

The Forrester Wave™ : automatisation de l'infrastructure, 1er trimestre 2023

Les 11 principaux fournisseurs et leur place sur le
marché

21 mars 2023

Par Naveen Chhabra avec Lauren Nelson, Faith Born, Bill Nagel

FORRESTER

Résumé

Dans le cadre de notre évaluation portant sur 30 critères, nous avons identifié, étudié, analysé et évalué les 11 principaux fournisseurs de solutions d'automatisation de l'infrastructure : Amelia, BMC Software, Canonical, HCLSoftware, Micro Focus, Microsoft, Progress, Puppet, Red Hat, Resolve Systems et VMware. Ce rapport indique la position de chaque fournisseur par rapport à ses concurrents et aide les responsables technologiques à choisir la solution qui répond le mieux à leurs attentes.

Des ressources supplémentaires sont disponibles dans la [version en ligne](#) de ce rapport.

Les investissements dans l'automatisation de l'infrastructure seront partagés entre plusieurs outils

Les équipes métier et technologiques achètent de nombreuses technologies auprès d'une grande diversité de fournisseurs. Aucune solution d'automatisation ne pouvant répondre à l'ensemble des besoins liés aux multiples technologies et cas d'utilisation, les entreprises finissent aujourd'hui par investir dans de nombreux outils d'automatisation afin d'en satisfaire le plus possible, à tous les niveaux de l'entreprise : développeurs d'applications, responsables de l'infrastructure, responsables de la sécurité et de la conformité, etc. Si les principales plateformes d'automatisation visent à aider les entreprises à simplifier au maximum cet environnement, la plupart des outils restent disparates. Et bien que chacun d'entre eux produise des résultats, l'investissement dans des outils si différents nuit aux besoins de l'entreprise.

De ce fait, les clients de plateformes d'automatisation de l'infrastructure doivent rechercher des fournisseurs qui peuvent :

- **Gérer l'hétérogénéité et ne pas se limiter aux serveurs** : les outils d'automatisation de l'infrastructure doivent gérer plusieurs piles technologiques disposant chacune de fonctionnalités similaires. La gestion de plusieurs piles avec un seul outil n'est cependant pas si simple à mettre en œuvre. Alors que les fournisseurs d'outils d'automatisation gèrent bien les technologies de serveurs (systèmes nus, hyperviseurs, conteneurs, etc.), l'automatisation de toute la pile reste nécessaire pour atteindre le niveau d'automatisation qui permettra d'accélérer véritablement les processus de l'entreprise. Aujourd'hui, la capacité à automatiser les piles de stockage, de réseau et de sécurité est relativement faible. Les responsables technologiques doivent cibler les outils d'automatisation qui fonctionnent à plusieurs niveaux.
- **Recommander les éléments à automatiser et expliquer leur utilité** : les solutions d'automatisation doivent aider les équipes à faire leur travail en leur recommandant des éléments à automatiser et en leur expliquant l'utilité d'une telle démarche. Actuellement très peu développée, c'est cette capacité que les fournisseurs cherchent à intégrer aux futures versions de leurs produits. C'est aussi ce que vous devez rechercher dans les feuilles de route et la vision du produit des fournisseurs. Interrogez-les à ce sujet lorsque vous évaluez leurs gammes de produits.

- **Etendre l'automatisation au-delà de l'environnement informatique et combler le déficit de compétences** : le déficit de compétences est le problème le plus couramment cité par les responsables technologiques. Recherchez donc des outils d'automatisation qui vous aideront à combler cette lacune. Surveillez des indicateurs clés tels que la simplicité d'utilisation, de prise en main ou de lancement. Les responsables de l'infrastructure doivent pouvoir intégrer de nouvelles technologies plus rapidement et en toute confiance. Les développeurs d'applications doivent pouvoir se connecter à leurs technologies en les intégrant à leur chaîne d'outils DevOps et en exposant les services d'infrastructure. Les responsables de la sécurité et de la conformité visent à sécuriser l'infrastructure et à satisfaire les besoins de conformité organisationnelle et réglementaire avec le moins de ressources possible, un objectif que les solutions d'automatisation doivent leur permettre d'atteindre.

Résumé de l'évaluation

L'évaluation Forrester Wave™ met en évidence les leaders, les acteurs performants, les concurrents et les prétendants. Cette évaluation des principaux fournisseurs du marché ne représente pas l'ensemble des fournisseurs. Vous trouverez plus d'informations sur ce marché dans notre rapport sur [le paysage de l'automatisation de l'infrastructure du 4e trimestre 2022](#).

Cette évaluation doit être considérée comme un point de départ uniquement. Nous encourageons les clients à consulter les évaluations produit et à adapter la pondération des critères à l'aide de l'outil Excel de comparaison des fournisseurs (voir les Figures 1 et 2). Cliquez sur le lien figurant au début de ce rapport sur Forrester.com pour télécharger l'outil.

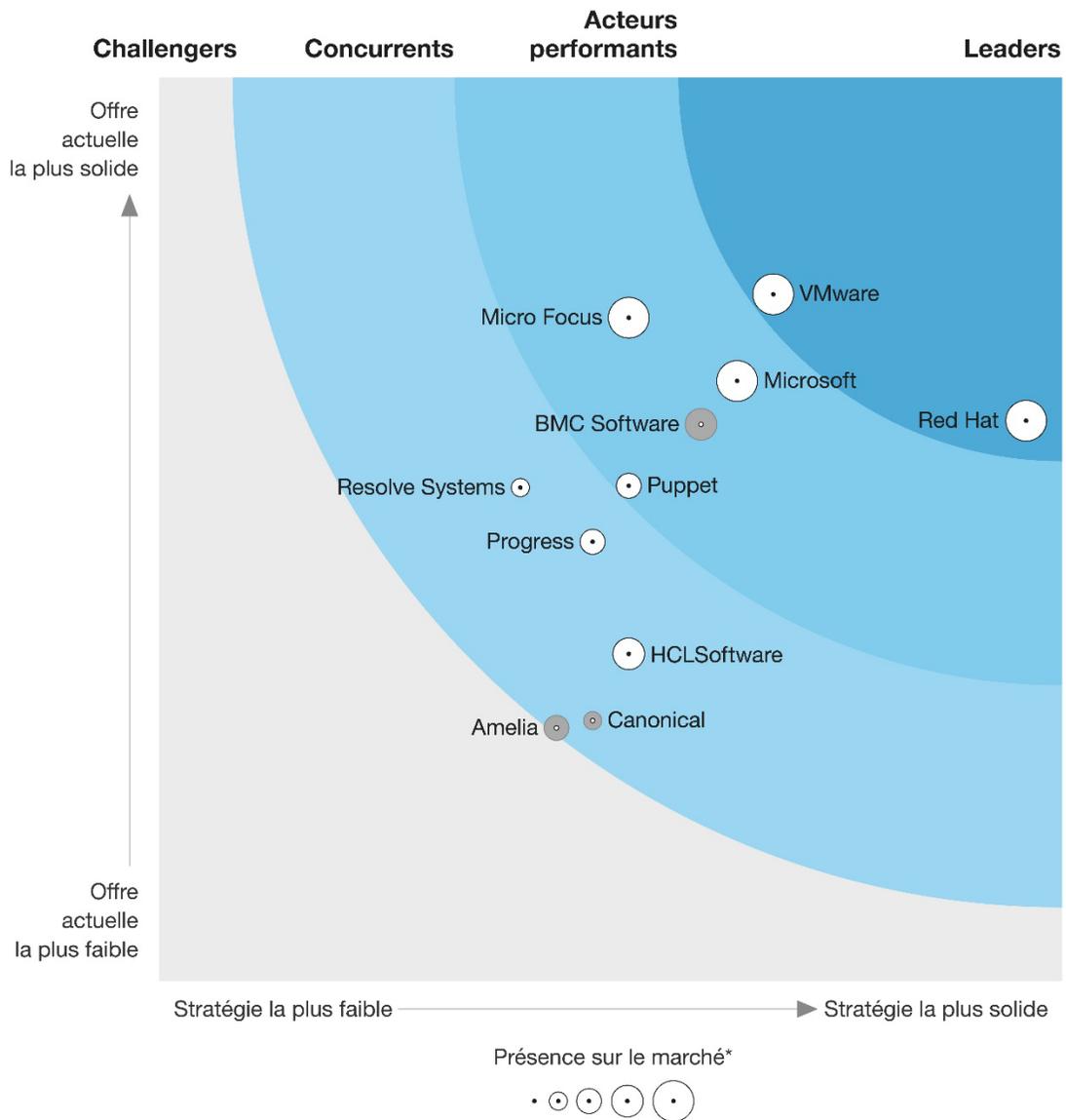
Figure 1

Forrester Wave™ : automatisation de l'infrastructure, 1er trimestre 2023

THE FORRESTER WAVE™

Automatisation de l'infrastructure

T1 2023



*Une bulle grise ou un point ouvert indique un fournisseur non participant.

Source : Forrester Research, Inc. Toute reproduction, citation ou distribution non autorisée est interdite.

Distribution non autorisée.

© 2023 Forrester Research, Inc. Toutes les marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Pour en savoir plus, consultez la [Politique sur les citations](#), envoyez un e-mail à l'adresse citations@forrester.com ou appelez le +1 866-367-7378.

Figure 2

Forrester Wave™ : évaluation de l'automatisation de l'infrastructure, 1er trimestre 2023

	Pondération de Forrester	Amelia*	BMC Software*	Canonical*	HCL Software	Micro Focus	Microsoft
Offre actuelle	50%	1,40	3,08	1,44	1,81	3,67	3,32
Gestion de l'infrastructure	20%	1,30	2,90	1,00	1,30	3,70	2,70
Intégration	25%	1,75	3,50	1,00	1,75	4,00	3,00
Gouvernance et conformité	25%	1,20	3,30	1,15	2,05	4,50	2,90
Options de déploiement	10%	3,00	3,00	3,00	1,00	3,00	5,00
Tableaux de bord et rapports	10%	1,00	3,00	1,00	3,00	3,00	5,00
Soutien de la communauté	10%	0,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00
Stratégie	50%	2,20	3,00	2,40	2,60	2,60	3,20
Vision du produit	20%	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Roadmap d'exécution	20%	1,00	3,00	1,00	3,00	3,00	3,00
Améliorations prévues	20%	3,00	3,00	3,00	1,00	1,00	3,00
Roadmap d'innovation	10%	3,00	3,00	3,00	3,00	1,00	3,00
Produits et services associés	10%	1,00	3,00	1,00	3,00	3,00	3,00
Modèle commercial	10%	3,00	3,00	3,00	1,00	3,00	3,00
Ecosystème de partenaires	10%	1,00	3,00	3,00	5,00	5,00	5,00
Présence sur le marché	0%	2,33	3,34	1,67	4,00	4,34	4,34
Chiffre d'affaires	34%	2,00	4,00	2,00	4,00	5,00	5,00
Nombre de clients	33%	2,00	3,00	2,00	5,00	4,00	5,00
Valeur moyenne des transactions	33%	3,00	3,00	1,00	3,00	4,00	3,00

Tous les résultats sont basés sur une échelle de 0 (faible) à 5 (solide).

*Indique un fournisseur non participant

Source : Forrester Research, Inc. Toute reproduction, citation ou distribution non autorisée est interdite.

	Pondération de Forrester	Progress	Puppet	Red Hat	Resolve Systems	VMware
Offre actuelle	50%	2,43	2,74	3,10	2,73	3,80
Gestion de l'infrastructure	20%	1,50	1,70	2,10	1,90	4,50
Intégration	25%	2,50	3,00	3,50	3,50	4,00
Gouvernance et conformité	25%	2,00	3,00	3,60	1,50	3,20
Options de déploiement	10%	3,00	1,00	1,00	5,00	5,00
Tableaux de bord et rapports	10%	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Soutien de la communauté	10%	4,00	5,00	5,00	3,00	3,00
Stratégie	50%	2,40	2,60	4,80	2,00	3,40
Vision du produit	20%	1,00	3,00	5,00	5,00	3,00
Roadmap d'exécution	20%	3,00	1,00	5,00	1,00	3,00
Améliorations prévues	20%	1,00	3,00	5,00	1,00	3,00
Roadmap d'innovation	10%	3,00	3,00	5,00	1,00	3,00
Produits et services associés	10%	5,00	5,00	5,00	1,00	3,00
Modèle commercial	10%	3,00	3,00	3,00	3,00	5,00
Ecosystème de partenaires	10%	3,00	1,00	5,00	1,00	5,00
Présence sur le marché	0%	3,00	3,00	4,67	2,00	4,67
Chiffre d'affaires	34%	3,00	3,00	5,00	2,00	5,00
Nombre de clients	33%	3,00	3,00	4,00	1,00	5,00
Valeur moyenne des transactions	33%	3,00	3,00	5,00	3,00	4,00

Tous les résultats sont basés sur une échelle allant de 0 (faible) à 5 (solide).

Source : Forrester Research, Inc. Toute reproduction, citation ou distribution non autorisée est interdite.

Offres des fournisseurs

Forrester a évalué 11 fournisseurs : Amelia, BMC Software, Canonical, HCLSoftware, Micro Focus, Microsoft, Progress, Puppet, Red Hat, Resolve Systems et VMware (voir Figure 3).

Distribution non autorisée.

© 2023 Forrester Research, Inc. Toutes les marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Pour en savoir plus, consultez la [Politique sur les citations](#), envoyez un e-mail à l'adresse citations@forrester.com ou appelez le +1 866-367-7378.

Figure 3

Informations sur les fournisseurs et produits évalués

Fournisseur	Produit évalué	Version du produit évaluée
Amelia	N/A	N/A
BMC Software	N/A	N/A
Canonical	N/A	N/A
HCLSoftware	BigFix 10, MyCloud, iAutomate	BigFix 10, MyCloud, iAutomate
Micro Focus	Data Center Automation Suite, Hybrid Cloud Management X, Operations Orchestration, Network Operations Management	Data Center Automation 2022.11, Hybrid Cloud Management X 2022.11, Hybrid Cloud Management Suite, Operations Orchestration 2022.11, Network Automation Management 2022.11
Microsoft	Microsoft Azure	N/A
Progress	Chef	Chef Server 15.3.2
Puppet	Puppet Enterprise (PE), Puppet Comply (Comply), Continuous Delivery for Puppet Enterprise (CD4PE), Puppet Compliance Enforcement Modules (CEM)	Puppet Enterprise 2021.7.1 (LTS), CD4PE 4.22.0, Puppet Comply 2.10.0, version de CEM différente pour Windows et Linux
Red Hat	Ansible Automation Platform	2.3
Resolve Systems	Resolve Systems	Resolve Actions 7.5
VMware	VMware Aria Universal Suite	Aucun numéro de version (offre SaaS)

Source : Forrester Research, Inc. Toute reproduction, citation ou distribution non autorisée est interdite.

Profils des fournisseurs

Notre analyse a révélé pour chaque fournisseur les points forts et faibles suivants.

Leaders

- **Red Hat tire parti de sa solide communauté Open Source pour stimuler l'innovation.** Red Hat est un éditeur de logiciels Open Source pour les entreprises. Il contribue au projet Ansible en amont via Ansible Automation Platform.

Distribution non autorisée.

© 2023 Forrester Research, Inc. Toutes les marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Pour en savoir plus, consultez la [Politique sur les citations](#), envoyez un e-mail à l'adresse citations@forrester.com ou appelez le +1 866-367-7378.

Cette solution inclut Automation Hub, Automation Services Catalog, et Insights for Ansible. Red Hat rythme le marché en relevant les défis opérationnels, en comblant le déficit de compétences et en allégeant les pressions budgétaires. Cet éditeur tire sa force de sa communauté, ce qui lui a permis de nouer de solides partenariats et de mettre en place des services d'assistance efficaces. Red Hat exploite cet écosystème en adoptant et en valorisant le travail des contributeurs. Ses prochaines fonctionnalités concernent la fiabilité de la chaîne d'approvisionnement de l'automatisation, Event-Driven Ansible et l'automatisation basée sur l'IA via Project Wisdom.

Ansible excelle dans la gestion des configurations, l'intégration à la base de données de gestion des configurations, l'analyse et le support communautaire. Cette solution peut gérer les déploiements à grande échelle : les grands intégrateurs de systèmes mondiaux s'appuient sur elle pour fournir des services managés. Sa prise en charge minimale du stockage contraste avec ses capacités serveur et réseau performantes. Elle ne propose pas de plans de services multiniveaux, de modèles d'infrastructure ni de fonctionnalités complexes d'orchestration (gestion des incidents avec automatisation de la résolution ou des mesures correctives). Les clients de référence estiment que le parcours et le processus de mise à niveau restent compliqués, malgré les efforts consentis. Ils veulent également plus de flexibilité et de meilleures capacités pour la continuité des activités et la reprise après sinistre. Red Hat est un partenaire idéal pour les entreprises qui cherchent à automatiser et regrouper de nombreux fournisseurs et technologies d'infrastructure.

- **VMware étend ses capacités d'automatisation au-delà de sa propre pile.**

VMware est un fournisseur connu pour sa technologie de virtualisation. En 2022, VMware a lancé la gamme de produits Aria, qui inclut l'ancienne solution vRealize Suite. Cette gamme comprend les solutions Aria Automation, Aria Automation Assembler, Aria Automation Orchestrator, Aria Automation Config et Aria Automation Templates. VMware propose aux clients un moyen simple de passer automatiquement des licences sur site aux licences cloud. Ce fournisseur dispose également d'un vaste écosystème de partenaires et d'une large gamme de produits et de services d'assistance. Ses prochaines fonctionnalités majeures cibleront la gestion des coûts, le contrôle des politiques et la sécurité.

VMware propose de puissantes fonctionnalités de création de plans qui ne sont plus limitées à sa pile et sont désormais compatibles avec divers types de services d'infrastructure que proposent les principaux clouds publics. Les autres points forts de ses solutions incluent l'orchestration, la gouvernance des accès, l'analyse,

les options de déploiement et l'intégration à d'autres solutions d'automatisation. La solution Aria Automation Orchestrator intègre notamment de nombreux plug-ins prêts à l'emploi pour les principaux logiciels d'opérations informatiques. VMware est en retard dans la gestion des correctifs, et la prise en charge est toujours limitée à sa propre pile dans certains domaines. Si les clients de référence apprécient la prise en charge multilingue de la version la plus récente, ils soulignent toutefois que la mise à niveau à partir d'anciennes versions reste relativement complexe. VMware reste un bon partenaire pour les clients VMware actuels, et réalise des investissements pour renforcer sa présence sur le marché.

Acteurs performants

- **Microsoft propose une pile SaaS (logiciels en tant que services) pour plus d'hétérogénéité.** Microsoft est un fournisseur connu pour ses produits tels que Windows et sa plateforme de cloud public Azure. Sa gamme de produits d'automatisation se compose des services Azure Bicep, Azure Blueprints, Azure Automation, Azure Logic Apps, Azure Pipelines, Azure Automanage, Azure Policy, Azure Update Management Center et Microsoft Defender for Servers. Les clients peuvent utiliser ces services de manière collective, autonome ou en tant que solution, ce qui facilite la mise en œuvre tout en obligeant Microsoft à unifier ses feuilles de route et à assurer la cohérence de ses solutions et intégrations. Microsoft dispose d'un vaste écosystème de partenaires et d'une large gamme de produits et services d'assistance. Ses équipes produit s'engagent à assurer la parité entre les fonctionnalités des piles Windows et Linux. La société travaille actuellement sur des fonctionnalités de renforcement de la sécurité de l'automatisation, de gestion des identités pour les services gérés et de double chiffrement pour les données inactives et en transit.

Microsoft bénéficie de solides capacités de provisionnement de l'infrastructure, de création de plans, de gouvernance des accès, d'intégration des outils DevOps et de gestion des vulnérabilités. Azure Bicep, son service d'infrastructure en tant que code, encapsule tout le provisionnement des services Azure. La solution Azure Arc étend l'automatisation aux infrastructures autres qu'Azure. Microsoft est en retard dans plusieurs domaines : découverte, distribution d'applications, analyse, orchestration, intégration à d'autres outils d'automatisation, gestion des configurations et des correctifs. Si les clients de référence estiment que le service Bicep est facile à utiliser, ils soulignent que la définition de ressources autres qu'Azure manque encore de maturité. Ils constatent également que la plupart des difficultés rencontrées sont liées au manque de parité entre les environnements Windows et Linux. Microsoft est un bon partenaire pour les entreprises qui ont besoin d'une automatisation complète de leur pile Microsoft.

Distribution non autorisée.

© 2023 Forrester Research, Inc. Toutes les marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Pour en savoir plus, consultez la [Politique sur les citations](#), envoyez un e-mail à l'adresse citations@forrester.com ou appelez le +1 866-367-7378.

- **Micro Focus propose de puissantes fonctionnalités intégrées, malgré une offre limitée en matière de cloud public.** Micro Focus, un géant des logiciels informatiques qui a acquis le logiciel d'automatisation HP et d'autres logiciels en 2017, a été racheté par OpenText début 2023. Sa gamme de produits comprend les solutions Data Center Automation Suite, Hybrid Cloud Management X, Operations Orchestration et Network Operations Management. Micro Focus dispose d'un solide écosystème de partenaires et d'une large gamme de produits et de services d'assistance. Sa stratégie est cependant assez médiocre. Ce fournisseur accuse notamment un certain retard par rapport à ses concurrents au niveau des capacités orientées cloud et des modèles commerciaux. Les principales fonctionnalités qu'il développe actuellement concernent l'intégration à des outils d'automatisation tiers, l'analyse des vulnérabilités et l'automatisation en boucle fermée pour la gestion des correctifs.

L'offre actuelle de Micro Focus est solide et prend en charge un large éventail de types d'infrastructures et de fournisseurs. Les autres points forts de ses solutions incluent l'orchestration, l'intégration de la base de données de gestion des configurations, la gouvernance des accès, l'analyse, la conformité organisationnelle et réglementaire et la gestion des vulnérabilités. Ses solutions sont plus performantes que la concurrence en matière de tableaux de bord, et offrent de bons résultats en matière de création et de modification de modèles. Ce fournisseur présente des lacunes en matière d'engagement communautaire et dans les domaines qui exigent de meilleures options de cloud public (ex. : options de déploiement et le provisionnement de l'infrastructure). Les clients de référence apprécient la stabilité qu'offrent ses solutions et la facilité d'orchestration de ses workflows. Ils indiquent cependant que le processus de création, de configuration et d'optimisation de la productivité est très long sur sa pile d'automatisation. Les mises à niveau sont particulièrement fastidieuses. Micro Focus est un partenaire idéal pour les entreprises qui recherchent des solutions stables pour les responsables de l'informatique et de la conformité.

- **BMC Software a une base solide.** BMC est un fournisseur connu pour ses logiciels de gestion informatique. Pour l'automatisation, il associe les solutions TrueSight Automation for Servers, TrueSight Automation for Networks, TrueSight Orchestration, BMC Helix Discovery et BMC Cloud Lifecycle Management. Cette combinaison de produits est nécessaire pour déployer des solutions d'infrastructure et de cloud computing. BMC Software propose des produits dans ce domaine depuis plus longtemps que certains de ses concurrents. Ce fournisseur s'est efforcé de moderniser ses pratiques de gestion de produits afin d'accélérer les améliorations et de proposer des offres

commerciales modernes. Sa stratégie se situe dans la moyenne par rapport aux fournisseurs évalués.

Ensemble, les produits de BMC Software offrent des fonctions avancées en matière d'orchestration, d'intégration de base de données de gestion des configurations, de gouvernance des accès et de conformité réglementaire. Certaines interfaces sont cependant obsolètes et leur niveau d'intégration aux plateformes cloud est insuffisant. Les autres points faibles de ce fournisseur concernent les plans d'infrastructure et l'écosystème communautaire. BMC est un bon partenaire pour les entreprises qui ont besoin de gérer une multitude de systèmes : ordinateur central, infrastructure en tant que code, serveurs physiques et équipement réseau. BMC Software n'a pas souhaité participer au processus d'évaluation complet de Forrester Wave.

- **Puppet propose des solutions efficaces dans le domaine de l'automatisation des tâches, mais son offre est faible en matière d'orchestration.** Puppet, fournisseur très connu dans le domaine de l'automatisation de l'infrastructure pour son écosystème Open Source et ses déclarations tonitruantes, a été racheté par Perforce en 2022. Sa gamme de produits comprend les solutions Puppet Enterprise, Puppet Comply, Continuous Delivery for Puppet Enterprise (CD4PE) et Puppet Compliance Enforcement Modules. Ses produits et services d'assistance se démarquent, et sa vision et sa feuille de route sont en adéquation avec l'évolution des besoins du secteur. Avant son rachat, Puppet avait cependant des difficultés à mettre en œuvre sa feuille de route. Son écosystème de partenaires est plus petit que celui de ses concurrents. Les fonctionnalités actuellement en développement concernent le renforcement des intégrations de gestion des services informatiques, la gestion des identités et des accès, ainsi que la personnalisation des politiques.

Puppet dispose d'une vaste communauté et bénéficie d'un excellent niveau d'engagement. Les points forts de ses solutions incluent la conformité réglementaire, la gestion des configurations et les intégrations natives aux outils et contrôles d'intégration et de distribution continues (outils DevOps) qui peuvent être mis en place via la solution CD4PE. Puppet dispose d'une base solide pour l'automatisation des tâches. Il ne propose cependant pas les capacités d'orchestration que les entreprises utilisent pour créer des plans, des modèles et des mesures correctives automatisées. Les clients de référence apprécient la réactivité de l'équipe d'assistance, l'engagement des équipes produit et la formation proposée à chaque lancement de produit. Ils signalent cependant des problèmes liés à l'interface utilisateur, à la création de rapports, à l'absence de

fonctionnalités de reprise après sinistre et à une évolutivité limitée. Puppet est un bon partenaire pour les entreprises qui ont besoin d'une solution efficace pour la gestion des configurations et les scénarios de conformité.

Concurrents

- **Progress est uniquement performant dans l'automatisation de la configuration, de la sécurité et de la conformité.** En 2020, Progress a racheté Chef, un fournisseur connu pour son offre de gestion des configurations et son concept de « recette ». Sa gamme de produits comprend la solution Chef Enterprise Automation Stack, qui se compose de Chef Infra, Chef Automate, Chef Compliance et Chef InSpec. Il propose une large gamme de produits et services d'assistance, et continue de bénéficier d'une forte participation de sa communauté. Sa vision pour l'avenir et ses feuilles de route sont cependant médiocres. Ce fournisseur prévoit de diversifier les cas d'utilisation, de créer des fonctionnalités pour les professionnels DevOps et de développer les capacités verticales. Ces objectifs ne lui permettent cependant pas de concurrencer les autres fournisseurs. Les fonctionnalités qu'il mettra prochainement à disposition concernent l'orchestration des tâches, la sécurité et la conformité, ainsi que l'amélioration de l'expérience utilisateur.

Progress concentre ses efforts sur la mise à disposition de services d'infrastructure conformes pour les développeurs, dans un cadre de politiques solide. Ses solutions sont particulièrement efficaces en matière de gestion des configurations, de la sécurité et de la conformité. Progress ne propose pas de solution native de gestion des correctifs. Ses performances dans les autres cas d'utilisation de l'automatisation sont relativement médiocres. Les clients de référence estiment que le produit est solide, mais qu'il a fallu beaucoup de temps pour que les équipes internes l'adoptent et maîtrisent les fonctionnalités avancées de configuration et de maintenance. Ils signalent également que la documentation n'est pas claire, ce qui ralentit la prise en main. Progress est un bon partenaire pour les entreprises qui ont besoin de fonctionnalités efficaces de gestion des configurations et doivent gérer divers scénarios de conformité.

- **Resolve Systems cherche à associer l'AIOPS et l'automatisation.** Resolve Actions a pour objectif d'être une plateforme d'automatisation intelligente. Resolve souhaite proposer une solution qui pourra combler le déficit de compétences, s'autoréparer et relever les défis liés au multicloud. Dans cette optique, ce fournisseur propose un ensemble plus restreint de processus d'automatisation prédéfinis et d'intégrations natives, et laisse à ses clients la possibilité de créer des solutions supplémentaires selon leurs besoins. Son niveau de mise en œuvre,

Distribution non autorisée.

© 2023 Forrester Research, Inc. Toutes les marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Pour en savoir plus, consultez la [Politique sur les citations](#), envoyez un e-mail à l'adresse citations@forrester.com ou appelez le +1 866-367-7378.

sa feuille de route de produits et les améliorations prévues sont plus faibles que celles des autres fournisseurs évalués. Les fonctionnalités en cours de développement concernent des kits d'accélération supplémentaires, l'automatisation du réseau et l'identification des possibilités d'automatisation.

Les points forts de ses solutions incluent l'intégration de la base de données de gestion des configurations, l'intégration à d'autres outils automatisés et les options de déploiement. Il ne propose pas la prise en charge native de la gestion des configurations, de la conformité ou de la gestion des vulnérabilités. Les solutions de Resolve s'intègrent étroitement aux équipements réseau de fournisseurs tels que Nokia et Ericsson. Les clients les utilisent pour la gestion des correctifs du réseau. Les clients de référence indiquent que Resolve Systems est un bon outil de création de runbooks et dispose d'un système de résolution guidée efficace. Ils soulignent également que la solution doit fournir plus de contenu ainsi qu'une documentation claire et accessible, et permettre l'automatisation complète des processus pour éviter les goulets d'étranglement. Resolve Systems est un bon partenaire pour les entreprises qui recherchent une solution intégrée axée sur l'AIOps, l'automatisation et la résolution.

- **HCLSoftware s'intéresse principalement aux cas d'utilisation liés à la sécurité et à la conformité.** En 2019, HCL Technologies, une société internationale de services et de conseil bien établie, a racheté les actifs BigFix à IBM. BigFix est un fournisseur connu pour ses produits de gestion des terminaux. Sa gamme de produits d'automatisation comprend les solutions BigFix Patch, BigFix Remediate, BigFix Lifecycle, BigFix Compliance et BigFix Inventory. BigFix est passé de main en main, mais conserve des clients fidèles qui utilisent ses produits depuis des années malgré les changements de propriétaire. Les clients de référence s'attendent à ce que l'interruption historique de l'innovation cesse sous la direction de HCLSoftware. Actuellement, BigFix opère une transformation métier et technologique pour prendre en charge les technologies les plus récentes. Les fonctionnalités actuellement en développement concernent la consolidation de ses interfaces administratives, l'automatisation des runbooks et l'amélioration de l'intégration à DRYiCE myCloud, une autre solution de HCLSoftware.

HCLSoftware dispose d'une base solide avec une grande flexibilité opérationnelle. Ce fournisseur propose des fonctionnalités efficaces de gestion de la conformité que les entreprises utilisent pour garantir la conformité des systèmes en temps réel. Il prend en charge une grande variété de plateformes et de systèmes d'exploitation. Les responsables technologiques peuvent automatiser des cas d'utilisation tels que la gestion des stocks et des correctifs. Cependant, ils ne

peuvent pas traiter d'autres cas d'utilisation tels que la création de plans et l'orchestration. Le modèle commercial de HCLSoftware ne tire pas parti de la communauté Open Source et ne présente pas les avantages que l'effet réseau pourrait offrir. Les clients de référence, souvent des utilisateurs de longue date, apprécient ses fonctionnalités performantes de gestion des correctifs du système d'exploitation, mais indiquent que la prise en main est longue et retarde le lancement. HCLSoftware est un bon partenaire pour les entreprises qui doivent améliorer la sécurité et la conformité et qui souhaitent disposer d'un outil de base à la fois flexible et efficace.

- **Canonical propose des fonctionnalités d'automatisation exclusives à sa pile d'infrastructure.** Fournisseur connu pour sa prise en charge commerciale d'Ubuntu Linux, Canonical propose des solutions généralement destinées aux clients technophiles à la recherche d'environnements abordables à grande échelle. Sa gamme de produits d'automatisation comprend les solutions Juju, MAAS, Audit, Snapcraft et Landscape. Son objectif est d'aligner sa gamme de produits sur la croissance de l'Open Source et de fournir une couche d'abstraction pour diverses technologies sous-jacentes. Bien que sa stratégie soit en grande partie comparable à celle d'autres fournisseurs évalués, Canonical présente des lacunes au niveau de la mise en œuvre et des produits et services d'assistance. Il est difficile pour les grandes entreprises disposant de technologies hétérogènes de tirer parti des solutions Canonical, car elles doivent gérer un système d'automatisation parallèle distinct pour prendre en charge l'ensemble de leur environnement.

Canonical crée et fournit des fonctionnalités d'automatisation pour sa propre distribution Linux et sa propre pile Linux. Ses fonctionnalités d'automatisation de la distribution de packages d'applications sont efficaces. La solution étant axée sur sa propre distribution, elle n'inclut pas de fonctionnalités telles que les plans d'infrastructure, l'orchestration, l'intégration à d'autres outils de l'écosystème et l'analyse. Les clients apprécient le fait que ce fournisseur accepte de prendre des risques et de tenter de nouvelles choses, mais estiment qu'il doit améliorer l'engagement communautaire et simplifier la prise en main de la solution Juju. Canonical est un bon partenaire pour les entreprises disposant de piles basées sur ses solutions, en particulier celles axées sur la gestion de la sécurité et de la conformité. Canonical n'a pas souhaité participer au processus d'évaluation complet de Forrester Wave.

- **Amelia innove avec son interface en langage naturel, mais la personnalisation d'éléments est souvent très complexe.** Amelia s'intéresse essentiellement à l'IA et aux solutions cognitives pour les entreprises. Sa plateforme AIOps repose sur un outil d'automatisation informatique (anciennement IPCenter et 1Desk HyperAutomation Platform) dédié à l'automatisation contextuelle technologique et métier via son moteur d'orchestration. Amelia mise sur le fait que l'avenir de l'automatisation reposera sur la même interface de traitement du langage naturel que les autres applications d'entreprise. Cette vision implique un important travail sous-jacent. Même s'il bénéficie de l'avantage du précurseur, les enjeux sont élevés, en particulier compte tenu de ses lacunes dans la mise en œuvre, l'assistance de l'écosystème et l'engagement communautaire. Amelia travaille à la mise au point d'un outil d'interprétation capable de comprendre le contexte métier et technologique pour exécuter le processus automatisé adapté.

Amelia concentre ses efforts sur la création d'un système de correction qui orchestre les systèmes, les outils basés sur les tâches et les outils d'automatisation OEM. Son moteur d'orchestration inclut des fonctions communes qui permettent aux responsables technologiques de créer des workflows personnalisés. Il ne propose cependant pas d'outils natifs de provisionnement, de conformité ou de gestion des vulnérabilités. Les intégrations natives sont relativement minimales, les options de provisionnement d'infrastructure sont limitées et les plans d'infrastructure et les tableaux de bord de rapports sont médiocres. Amelia est un bon partenaire pour les entreprises qui souhaitent personnaliser leur solution afin d'adopter des approches d'automatisation innovantes. Amelia n'a pas souhaité participer au processus d'évaluation complet de Forrester Wave.

Vue d'ensemble de l'évaluation

Nous avons évalué les fournisseurs selon 30 critères, regroupés en trois catégories de haut niveau :

- **Offre actuelle.** La position de chaque fournisseur sur l'axe vertical du graphique Forrester Wave indique la solidité de son offre actuelle. Les critères clés de ces solutions incluent la gestion de l'infrastructure, l'intégration, la gouvernance et la conformité, les options de déploiement, les tableaux de bord et les rapports ainsi que le soutien de la communauté.
- **Stratégie.** Le positionnement sur l'axe horizontal indique la solidité de la stratégie de chaque fournisseur. Nous avons évalué la vision du produit, la feuille de route de mise en œuvre, les améliorations prévues, la feuille de route de l'innovation, les produits et services d'assistance, le modèle commercial ainsi que l'écosystème de partenaires.

Distribution non autorisée.

© 2023 Forrester Research, Inc. Toutes les marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Pour en savoir plus, consultez la [Politique sur les citations](#), envoyez un e-mail à l'adresse citations@forrester.com ou appelez le +1 866-367-7378.

- **Présence sur le marché.** Représentés par la taille des marqueurs sur le graphique, nos scores de présence sur le marché reflètent le chiffre d'affaires de chaque fournisseur, le nombre de clients et la valeur moyenne des transactions.

Critères d'inclusion des fournisseurs

Forrester a évalué 11 fournisseurs : Amelia, BMC Software, Canonical, HCLSoftware, Micro Focus, Microsoft, Progress, Puppet, Red Hat, Resolve Systems et VMware.

Chaque fournisseur :

- **propose une solution unique.** Chaque fournisseur propose une offre complète qui peut inclure plusieurs produits intégrés.
- **propose une offre généralement disponible.** Chaque fournisseur propose une solution disponible à l'achat depuis le 8 novembre 2022. Toutes les fonctionnalités étaient disponibles au 7 décembre 2022.
- **prend en charge l'infrastructure au-delà de ses propres solutions.** Chaque fournisseur peut automatiser les tâches d'infrastructure au-delà de sa propre infrastructure.
- **automatise l'infrastructure de serveur.** Les fournisseurs ont la possibilité d'automatiser les tâches d'infrastructure de serveur (système nu, machine virtuelle, conteneur).
- **suscite un grand intérêt de la part des clients.** L'offre du fournisseur suscite suffisamment d'intérêt de la part des clients de Forrester.
- **a un chiffre d'affaires important.** Chaque fournisseur génère un chiffre d'affaires annuel d'au moins 10 millions de dollars.

Ressources supplémentaires

Ressource en ligne

Nous publions tous nos résultats et pondérations utilisés dans Forrester Wave dans un fichier Excel qui génère des évaluations détaillées sur les produits et permet de réaliser des classements personnalisables. Cliquez sur le lien vers [Forrester.com](https://forrester.com) figurant au début de ce rapport pour télécharger l'outil. Nous considérons ces scores et pondérations par défaut comme un simple point de départ et incitons les lecteurs à adapter les pondérations en fonction de leurs besoins individuels.

Distribution non autorisée.

© 2023 Forrester Research, Inc. Toutes les marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Pour en savoir plus, consultez la [Politique sur les citations](#), envoyez un e-mail à l'adresse citations@forrester.com ou appelez le +1 866-367-7378.

La méthodologie Forrester Wave

Un rapport Forrester Wave est un guide destiné aux acheteurs qui étudient les options disponibles sur un marché technologique. Pour garantir un traitement équitable à tous les participants, Forrester suit le [Forrester Wave™ Methodology Guide](#) afin d'évaluer les fournisseurs participants.

Dans notre analyse, nous effectuons en premier lieu des recherches préliminaires afin de dresser une liste de fournisseurs à prendre en compte pour l'évaluation. Nous affinons cette première liste de fournisseurs à l'aide de critères d'inclusion afin d'aboutir à une sélection finale. Nous recueillons ensuite les informations relatives au produit et à la stratégie par l'intermédiaire d'un questionnaire détaillé, de démonstrations/réunions d'information et d'enquêtes/entretiens de référence menés auprès de clients. Nous utilisons ces données, combinées à l'expérience de l'analyste et à son savoir-faire sur le marché, pour noter les fournisseurs à l'aide d'un système de classement relatif qui compare chaque participant par rapport à ses concurrents lors de l'évaluation.

Nous stipulons clairement la date de publication du rapport Forrester Wave (trimestre et année) dans le titre de chacune des éditions. Nous avons évalué les fournisseurs participant à ce rapport Forrester Wave à l'aide des documents qu'ils nous ont transmis au plus tard le 21 décembre 2022 et n'avons pas accepté d'informations supplémentaires après cette date. Nous encourageons les lecteurs à évaluer le degré d'évolution du marché et des offres proposées par les fournisseurs au fil du temps.

Conformément à la [politique relative à l'évaluation des fournisseurs Forrester Wave™ et New Wave™](#), Forrester demande aux fournisseurs d'examiner ses résultats avant leur publication afin de vérifier leur exactitude. Les fournisseurs marqués comme ne participant pas à cette évaluation dans le graphique Forrester Wave remplissent les critères d'inclusion définis, mais n'ont pas souhaité y prendre part ou n'y ont contribué que partiellement. Nous évaluons ces fournisseurs conformément à la Politique des fournisseurs non participants ou ayant partiellement contribué à l'enquête [The Forrester Wave™ And The Forrester New Wave™ Nonparticipating And Incomplete Participation Vendor Policy](#) et leur classement est publié aux côtés de celui des fournisseurs participants.

Politique de déontologie

Nous menons toutes nos recherches, notamment les évaluations Forrester Wave, conformément à notre [politique de déontologie](#) publiée sur notre site Web.

Distribution non autorisée.

© 2023 Forrester Research, Inc. Toutes les marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Pour en savoir plus, consultez la [Politique sur les citations](#), envoyez un e-mail à l'adresse citations@forrester.com ou appelez le +1 866-367-7378.

Nous aidons les responsables commerciaux et technologiques à tirer parti de l'approche centrée sur les clients pour accélérer la croissance.

FORRESTER.COM

Priorité au client

Chez Forrester, le client est au cœur de tout ce que nous faisons. Nous sommes de votre côté et à vos côtés pour vous aider à mettre davantage l'accent sur le client.

Recherche

Affirmez votre place sur le marché grâce à une trajectoire de croissance éprouvée.

- Dynamique des clients et du marché
- Outils et cadres de travail dûment sélectionnés
- Conseils objectifs
- Conseils pratiques

[En savoir plus.](#)

Conseil

Mettez en œuvre des stratégies modernes qui harmonisent et autonomisent les équipes.

- Projets stratégiques approfondis
- Webinaires, interventions et ateliers
- Contenu personnalisé

[En savoir plus.](#)

Événements

Développez de nouvelles perspectives, inspirez-vous des leaders et élargissez votre réseau de pairs.

- Leadership éclairé, cadres et modèles
- Entretiens individuels avec des pairs et analystes
- Expériences en personne et virtuelles

[En savoir plus.](#)

SUIVRE FORRESTER



Nous contacter

Contactez Forrester à l'adresse www.forrester.com/contactus. Pour plus d'informations sur les réimpressions papier ou électroniques, veuillez contacter l'équipe responsable des comptes ou reprints@forrester.com. Nous proposons des remises sur volume et des tarifs spéciaux aux établissements d'enseignement et aux organismes à but non lucratif.

Forrester Research, Inc., 60 Acorn Park Drive, Cambridge, MA 02140 Etats-Unis
Tél. : +1 617-613-6000 | Fax : +1 617-613-5000 | forrester.com

Distribution non autorisée.

© 2023 Forrester Research, Inc. Toutes les marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Pour en savoir plus, consultez la [Politique sur les citations](#), envoyez un e-mail à l'adresse citations@forrester.com ou appelez le +1 866-367-7378.