

# Paris, Capitale du Libre : IBM et le secteur public

**Paris Capitale du Libre**– L'*open source* a trouvé dans le secteur public une terre d'accueil plutôt favorable au concept du logiciel libre. Et IBM est justement l'un des principaux acteurs, pour ne pas dire le chef de file de ce mouvement. La rencontre de ces trois composantes était donc inévitable.

Pour autant, si Eric Cabos, directeur Secteur public d'IBM France affiche un large sourire communicatif, la stratégie que développe son groupe n'en est pas moins empreinte de pragmatisme.

*« J'ai de la chance », affirme-t-il en préambule. « Le secteur public s'intéresse beaucoup à l'open source, comme notre corporation. Mais en plus la maison vend beaucoup de choses, du logiciel, du matériel et du service. Notre scope est donc extrêmement large. »*

Si large que Big Blue occupe une position unique sur le marché, pourtant largement pourvu en acteurs, de l'informatique. Une position qui aurait pu lui permettre de conserver une approche purement propriétaire. Mais IBM a fait le choix d'adhérer à l'Open Source. Pourquoi ?

*« Notre potentiel nous permet de disposer d'une liberté de jugement pour choisir le meilleur chemin stratégique pour remplir nos objectifs de croissance. C'est à dire de choisir le bon chemin de croissance, ce qui se traduit chez nos clients par comprendre, interpréter et proposer une démarche. »*

*« L'Open Source est un sous-ensemble important aux yeux des clients. Il contribue à atteindre les objectifs, et c'est nouveau. La stratégie d'IBM permet de s'emparer de nouveaux produits au plus vite et de les intégrer dans les offres pour créer de la valeur. »*

Ce qui dénote dans ce discours, par rapport à d'autres acteurs de l'open source présents sur Paris Capitale du Libre au positionnement généralement tranché, c'est le pragmatisme d'IBM sur le marché. *« Je n'ai pas à opposer solutions propriétaires et solutions 'open source', car j'ai le choix. J'ai les bons moyens et les partenaires. »*

C'est sans doute là qu'est la grande force d'IBM, sa capacité à ouvrir un large spectre d'offres, de services, de partenaires, dans un riche écosystème non plus basé sur des plates-formes que beaucoup souhaitent propriétaires, mais sur une accumulation de compétences localisées.

Encore faut-il que cet écosystème y trouve son compte ?

*« Dans la réalité des projets communautaires, nous assistons à de nouveaux phénomènes qui doivent s'insérer dans le système d'information, donc sur le terrain d'IBM. Pour les entreprises qui en vivent, elles peuvent s'appuyer sur un modèle économique qui associe tous les moyens propriétaires et 'open source' harmonieusement intégrés. »*

Approche pragmatique, donc, mais qui doit dans la réalité se révéler complexe à mettre en application. Comment IBM gère-t-il cette complexité ?

*« Il y a deux enjeux : l'harmonisation de notre portefeuille d'offres nous impose un dénominateur commun*

*entre la conception et le fonctionnement. C'est pour cela qu'il y a plus de 1000 personnes chez IBM qui travaillent au développement. »*

*« Le second enjeu, c'est le projet du client. Mon organisation est dédiée à un marché avec des spécialistes de l'offre qui nous permettent de proposer une offre point par point. 55 % de notre business provient du métier d'intégration par la qualification des objectifs technologiques et fonctionnels à mettre en place de bonnes pour les solutions intra ou extra muros à IBM. »*

*« Notre contrainte, c'est la gestion des risques et du temps. A ce titre, l'open source représente un bon objectif technologique. Reproductible, il nous permet d'atteindre une taille importante. Nous devons historiser ce qui nous arrive, retenir les leçons et capitaliser. D'où l'importance de la récurrence des équipes. »*

**Certes, mais IBM est également une vieille dame qu'il ne doit pas être facile de faire bouger ? Eric Cabos n'est pas d'accord:**

*« IBM bouge et se transforme, IBM change. Prenons l'exemple des boîtes aux lettres du Ministère des Finances, nous avons conçu l'offre, et c'est un autre qui a remporté le support. Les briques 'open' deviennent des standards dans l'évolution des projets. Nous devons continuer de garantir des moyens, d'associer des recettes qui ont fait leur preuve avec des engagements de résultats. Et nous assurer du transfert de compétences qui est un élément clé. »*

*« De plus, nous devons gérer des particularités de toute nature. Par exemple avec les acteurs de l'Open Source, quand un grand intégrateur comme IBM participe à consolider le modèle de la SS2L, nous apportons aux entreprises un modèle économique viable. »*

**Le secteur public est riche de petites administrations et de communes, comment IBM intègre-t-il la nécessaire proximité dans sa stratégie ?**

*« IBM a toujours conservé une structure régionale avec des moyens locaux. Notre direction a même rappelé cet élément clé. Je dispose de représentants Secteur Public en régions. Cela nous permet de nous adapter à la demande locale, et d'apporter des offres spécifiques en partenariat avec les ISV et les SS2L locales. »*

*« Nous travaillons également à l'industrialisation de l'offre en apportant plus de spécificités sur la vente et la livraison. Et nous recherchons des acteurs sur des offres répliquables afin de les rendre plus génériques et transverses à destination de nos partenaires locaux. Nous travaillons également sur le modèle ASP pour distribuer nos services. »*

**Mais comment IBM gère-t-il ses offres, pour faire le choix d'intégrer des solutions ou des briques open source en particulier ?**

*« Nous sommes très actifs, et par le haut, afin de proposer le meilleur sur les standards ouverts. La stratégie d'IBM est d'éviter que les plages se superposent. L'offre 'open' est complémentaire à l'offre propriétaire. Si l'une bouge, l'autre aussi. Nous tirons également profit de l'adaptabilité de notre portefeuille propriétaire. Ainsi il y a peu de recouvrement entre 'open' et propriétaire. »*

**Quelle est la vision d'IBM sur le futur du monde du libre ?**

*« J'y vois trois évolutions majeures : une maturité croissante de nos clients ; une concentration des acteurs, c'est une loi de l'économie ; et chez nos clients des enjeux stratégiques de choix à mettre en place entre logiciels*

*et services, ainsi que juridique et économique. Il faudra en particulier revoir la méthode de calcul du SLA. »*

*« Notre industrie a besoin de nouveaux acteurs. Nous devons nous remettre en cause, repenser notre façon d'exercer notre métier. IBM est une entreprise qui a les moyens d'être décomplexée et d'écouter ses clients.»*