

iPaaS Fournisseur Évaluation Guide

Questions essentielles à se poser pendant
Exploration des plateformes d'intégration

01

Ce dont vous avez besoin
Savoir

02

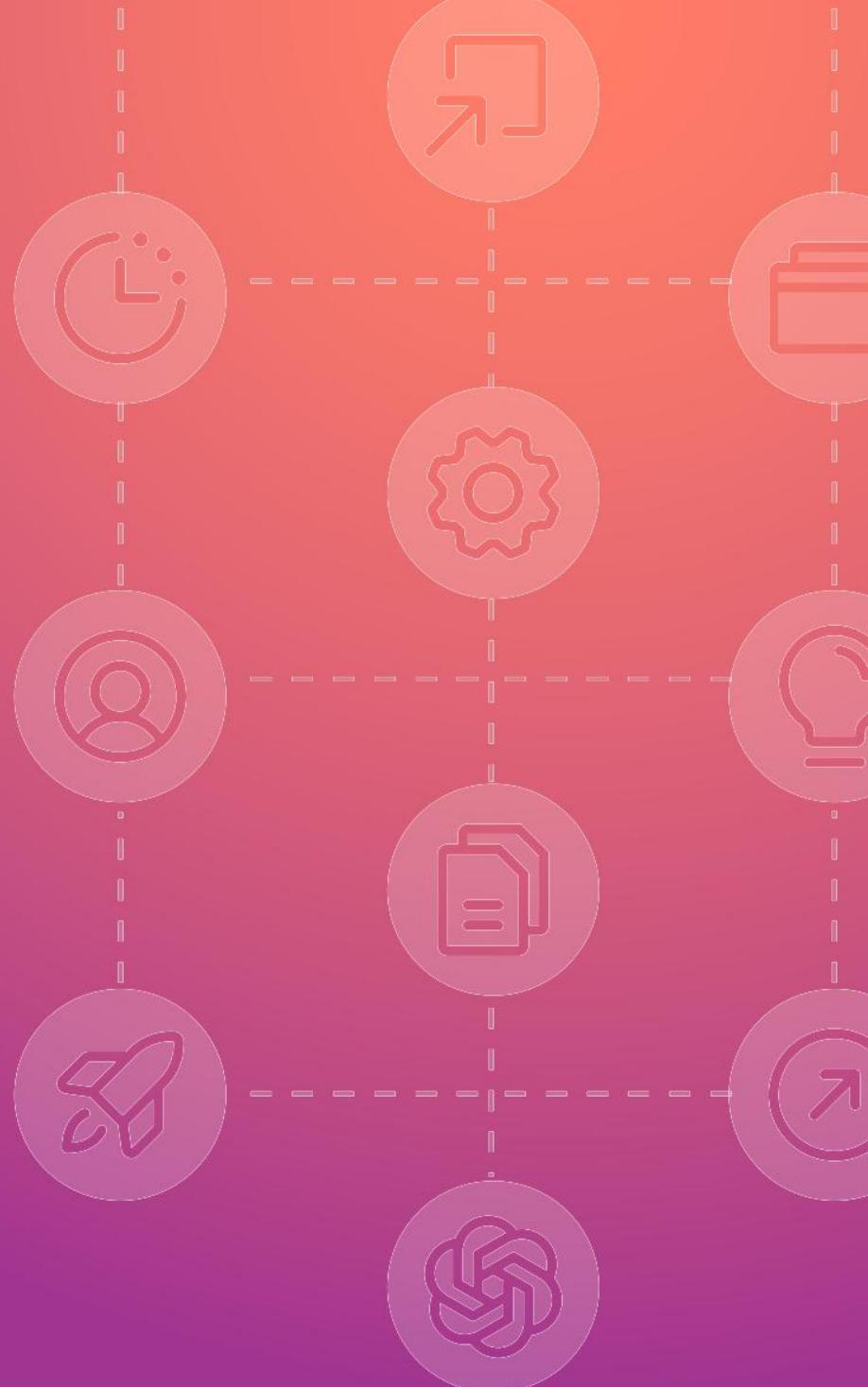
Questions à poser aux
fournisseurs iPaaS

03

Clarté de la décision

01

Ce que vous Besoin de Savoir



Tapez « fournisseurs d'intégration » ou « iPaaS » dans un moteur de recherche et préparez-vous à être submergé de résultats. Le marché de l'intégration et de l'automatisation compte de nombreuses entreprises, et leur nombre ne cesse de croître à un rythme impressionnant.

Le catalyseur de cette croissance explosive ? L'infrastructure technologique de chaque entreprise devient de plus en plus complexe. Alors que les entreprises s'empressent d'intégrer des applications de pointe, des solutions cloud, des technologies d'IA et autres pour faciliter leurs opérations, des conséquences inattendues apparaissent :

- Fragmentation numérique
- Prolifération des applications
- Données déconnectées
- Une complexité stupéfiante

La plateforme d'intégration en tant que service (iPaaS) apporte de l'ordre au chaos.

Comme l'ont indiqué les analystes de Gartner® dans le [Magic Quadrant™ 2025 de Gartner® pour les plateformes d'intégration en tant que service \(iPaaS\)](#)¹ « La demande en matière d'intégration logicielle n'a jamais été aussi forte. À mesure que les organisations adoptent l'IA, les plateformes no-code/low-code et le SaaS pour fournir des logiciels, elles ont besoin d'un moyen de gérer et de connecter la prolifération croissante d'applications, de services et de données. »

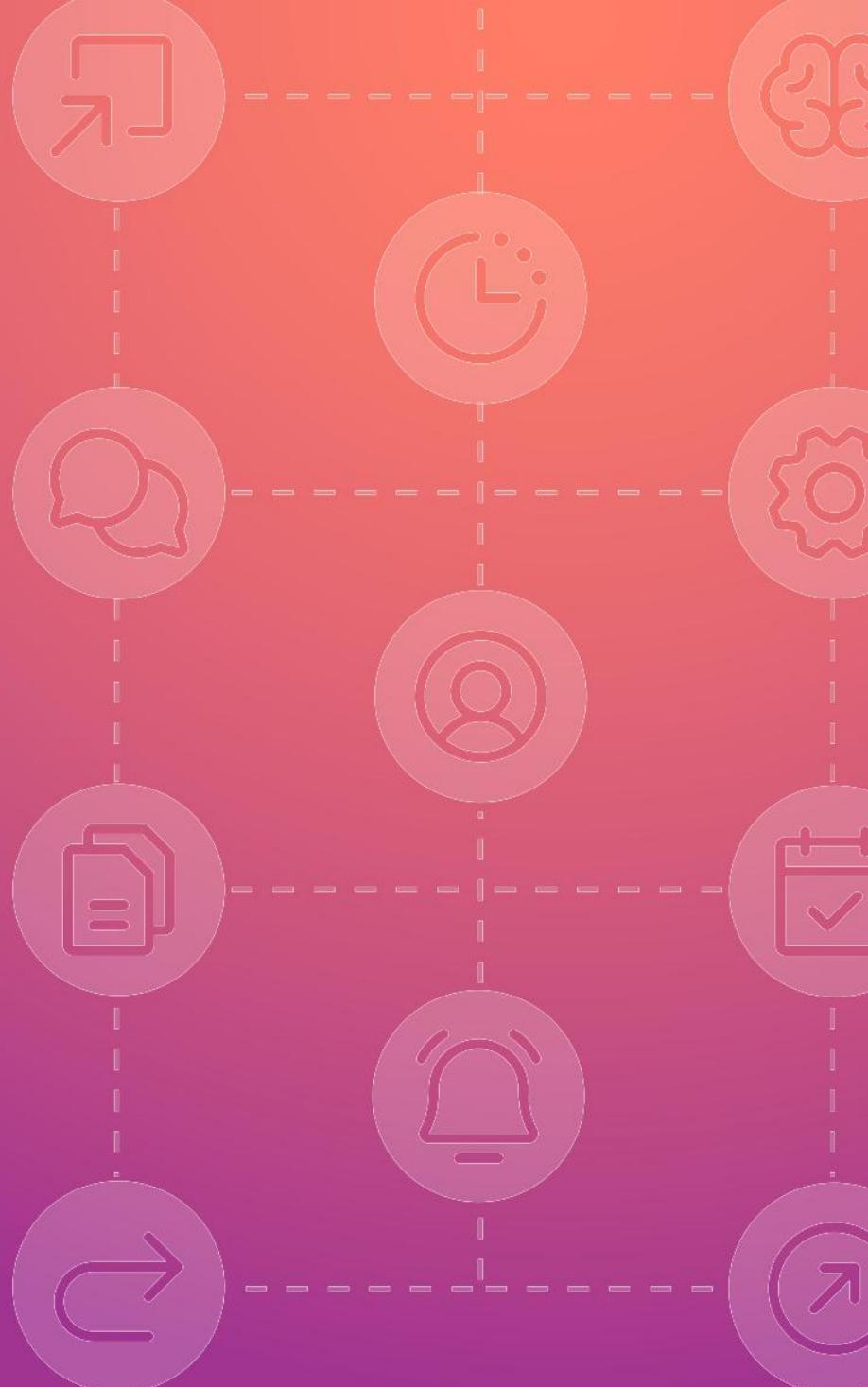
Un autre facteur contribuant à ce besoin est l'essor de la transformation numérique par les agents. La gestion responsable de ces agents est cruciale à mesure qu'ils s'intègrent davantage aux processus métier. Les plateformes d'intégration sont idéalement placées pour orchestrer et gérer leurs actions, car elles permettent de connecter l'ensemble de l'architecture numérique.

Mais lorsque tous les fournisseurs d'iPaaS vantent des capacités similaires, il est facile de s'y perdre et de se retrouver avec un outil qui ne répondra pas à tous vos besoins, ni aujourd'hui ni dans un avenir en constante évolution.
Comment savoir lequel vous convient le mieux ?

Vous avez besoin d'un guide pratique pour décrypter le jargon marketing, décrypter les promesses excessives et déterminer si les caractéristiques techniques d'un produit correspondent à vos besoins. La connaissance est essentielle pour prendre les bonnes décisions. Le meilleur moyen d'y parvenir est de savoir quelles questions poser.

02

Questions Demander à iPaaS Fournisseurs



Il est essentiel de bien comprendre l'étendue et la profondeur de chaque solution. La valeur d'une plateforme d'intégration en tant que service (iPaaS) doit aller bien au-delà de la simple connexion du système A au système B. Elle constitue le socle d'une infrastructure numérique unifiée et cohérente, permettant une intégration harmonieuse de tous les éléments, rendant l'IA et les agents opérationnels et garantissant un retour sur investissement tangible.

Voici les questions clés à poser aux fournisseurs lors de l'évaluation des plateformes d'intégration et d'automatisation.

1 La plateforme peut-elle connecter des architectures hybrides ?

2 La plateforme est-elle indépendante ?

3 Comment la plateforme garantit-elle la fiabilité des données ?

4. La plateforme est-elle conçue pour tout le monde ?

5 Quelles sont les capacités d'automatisation de la plateforme ?

6. Comment la plateforme intègre-t-elle l'IA ?

7 Comment la plateforme gère-t-elle les agents IA ?

8. La sécurité est-elle de niveau entreprise ?

9. La plateforme est-elle évolutive ?

10 Quel est le moment d'évaluer ?

11 Quelles sont les fonctionnalités de gestion des API ?

12 Comment la plateforme facilite-t-elle la collaboration entre partenaires commerciaux ?

13 Le modèle de tarification est-il transparent ?

14 Que contient l'accord de niveau de service ?

15 Quelles sont les ressources d'aide ?

16 Le fournisseur peut-il fournir des références pertinentes ?

17 Comment les opérations de maintenance et les mises à jour sont-elles gérées ?

18 La feuille de route correspond-elle à vos objectifs ?

1

La plateforme peut-elle se connecter ? architectures hybrides ?

Vérifiez que la plateforme peut tout connecter, où qu'il soit, même au sein d'environnements hybrides. Chaque entreprise a des raisons, notamment des impératifs de sécurité et de latence, de maintenir certains systèmes dans des datacenters ultra-sécurisés, même lorsqu'elle migre d'autres processus vers le cloud pour gagner en efficacité et réduire ses coûts. La plateforme doit gérer cette fragmentation et cette complexité en connectant les systèmes, quel que soit leur emplacement. Assurez-vous que la solution offre bien plus qu'une simple intégration d'applications cloud à cloud et propose un déploiement flexible.

2

La plateforme est-elle indépendante ?

La plateforme est-elle indépendante des fournisseurs, vous permettant de gérer votre entreprise comme bon vous semble, ou vous imposera-t-elle les méthodes du fournisseur (par exemple, Salesforce, SAP ou Oracle) ? Vous enfermera-t-elle dans un environnement ou un écosystème technologique qui vous empêchera de vous adapter rapidement à l'évolution du marché et qui pourrait s'avérer plus coûteux à long terme si vous vous sentez piégé ?

3

Comment la plateforme garantit-elle la fiabilité des données ?

Les données constituent l'atout le plus précieux de toute organisation.

Lorsque les entreprises n'ont pas facilement accès à des données précises, elles prennent des décisions au hasard, ce qui accroît les risques. Renseignez-vous sur les fonctionnalités de gestion

des données de référence intégrées à la plateforme iPaaS pour améliorer la qualité, la cohérence et la visibilité des données.

Déterminez si le système gère d'importants volumes de données via les processus ELT, ETL et de capture des modifications (CDC). Analysez ses capacités de transfert de fichiers existants afin de transporter de grandes quantités de données non structurées, telles que des fichiers vidéo et texte.

Déterminer s'il existe des capacités robustes de centralisation des données permettant de créer des enregistrements « source unique de vérité » synchronisés dans tous les systèmes, afin que chacun travaille avec les mêmes données exactes.

4

La plateforme est-elle conçue pour tout le monde ?

Des équipes informatiques surchargées et en sous-effectif constituent des goulets d'étranglement qui ralentissent l'activité. Donner aux collaborateurs de toute l'organisation, même sans compétences techniques traditionnelles, les moyens de s'approprier leurs projets, sans les confier systématiquement au service informatique, accroît la productivité. La plateforme est-elle conçue principalement pour les développeurs, ou les utilisateurs métiers, même sans connaissances approfondies en programmation, peuvent-ils facilement intégrer et automatiser les systèmes ? Tous les fournisseurs prétendent proposer un développement « low-code/no-code ». Qu'est-ce que cela signifie concrètement ? Il est essentiel de comprendre comment le fournisseur définit la « facilité d'utilisation » et si la création d'interfaces par simple clic est réellement la fonctionnalité glisser-déposer) et non les frappes au clavier (écriture de code).

5

Quelles sont les capacités d'automatisation ?

L'interconnexion des systèmes n'est qu'un moyen d'atteindre un objectif. La plateforme franchit-elle l'étape suivante, à savoir rendre les données exploitables en les acheminant au bon endroit et au bon moment grâce à une automatisation stratégique ? Quelles sont les fonctionnalités de création de processus de flux de travail ? Demandez au fournisseur de vous fournir des exemples concrets de la manière dont la plateforme a optimisé les transitions entre agents et les étapes de travail humaines, améliorant ainsi la productivité et simplifiant le quotidien des employés. Renseignez-vous sur les options de visibilité offertes par la plateforme, telles que les tableaux de bord, permettant d'identifier rapidement les problèmes et d'évaluer les performances.

6

Comment la plateforme intègre-t-elle l'IA ?

Alors que de nombreux fournisseurs se livrent à du « blanchiment d'IA » pour présenter leurs plateformes comme étant à la pointe de la technologie, il est essentiel de les interroger sur l'étendue de leurs capacités. Déterminez s'il s'agit de plus que de simples expériences de copilotage ajoutées à des produits existants pour pouvoir se prétendre « compatibles avec l'IA ». Disposent-elles d'une suite robuste d'agents intuitifs et intégrés qui aident les clients à créer, gérer, protéger et optimiser les processus d'intégration et d'automatisation ?

Demandez-leur s'ils ont des agents capables de concevoir des intégrations, de générer de la documentation, d'assurer la sécurité des informations personnelles identifiables (IPI), de répondre aux questions et de formuler des recommandations.

L'IA aide-t-elle les clients du fournisseur à mener à bien leurs projets plus rapidement et plus efficacement ?

7

Comment la plateforme gère-t-elle les agents d'IA ?

Les agents autonomes et semi-autonomes (alimentés par des modèles d'IA) utilisent des sources de données, des systèmes et des outils pour agir au sein de l'entreprise. Bien que les entreprises n'en soient qu'à leurs débuts en matière de transformation numérique, il est de plus en plus évident que les agents deviendront omniprésents dans nos activités. Les organisations doivent gérer ces puissants atouts numériques à mesure qu'elles utilisent davantage d'agents, qu'ils soient développés en interne ou par des tiers. Vérifiez si la plateforme peut assurer la gouvernance, la visibilité, la sécurité et le contrôle des agents afin de savoir ce qu'ils font, s'ils travaillent de manière cohérente et s'ils fonctionnent correctement.

8

Le système de sécurité est-il de niveau entreprise ?

Nous vivons dans un monde dangereux où les cybercriminels exploitent la moindre faille de sécurité pour attaquer votre entreprise. Une plateforme doit être conçue dès le départ en mettant l'accent sur la sécurité et la protection des données sensibles. Renseignez-vous sur les certifications (telles que FedRAMP, PCI DSS, SOC 1 et SOC 2) obtenues par la plateforme auprès d'organismes d'évaluation de la sécurité tiers reconnus. Comparez les performances des fournisseurs avec celles de leurs concurrents, selon les évaluations d'organismes [indépendants](#). Un point important à retenir : veillez à ce que toute évaluation de conformité en matière de sécurité porte sur l'ensemble de la plateforme, et non seulement sur certaines parties de la solution.

9

La plateforme est-elle évolutive ?

Alors que vous vous concentrez sur la résolution des problèmes actuels, la plateforme doit également prendre en compte les défis de demain.

À court terme, vérifiez si la plateforme est suffisamment flexible pour absorber les pics de demande. Mais posez-vous aussi des questions prospectives pour savoir si elle pourra accompagner la croissance rapide de votre entreprise. Aura-t-elle les capacités et la flexibilité nécessaires pour résoudre des problèmes plus complexes à mesure que votre activité se développera à l'échelle d'une grande entreprise ?

Offre-t-elle une gamme complète de services au-delà de l'intégration ? Vous ne voulez pas vous retrouver à chercher une autre plateforme parce que celle que vous venez d'acheter ne répond plus à vos besoins.

10

Quel est le moment d'évaluer ?

Nous avons tous connu des implémentations interminables. Un produit inutilisable est inutile. Renseignez-vous sur le délai moyen de mise en service de la plateforme. Sa facilité d'utilisation est un indicateur important du temps nécessaire pour en tirer profit une fois intégrée. Outre la fonctionnalité glisser-déposer, demandez si les composants sont réutilisables et personnalisables, afin d'éviter de réinventer la roue à chaque projet. Évaluez la taille de la bibliothèque de connecteurs préconfigurés du fournisseur. La plateforme est-elle accessible à tous les niveaux techniques ? Les réponses vous permettront d'appréhender la rapidité de la plateforme et sa capacité à générer rapidement des bénéfices.

11

Quelles sont les fonctionnalités de gestion des API ?

Les interfaces de programmation d'applications (API) constituent le tissu conjonctif invisible du monde numérique, mais elles ne sont pas toujours bien gérées, sécurisées ou optimisées pour la performance. Il en résulte des API « fantômes » et « zombies », créées à l'insu du service informatique ou fonctionnant sans supervision. Vérifiez si la plateforme dispose d'un mécanisme automatisé de détection des API non gérées afin de réduire les risques de sécurité et de favoriser leur adoption. Offre-t-elle une prise en charge multiplateforme des passerelles API pour garantir une gestion centralisée et un audit de sécurité et de performance de tous vos investissements ? Assurez-vous qu'elle propose une évolutivité de niveau entreprise pour vos API les plus performantes, afin que les problèmes de performance et de fiabilité ne compromettent jamais votre réussite numérique.

12

Comment la plateforme facilite-t-elle la collaboration entre partenaires commerciaux ?

Le monde des affaires est un travail d'équipe, et l'échange de données informatisé (EDI) est le pilier discret mais essentiel de l'économie mondiale. Connecter les réseaux de partenaires grâce à un langage commun garantit le bon fonctionnement des chaînes d'approvisionnement et la satisfaction des clients. Vérifiez si le fournisseur propose des services de connexion des systèmes B2B avec les partenaires au sein de sa plateforme, car beaucoup ne le font pas. Ou alors, cette fonctionnalité est souvent externalisée et non intégrée au produit. Renseignez-vous également sur les capacités d'automatisation de la plateforme permettant aux partenaires d'accéder à des services en libre-service.

13

Le modèle de tarification est-il transparent ?

Déterminez ce que le prix de base inclut réellement. Souvent, l'une des difficultés majeures lors de l'achat d'un logiciel réside dans l'analyse du coût total de possession. Parfois, la tarification est volontairement opaque. Y a-t-il des frais cachés ? Renseignez-vous sur le coût supplémentaire en cas de dépassement du contrat d'utilisation. Des frais supplémentaires sont-ils prévus pour l'assistance ou la formation ? Si vous avez besoin de services professionnels, quel en sera le prix ? Pour éviter les mauvaises surprises après l'achat, il est essentiel de bien comprendre ce que vous achetez dès le départ.

14

Que contient l'accord de niveau de service ?

Les belles paroles ne suffisent pas. Lisez attentivement les petites lignes. Examinez en détail ce que le contrat de niveau de service (SLA) du fournisseur stipule concernant les performances attendues. Le SLA du fournisseur est-il public et transparent ? S'agit-il d'un taux de disponibilité de 99,9 %, 99,99 % ou autre ? À partir de quel pourcentage des remboursements sont-ils accordés en cas de non-respect du SLA ? Quel niveau de support client est promis ? Quelles sont les garanties concernant la disponibilité du système et la résolution des problèmes ? Le fournisseur peut-il vous indiquer, en moyenne, la fréquence des interruptions de service, planifiées ou non ? Déterminez les obligations contractuelles du fournisseur dans son contrat standard et les pénalités en cas de non-respect de ces obligations.

15

Quelles sont les ressources d'aide disponibles ?

Nous avons tous besoin d'aide pour tirer le meilleur parti de la technologie. Renseignez-vous sur le type de formation continue proposé par la plateforme afin de pouvoir apprendre et résoudre les problèmes par vous-même.

Existe-t-il un système de gestion de l'apprentissage (LMS) gratuit et des formations facilement accessibles ? Un programme de certification est-il proposé ? La plateforme dispose-t-elle d'une large communauté d'utilisateurs active où les échanges et l'entraide sont possibles ? Organise-t-elle des événements communautaires, tels que des groupes d'utilisateurs ou des conférences ? Une assistance est-elle disponible en temps réel, avec une prise en compte du contexte de votre compte grâce à l'intelligence artificielle intégrée à la plateforme ?

16

Le vendeur peut-il fournir des références pertinentes ?

Quels que soient les défis que vous rencontrez, d'autres, comme vous, les ont déjà relevés. Combien de clients compte le fournisseur ? A-t-il déjà des clients dans votre secteur et/ou sur un marché de taille similaire ? Quels problèmes spécifiques la plateforme les aide-t-elle à résoudre, et sont-ce ceux que vous devez régler ? Demandez des références pour vous renseigner sur la qualité du support du fournisseur, sa réactivité face aux problèmes, sa capacité à tenir ses engagements et le taux de satisfaction client global.



17

Comment sont gérées les opérations de maintenance et les mises à jour ?

Assurez-vous de bien comprendre ce que la maintenance de la plateforme implique pour le fournisseur. Que couvre-t-elle ? Des frais supplémentaires sont-ils prévus pour le dépannage si la solution ne fonctionne pas comme prévu ? Renseignez-vous également sur le calendrier et le processus des mises à jour. À quelle fréquence sont-elles effectuées et quelle est la durée d'indisponibilité habituelle ? Quelles sont les conditions requises pour valider la réussite de la mise à niveau ? Cette responsabilité incombe-t-elle au fournisseur ou à vous ?



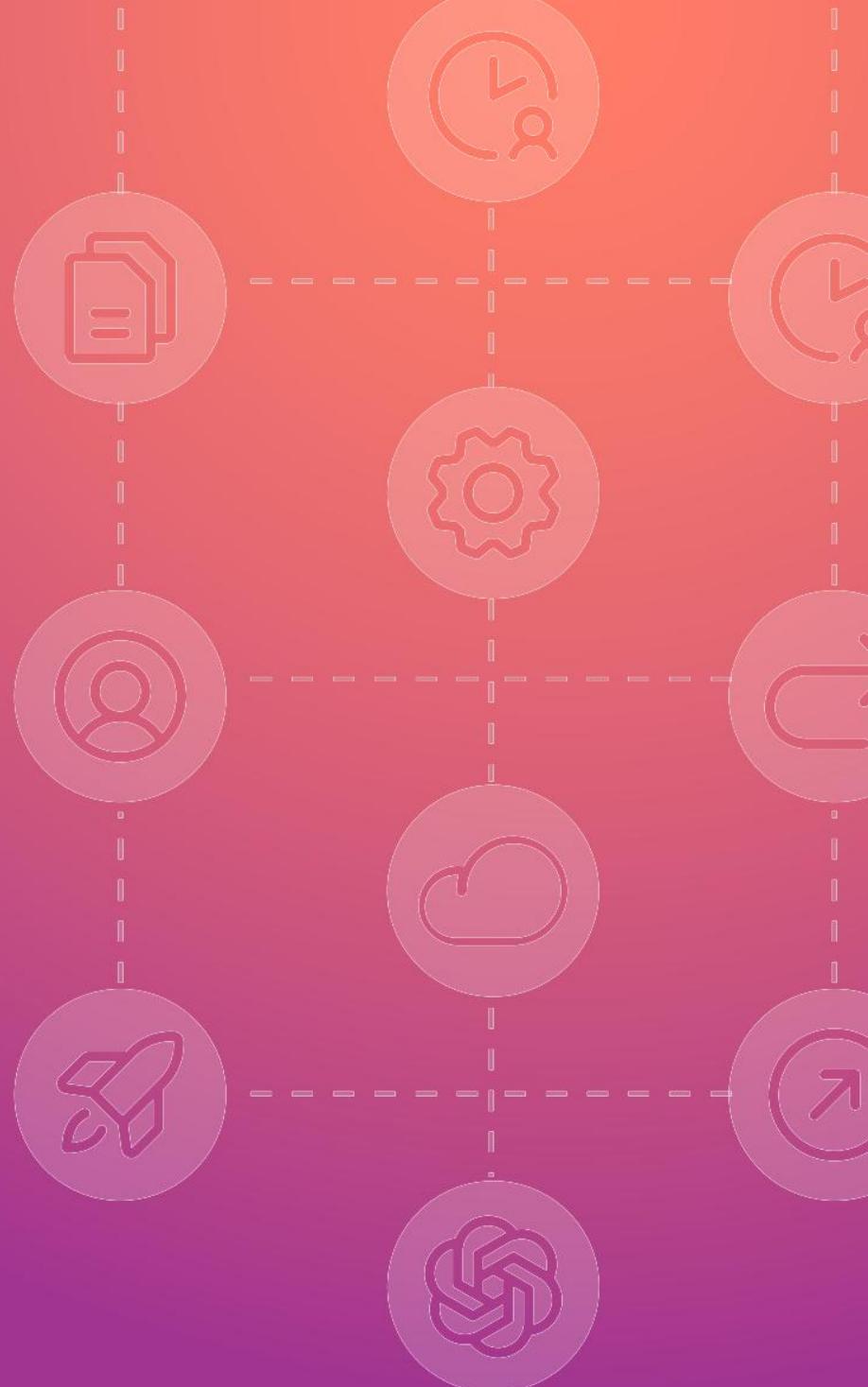
18

La feuille de route est-elle en adéquation avec vos objectifs ?

Vous avez une vision pour votre entreprise. Celle du fournisseur correspond-elle à la vôtre ? Que dit-il de sa feuille de route produit ? Sera-t-il disposé à vous dévoiler clairement l'orientation de sa solution afin que vous puissiez déterminer en toute connaissance de cause s'il peut devenir un partenaire à long terme capable de vous accompagner dans la croissance de votre entreprise ?

03

Décision Clarté



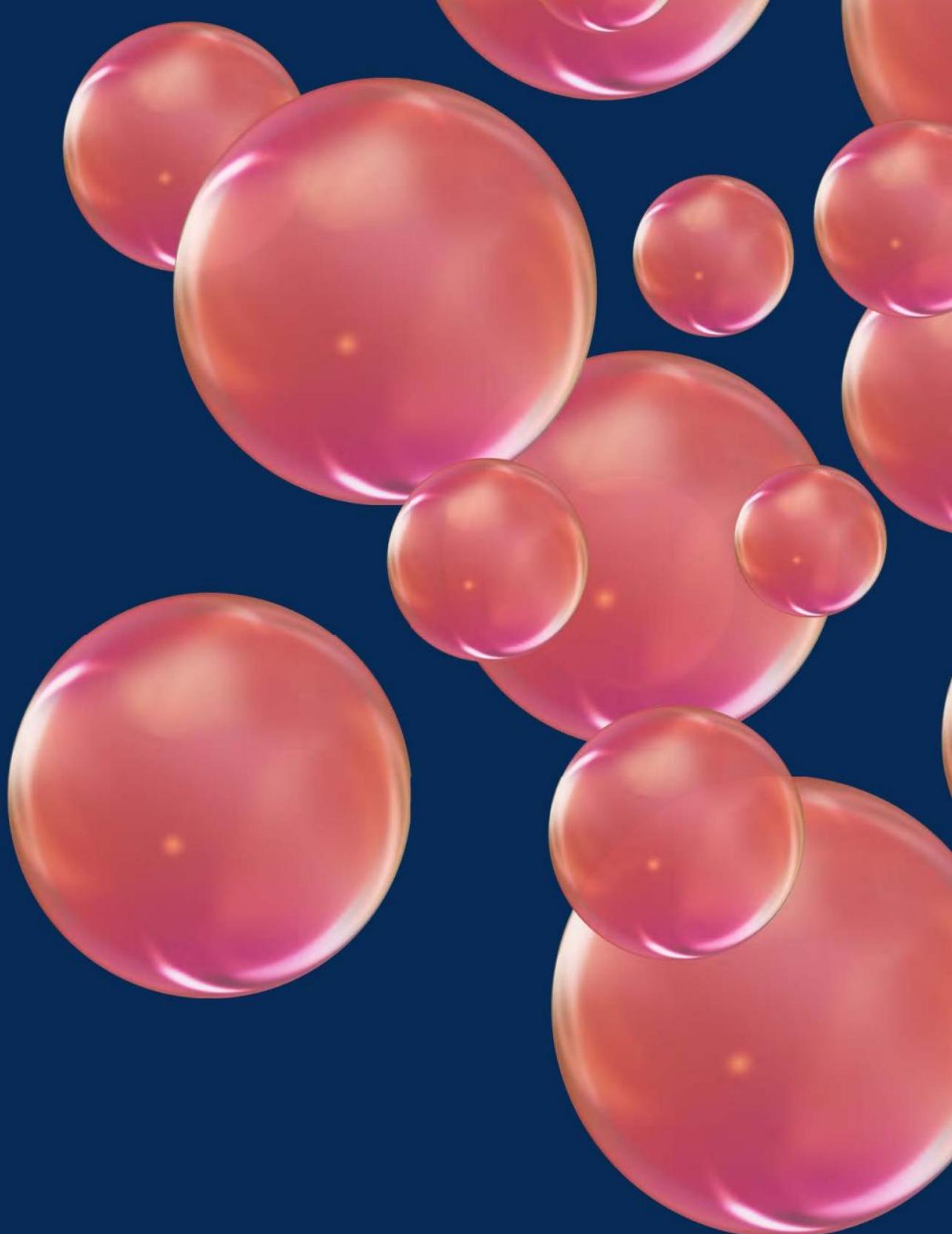
L'information, c'est le pouvoir. Être bien informé est essentiel pour trouver la plateforme idéale pour votre organisation.

Aujourd'hui, la plupart des entreprises peinent à gérer la fragmentation de leurs applications et de leurs données. Vous n'êtes pas seul. Mais avec le bon partenaire, vous pouvez faire de la cohésion numérique une nouvelle réalité, vous affranchir de la complexité, accélérer le retour sur investissement et booster votre productivité. Cette base solide vous permettra également d'optimiser vos initiatives en matière d'IA.

Nous espérons que vous prendrez en compte Boomi dans votre analyse préalable lors de votre recherche de fournisseurs iPaaS et de votre transition vers une gestion d'agents performante. Pour en savoir plus, téléchargez notre [guide dédié à Boomi](#). à ce guide.

1. Gartner® Magic Quadrant™ pour les plateformes d'intégration en tant que service, Andrew Humphreys, Andrew Comes, Keith Guttridge, Allan Wilkins, 19 mai 2025.

Gartner ne cautionne aucun fournisseur, produit ou service mentionné dans ses publications de recherche et ne recommande pas aux utilisateurs de technologies de choisir uniquement les fournisseurs les mieux notés ou ayant reçu une autre distinction. Les publications de recherche de Gartner reflètent les opinions de son organisation de recherche et ne doivent pas être interprétées comme des faits avérés. Gartner exclut toute garantie, expresse ou implicite, relative à cette recherche, y compris toute garantie de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier. GARTNER est une marque déposée de Gartner et Magic Quadrant est une marque déposée de Gartner, Inc. et/ou de ses filiales aux États-Unis et à l'international. Ces marques sont utilisées ici avec leur autorisation. Tous droits réservés. Remarque : Boomi était connu sous le nom de Dell Boomi de 2014 à 2019.



À PROPOS DE BOOMI

Boomi, leader de l'automatisation pilotée par l'IA, permet aux entreprises du monde entier de connecter leurs ressources, d'automatiser leurs processus et d'accélérer leurs résultats. La plateforme Boomi Enterprise, incluant Boomi Agentstudio, unifie l'intégration et l'automatisation, ainsi que la gestion des données, des API et des agents IA, au sein d'une solution unique et complète. Approuvée par plus de 25 000 clients et soutenue par un réseau de plus de 800 partenaires, Boomi accompagne la transformation numérique des entreprises, quelle que soit leur taille, en leur permettant d'atteindre l'agilité, l'efficacité et l'innovation à grande échelle. Pour en savoir plus, rendez-vous sur [boomi.com](https://www.boomi.com).