

# Mike Gregoire (CA Technologies) : «Un régime d'amaigrissement pour être plus flexible»

**Mike Gregoire** a pris le poste de directeur général (CEO) de CA Technologies en janvier 2013, après une période de turbulence, chez l'éditeur, émaillée de départs dans le top-management. Il a oeuvré durant 25 ans dans l'univers informatique, notamment chez EDS, Peoplesoft et, plus récemment, chez Taleo. Dans cet entretien, il constate notamment que ce poids lourd de l'édition de logiciels doit suivre un programme de 'fitness' pour devenir plus flexible, plus réactif et mieux se concentrer sur ses propres capacités d'innovation, sans passer systématiquement par des acquisitions.

**Silicon.de** – *Vous êtes à la tête de CA Technologies depuis 4 mois: quelles sont les forces et faiblesses de la compagnie?*

**Mike Gregoire:** Il y a beaucoup de points forts et quelques espaces d'activité que nous pouvons améliorer, j'en suis sûr. Notre force c'est d'avoir une relation client extraordinaire. J'ai eu l'occasion de discuter avec des centaines de clients. Je pensais qu'il pouvait y avoir des relations tendues ici ou là. Or, ils font beaucoup confiance à CA pour les applications et la sécurisation de leur infrastructure, de leur mainframe ou de leur informatique distribuée. Et ils nous demandent de les accompagner, par exemple dans la migration vers le cloud.

Pour ce qui est des points à améliorer, il faut dire que la société existe depuis 37 ans et donc, elle présente un peu de surpoids. Nous aurions besoin d'un régime, d'un programme de 'fitness', car parfois nous sommes un peu lourds et lents. Donc, si nous voulons rester parmi les meilleurs éditeurs de logiciels, il nous faut devenir plus souple, plus alerte, plus réactif. Vous verrez que nous allons pouvoir sortir de nouveaux produits plus rapidement.

*Comment allez-vous faire en pratique?*

Nous avons pris une série de mesures. En premier lieu, dans la façon dont nous travaillons. Nous avons introduit dans nos méthodes de travail le principe du développement agile. Les longues réunions avec analyse des attentes du marché ou la définition de modèles en cascade sont mise de côté.

Nous travaillons plus étroitement au développement du logiciel avec nos clients pour répondre, au plus près, à leurs besoins. Et nous utilisons pour cela les outils et les infrastructures les plus modernes, en accélérant la production du code.

En outre, nous sommes en mesure d'évaluer plus objectivement ce que nous faisons: le faisons-nous parce que nous avons toujours fait de cette façon ? Ou pouvons-nous faire autrement en raison du cloud computing et de nouveaux schémas de pensée qui peuvent accélérer les choses?

*Allez-vous vous séparer de certains produits qui ne sont plus au coeur de l'activité de CA?*

Effectivement, ce n'était pas un de nos points forts. Nous sommes un peu comme un catalogue de

collection dans lequel tout subsiste. Prenez par exemple nos produits pour les environnements d'informatique distribuée. Certains figurent toujours au catalogue depuis de nombreuses années, auprès de quelques clients de différents secteurs qui continuent à utiliser diverses versions dans différents services. Nous devons nous efforcer d'accompagner nos clients à migrer vers des versions où il y a plus d'innovation.

Ce n'est pas une tâche facile et nous n'y parviendrons pas à 100%. Mais c'est une bonne opportunité pour renforcer le dialogue avec nos clients et leur montrer que nous avons un véritable intérêt à augmenter la valeur de leur entreprise. C'est ce profil de partenaire que nous voulons endosser.

***En Europe, CA est comme un groupe américain avec des bureaux satellites européens. Il est question d'un focus sur l'Europe. Pourquoi maintenant ?***

C'est justement lié à cette question: où nos produits trouvent-ils un accueil favorable? L'Europe, ces dernières années, n'a pas été un marché rassurant. Pour personne, pas même pour Taleo ni pour d'autres firmes de la Silicon Valley. L'Europe a traversé une conjoncture économique difficile, incertaine, donc peu propice aux investissements dans les nouvelles technologies. Mais il semble que la situation s'arrange.

***Pourtant, les éditeurs de logiciels américains se concentrent souvent comme auparavant sur le marché britannique. Et donc la France, l'Espagne, l'Italie et également l'Allemagne, pourtant économiquement stable, sont souvent au deuxième rang. Pourquoi?***

Je peux me tromper mais nos activités en Italie et en France se portent bien, alors qu'au Royaume-Uni, en revanche, nous avons parfois quelques difficultés. Nous portons une attention particulière au marché européen, dont l'Allemagne, et je pense que nos solutions trouveront un accueil très favorable. Là aussi, nous pouvons faire plus. Beaucoup d'entreprises ignorent encore que notre offre CA Mainframe Chorus, par exemple, peut fortement modifier la donne.

***Dans votre intervention, vous avez évoqué l'innovation organique. Qu'entendez-vous par là?***

L'innovation organique, ou interne, c'est le principe de développer des solutions en partant de zéro, plutôt que de s'appuyer sur des acquisitions. Sur le trimestre écoulé, nous avons livré trois nouveaux produits, tous développés organiquement. Nous les avons fusionnés avec les solutions Nolio et Layer7, issues d'acquisitions. Nous avons donc une combinaison des deux. Et avons précisé les 'roadmaps' se rapportant au développement et au renforcement de ces produits. C'est là notre nouveau schéma de pensée.

***Est-ce que cela signifie que vous allez stopper les acquisitions?***

On ne sait jamais ce qui peut advenir. Nous savons que nous avons toujours la possibilité de faire des acquisitions, mais aussi la capacité de nous en passer. Nous ferons ce qui fera le plus sens.

***Ici à CA world, vous avez dit clairement que les offres SaaS pourraient devenir une partie cruciale du portefeuille de CA. Qu'en est-il?***

[sourire] Priorité aux mainframes... Non, sérieusement. La plupart des offres logicielles dans les systèmes distribués s'orientent vers des développement SaaS. Mais cela ne signifie pas que tout ce

qui peut reposer sur une architecture SaaS soit installé à l'extérieur de l'entreprise, derrière le 'firewall'... Dans certains cas, à cause de l'application elle-même ou de certaines préférences, les entreprises n'envisagent pas le cloud, privé ou public.

En effet, pour quelques-unes de nos applications, s'il fallait les déplacer sur le cloud, ce serait téméraire. Mais je dis aussi que le développement du logiciel agile sur une plateforme SaaS est la meilleure technique et la meilleure façon d'apporter de l'innovation.

***Cette nouvelle offre 'cloud' ou SaaS aura-t-elle une incidence sur le chiffre d'affaires ?***

Le prix est toujours une question de négociation. Mais durant mon séjour chez Taleo, nous n'avons jamais considéré les termes « économique » et « meilleur » comme étant antinomiques. Avec une solution SaaS, on bénéficie simplement d'une meilleure solution qu'avec une licence perpétuelle. Parce que la pression est plus forte pour livrer une bonne solution.

***Le chiffre d'affaires 'mainframe' représente toujours un peu plus de la moitié de votre chiffre d'affaires. Mais le SaaS prend de l'ampleur : comment concilier les deux?***

Nous sommes l'un des rares éditeurs sinon le seul qui pousse l'innovation sur le mainframe. Notre offre Chorus n'a pas d'équivalent. C'est une solution très élaborée. Et beaucoup n'ont pas encore compris comment elle peut changer leur environnement. En effet, nous pouvons accompagner une génération de jeunes développeurs IT complètement nouvelle dans le monde des 'mainframes', puisque l'outil Chorus fonctionne exactement comme les environnements .Net ou Linux.

***Le manque d'experts 'mainframe' reste pourtant un problème urgent. Une console de management peut-elle le résoudre?***

Non, mais précisément, en Europe, nous avons pris des initiatives. A Prague, nous disposons d'un vaste centre de développement qui fait un travail remarquable. Et nous avons des experts sur le sujet à Islandia (New-York), à Boston.

***Quand les offres cloud feront-elles concurrence aux environnements 'mainframe'? En termes de chiffres d'affaires, aussi...***

Pas dans un avenir proche. Il faut attendre le jour où il y aura suffisamment d'innovations dans ce domaine. Il arrivera que les revenus provenant de l'informatique distribuée dépasseront ceux du 'mainframe', mais impossible de dire quand.

***Si vous vous projetez sur l'année 2013, qu'est-ce qui aura surtout changé chez CA ?***

Nous nous trouvons en plein sur une courbe d'innovation. Nous sommes au bon moment à la bonne place. Nous avons les ressources financières, les compétences, la propriété intellectuelle et répondons définitivement à des marchés. Je pense que, dans l'année, nous allons être confortés en tant qu'acteur majeur du cloud.

***CA était jusqu'ici l'archétype d'une entreprise conservatrice, solide et rassurante. Le virage vers le cloud et le SaaS altère-t-il cette image?***

Vous voulez dire : ce type, californien un peu fou, est-il en train de casser l'entreprise CA ? *[rires!]*

Sérieusement: je veux trouver des moyens d'être plus flexibles, plus rapides vis-à-vis de nos clients. Donc, je dirais qu'il s'agit plutôt d'accélérer et de pousser l'innovation. Et surtout ne rien détruire!

*Entretien réalisé par Sybille Gassner , Silicon.de, lors de CA World (Las Vegas 22-25 avr. 2013).*

---

Consultez les galeries Silicon.fr :