

Arcad, après l'iSeries, à la conquête de Windows et Unix

« L'iSeries d'IBM est un marché de plus en plus de niche. Il ressemble au marché des mainframes. Dans la partie basse, les PME, c'est la désaffection au profit de Microsoft Windows, dans la partie haut de gamme, c'est la consolidation et le renforcement, qui consomment des volumes importants. »

Philippe Magne, dg d'**Arcad Software**, dresse un bilan sans concession du monde de l'iSeries, le successeur de l'AS400. *« Les inquiétudes sont passées et nous assistons encore actuellement à des investissements importants. IBM nous aide. Et nous pouvons compter sur la fidélité de nos clients. »*

Société française créée en 1992, Arcad est un des grands acteurs du '**change management**', la gestion des changements applicatifs et l'automatisation des déploiements. Elle bénéficie d'une forte reconnaissance sur son cœur de métier, même si elle doit faire face à des géants comme Rational (IBM), Sirena, HP ou encore le nouveau Borland.

« On a tellement de spécificités, dont notre maîtrise qui vient de l'AS400 et qui nous offre notre légitimité. Les gros font le travail de vulgarisation et créent le dynamisme du marché. Mais notre valeur ajoutée et nos quinze ans d'expérience nous ont permis de nous développer rapidement à l'international. »

« Notre support reste lié à une niche, et nous devons aller vers le monde du multi plates-formes après l'évolution des applications de legacy vers les frontaux Java et .NET. Nos clients sont 100 % iSeries, mais ils se développent sur le multi plates-formes. Les besoins viennent aussi des éditeurs qui sont confrontés aux questions d'équivalences sous Unix et à des besoins identifiés de déploiement des releases. »

*« Nous voulons adresser de nouveaux clients avec une priorité pour Unix et Windows. C'est notre projet **Arcad Evolution**, de reprendre le même périmètre et de l'étendre aux solutions multi plates-formes. Nous partons d'un référentiel central unique, noyau indépendant sur une base de données Oracle ou SQL Server, et d'un macro langage pour définir les automatismes et les universaliser. »*



Arcad Software entend donc étendre son activité vers de nouvelles plates-formes propriétaires. Mais quels peuvent être ses atouts sur ces marchés déjà occupés par des acteurs importants ?

« Nous sommes plus en avance qu'eux et nous souhaitons en profiter. Qu'il s'agisse de l'intégrité des évolutions, de la gestion des dépendances, nous n'avons pas de concurrence. Nous ajoutons de la plus-value avant de passer en test pour éliminer les anomalies techniques. Nous récupérons, nous amalgamons et nous compilons des lots d'informations sur des produits externes. »

Mais même si le projet est ambitieux, Arcad veut rester prudent : *« Il est hors de question pour nous de jouer la carte de la compétition, nous préférons jouer la carte de la plus-value. Notre philosophie est 100 % sur l'interopérabilité. Nous préconisons le 'best of breed' plutôt que la solution unique. Nous adressons le développement et l'administration, et nous débordons largement sur la production. »*

En résumé, Arcad veut jouer l'ouverture et la complémentarité.

Mais comme l'indique Philippe Magne, « *Les investissements sont lourds* ». Le projet est en effet évalué à 1,2 million d'euros sur deux ans et demi, il devrait être terminé fin 2008.

Financé en grande partie en interne, Arcad a cependant retenu l'attention de l'**Oséo Anvar**, qui va apporter un financement de 450.000 euros, soit environ 40 % du projet.

« *L'Oséo Anvar a estimé que nous avons atteint le crédibilité et a reconnu notre capacité à changer de dimension* ». Sans doute, mais tout reste à faire, et surtout à passer d'un marché de niche à des marchés autrement plus ouverts et concurrentiels.

Arcad Software va devoir démontrer que sa réussite dans le monde de l'AS400 et de l'iSeries n'est pas usurpée. Il dispose pour cela de la puissance de ses outils et de la compétence de ses hommes. A moins que d'ici là il ne cède à l'appétit d'un plus gros que lui. Un IBM par exemple ?