreprises, seuls les responsables et les dirigeants y avaient accès. Aujourd'hui, tout le monde a Internet au bureau, et c'est impensable de s'en passer. On ne pourrait pas travailler au quotidien et on serait moins performant. La Business Intelligence, c'est pareil. Aujourd'hui, dans les entreprises, il y a seulement une poignée d'utilisateurs d'outils de BI. A BiBOARD, l'objectif, c'est que **tous les salariés d'une entreprise puissent accéder à ces outils**. Nos outils apportent aux salariés l'information nécessaire pour améliorer leurs performances au quotidien, qu'ils aient une vision macro de leur activité ou bien une vision plus opérationnelle.

3. Quels sont les points forts du produit BiBOARD ?

Trois grands domaines nous distinguent des autres produits du marché de la BI :

1. La démocratisation, qui s'illustre ici : notre technologie permet de fournir **autant de licences que de salariés de l'entreprise**. Et ça, ça n'existe nulle part ailleurs.

2. BiBOARD permet non seulement de pouvoir **restituer de l'information en temps réel** via une interface web mais aussi de par **notre approche transactionnelle**, de pouvoir **enrichir le contenu directement par le portail**. Il est ainsi très simple de concevoir des applications métiers comme celles que l'on utilise chez nous pour la gestion des notes de frais, par exemple.

3. Nos outils sont capables **d'absorber de gros volumes de données en temps réel, de répondre avec performance aux sollicitations** concernant les informations récoltées, en fournissant un historique de l'information.

4. Si vous deviez qualifier en quelques mots le produit BiBOARD, quels adjectifs choisiriez-vous ?

Simple, rapide et efficace. Aujourd'hui, en 3 jours, nos clients deviennent opérationnels sur l'ensemble du produit. Je vais prendre l'exemple de l'un de nos partenaires qui a effectué un transfert de compétences sur les produits BiBOARD vers un jeune salarié. Celui-ci qui s'est approprié le produit en l'espace de deux jours ! Pour nous, c'est une véritable réussite et une fierté. Les clients sont **autonomes en 3 jours**, et peuvent ainsi apporter rapidement de la valeur ajoutée à l'entreprise grâce au produit.

5. Comment voyez-vous les futures versions de votre produit ?

Demain, le produit va certes évoluer, nous allons l'enrichir en fonctionnalités, mais le leitmotiv de BiBOARD restera : simple, rapide et efficace. On a vu trop de produits commencer en étant simples, rapides de mise en œuvre, mais au fil des évolutions, plus le produit devenait complexe et plus il perdait en simplicité d'utilisation et donc l'attrait du début. Nous voulons absolument éviter cet écueil.

6. Quels sont les objectifs de BiBOARD ?

L'objectif de BiBOARD est de **se faire une place sur le marché**. Nous avons l'ambition de bousculer les produits « historiques » déjà présents et de montrer que notre produit n'a pas à rougir face à la concurrence. On ne peut pas prétendre avoir la même visibilité que les outils historiques, mais nous mettons toutes les ressources nécessaires pour atteindre cet objectif.

7. Et en termes d'événements ? Les prochaines dates importantes de BiBOARD ?

Pour la deuxième année consécutive, nous sommes **sponsors du forum Decideo**, et pour nous c'est très important car c'est grâce à cet événement que nous avons réussi à nous faire connaître. Tant que cet événement sera organisé, nous resterons sponsors.

A propos de BiBOARD

BiBOARD est un acteur clé de la Business Intelligence qui a su développer une approche complètement différente du décisionnel. Grâce à une technologie innovante, BiBOARD permet à tout utilisateur de créer des applications Web, tableaux de bord sans aucun développement et surtout d'instaurer un réel dialogue entre les utilisateurs, les clients, les partenaires, les fournisseurs. Avec plus de 500 000 utilisateurs et près de 11 000 nouveaux utilisateurs par mois, BiBOARD est désormais un acteur manifeste de la BI ; BiBOARD est une solution agile et puissante, conçue en étroite collaboration avec ses premiers clients, pour répondre à leurs besoins. BiBOARD est membre de l'AFDEL. Pour plus d'informations, retrouvez-nous sur www.biboard.fr.