

Magic Quadrant pour les outils de planification agile d'entreprise

25 avril 2022 - ID G00751263 - 41

Par Bill Blosen , Mike West,

Le besoin accumulé d'adaptabilité informatique entraîne une augmentation du taux d'adoption des outils de planification agiles et agiles d'entreprise. Ce Magic Quadrant décrit 17 fournisseurs d'outils de planification agile d'entreprise et le marché fr pleine croissance pour aider les leaders des applications et du génie logiciel à faire le bon choix.

Définition / description du marché

Gartner définit les outils de planification agile d'entreprise (EAP) comme des produits qui permettent aux organisations de faire évaluer leurs pratiques agiles pour prendre en charge une vision holistique de l'entreprise . Ces outils servent de plaque tournante pour la définition , la planification et la gestion du travail. Tout comme l'agilité est une évolution des méthodologies de développement , les outils EAP sont une évolution des outils centrés sur le projet / l'équipe pour soutenir une approche exploitable sur les résultats commerciaux pour gérer la livraison de produits agile à grande échelle . Cette évolution est mise en preuve par le fait que plusieurs de ces outils permettent également des capacités de gestion de portefeuille de projets (PPM) et de gestion de portefeuille stratégique (SPM). Les flux Value apparaissent comme un moyen populaire d'optimiser la livraison des équipes agiles /DevOps. Cela se reflète dans le fait que les fournisseurs de PAE tabagisme désormais en charge de la construction de la chaîne de valeur et de la convergence des fonctionnalités avec les plateformes de gestion de la chaîne de valeur (VSMP) et les plateformes de livraison de la chaîne de valeur (VSDP).

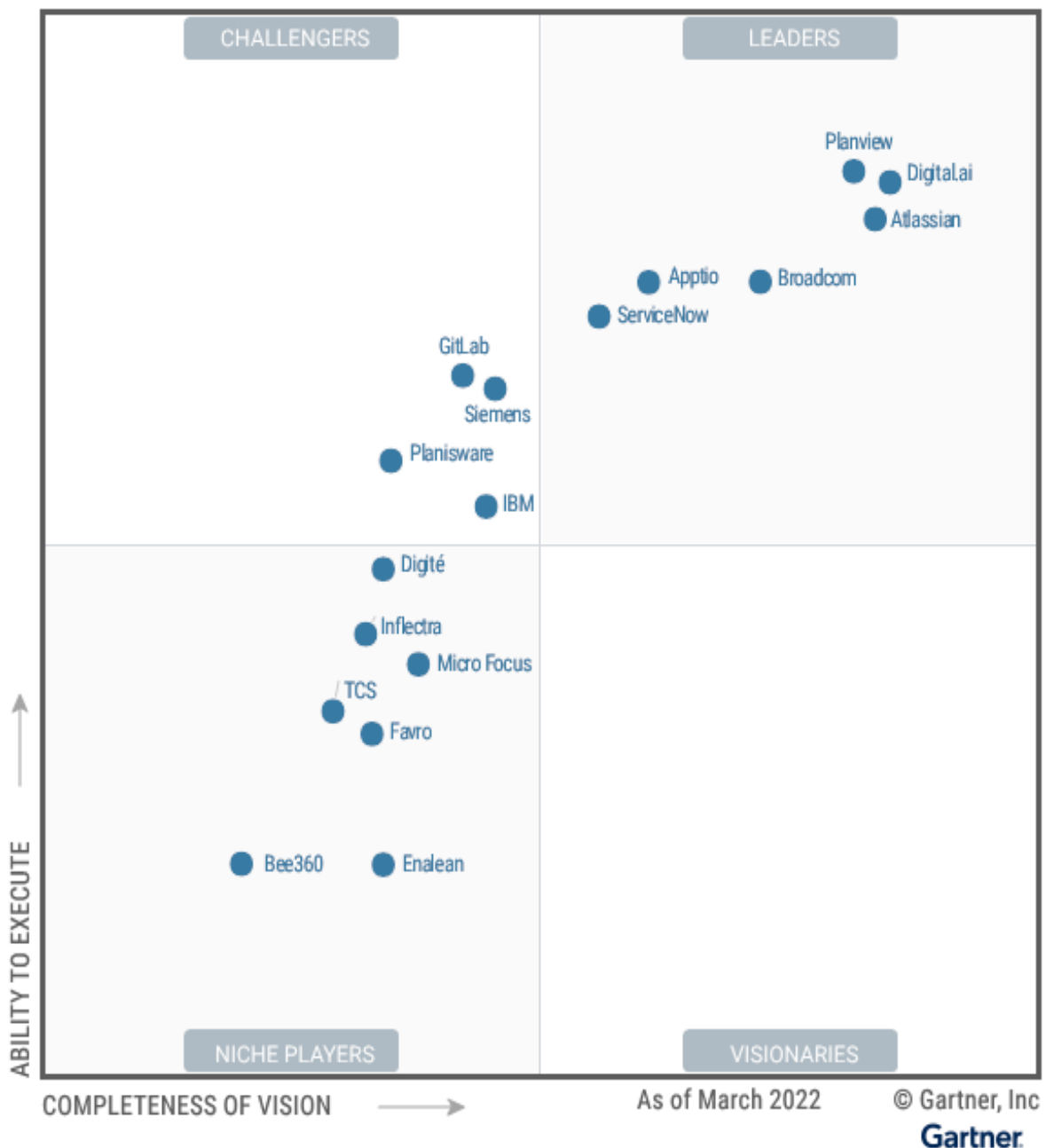
L'agilité d'entreprise est une pratique courante en croissance constante . Les organisations qui adoptent le développement agile d'entreprise sont mises au défi de réaliser le travail de plusieurs équipes agiles et d'adapter leurs processus de gouvernance et de leadership pour prendre en charge les méthodologies agiles . Les outils du PAE y contribuent fr offrant une visibilité accrue sur l'exécution du travail.

Les outils du PAE sur ce marché combinent des données provenant de sources multiples pour permettre :

- Livraison mensuelle , hebdomadaire et même valeur quotidienne _ incrémentielle fr fonction des résultats commerciaux

- Prix en charge des frameworks agiles d'entreprise tels que Scaled Agile Framework (SAFe) Feuille de route produit
- Gestion de la stratégie , des investissements et des objectifs
- Visibilité accrue sur le flux de travail
- Gestion des arriérés de travail
- Capacités de collaboration pour les individus et les équipes
- Gestion des dépendances inter-équipes
- Planification et prévision des versions
- Visibilité sur les aspects financiers du travail effectué

Figure 1 : Magic Quadrant pour les outils de planification agile d'entreprise 



Source : Gartner (avril 2022)

Forces et mises en garde des fournisseurs

Apptio

Apptio est un leader dans ce Magic Quadrant. Son outil EAP, Targetprocess , permet aux organisations de piloter un développement allégé et agile à grande échelle . Apptio propose sa solution pour les clouds privés , publics ou hébergés par des fournisseurs , et fournit un support solide aux travailleurs distants via des outils de collaboration. Targetprocess a rejoint Cloudability et ApptioOne dans la gamme de produits Apptio, anciennement vivifiant uniquement sur l'optimisation de la gestion financière, afin de lier les objectifs Stratégies de l'entreprise aux résultats commerciales .

Force

Gestion financière : Apptio est une société de produits financiers innovants avec un soutien de premier plan dans le processus Target, les portefeuilles numériques et hybrides , la feuille de route des produits , les objectifs et les résultats clés (OKR), les tableaux de bord d'investissement et de stratégie et le suivi budgétaire . Le processus Target d'Apptio fournit un soutien exceptionnellement solide en matière de flux de valeur et de dépenses d'investissement (capex) / dépenses d'exploitation (opex) pour la gestion financière et pour la gestion de portefeuille allégée dans SAFe .

- Croissance des ventes : L'organisation Apptio commerciale cible les 20 000 premières organisations mondiales , les clients existants d'Apptio , les clients Cloudability et les organisations du marché intermédiaire . Apptio commercialise Processus cible auprès des agilistes et des bureaux de gestion de projet (PMO) agiles dans les moyennes et grandes entreprises , et vend principalement directement , bien que l'augmentation des revenus des partenaires approche les 50% à l'échelle mondiale . Apptio est une entreprise fr croissance constante avec une croissance à deux chiffres d'une année sur l'autre de l'acquisition de clients, avec une croissance plus spectaculaire des revenus en raison d'une concentration accrue sur les clients plus importants .
- Mise à l'échelle Agile : Grâce à Targetprocess , Apptio soutient les organisations qui adoptent des frameworks de mise à l'échelle lean-agile tels que SAFe , Scrum of Scrums, Disciplined Agile, LeSS , Nexus et les frameworks de mise à l'échelle hybride . Targetprocess dispose de solides capacités d'intégration , de plus de 70 connecteurs et d'une synchronisation automatique bidirectionnelle avec Atlassian Jira Software et Microsoft Azure DevOps (ADO), prenant en charge les intégrations natives et activées par outils avec les outils de pipeline DevOps.

Précautions

Innovation technologique : La stratégie de solution d'Apptio a favorisé l'intégration de Targetprocess avec sa capacité financière par rapport à l'introduction de fonctionnalités telles que l'intelligence artificielle (IA) / l'apprentissage automatique (ML) ou la simulation Monte Carlo. Notamment , plusieurs leaders de ce Magic Quadrant proposent (et les clients s'y attendent) ce type d'innovation de la part des leaders de ce marché . C'est un domaine qu'Apptio doit aborder .

- Tarification de Targetprocess : Malgré des prix attractifs par rapport aux outils EAP concurrents d'Atlassian , Broadcom et ServiceNow, Apptio n'a pas de grille tarifaire de la General Services Administration (GSA) du troisième gouvernement pour Targetprocess , ce qui limite l'accès pour certains clients fédéraux .
- Marchés asiatiques : Malgré une présence commerciale locale importante fr Asie / Pacifique , la région ne représente que 4% de la clientèle d'Apptio . Il existe une version japonaise de Targetprocess , mais rien pour le marché chinois.

Atlassian

Atlassian est un leader dans ce Magic Quadrant. Son outil EAP est Jira Align, qui vise à aider les grandes organisations à améliorer la livraison de logiciels à grande échelle fr fournir une solution complète avec prix en charge intégrée de plusieurs cadres agiles d'entreprise. Les opérations d' Atlassian sont géographiquement diversifiées et ses clients Jira Align vont des

grandes aux plus grandes entreprises mondiales . Bien que Jira Align ait été principalement vendu en tant que solution basée sur le cloud, il existe également une version sur site pour les clients ayant des exigences réglementaires . Atlassian continue d'intégrer des fonctionnalités de visualisation et d'analyse dans ses produits à partir de la plateforme Chartio acquis l'année dernière .

Compréhension du marché : Atlassian continue de soutenir les entreprises qui cherchent à optimiser leurs résultats et à favoriser l'alignement entre l'entreprise et la technologie , tout en faisant face à des perturbations telles que le COVID-19, les nouvelles méthodes de travail et les nouvelles technologies cloud natives. Enquête Atlassian également dans une stratégie activé sur les tiers pour soutenir son concept de chaîne d'outils ouverts et aider les organisations à relever les défis par la fragmentation des outils DevOps.

- Exécution des ventes : Atlassian possède l'une des plus grandes bases installées au monde avec son outil Jira Software au niveau de l'équipe , qui s'intègre à Jira Align pour la gestion de projets ou de portefeuilles de produits .
- Stratégie produit : Jira Align d'Atlassian fournir une plate- forme permettant d'optimiser la création de valeur grâce à une visibilité de bout en bout, à la collaboration, à la traçabilité et à un aperçu du flux de tous les processus de livraison des produits , en dépendant tout cela à la chaîne de valeur pour plus d'efficacité .

Précautions

Offres de produits : Certaines utilisateurs de référence sont mécontents du manque d'intégration entre **Jira Align et Confluence** , d'autant plus qu'ils sont des habitués de l'intégration transparente avec **Jira Software et Confluence** .

- Défis de mise en œuvre : les clients signalent des problèmes de mise en œuvre en raison de la complexité de la configuration et de la nécessité de services de formation pour démarrer . Atlassian propose une offre de démarrage rapide de mise en L'œuvre de Jira Align offre des frais uniques de 39 000 \$.
- Migration vers le cloud : les clients ne sont toujours pas satisfait de la fin de la prise en charge des offres de serveurs sur site de Jira Software, ce qui oblige les clients à migrer vers le cloud ou à utiliser l'offre Data Center, qui est nettement plus déprécié .

Bee360

Bee360 (anciennement Clausmark) est un joueur de niche dans ce Magic Quadrant. Son produit EAP s'appelle Bee360 Enterprise Agile Planning. Les principales les opérations de Bee360 sont dans la région EMEA et disposent d'un centre de service en Asie / Pacifique , soutenant ses clients dans le monde entier . La majorité des clients appartiennent aux secteurs manufacturier , financier et énergétique . La feuille de route de Bee360 se concentre sur l'amélioration des capacités de gestion des processus et des produits et l'intégration avec les chaînes d'outils DevOps.

Forces

- Informations holistiques pour les rôles commerciaux et informatiques : Bee360 fournit des informations aux rôles commerciaux et informatiques sur la stratégie informatique et la gestion de la demande, l'exécution de projets, la gouvernance et la budgétisation à l'appui de ce que le fournisseur appelle la "gestion informatique holistique".
- Investissement dans l'amélioration de la collaboration : Bee360 a investi dans l'intégration avec des outils de communication tels qu'Atlassian Confluence et Microsoft Teams pour améliorer les activités de collaboration en équipe.
- Attention à l'expérience client : Bee360 inclut une formation dédiée pour réduire le temps d'apprentissage et d'adoption du produit et de ses fonctionnalités. Il offre un support multilingue avec des ressources dédiées à l'expérience client.

Précautions

Marketing et stratégie produit : l'objectif principal de Bee360 est d'aider les clients à maximiser la valeur de l'informatique, et non spécifiquement la livraison de produits. Il compte plus de clients dans des rôles commerciaux que dans des rôles informatiques, car son objectif est de fournir une plate-forme légère. Cette approche ne correspond pas à ce que les autres fournisseurs d'outils EAP apportent à ce marché.

- Exécution des ventes : Bee360 est une petite entreprise principalement basée en Europe. Comme la mise en œuvre nécessite des services de conseil de la part du fournisseur, elle comporte des risques de capacité et de réactivité pour soutenir les engagements des clients.
- Les services de conseil font partie intégrante de l'offre : Bee360 propose des services de conseil inextricablement liés à l'offre de produits, qui peuvent devenir des frais généraux. Par conséquent, il peut ne pas convenir aux organisations qui recherchent simplement un outil.

Broadcom

Broadcom est un leader dans ce Magic Quadrant. Les capacités de planification agile de l'entreprise sont fournies par deux de ses applications — Rally et Clarity — qui fonctionnent conjointement. Ces produits se concentrent sur l'agilité à l'échelle de l'entreprise (Rally) soutenue par des capacités de planification et de gestion de portefeuille (Clarity). Les activités de Broadcom sont géographiquement diversifiées et ses clients sont généralement de grandes entreprises. Broadcom continue d'améliorer ses offres de produits en mettant l'accent sur la création d'une plate-forme « ValueOps » en intégrant ses produits Rally et Clarity.

Forces

Stratégie de marché : Broadcom a continué à soutenir ce marché avec la participation et le soutien de la communauté via des webinaires, des sommets et du matériel d'apprentissage. Cette profondeur d'implication s'étend à sa feuille de route, où le fournisseur s'engage avec les clients sur les futures fonctionnalités et fournit une cadence de publication régulière de nouvelles fonctionnalités.

- Prise en charge du framework : la prise en charge de SAFe continue d'être l'une des forces de Broadcom. En tant que partenaire Scaled Agile, l'offre combinée prend en charge tout, de la gestion de portefeuille allégée à l'agilité au niveau de l'équipe et au DevOps.
- Partenariats mondiaux : Broadcom propose une solution d'assistance mondiale, avec un réseau de partenaires pouvant prendre en charge à la fois l'installation initiale et l'extension de l'utilisation de ses produits à d'autres équipes de l'organisation.

Précautions

Mise en œuvre complexe : Clarity et Rally ont une multitude de fonctionnalités qui nécessitent des plans de mise en œuvre minutieux pour surmonter la complexité du choix.

- ValueOps de Broadcom vise à combler les lacunes dans son soutien à l'exécution du financement/de la planification. Cela renforce les fonctionnalités actuelles au détriment de l'investissement dans des capacités telles que l'IA, le ML ou l'automatisation des processus robotiques (RPA) qui rendraient les offres de Broadcom plus compétitives à long terme.
- Différences de licence : Rally et Clarity sont nécessaires pour prendre en charge ce marché. Les options de tarification des applications varient. Clarity continue d'exiger une dépense de licence minimale où Rally prend en charge une version gratuite initiale pour les 50 premiers utilisateurs.

Digital.ai

Digital.ai est un leader dans ce Magic Quadrant. Son outil EAP, Digital.ai Agility, fournit une prise en charge complète des cadres agiles d'entreprise tels que SAFe, LeSS et DAD. Ses opérations sont mondiales et géographiquement diversifiées, avec la plus grande clientèle des Amériques. Ses clients cibles sont les 5000 grandes entreprises mondiales. Digital.ai investit massivement pour faire évoluer ses plateformes de distribution et de gestion de flux de valeur basées sur l'IA/ML afin d'aider les entreprises proposant des produits destinés aux clients à atteindre leurs objectifs commerciaux et à améliorer la création de valeur.

Compréhension du marché : Digital.ai fournit une plate-forme évolutive qui offre une visibilité de bout en bout sur les flux de valeur et permet aux équipes interfonctionnelles de collaborer, d'innover et d'améliorer la création de valeur, du concept à la trésorerie

Forces.

- Innovation : la plate-forme Digital.ai fournit des analyses sur plusieurs phases de livraison et tire parti de l'IA/ML pour obtenir des informations. Cela aide les organisations à prendre des décisions basées sur les données pour améliorer le flux de création de valeur et maintenir le cap sur la stratégie commerciale.

- Fournisseur établi : Digital.ai est un fournisseur bien établi et continue de s'appuyer sur une plate-forme de flux de valeur unifiée en combinant cinq sociétés de logiciels de premier plan fusionnées au cours des deux dernières années, y compris CollabNet

Précautions

- Complexité du produit : Digital.ai Agility possède des fonctionnalités étendues, mais une mise en œuvre et une personnalisation appropriées nécessitent souvent des efforts et une formation considérables.
- Exécution des ventes et marketing produit : Digital.ai a combiné cinq organisations de logiciels et créé une gamme de produits unifiée, mais les clients ont encore du mal à comprendre la proposition de valeur du fournisseur par rapport aux autres fournisseurs d'outils EAP. Beaucoup se renseignent encore sur les anciens outils de produits de XebiaLabs et CollabNet .
- Stratégie géographique : Digital.ai Agility a un support local limité en Asie/Pacifique avec seulement une poignée de bureaux et de partenaires. L'outil n'est pas non plus localisé pour les langues d'Asie/Pacifique.

Digité

Digité est un acteur de niche dans ce Magic Quadrant. Ses produits SwiftKanban , SwiftEASe et SwiftEnterprise sont principalement axés sur la prise en charge de SAFe fr s'abaisse l'accent sur les solides capacités Kanban. Ses opérations sont principalement concentrées fr Inde et ses clients ont tendance à être des fournisseurs de services et des organisations informatiques d'entreprise. Digité prévoit d'ajouter renforcer les capacités de gestion de projets et de portefeuilles , de gestion financière et de gestion des ressources à ses produits . Digité vise également à améliorer la convivialité et les fonctionnalités de collaboration de ses produits .

Forces

Utilisation innovante de l'IA / ML : Digité a intégré l'IA /ML dans son interface utilisateur basé sur le chat, permettant la recherche et la navigation en langage naturel. L'utilisation de l'IA /ML dans sa capacité de planification de scénarios aide à identifier et potentiellement à réduire les risques .

- Lean et Kanban : La force de Digité dans le Lean et le Kanban est bien alignée sur les pratiques de l'industrie se réfèrent à la gestion de la chaîne de valeur . Digité un partenariat avec Kanban University qui donne accès à une autorité respectée et influente dans les pratiques Kanban.
- Stratégie de gestion de portefeuille : L'accent accumulé mis par Digité sur la gestion de portefeuille et les fonctionnalités connexe Devrait l'aider à attirer un public plus large. Cela aider également à répondre aux besoins des clients travaillant de différentes manières basées sur les projets et les produits .

Précautions

- **Solidité financière et croissance** : Digité n'a pas encore démontré la solidité financière dont elle aura besoin pour mener à bien sa stratégie . La croissance de Digite fr termes de nouveaux clients ne correspondent pas à ses objectifs de croissance du chiffre d'affaires .
- **Expérience utilisateur** : La solution de Digit é combine plusieurs produits , chacun avec une expérience utilisateur légèrement différente , ce qui rend l'expérience client globale incohérente . De nombreux fonctionnalités des produits Digité font un usage intensif de Kanban, ce qui peut les rendre complexes et peu familières à certains clients.
- **Configuration complexe** : Digité et ses clients signalent que la mise en œuvre des produits de Digité , bien que généralement réussi , peut être complexe et long.

Enaléen

Enaléen est un joueur de niche dans ce Magic Quadrant. Son outil EAP open source, Tuleap , cible la livraison de produits numériques avec la prise en charge de la traçabilité de bout en bout. Enaléen prend en charge de la collaboration et du contrôle du cycle de vie du produit de l'application .

Déployé en tant que solution cloud ou sur site, Tuleap est entièrement conforme aux réglementations européennes , y compris le RGPD, et à la certification ISO. Enaléen est une société privée basé en France; 86% des clients Tuleap sont en Europe.

Forces

- **Accent sur la cyber-physique** : Parmi ses capacités , Enalean se concentre sur les systèmes cyber-physiques et prend en charge de la conformité réglementaire et la traçabilité .
- **Prix compétitif** : Tuleap est à un prix compétitif et dispose d'installations allant jusqu'à plusieurs milliers d'utilisateurs . Il peut être une option viable pour les moyennes et petites entreprises ou comme un outil pour une utilisation dans des rôles commerciaux tels que la finance ou le marketing. La disponibilité d'une édition open source gratuite et commerciale simplifie encore l'adoption par les clients, ce qui facilite l'activation du support d'entreprise et d'autres fonctionnalités disponibles dans la version commerciale .
- **Orienté produit** : Enalean se considère , ainsi que sa solution Tuleap , comme de plus en plus adapté sur le développement de produits que sur l'informatique . Tuleap peut également être appliqué à des utilisations publicités telles que la planification d'événements marketing, la planification d'entreprise agile ou le développement des citoyens .

Précautions

- **Intégration tierce** : Enalean offre un ensemble limité d'intégrations natives tierces, contrairement à d'autres fournisseurs sur ce marché . Le nombre limité d'intégrations entraver la capacité d'Enalean à fournir une visibilité sur l'ensemble du flux de valeur du développement logiciels .

- Réseaux de partenaires : Enalean dispose d'un réseau de commanditaires qui a généré 20 % des ventes en Europe, 5 % en Amérique et 5 % fr Asie-Pacifique . Alors qu'Enalean compte 20 partenaires en Europe, il n'y en a que deux dans les Amériques et un dans la région APAC. Pour assurer sa viabilité , Enalean doit s'étendre ce réseau .
- Faible visibilité du marché : Enalean n'a pas la visibilité sur le marché qu'elle conserverait et prévoir d'investir pour renforcer la notoriété mondiale grâce à des partenariats dans la région APAC et les Amériques , à une présence sur les médias sociaux et à des salons professionnels , conférences et autres événements marketing de l'industrie .

Favro

Favro est un joueur de niche dans ce Magic Quadrant. L'outil Favro est une solution flexible basée sur des cartes pour une agilité à l'échelle de l'entreprise . Ses opérations sont géographiquement diversifiées et ses clients ont tendance à être dans les industries SaaS et des jeux vidéo . Favro continue d'investir massivement dans les capacités mobiles pour accompagner ses offres SaaS afin d'apporter « une expérience développée mobile » à l'espace de travail numérique.

Forces

- Interface utilisateur : la flexibilité et l'interface conviviale de Favro facilitent l'adoption dans les secteurs verticaux de son secteur, attirant à la fois les joueurs et les utilisateurs d'applications grâce à son utilisation intensive d'images et de graphiques.
- Support client : le support de Favro est axé sur le client, avec des commentaires favorables des clients sur son équipe de support et un engagement avec sa communauté d'utilisateurs. L'engagement s'étend à sa propre feuille de route de produits, qui est améliorée par un système en ligne pour soumettre et voter pour les demandes de fonctionnalités.
- Intégrations tierces : La mise en œuvre de Favro dans les suites d'applications existantes est facilitée par son intégration prête à l'emploi avec des outils tiers. Une flexibilité totale est également fournie avec les Webhooks et l'API de Favro , qui permettent aux clients ou aux partenaires de créer des intégrations personnalisées .

Précautions

- Pénétration limitée du marché : Favro a une stratégie de vente ascendante qui se concentre sur la traction au niveau de l'équipe avec un essai gratuit de deux semaines . Nouvellement , Favro a levé des fonds auprès de sociétés de capital- risque pour étendre ses activités de vente et de marketing, mais les résultats restent à prouver .
- Support commercial et marketing non éprouvé : L'investissement de Favro dans sa filiale lituanienne pour soutenir sa stratégie de vente et de marketing n'a pas encore été prouvé . L'objectif initial de cette équipe est sur les principales industries cibles de Favro .

- Investissement limité dans la société : Les nouveaux investisseurs de Favro sont de solides marques de capital- risque en Europe du Nord. Cependant , il s'agit d'investissements relativement modestes et à un stade précoce , et Favro n'a pas la puissance financière de nombreuses autres entreprises de ce Magic Quadrant.

GitLab

GitLab est un challenger dans ce Magic Quadrant. Son outil EAP, GitLab, est principalement axé sur la fourniture d'une visibilité de bout en bout sur le flux de valeur du développement logiciel , le cycle de vie du développement logiciel et la collaboration entre les parties concernées . Ses opérations sont géographiquement diversifiées . Les clients ont tendance à être des praticiens DevOps, dont beaucoup contribuent à la base de code du produit , car il fournit également des fonctionnalités d'automatisation DevOps. La capacité d'intégration de GitLab avec d'autres outils à été l'une de ses principales caractéristiques , et le fournisseur continue de se concentrer sur la croissance avec les contributions de sa commune d'utilisateurs .

Forces

- Facile à démarrer : GitLab offre une tarification claire et une intégration facile pour les nouveaux clients afin de réussir ses outils dans des configurations autogérées ou SaaS. Bien qu'il prenne en charge de nombreux méthodologies , il est principalement axé sur les aspects de création de valeur pour les équipes agiles .
- Tirer partie des connexions : La stratégie marketing voit les résultats des alliances et des partenaires de GitLab. GitLab tire également parti de ses utilisateurs et communautés établis , qui ont tendance à privilégier les solutions open source.
- Réactif dans l'exécution : GitLab offre des fonctionnalités dans la livraison de la chaîne de valeur et pour améliorer l'efficacité de la livraison. Le fournisseur a rapidement introduites de petites fonctionnalités pour répondre aux différents besoins de transformation à différentes étapes du travail, de la formation d'équipe , de la visibilité , des valeurs et des résultats .

Précautions

- Déconnexion des fonctionnalités du marché : Malgré les expériences positives signalées par les utilisateurs avec l'accent actuel sur la plate- forme DevOps, GitLab n'a pas encore développés pris en charge les tendances du marché de la gestion de portefeuille de portefeuille logiciels , de la gestion financière du portefeuille , de l'alignement et du suivi stratégiques et des cadres agiles d'entreprise, y compris SÉCURITAIRE . Cependant , le produit peut être configuré pour répondre à plusieurs de ces cas d'utilisation . Les clients doivent déterminer si l'ensemble des fonctionnalités et l'orientation de GitLab correspondant à leurs besoins .
- Expérience centrée sur le développeur : l'interface utilisateur simple de GitLab se concentre fortement sur l'efficacité de la livraison de logiciels , avec un aperçu limité de la livraison de produits à valeur commerciale . L'interface manque d'une surveillance visuelle riche des investissements financiers et des résultats commerciales .

- Marketing et croissance : Les récentes campagnes marketing et l'innovation en matière de clients qui continuent de s'aligner sur l'objectif de la plateforme DevOps de GitLab. GitLab a adopté une approche différente de celle des autres fournisseurs de PAE, ce qui peut limiter la croissance des entreprises fournisseurs de solutions EAP titulaires .

IBM

IBM est un challenger dans ce Magic Quadrant. Seuls les produits EAP comprennent la gestion des flux de travail d'ingénierie , qui fait partie de sa suite de gestion du cycle de vie de l'ingénierie (ELM), et UrbanCode Velocity. Offre IBM une large gamme de produits et de services pour le développement de produits . Sa présence mondiale et sa branche de service lui permettent de servir des clients dans n'importe quelle région . IBM fournit des modèles prendre en charge SAFe et met l'accent sur les produits cyber-physiques et les industries réglementées . La feuille de route d'IBM comprend des escrocs à l'aide de l'IA /ML, la modernisation de l'interface utilisateur et des améliorations dans la gestion de portefeuille allégée .

Forces

- Assistance en matière de conseil : IBM peut évaluer pour répondre aux besoins des initiatives technologiques et de transformation commerciale complexes et de grande envergure dans n'importe quelle région grâce à IBM Consulting.
- Viabilité du produit : L'engagement d'IBM sur le marché des outils d'entreprise est évident dans sa gamme produits complets _ couvrant l'ensemble du cycle de développement des produits .
- Support produit : le fournisseur met en relation les prospects avec les experts IBM

Précautions

- Adéquation du produit : L'accent mis par IBM sur les environnements réglementés et à haut contrôle peut réduire son adéquation pour ceux qui recherchent une solution moins complexe .
- Expérience utilisateur : l'ensemble d'outils n'a pas les fonctionnalités modernes d'expérience utilisateur des leaders du marché . Les organisations habitués aux interfaces utilisateur modernes peut difficile de trouver l'introduction de cet outil . IBM prévoit d'investir dans la modernisation de l'interface utilisateur pour améliorer l'expérience utilisateur .
- Offre de produits : La solution d'IBM sur le marché des outils EAP nécessite deux produits sous licence distincte , Engineering Workflow Management et UrbanCode Velocity, qui doivent être mis en œuvre ensemble pour couvrir toutes les fonctionnalités PAE requises .

Inflectra

Inflectra est un acteur de niche dans ce Magic Quadrant. Ses produits PAE contiennent SpiraTest , SpiraTeam (petite entreprise) et SpiraPlan (entreprise), et se concentrent sur les organisations nécessitant une traçabilité , des exigences aux bogues et aux tests. Ses

opérations attirent les industries réglementées et ses clients ont tendance à être les services financiers, l'énergie et l'industrie , les soins de santé , la biotechnologie , le gouvernement et la défense . Inflectra a annoncé son extension de l'hébergement de données et de l'hébergement cloud mondial . Cela rendre les applications et les sites Web accessibles sur les ressources cloud et sur site, et aider Inflectra à se concentrer sur l'amélioration de l'utilisation de sa plateforme et de son écosystème .

Forces

- Cibler les industries réglementées : la fonctionnalité d'Inflectra prend en charge les équipes agiles qui doivent répondre aux besoins en matière de réglementation , de conformité et d'audit . Inflectra se concentre également sur l'ingénierie du marché EAP, en particulier les systèmes cyber-physiques et la gestion des risques .
- Expérience client et modèle économique : Inflectra se concentre sur une bonne expérience prête à l'emploi , fr s'appuyant sur une interface utilisateur simple, ainsi que sur des services d'intégration et de mise en œuvre .
- Poursuite de l'expansion : Inflectra a commencé à investir dans l'expansion de ses réseaux de partenaires et dans la croissance des ventes des entreprises à l'international . Ces réseaux commencer à la capacité _ régionale de soutenir le produit et de conquérir de nouveaux marchés .

Précautions

- Attrait de niche : Inflectra fait bien de répondre aux besoins d'un segment de marché plus petit qui nécessite des cas d'utilisation stricts en matière de qualité , de conformité et de sécurité avec des options de cloud hybride et sur site. Cependant , l'entreprise doit accélérer la commercialisation de ses solutions plus larges pour attirer les différentes parties concernées commerciales et les marchés plus vastes .
- Capacité d'évolutivité : Inflectra une une grande concentration et une grande exécution , mais est limitée par une très petite équipe dans une entreprise privée avec une petite clientèle.
- Évolution et synergie : Il est facile pour les clients potentiels d'être confus par plusieurs produits qui ciblent des organisations de différentes queues . Inflectra dispose de fonctionnalités limité pour répondre aux besoins croissants tels que les cadres agiles d'entreprise, y compris SAFe , les flux de valeur et la gestion financière du portefeuille .

Micro-focus

Micro Focus est un acteur de niche dans ce Magic Quadrant. Ses outils ALM Octane et Project and Portfolio Management (PPM) sont principalement axés sur la gestion au niveau du portefeuille de travaux de génie logiciels effectués à l'aide de multiples outils et méthodes . Les opérations du fournisseur sont géographiquement diversifiées et ses clients ont tendance à être de plus grandes organisations dans des industries qui exigent la conformité réglementaire et la traçabilité de la gestion de la qualité . Micro Focus étai à orienter ses produits vers la gestion de

la chaîne de valeur et la gestion de portefeuille de haut niveau tout en continuant à mettre l'accent sur la gestion de la qualité .

Forces

- Taille et présence : Micro Focus est une organisation de taille importante avec une présence mondiale , ce qui lui permet de servir de grands clients internationaux .
- Industries réglementées : les connaissances de Micro Focus en matière de conformité réglementaire et d'assurance qualité le produit parfaitement adapté aux clients des secteurs réglementés .
- Prix en charge des méthodes hybrides : Micro Focus prend en charge une gamme de pratiques d'ingénierie logiciel , y compris , mais sans s'y limiter, l'agilité , permettant à ses clients d'utiliser des méthodes hybrides .

Précautions

- Approche centrée sur la chaîne de valeur : Micro Focus met l'accent sur la gestion de la chaîne de valeur DevOps plutôt que sur la planification agile de l'entreprise dans sa feuille de route produit , ce qui la rend moins bien adaptée aux clients axés sur l'agilité à grande échelle .
- Réactivité au marché : Micro Focus a été lent à réagir aux changements de ce marché fr en termes de vision et de stratégie produit .
- Efficacité du marketing : Micro Focus n'a pas réussi à atteindre et à influencer ce marché du PAE.

Planisware

Planisware est un Challenger dans ce Magic Quadrant. Planisware Enterprise et Planisware Orchestra sont principalement des approches de gestion de projets et de portefeuilles pour une agilité à l'échelle de l'entreprise . Ses opérations sont géographiquement diversifiées et ses clients ont tendance à être des organisations de taille moyenne à grande dans divers secteurs . La vision produit de Planisware comprend la planification et l'exécution au niveau du portefeuille et de l'équipe , des fonctionnalités de collaboration améliorées , des capacités de gestion de la chaîne de valeur et la prise en charge des OKR.

Forces

- Fournisseur établi : Planisware est bien établi en tant que fournisseur PPM et a réussi à entrer sur le marché EAP.
- Croissance géographique : Planisware a étendu sa présence géographique au-delà de ses racines en EMEA vers les Amériques et la région Asie/Pacifique.

- Expérience client : Planisware a démontré une forte fidélisation de la clientèle, en mettant l'accent sur la réussite et l'engagement des clients. Le fournisseur a reçu des commentaires positifs des clients.

Précautions

- Approche PPM : Les clients utilisant un modèle d'organisation de produits numériques peut avoir du mal à s'adapter à l'approche PPM de Planisware.
- Propriété privée : Bien que Planisware affiche une solide santé financière, son engagement envers la propriété privée peut rendre plus difficile de tirer parti d'opportunités telles que la croissance par acquisition.
- Accent sur l'industrie : Bien que Planisware ait affiché de bons niveaux de satisfaction parmi sa vaste clientèle, ce n'est qu'au cours des cinq dernières années que son expertise ciblée s'est élargie au-delà de sa base de développement de nouveaux produits .

PlanView

Planview est un leader dans ce Magic Quadrant. Sa solution EAP se compose de Planview Enterprise One et Planview LeanKit . Ses opérations sont géographiquement diversifiées et ses clients ont tendance à être situés dans les régions Amériques et EMEA. Après une année précédente d'acquisitions , d'alliances et de nouveaux propriétaires, qui ont proposé le fournisseur pour l'avenir , Planview a fortement investi dans les clients et les fonctionnalités au cours de la dernière année . Planview investit , entre autres , dans la feuille de route des résultats , les informations d'apprentissage automatique jusqu'à la livraison et la connexion de la planification et de la livraison de programmes agiles à la gestion de portefeuille

Forces.

- Partenariat Tasktop : Planview a renforcé son partenariat avec Tasktop , ce qui améliore sa capacité à couvrir les aspects de gestion de la chaîne de valeur du PAE. Elle a également créé Planview Labs, un modèle d'engagement client à exécution rapide permettant d'innover de nouvelles idées alignées sur les besoins des clients.
- Gestion de portefeuille hybride : la solution EAP de Planview offre un solide portefeuille hybride et une prix en charge SAFE . Le fournisseur est un bon choix pour les organisations ayant différents degrés de compétence agile et une combinaison de méthodologies agiles et en cascade. Sa vision est de relier la planification et la livraison à la stratégie et aux résultats , ce qui aide les clients à obtenir une meilleure surveillance.
- Amélioration de l'expertise agile : Planview a investi dans le renforcement de son expertise agile et s'engage de plus en plus auprès des clients dans leurs

transformations agiles . Cela inclure l'organisation de builds de bac à sable et d'ateliers agiles de plusieurs jour .

Précautions

- Reconnaissance de la marque : la reconnaissance de la marque Planview est inférieur à celle des autres dans le quadrant des leaders. Le fournisseur doit mettre de plus en plus l'accent sur le marketing pour concurrent adéquatement et gagner des parts de marché par rapport aux grands acteurs de ce marché .
- Modèle de vente de transformation agile : Avec l'adoption agile en hausse des appels de demande de Gartner, aider les clients dans leurs transformations est un modèle de vente clé pour les fournisseurs EAP. Planview doit renforcer son modèle de vente de transformation agile pour suivre le rythme des autres fournisseurs sur ce marché .
- Feuille de route : les capacités de roadmapping de Planview sont plus faibles que celles des autres principaux fournisseurs de ce Magic Quadrant. Si la feuille de route est essentielle à vos besoins , vous devez fr tenir compte .

ServiceNow

ServiceNow est un leader dans ce Magic Quadrant. Son outil EAP s'appelle IT Business Management (ITBM, bientôt renommé Strategic Portfolio Management [SPM]), intégré sur la plateforme Now du fournisseur . ServiceNow est un fournisseur établi et exercé ses activités dans le monde entier . Son produit EAP cible les moyennes et très grandes entreprises . Au cours de l'année dépensée , il a étendu son support de gestion financière et étendu son intégration avec des outils tiers tels qu'Azure Pipelines et GitLab. En mars 2022, ServiceNow livré une grande version d'amélioration appelé San Diego, qui compte des améliorations significatifs de l'expérience utilisateur .

Forces

- Écosystème de plateforme : ServiceNow ITBM (bientôt SPM) est intégré sur la plateforme Now, permettant l'intégration des opérations Stratégies avec le travail de développement dans un seul backlog unifié .
- Viabilité et engagement des fournisseurs : ServiceNow est une entreprise louable et en pleine croissance avec un engagement substantiel sur le marché des outils de planification agiles d'entreprise et une cadence régulière de caractéristiques et de fonctionnalités de produits .
- Support produit : L'outil bénéficiant du support étendu et de la présence géographique de ServiceNow.

Précautions

- Réactivité au marché : Le produit ServiceNow ITBM (bientôt SPM) est à la traîne par rapport aux autres leaders du marché EAP en lançant des fonctionnalités et innovant _

offrant une interface utilisateur et une expérience utilisateur modernes . Avec le nouveau modèle de publication trimestrielle de ServiceNow, cela pourrait s'améliorer .

- Offre de produits : L'outil est soutenu par la plate- forme ServiceNow Now, qui donne une apparence cohérente sur l'ensemble de la gamme de produits ServiceNow. Les organisations qui investissent dans les solutions ServiceNow trouveront cela attrayant . Ceux qui ont une autre solution ITSM peut ne pas être considérée comme financièrement attirante .
- Expérience client : Certains clients signalent des problèmes liés à la configuration initiale et à la personnalisation de l'outil .

Siemens

Siemens est un challenger dans ce Magic Quadrant. Son outil EAP, Polarion , fournit un support solide pour les systèmes cyber-physiques en dépendant de la livraison de logiciels à grande échelle avec les outils utilisés pour le cycle de vie d'un produit . Le produit Polarion est disponible en deux offres : Polarion ALM, une version sur site ; et Polarion X, une option SaaS. Ses opérations sont mondiales et géographiquement diversifiées . Siemens continue de contenir ses investissements sur les normes relatifs aux logiciels et à la cybersécurité pour les systèmes cyber-physiques et les industries fortement réglementées fr automatisant la traçabilité , le reporting et la conformité .

Forces

- Accent sur la cyber- physique : Siemens dispose d'une plate- forme et d'une vision solides pour prendre en charge les systèmes cyber-physiques et embarqués . Siemens comble le fossé entre les outils utilisés pour les cycles de vie physiques des produits et les chaînes d'outils de livraison de logiciels , permettant un travail collaboratif et une visibilité dans les deux domaines .
- Prix en charge de la complexité : Siemens Polarion prend en charge des produits complexes dans des environnements complexes, en particulier pour les systèmes cyber-physiques et embarqués . Sa capacité de jumeau numérique permet aux organisations de créer une représentation numérique de leurs environnements et leur permet de modéliser , planifier et simuler .
- Soutien aux industries réglementées : Siemens prend en charge de manière significative les environnements réglementés avec des exigences strictes en matière de qualité et de sécurité . Polarion est bien adapté à la création de systèmes dans un environnement sensible à la qualité et fortement réglementé à l'aide de méthodes agiles .

Précautions

- Stratégie de marché : L'accent stratégique de Siemens sur les environnements cyber-physiques et réglementés aura un impact sur son innovation dans d'autres domaines de la livraison de logiciels , ce qui aura un impact sur l'adoption par les organisations activés uniquement sur les produits logiciels .

- Expérience client : certains clients trouvent l'interface utilisateur obsolète et ont du mal à mettre fr œuvre et à tirer partie des fonctionnalités offert par le produit .
- Compréhension du marché : Polarion reflète une perspective de niche qui se concentre sur l'offre de support SAFe pour les systèmes cyber-physiques et est basé sur des projets . Le produit manque de fonctionnalités avancées dans plusieurs domaines tels que la feuille de route du produit , Kanban et le support de l'équipe Scrum.

TCS (Tata Consultancy Services)

TCS est un acteur de niche dans ce Magic Quadrant. Sa capacité d'outil EAP comprend Jile , qui est axé sur la planification et la livraison agiles , et TCS MasterCraft DevPlus , ça prend en charge les livraisons multimodales . La majorité de ses utilisateurs se déroulent des missions de consultation du TCS. Jile est uniquement dans le cloud, hébergé aux États -Unis,

au Royaume -Uni et en Inde , tandis que TCS propose MasterCraft DevPlus sur site ou sur TCS Cloud basé fr Inde . Soixante -dix pour cent des clients TCS se trouvent dans la région APAC, 14 % dans les Amériques et 16 % dans la région EMEA. La stratégie d'offre TCS pour Jile et MasterCraft DevPlus englobe une gestion de portefeuille améliorer , le marché Jile , la communauté Jile et l'intégration de technologies cognitives et d'autres technologies d'IA .

Forces

- Jile Marketplace : TCS continue d'étendre ses partenariats avec des tiers par l'intermédiaire de sa place de marché . Le TCS Jile Marketplace propose des outils et des plug-ins complémentaires pour l'intégration continue / livraison continue (CI / CD), des outils de test, des outils DevOps et des utilitaires .
- MasterCraft Academy : TCS propose une formation et une certification fr MasterCraft DevPlus , ainsi que des évaluations agiles , par le biais de sa Académie MasterCraft .
- L'intégration tierce : TCS s'est associé à Kovair pour créer plus de 100 intégrations et API pour Jira, ServiceNow et GitHub. Il prévoit une plus grande intégration à l'avenir , conformément à sa stratégie visant à encourager les ventes par le biais d'engagements TCS.

Précautions

- Pas d'investissement : les fonctionnalités au niveau du portefeuille de Jile sont limité par rapport à celles des outils EAP des leaders de ce Magic Quadrant. TCS offre des fonctionnalités de gestion de portefeuille allégées , des rapports et de la valeur fourni par rapport aux dépenses , mais pas de suivi des dépenses d'investissement .
- Remises importantes : L'analyse de la croissance de la clientèle de TCS par rapport à la croissance des revenus montre que les clients « payants » ont augmenté de 20 % au cours de

la dernière année considéré (passant de 72 à 90 clients), mais que les revenus logiciels tirés _ n'ont pas augmenté de 9,2 %.

- Faible visibilité : Même dans sa vaste clientèle MasterCraft , la notoriété et l'adoption de Jile sont faibles . Le marketing Web et la présence sur les médias sociaux de TCS Jile – ainsi que les salons professionnels (lorsqu'ils reprendront), les communautés , les webinaires et les ventes en ligne – n'ont pas pas encore beaucoup de sensibilisation au - delà de son objectif dans les engagements de TCS dans la région APAC et EMEA.

Fournisseurs ajoutés et supprimés

Nous révisons et ajustons non critères d'inclusion pour les Magic Quadrants à mesure que les marchés évoluent . À la suite de ces ajustements , la composition des fournisseurs dans n'importe quel Magic Quadrant peut changer au fil du temps. L'apparition d'un fournisseur dans un Magic Quadrant une année et pas la suivante n'indique pas nécessairement que nous avons changement d'opinion sur ce fournisseur . Cela peut être le reflet d'un changement dans le marché et, par conséquent , d'un changement de critères d'évaluation , ou d'un changement d'orientation de la part de ce fournisseur .

Supplémentaire

- Abeille360
- Enaléen

Abandonner

Microsoft — Microsoft fournit deux outils EAP indépendants appelle Azure Boards et GitHub Enterprise. Ce sont des solutions SaaS qui mettent en place l'accent sur la productivité des développeurs et des équipes. La clientèle Azure Boards et GitHub Enterprise est mondiale . Les objectifs et les priorités des outils de développement de Microsoft, y compris ces deux outils, ne correspondant plus à la définition de Gartner de ce marché .

Critères d'inclusion et d'exclusion

L'étude Magic Quadrant de Gartner identifie et analyse les fournisseurs les plus pertinents et leurs produits sur un marché . Gartner utilise , par défaut , une limite supérieure de 20 fournisseurs pour soutenir l'identification des fournisseurs les plus pertinents sur un marché .

Pour être admissible à l'inclusion , chaque fournisseur devait répondre aux critères suivants :

- Le fournisseur doit avoir au moins deux clients avec 500 utilisateurs payant sous licence ou plus d'au moins un des produits .
- Le fournisseur doit avoir au moins 10 000 utilisateurs rémunérés sous licence d'au moins un des produits .

- Le fournisseur doit fournir des services, y compris le soutien et la formation pour les produits , ainsi que la mise en œuvre des produits .
- Le fournisseur doit avoir une présence directe (c'est -à-dire au moins un bureau) dans chacune des régions suivantes : EMEA, APAC et Amériques .
- Le(s) produit (s) doit (doivent) être fourni (s) au client via le cloud.
- Le(s) produit (s) doit (doivent) inclure (s) une API d'intégration RESTful et une capacités d'intégration avec une chaînes d'outils DevOps.
- Le ou les produits devoir prendre en charge l'un des cas d'utilisation suivants , que le fournisseur doit effectuer au cours du processus du Magic Quadrant. Ces cas d'usage doit être proposés et préparés commercialisés (via le site web du vendeur , les livres blancs , etc.) à partir du 20 octobre 2021 :
- Portefeuille de produits numériques : L'outil PAE est utilisé pour planifier et suivre un groupe organisationnel composé de deux à neuf équipes affectées à long terme à une seule gamme ou famille de produits .
- Portefeuille hybride de projets et de programmes : L'outil PAE est utilisé pour planifier et suivre un grand nombre de 10 équipes ou plus travaillant sur un portefeuille de projets et/ ou de produits .
- SAFe : La possibilité de planifier et de suivre le travail à l'aide de Portfolio SAFe comme documenté dans SAFe version 5.0. Ce cas d'utilisation ne couvre pas les SAFe essentielles . Les artefacts SAFe suivants doit apparaissent par leur nom dans le produit :
- Libérer les trains
- Augmentations d'échelon du programme
- Flux de valeur
- Portefeuille alléger

Mention honorable

Les fournisseurs disposaient peut-être de solides capacités au niveau de l'entreprise , telles que les fonctionnalités de produit et de feuille de route, mais ne répondaient pas aux critères d'inclusion requis pour ce Magic Quadrant. Nous continuerons d'évaluer le fournisseur suivant , ce qui peut justifier son inclusion dans votre processus dévaluation maintenant ou à l'avenir .

Agile Cockpit — Agile Cockpit fournit également un outil EAP Appelé Agile Cockpit. Il s'agit d'une solution low-cost, sur site ou SaaS avec prise en charge de Scrum, Kanban et SAFe . La clientèle d'Agile Cockpit se trouve principalement fr Inde . Le fournisseur n'était pas admissible à ce Magic Quadrant car son produit n'a pas au moins deux

clients avec 500 utilisateurs payant sous licence ou plus, et au moins un client avec 10 000 utilisateurs payants sous licence .

Il existe un grand nombre d'outils SaaS de productivité d'équipe disponibles sur le marché avec des fonctionnalités Kanban et Scrum de base. Ces outils à faible coût ne fournissent pas complètement les capacités critiques et les cas d'utilisation activés . Nous continuerons d'évaluer ces outils pour voir s'ils répondent aux critères d'inclusion qui sera ajoutés à ce Magic Quadrant dans les prochaines éditions .

Critères dévaluation

Capacité d'exécution

Il y a trois aspects clés à la capacité d'exécution d'un fournisseur :

1. Fils(s) produit (s)
2. La viabilité de l'entreprise ou du groupe de produits
3. Sa capacité à transmettre un message persuasif

Nous mesurons ces aspects en étudiant les réponses aux sondages, en examinant nos interactions avec les clients et en consultant des documents en ligne tels que des publications sur les médias sociaux . Ensemble, ces preuves racontent comment un fournisseur avec son produit sur le marché , le fait évaluer de manière cohérente et réagit aux changements du marché . Cela nous aide également à voir si le message d'un fournisseur trouve un écho auprès des clients potentiels et si les clients existants sont susceptibles de rester avec ce fournisseur car ils sont satisfaits de lui et de son orientation.

Les différences dans la taille des fournisseurs , leurs taux de croissance , la fréquence à laquelle les clients de Gartner les mentionnent et la taille de leurs communautés d'utilisateurs sont également significatifs .

Cette année , nous avons réduit la pondération de l'expérience client car nous avons moins de données pour guider nos évaluations . Au lieu de cela , nous avons mis l'accent sur la viabilité du produit et de l'entreprise par rapport aux autres fournisseurs sur le marché (voir le tableau 1).

Tableau 1 : Capacité d'exécuter les critères d'évaluation

Critères d'évaluation	Pondération
Produit ou service	Haut
Viabilité globale	Haut
Exécution des ventes/tarifification	Douleur moyenne
Critères d'évaluation	Pondération
Réactivité au marché/record	Douleur moyenne
Exécution marketing	Haut
Expérience client	Bas
Opérations	Bas

Source : Gartner (avril 2022)

Exhaustivité de la vision

Les principaux critères d'exhaustivité de la vision sont la compréhension du marché et la stratégie d'offre (produit), qui sont donc pondérées « élevées » (voir tableau 2).

La compréhension du marché englobe la compréhension d'un fournisseur de la façon dont le marché évoluer , comment construire une position qui résonne avec les utilisateurs et, en particulier, comment aborde les cas d'utilisation , ainsi que de soutenir l'agilité de l'entreprise et les voies utilisateur contre DevOps. Nous avons constaté que la plupart des fournisseurs veu se positionner comme serviteur tous les cas d'utilisation , même si beaucoup pourrait bénéficier d'une vision plus étroite . Les partitions pour ces deux critères utilisé un large éventail , ce qui contribue fr grande partie à l'écart des positions des fournisseurs .

Nous avons également tenir compte du critère d'innovation « élevée ». Dans ce domaine , nous examinons comment les fournisseurs appliquer des technologies telles que l'apprentissage automatique à leurs outils. C'est la clé pour rester un leader sur ce marché . Il y a un écart

considérable dans les partitions pour ce critère , ce qui suggère que certains fournisseurs se différencient par l'innovation .

Nous avons prendre en compte la stratégie géographique « bas » car de nombreux outils du PAE sont fournis via le t internet. Le support et les services sont également géré de cette manière. Cependant , si la géographie ou l'emplacement de vos données est important pour vous , il est important d'évaluer les options d'un fournisseur , y compris son personnel de vente et de support et ceux de ses partenaires .

Notez que l'exhaustivité de la vision comprend une variétés d'autres éléments . La « vision » est plus qu'une simple vision du marché fr ce qui concerne les produits , c'est aussi la capacité d'un fournisseur à traiter le marché via sa stratégie de mise sur le marché , avec différenciation , etc.

Tableau 2 : Exhaustivité des critères d'évaluation de la vision

Critères d'évaluation ↓	Pondération ↓
Compréhension du marché	Haut
Stratégie marketing	Douleur moyenne
Stratégie de vente	Douleur moyenne
Stratégie d'offre (produit)	Haut
Modèle d'affaires	Douleur moyenne
Stratégie verticale/sectorielle	Bas
Innovation	Haut
Stratégie géographique	Bas

Source : Gartner (avril 2022)

Description des quadrants

➤ Dirigeants

Les dirigeants ont montré qu'ils avaient une vision forte, soit en menant une réflexion agile, soit en combinant des pratiques agiles avec la collaboration des développeurs et DevOps. Les leaders ont une large portée et adoption sur le marché (comme en témoignent les données des enquêtes et des enquêtes auprès des clients de Gartner, ainsi que leur croissance et leur présence sur le marché). Les leaders sont des choix sûrs pour une adoption à grande échelle, et nous nous attendons à ce qu'ils continuent d'avoir une solide présence sur le marché. Les leaders ont établi des places de marché qui leur fournissent des fonctionnalités étendues via des partenaires. Ils ont également des réseaux solides pour la formation et la mise en œuvre, et la capacité d'opérer à l'échelle mondiale.

➤ Challengers

Les challengers ont une large portée sur le marché et de grands déploiements. Ils ont de solides capacités d'exécution (comme en témoignent les ressources financières) et une présence importante dans les ventes et la marque. En général, cependant, les Challengers ne sont pas considérés comme des moteurs du marché aussi forts que les Leaders ou les Visionnaires.

➤ Visionnaires

Les visionnaires ont une clientèle établie, mais ils peuvent rencontrer des défis d'exécution alors qu'ils continuent de croître et de développer des produits avec des feuilles de route ambitieuses. Ils peuvent également être menacés par des concurrents plus importants, si ces concurrents modifient leurs plans et leurs stratégies de produits. Ils seront attrayants pour les organisations ayant des pratiques agiles d'entreprise matures qui cherchent à utiliser agile dans le cadre d'une stratégie commerciale numérique.

➤ Acteurs de niche

Les acteurs de niche proposent des produits solides, mais sont limités dans leur portée sur le marché ou dans l'étendue de leur couverture des cas d'utilisation. Ils ont souvent une satisfaction client très solide et, selon vos besoins particuliers, peuvent offrir des fonctionnalités très solides. Cependant, ils ont généralement moins d'intégrations et de partenaires et manquent de présence globale sur le marché mondial.