

# IBM ouvre le 'Dialog' avec Ilog

**Orlando (Floride).**– Nouveau propriétaire, nouveau logo : toujours le même (pour l'instant) mais avec "an IBM Company" accolé à Ilog. Logique, après tout.

En amont de la session plénière, ce 3 février, s'est tenue une conférence de presse internationale, initialement prévue sous la direction de Pierre Haren (dirigeant d'Ilog). Finalement, changement de dernière minute : elle fut présidée par Tom Rosamilia, directeur général *Application and Integration Middleware* (WebSphere pour simplifier) chez IBM, qui devait intervenir lors de la plénière. Pas de crispation, pour autant.

Bien entendu, tout commence par une description idyllique d'une acquisition qui emballe tout le monde.



« Pendant les mois de discussions avec Ilog, nous avons constaté combien nous partageons une culture et des valeurs communes, ainsi qu'une approche du marché et une relation au client similaires », explique Tom Rosamilia.

Soit !

Et Pierre Haren de renchérir : « IBM était déjà notre plus important partenaire depuis des années. Ce leader mondial est une belle entreprise, et les employés comme les managers d'Ilog sont heureux de cette décision » .

Parfait : les deux tourtereaux convolent en toute sérénité.

## **Conserver tous les logiciels et les « IBMiser »**

Cependant, le géant américain, surtout attiré par le moteur de règles **JRules** et les solutions de visualisation, va-t-il faire le ménage et se débarrasser de l'applicatif Supply Chain (IBM a renoncé depuis longtemps aux progiciels) et des solutions d'Optimisation ?

« Les logiciels Ilog et IBM ne sont pas concurrents, mais complémentaires. C'est pourquoi nous maintiendrons tous ces produits, car il n'y a pas de recouvrement. Ainsi, le moteur de règles (**BRMS**) d'Ilog représente une extension très intéressante de notre plate-forme SOA. Par ailleurs, la solution de Supply Chain[applications

de gestion de la chaîne logistique]apporte une forte valeur ajoutée au client avec de larges possibilités de personnalisation métier. Quant à la visualisation, elle s'intègre parfaitement à notre solution BPM, par exemple. Sans parler de l'optimisation qui va dans le sens de notre stratégie d'automatisation et d'informatique dynamique. Bref, après un temps d'intégration plus étroite à WebSphere, ces produits seront proposés par nos 15.000 vendeurs aux entreprises des 172 pays que nous couvrons », rétorque sans hésiter Tom Rosamilia.

Cependant, tout n'est pas toujours rose au pays des fleurs, et certains composants risquent de faire doublon.

Il faudra certainement purger tout cela à l'avenir. Dans un projet de "fusion" ?

« Il faudra certainement effectuer des choix relatifs aux composants partagés, comme les portails ou les référentiels afin de simplifier l'ensemble et d'assurer plus de cohérence », concède Tom Rosamilia.

« Partenaire d'IBM depuis des années, nous avons déjà optimisé la plupart de nos solutions avec des technologies comme WS, DB2, CICS... Ce travail sera donc facilité et naturel », relativise aussitôt Pierre Haren.

### **Conserver tous les talents**

Autre question qui brûle la langue : le géant américain conservera-t-il les 800 employés d'Ilog ?

« Nous maintiendrons toute la gamme des produits, et il en va de même pour le personnel d'Ilog », répond le directeur de WebSphere.

« Lorsque nous rachetons une entreprise, nous acquérons bien sûr des logiciels, mais nous espérons aussi et surtout nous enrichir de nouveaux talents. En effet, nous avons besoin de cette connaissance et de cette expertise, d'une part, pour maintenir et faire évoluer les produits, et d'autre part, pour nous aider à les comprendre et à les vendre » .

Il est vrai que ces technologies Ilog sont très pointues, et que la pénurie mondiale de techniciens informatiques de haut niveau étaye ce type de démarche, autant pour les développeurs que pour les forces de vente.

**“ Nous avons tout à y gagner ”**

Pierre Haren souligne encore les multiples avantages pour Ilog :

« IBM nous procure les ressources et les moyens en R&D du leader mondial du secteur. Par ailleurs, nous avons aussi plus de travail à assumer. En effet, il nous faut maintenant assurer la cohérence avec plus de produits IBM et sous de plus nombreux environnements ou systèmes d'exploitation. En retour, nous bénéficions d'un portefeuille de solutions plus large, proposé par une force de vente bien plus conséquente » .

Le problème avec les composants est qu'ils peuvent parfois faire double emploi, quand bien même ils seraient de natures différentes. Et avec des plates-formes de type WebSphere, de nombreux éléments sont fournis sans frais supplémentaires.

« Certains clients diront certainement : « Pourquoi payer pour ce composant, puisqu'avec ma plate-forme IBM je dispose de l'équivalent gratuitement ? » Cela pourra effectivement générer une perte de revenus. Néanmoins,

*elle sera largement compensée par les économies de développement sur ces composants, et plus encore par les opportunités de ventes rendues possibles via les réseaux IBM ! »*

Il semble effectivement que l'intégration de la société Ilog au sein d'IBM se passe dans de bonnes conditions. Peut-être, après tout, que la communication –même très maîtrisée- peut parfois simplement exprimer la réalité.