

# CA (Computer Associates): les 'mainframes' demeurent stratégiques

Las Vegas. – Après le slogan *Unify-Simplify*, Computer Associates articule désormais sa stratégie autour de *Govern Manage Secure* et **EITM**.

*Cette évolution stratégique change-t-elle réellement quelque chose au delà du marketing ?*

« Depuis trois ans, nous échangeons avec nos clients pour mieux cerner leurs besoins et déterminer comment les évolutions technologiques peuvent les aider.

Les DSI nous ont suggéré de nous pencher sur la complexité de leurs systèmes d'information, composés d'une nuée de logiciels et de technologies. Et surtout, de les aider à diminuer l'effort démesuré et toute l'énergie dispensés pour gérer ce magma ».

« Nous avons également noté que nous-mêmes étions parvenus à ce type de situation, suite aux multiples développements et fusion/acquisitions que nous avons réalisés depuis trente ans.

Ainsi, certains de nos produits font la même chose, parfois différemment, ce qui génère encore de la complexité. Alors comment gérer et clarifier ces deux complexités ?

Avec notre conception EITM (Entreprise IT Management), nous optons pour une solution de gestion du SI de bout en bout. Et si les CIO adhèrent à ce type d'offre, ils exigent de pouvoir conserver l'existant, de ne pas tout jeter au bénéfice d'un nouveau produit supplémentaire.

*Comment démontrez-vous au client la pertinence de vos produits?*

En fait le logiciel n'est pas un tout, et intervient que dans la phase finale. Notre modèle de services USM (*Unified service model*) fait abstraction des fonctions des composants, tout en orchestrant les échanges entre eux, qu'il s'agisse de ressources techniques ou applicatives.

Au départ, il convient de penser « solutions ». Les produits (quels qu'ils soient, CA ou non) n'interviennent qu'après, pour rendre la solution opérationnelle. C'est tout le sens de **notre démarche EITM**, ou une combinaison de produits permet d'assurer la gouvernance en conservant l'existant.

*Après l'ouverture vers les PME/PMI, envisagez-vous de verticaliser vos produits par métiers, comme les ERP ou le CRM ?*

Effectivement, il convient de parler différemment à un technicien, un financier, un opérateur de télécommunication, un constructeur automobile? De plus, il faut prendre en compte les spécificités et réglementations locales. C'est pourquoi nous faisons appel à des partenaires locaux spécialisés dont on comprend l'évidente valeur ajoutée qu'ils apportent aux projets.

Néanmoins, si une approche métier s'impose, une verticalisation avec des logiciels ne semble pas se dessiner. Aujourd'hui, nous ne constatons pas de demande en ce sens chez nos clients. Et nous ne l'envisageons pas.

### *Allez-vous réduire vos efforts et vos développements sur les mainframes ?*

Bien au contraire ! Mon objectif personnel (en accord avec les dirigeants de CA), c'est la modernisation et l'innovation des *mainframes*. Nous multiplions et maintenons les partenariats. Nous collaborons, par exemple, avec Software AG ou Micro Focus qui proposent -entre autres- des solutions intéressantes de gestion de portfolios applicatifs.

Autre exigence, le coût par utilisateur. Nos clients n'ont pas forcément une visibilité très claire sur les coûts. Un de nos challenges pour cette année : les aider à comprendre ce qu'ils font exactement avec nos produits, ce que cela leur coûte, et ce que cela leur rapporte.

Enfin, de nombreux utilisateurs de *mainframe* sont passés sur des serveurs Unix et autres.

Aujourd'hui, de nouveaux mainframes d'entrée de gamme apparaissent. Rencontreront-ils le succès attendus par leurs constructeurs ? IBM, par exemple, parviendra-t-il à conserver des utilisateurs, ou à en faire revenir des serveurs Unix ?

Quoi qu'il en soit, le marché de la **modernisation des mainframes** promet d'accroître la part de marché de ce secteur de 5 %. Nous pourrions alors enregistrer une hausse significative en chiffre d'affaires, en tant qu'éditeur référent sur ce segment.