

Faire le bon choix pour l'optimisation de ses logiciels sur le Cloud

Vos logiciels sont des actifs. C'est pourquoi des éditeurs comme Oracle ou SAP exercent sur leurs clients une pression de tous les instants pour qu'ils remplacent les applications existantes et migrent vers leur nouvelle plateforme.

Or, un grand nombre d'entreprises ont déjà investi plusieurs millions d'euros dans les progiciels de gestion intégrés (ERP) qu'elles utilisent quotidiennement pour gérer de nombreux aspects de leur activité — finances, chaîne d'approvisionnement, distribution, fabrication, gestion des ressources humaines ou expérience client — et qui forment une base solide pour leurs initiatives de transformation numérique ou d'innovation. Dans la plupart des cas, les entreprises qui disposent de licences perpétuelles n'ont tout simplement pas d'intérêt à les remplacer.

Optimiser ses licences pour plus de flexibilité

Pour une entreprise, les licences logicielles sont des *actifs*. Dans la plupart des cas, elles ont fait l'objet de personnalisations afin de répondre pleinement aux exigences des employés et, après avoir évolué au fil des décennies, ces logiciels « customisés » donnent entière satisfaction.

Si l'on ajoute l'achat des licences, les coûts de mise en œuvre et les personnalisations, c'est un investissement de plusieurs millions d'euros. Par comparaison avec une automobile, un logiciel d'entreprise ressemble à un véhicule que le propriétaire entoure de toute son attention ; s'il contente pleinement son conducteur après avoir été personnalisé au fil des années, pourquoi le changer alors qu'un entretien régulier suffit pour parcourir encore de nombreux kilomètres ? Il arrive fréquemment que les titulaires de licences disposent de droits perpétuels leur permettant d'utiliser des logiciels d'entreprise indéfiniment. Des systèmes tels que la Business Suite 7 de SAP ou l'E-Business Suite (EBS) d'Oracle sont généralement stables et ne nécessitent que peu de changements.

Avec un bon « entretien », ces ERP fonctionneront sans accident pendant une quinzaine d'années, voire plus. Une fois optimisés, ces environnements stables peuvent apporter à leurs utilisateurs une formidable flexibilité qui leur permettra d'investir en faveur d'autres projets informatiques. Ils constituent à ce titre une base solide sur laquelle l'entreprise pourra s'appuyer pour déployer sa feuille de route et migrer vers le cloud, procéder à sa transformation numérique ou innover en vue d'atteindre ses objectifs métier. En tout état de cause, il est préférable de continuer à utiliser une mécanique bien huilée tout en investissant dans d'autres secteurs au lieu d'attendre pendant trois ans — ou plus — qu'une nouvelle plateforme atteigne une maturité suffisante pour justifier sa mise en œuvre.

Faire le bon choix entre licence perpétuelle ou

licence par abonnement

L'utilisation de logiciels par abonnement « en tant que service » (SaaS) est un excellent moyen de déployer des fonctionnalités qui assurent un avantage concurrentiel. Un abonnement permet en effet aux entreprises de se différencier en enrichissant leur ERP de fonctionnalités « périphériques » qui amélioreront l'expérience des clients ou favoriseront leur engagement.

Ces projets périphériques peuvent être réalisés de façon relativement rapide et sans investissement initial important, tout en assurant la souplesse requise pour adopter différentes options, ce qui permet de conserver les solutions qui apportent une valeur ajoutée et de remplacer celles dont le retour sur investissement s'avère insuffisant. De manière générale, les caractéristiques des modèles d'abonnement diffèrent sensiblement de celles des licences perpétuelles.

Dans le premier cas, les clients versent une redevance mensuelle ou annuelle qui leur octroie le droit d'utiliser le logiciel. Cette approche peut être comparée à la location-vente d'une nouvelle voiture, sans toutefois la possibilité d'acquérir le produit à l'issue de la période de location (vous cessez de payer, vous cessez de conduire !). Le modèle peut convenir à des solutions de faible envergure, mais appliquée aux ERP, l'analogie peut donner lieu à un scénario à haut risque si le nouveau modèle n'a pas la même valeur que le précédent. Il est inconcevable de faire l'acquisition d'une nouvelle Tesla dont vous perdriez les fonctionnalités, qui ne serait pas aussi rapide ou qui ne disposerait pas des mêmes avantages que le modèle qu'elle remplace — tout en coûtant plus cher au fil du temps. C'est simplement inimaginable.

Or, ce n'est pas une telle situation qui est tout à fait possible dans le cas des logiciels d'entreprise, un marché où certains éditeurs ont tendance à lancer des plateformes qui ne sont pas toujours parfaitement rodées ou aussi performantes que la version antérieure — notamment lorsque les anciennes plateformes ont été intégrées à d'autres systèmes et personnalisées afin de répondre à des exigences particulières. C'est ce qui explique que de nombreuses entreprises utilisent des logiciels qui datent de 5 à 10 ans et qui conjuguent stabilité, sécurité et richesse fonctionnelle !

Revenir à une licence perpétuelle peut s'avérer extrêmement difficile, notamment si la nouvelle plateforme en cloud ou SaaS ne répond pas aux attentes de l'entreprise — en outre, des pénalités et des frais peuvent s'appliquer en cas de résiliation anticipée du contrat d'abonnement — de même que lorsqu'un contrat de leasing est rompu.

Le passage d'une licence perpétuelle à une licence par abonnement est parfois coûteux. Il n'est pas rare que l'implémentation d'un ERP se caractérise par un surcoût ou le non-respect des délais, de sorte que les clients doivent prendre garde aux frais de prolongation de la période de transition au cas où la mise en place SaaS nécessiterait plus de temps que prévu. En outre, les coûts permanents peuvent s'accumuler au fil du temps : les hausses de prix enregistrées à l'occasion du renouvellement du contrat et les frais supplémentaires correspondant à des utilisations prétendument excessives sont des exemples de débours qui viennent s'ajouter au coût total de possession (TCO). N'oublions pas les risques de « surabonnement ».

Si le modèle par abonnement permet *a priori* de moduler plus facilement l'usage de logiciels à la hausse ou à la baisse, les clients risquent de se voir imposer des tarifs minimum nettement qui dépassent leurs besoins effectifs.

Quelques éléments à prendre en compte avant d'élaborer une stratégie logicielle.

Il est important d'évaluer si, au moment des faits, le cloud répond réellement à votre stratégie de logiciels d'entreprise, alors que les fonds concernés pourraient vous permettre, par exemple, d'investir dans des systèmes d'engagement ou de déplacer votre infrastructure vers le cloud public par l'intermédiaire de fournisseurs tels que AWS, Azure ou GCP (Google Cloud Platform). Dans différents scénarios, il peut effectivement s'avérer intéressant d'opter pour une nouvelle plateforme (comme d'acheter un SUV dernier cri), par exemple en migrant les data centres vers le cloud public.

De même, souscrire un abonnement pour une solution d'expérience client (CX) avec Salesforce.com ou de gestion du capital humain (HCM) avec Workday peut être logique. Toutefois, pour bon nombre de DSI qui consacrent la majorité de leurs dépenses à des systèmes de *back-office*, les licences perpétuelles offrent encore beaucoup de valeur — de même qu'on ne remplace pas une bonne vieille berline qui donne encore satisfaction.

Vérifier si l'investissement vaut le coup d'un tel changement.

Investir des sommes conséquentes dans une solution par abonnement encore relativement immature — c'est le cas des ERP « accessibles en tant que service » — présente des risques potentiellement supérieurs à la valeur qu'apportera un tel changement. En effet, il ne s'agit plus d'une simple mise à niveau, mais d'un très onéreux remplacement en bonne et due forme (*rip and replace*). La stratégie informatique doit être précisément focalisée sur les investissements qui soutiennent la stratégie métier, apportent un avantage concurrentiel ou favorisent la croissance. Dans ce contexte, il est recommandé d'optimiser vos actifs logiciels existants en optant pour des stratégies telles que le déplacement des applications vers une « infrastructure en tant que service » (IaaS) dans le cloud public.

Une stratégie mixte facilite la progression sans remettre en question vos avantages.

En optant pour une stratégie mixte, les titulaires de licences perpétuelles peuvent continuer à utiliser une partie de leurs produits dans leur forme existante tout en les complétant par une solution comparable déployée dans le cloud. Cette stratégie permet d'investir de façon stratégique dans de nouvelles technologies et de limiter les risques liés au remplacement d'un ERP central en continuant à bénéficier des licences perpétuelles.

Continuer de tirer parti de votre licence perpétuelle.

En d'autres termes, ne lâchez pas la proie pour l'ombre parce que l'éditeur affirme que sa nouvelle plateforme repose sur un cœur numérique. Les licences perpétuelles existantes représentent un atout considérable dont vous pouvez encore tirer parti. En conjuguant stabilité, flexibilité et solidité, elles permettent en effet de continuer d'innover sans changer de plateforme. Pour rester dans l'analogie avec l'automobile, prendre soin d'une voiture et la conduire pendant de longues années est souvent la meilleure décision. Si vous suivez cette voie, faites en sorte de vous doter des services qui permettront à véhicule façonné à votre image de parcourir encore de nombreux kilomètres.