

Borland mise tout, ou presque, sur son 'ALM'

Pourquoi misez-vous tout sur l'ALM (application lifecycle management ou gestion du cycle de vie des applications), alors que le succès de ces outils reste très modeste ?

L'objectif majeur de l'ALM consiste à assurer la livraison prévisible et administrée des logiciels grâce à des outils automatisés de quantification, d'alignement et de régulation. Un défi d'autant plus ambitieux pour Borland que nous estimons qu'il y a du logiciel dans tous les compartiments du système d'information.

Il est vrai que certains produits apportent peu de valeur ajoutée, car leurs éditeurs ont fait le choix de ne s'attacher qu'à des plates-formes propriétaires. Ces solutions ne s'intègrent donc pas naturellement aux processus et environnements informatiques existants. D'autant moins que les systèmes d'information combinent aujourd'hui des technologies hétérogènes.

Alors, on maintient la situation de non-communication entre applications et bases de données, avec des silos applicatifs étanches cohabitant dans le même système d'information. Dans ce contexte, il devient difficile de coordonner globalement le cycle de vie des applications.

Cela explique notre approche **Open ALM**, donc ouverte, prenant en compte tous les environnements de développement de plus en plus mixtes et hétérogènes. Une possibilité pour les entreprises de capitaliser sur l'existant et de s'ouvrir aux nouvelles technologies sans rupture.

Avec l'ALM, les décideurs informatiques disposent d'une réelle solution d'audit et de gestion des priorités des projets, pour accompagner le mouvement général vers la gouvernance, et même répondre aux exigences de conformités réglementaires.

Comment se décompose l'offre ALM de Borland ?

Visibilité globale, gouvernance et suivi automatisés permettent d'augmenter la productivité des équipes de développement, tout en augmentant la qualité dans le respect des contraintes internes et externes. Notre offre s'attache à couvrir quatre domaines clés. La gestion du portfolio applicatif (PPM, *product portfolio management*) suivre la livraison des projets et l'exécution des applications.

De plus, un projet repose aussi sur des contraintes et des exigences variées que l'entreprise doit recenser et tracer grâce aux outils de définition et de gestion des exigences (RDM ou Requirements Definition and Management).

Troisième aspect : les fonctions de gestion du cycle de vie de la qualité (LQM ou *lifecycle quality management*) permettent de préparer une livraison de projet en respectant les contraintes et les demandes via des règles précisées et quantifiées exécutées à chaque phase du projet, et corrélées à des tests d'exécution mesurables.

Enfin, la mesure d'impact des changements se révèle indispensable, et nécessite l'utilisation d'une solution de gestion du changement (CM ou *change management*), favorisant une gestion saine des

ressources et activités tout au long du projet.

Pour favoriser une bonne communication entre ces fonctions ou des logiciels tiers, utilisez-vous des technologies de type Web Services ou SOA ?

Tout d'abord, pour communiquer avec les solutions tierces, nous développons sans cesse de multiples passerelles vers les divers environnements (commerciaux ou Open Source). Ainsi, non seulement nous brisons les silos du système d'information, mais surtout nous apportons une vision ALM globale quelles que soient les technologies utilisées par l'entreprise.

De plus, avec Open ALM, nous faisons en sorte que les données sur l'infrastructure de notre référentiel puissent être échangées (dans les deux sens) avec d'autres solutions, comme HP/Mercury par exemple. Fin 2007, nous disposerons de nombreuses passerelles. Laissez-nous juste le temps de les développer et de les tester...

Quant à nos produits, nous avons racheté plusieurs technologies, et nous les faisons évoluer vers une architecture de composants [? **component base** ?] et/ou web services. La diversité des technologies nécessitera un travail de 18 à 36 mois pour faire tout converger. Alors, nous disposerons d'une plate-forme commune apportant un niveau d'intégration très élevé entre les modules, développés avec le même langage.

L'Open Source est-il un vecteur économique et financier prometteur pour vous ?

Avant tout, l'Open Source dispose de peu de solutions d'infrastructures et nous pouvons donc apporter notre savoir-faire. Cela est d'autant plus aisé que le code et la documentation sont accessibles, et que tous ces outils sont développés pour favoriser la coopération et la communication via des standards.

Par ailleurs, en développant nos multiples passerelles, nous créons un lien bidirectionnel entre l'Open Source et les environnements commerciaux.

Vous affirmez ne pas adresser l'offre ALM de Borland uniquement aux grandes entreprises. Disposez-vous du réseau et des revendeurs pour y parvenir, différents du réseau des développeurs ?

Actuellement, nous intervenons surtout en commercialisation directe. Et dans certains pays, cela convient également pour les PME/PMI. En France, il est vrai que le mode de vente s'impose sur ce segment. Toutefois, nous ne pouvons pas réutiliser le réseau de revendeurs Borland. En effet, il s'agit plus de sociétés de conseil ou d'intégrateurs. Nous sommes déjà en discussion avec ces profils d'acteurs.

Nous souhaitons densifier significativement le **canal de vente indirect** qui ne représente actuellement qu'environ 8 % de nos ventes. Nous mettons d'ailleurs mis en place des formations et des certifications en ce sens.