

# Changements stratégiques à la tête d'IBM

Les 89 milliards de dollars de chiffre d'affaires d'IBM en 2003 ? toutes activités confondues : ordinateurs, logiciels, semi-conducteurs et services ? avec une progression régulière des résultats trimestriels du groupe, cachent une réalité économique plus délicate pour Big Blue.

En effet, IBM doit la progression de ses résultats plus aux taux de change favorables au dollar, et aux acquisitions, qu'à la progression réelle des résultats de ses divisions. Certes, la reprise des investissements des entreprises devrait favoriser le chiffre d'affaires et les marges des divisions d'IBM, mais un chemin important reste à parcourir sur les services, qui focalisent les critiques avec des ventes inférieures aux attentes et une rentabilité loin d'être satisfaisante. C'est dans ce cadre stratégique que les dernières nominations annoncées par le CEO Samuel Palmisano prennent toute leur dimension. En particulier, la nomination de John Joyce, qui prend la tête de la division services et passe des finances au commercial, est un signe fort vers l'objectif d'une marge à deux chiffres. Parallèlement, Douglas Elix, à la tête de la division services depuis 1999, prend la direction des ventes d'IBM. Il remplace Michael Lawrie, plus connu dans nos régions pour avoir dirigé les opérations d'IBM en Europe jusqu'en 2001, qui prend la tête de Siebel Software. Ces nominations confirment aussi la place des vétérans à la tête d'IBM. Michael Loughridge, chez IBM depuis 1977, remplace John Joyce aux finances en tant que CFO, avec la lourde tâche de gérer un portefeuille de 30 milliards de dollars. Mais il devra continuer de rapporter des activités de son service auprès de son prédécesseur?