

Sandy Carter, IBM : « Les entreprises prennent confiance en SOA »

Que signifie au juste le SOA pour IBM ?

Le SOA est un fondement technologique du système informatique, mais aussi –et-surtout- un ensemble cohérent de services applicatifs, incarnant une approche orientée métiers. Ainsi, la coopération entre les utilisateurs métier de l'entreprise et les informaticiens à leur écoute rend possible la modélisation efficace des processus sur lesquels reposent les activités de l'entreprise. Avec 7 000 clients pour ces solutions, et un écosystème de 7 400 partenaires proposant des services spécifiques, le SOA est une réalité très concrète chez IBM. C'est pourquoi nous croyons fermement au SOA. D'ailleurs, de nombreuses entreprises ayant déjà déployé des architectures SOA, nous disposons aujourd'hui de mesures de retour sur investissement (ROI), d'exemples mesurables de réductions de coûts, etc.

Et qu'avez-vous appris de tous ces projets auprès des clients ?

Ces démarches ont permis à notre filiale de consulting IBM GBS [*Global Business Services*] de définir des Business Insight Guides pour différents secteurs économiques (banque, distribution, télécommunication...).

Des entretiens approfondis avec 1 100 dirigeants d'entreprises et l'expérience de projets SOA menés auprès des 7 000 clients ont permis à IBM GBS de définir les meilleures pratiques actuelles et futures. Nous les avons alors traduites en architectures métiers puis technologiques, afin de déterminer les types de technologies sous-jacentes qui permettent de les gérer et de les optimiser.

Bien entendu, GBS, qui est à l'origine de ces travaux et de ces guides, reste totalement indépendante d'IBM éditeur dans le choix de ses solutions et technologies (ESB, Process Management, Référentiel, Workflow, etc.).

Pourquoi les clients ont-ils intérêt à aller vers le SOA ?

Pour les clients, cela permet d'intégrer tout avec tout, en suivant une stratégie ESB (*Enterprise Services Bus*) avec des solutions comme WebSphere MQ Series. Autre exemple, avec BPM Suite. Chez IBM, nous estimons que la modélisation des métiers et des processus favorise leur optimisation.

De plus un référentiel central d'entreprise permet de regrouper les modèles et les traitements et même de définir des 'patterns' réutilisables, augmentant la pertinence du système d'information et la productivité.

Nous avons d'ailleurs lancé une initiative en ligne illustrant concrètement le WebSphere Business Events Processing et tous ses tenants à travers un exemple complet d'entreprise. [cf. http://demos.dfw.ibm.com/on_demand_illustrated/Demo/IBM_Demo_WebSphere_Business_Events_Processing-Jun08.html?S_CMP=rnav]

Mais c'est aussi un moyen de vendre des solutions... , non ?

Entre autres, oui. Cependant, SOA n'est pas un produit ou un logiciel, mais bien une approche. Sur notre site intégralement dédié au SOA [www.ibm.com/SOA], nous proposons notre Smart SOA Sandbox, qui permet à toute entreprise d'essayer gratuitement les produits IBM pour ce type d'approche. Et cela, sans rien installer, car l'ensemble est hébergé sur nos serveurs.

En fait, des scénarios paramétrables s'appuient sur des logiciels comme ceux de la gamme Rational.

Cinq points d'entrée de base sont proposés : People, Process, Information, Reuse, ou Connectivity. Des thèmes plus avancés sont aussi disponibles comme '*Governance of Reuse*' ou '*Green IT*'. Une excellente opportunité d'apprendre sans risque, avec un environnement de type "*tinker, test and try*" [bricoler, tester, essayer] destiné aux spécialistes de l'intégration, aux développeurs Web... Après inscription gratuite, l'entreprise peut s'essayer au SOA en accédant en ligne à tous les services logiciels créant un environnement en conditions réelles. [http://www.ibm.com/developerworks/downloads/soasandbox/?S_TACT=107AG01W&S_CMP=campaign]