

2009 : une année CA as a Service ?

Lors de son grand événement mondial CA World mi-novembre 2008, l'éditeur américain [avait annoncé](#) la création de sa division OnDemand avec des effectifs dédiés des forces commerciales en passant par les équipes techniques ou les managers.

Du Saas, du vrai !

En fait chez CA, On Demand signifie Saas. « *Et il s'agit réellement d'offre en mode Saas,* » tient à préciser – avec raison — Jules Ehrlich, directeur de la division OnDemand chez CA (auparavant directeur adjoint de l'entité Services). « *Il s'agit de fournir des applications sous forme de service via le Web sur une plate-forme unique proposant une seule version centralisée. Bref, du vrai Saas ! Et cela favorise même les combinaisons. Ainsi, Amazon propose des services de puissance de calcul à ses clients [NDLR : Elastic Compute Cloud ou EC2]. Il faut bien que ses services soient supervisés par des logiciels comme ceux de CA par exemple. Et bientôt des services Saas identiques...* »

Ça commence à prendre...

Si Jules Ehrlich affirme être assuré de la validité du modèle, puisque les offres ont été lancées suite à des expériences depuis plusieurs mois avec plus de 1 000 clients, il dresse un constat honnête de la situation. À partir de ses trois datacenters (San Jose et Somerset aux États-Unis et Munich en Europe), CA propose déjà trois services Saas, recourant bien entendu aux meilleures solutions : Oracle, Cisco, logiciels CA pour la supervision et la qualité de service, etc. (sic)



CA Clarity PPM On Demand (Project and Portfolio Management) a bénéficié de quatre ans d'expérience comme fournisseur de services managés. Proposé en Saas depuis avril 2008, il enregistre un fort succès et une demande croissante, et très importante en Europe.

Lancé lors de CA World, **CA GRC Manager On Demand** (Governance Risk & Compliance) concerne une cible plus étroite, et le dirigeant avoue que la demande reste encore modeste, mais prometteuse en ces temps de crise et de fortes évolutions réglementaires.

Proposé exclusivement en mode de vente indirecte (les 2 autres en direct et indirect), **CA Instant recovery On Demand** (haute disponibilité et mirroring planifié), qui vise de plus petites entreprises, démarre à peine, et se déploie actuellement dans les réseaux de partenaires pour leur apporter des revenus récurrents. Constat intéressant : les clients des services Saas sont pour moitié de nouveaux clients CA.

Une feuille de route pluriannuelle

Ces trois premières offres ne sont que l'amorce d'une stratégie globale pour CA. Et si Jules Ehrlich reste discret sur les chiffres, il affirme que « *l'objectif consiste réellement à généraliser au plus vite le développement de services Saas sur l'ensemble de l'offre CA. Et même de développer de nouveaux services.* » Il nous confie même que dès 2009, l'éditeur planifie -entre autres- le portage en Saas de ses solutions de Service Management, d'Application Portfolio Management (APM) ou d'infrastructure Management, voire de sécurité.

« Certes, le déploiement est plus rapide et la préconfiguration facilite la tâche. Néanmoins, un service proposé en mode Saas ne signifie pas pour autant qu'il ne faille pas intégrer, ni qu'il soit impossible de le faire. Ainsi, nos clients peuvent utiliser Clarity en mode Saas, et utiliser les fonctions de collaboration de Microsoft SharePoint, » fait remarquer J. Ehrlich. « La vente des solutions Saas est essentiellement freinée par les directions des achats et les responsables juridiques. Il suffit souvent de leur expliquer les avantages et les spécificités du Saas pour les convaincre. »

Le message est clair : CA investit durablement et avec conviction sur le Saas, et compte bien le développer en Europe où la situation économique semble, comment dire ?...

L'éditeur, qui réalise près de 50 % de son chiffre d'affaires avec ses activités mainframe et qui le revendique, devient un chantre hyperactif de Cloud Computing ! De quoi bien bousculer les idées reçues.