

01

INFORMATIQUE

N°1995 - 21 MAI 2009

01informatique.fr

ENQUÊTE

Les automates d'exploitation passent au temps réel P.28

PERSO

Comment les DSI du groupe Valeo s'autoévaluent P.50

SOLUTIONS

SUR LE TERRAIN

Le chantier rigoureux de la dématérialisation de factures P.40

S'ÉQUIPER

Un supercalculateur caché dans un PC P.44



DOSSIER

L'hébergement, l'autre façon de gérer ses télécoms

- Les prestataires télécoms anticipent une croissance des services d'hébergement.
- Les entreprises hésitent cependant à franchir le pas pour leurs communications IP. P. 32

L'ÉVÉNEMENT

Micro Focus redonne du tonus au marché de l'Application Lifecycle Management P.8

GRUPE TESTS

France Metro: 3,5 € - DOM: 5,25 €, Belgique: 4 €, Suisse: 6,50 FS, Canada: 5,80 \$C, Luxembourg: 4 €.

M 02995 - 1995 - F: 3,50 €



RÉDUISEZ VOS COÛTS ÉNERGÉTIQUES. CONSOLIDÉZ PLUSIEURS SERVEURS EN UN SEUL.

Plusieurs serveurs sont généralement mobilisés pour l'exécution d'une seule application. Un pour le développement, un pour les tests et un pour la production. Ajoutez d'autres applications et vous vous retrouvez très vite avec un important parc de serveurs énergivores. L'IBM System x3850 M2, équipé de processeurs Intel® Xeon®, vous permet de sortir de cette spirale. Il gère plusieurs applications sur le même serveur tout en augmentant vos performances. Ainsi, vous allégez votre facture d'électricité, vous diminuez vos émissions de CO₂ et vous gagnez l'adhésion de tous.

Des systèmes, des logiciels et des services pour une planète plus intelligente.
ibm.com/green/performance/fr



Cette semaine, la rédaction a...



encensé les lauréats des trophées 01 de la sécurité.

Il n'aurait pas fallu qu'un virus important se propage le 27 avril dernier dans les entreprises. Tout le landerneau des RSSI était en effet réuni à Paris pour récompenser les meilleurs d'entre eux. Six RSSI ont été primés : Jean-Jacques Riera (Française des jeux, grand prix 2009, le deuxième en partant de la gauche sur la photo), Lazaro Pejsachowicz (Cnam), Fabrice Pizzi (Eiffage), J-M Lauga Courtil (Andorra Telecom), Cédric Foll (Education nationale) et Jean-François Louâpre (AG2R-La Mondiale). Renseignements pris, leurs réseaux ont bien résisté ce jour-là aux attaques. Normal, ce sont les meilleurs...

sourcillé en découvrant 01 Informatique en téléchargement illégal.

Bien que partagée sur la loi Hadopi, la rédaction ne peut être qu'attristée de voir le fruit de son travail ainsi détourné. Nous encourageons les quelque 1 000 « lecteurs » qui ont, par ce biais, découvert ou redécouvert notre journal en l'espace d'un week-end à le feuilleter physiquement. C'est bien plus confortable !

fustigé les écoute-bébés brouilleurs de Wi-Fi.

L'autorité de régulation des télécommunications anglaise l'affirme : les perturbations du Wi-Fi dans les zones urbaines denses sont dues aux écoute-bébés et autres systèmes de transmissions télé sans fil, et non pas à la multiplication des réseaux 802.11. Utilisant la bande des 2,4 GHz, les écoute-bébés, conçus sans le moindre souci de partage de l'espace hertzien, s'avèrent en particulier de redoutables brouilleurs. Sauvons le Wi-Fi : interdisons les bébés !

rigolé en imaginant Sergey Brin et Larry Page en bergers.

Pour entretenir les abords de son siège de Mountain View, Google a troqué les tondeuses à gazon pour un troupeau de 200 chèvres (sous la surveillance d'un chien de berger), qui viennent brouter l'herbe. Moins bruyants que des moteurs deux temps, et moins polluants, les caprins contribuent naturellement à la fertilisation des terres. Amusant, sauf qu'il va falloir qu'elles bêguètent, bêlent et chevrotent bien fort, les chèvres, pour masquer le bruit de soufflerie, pas très verte, des dizaines de milliers de serveurs de Google.



été effrayée par le nouveau gestionnaire de contacts.

Développé par Microsoft, Vine permet très classiquement de localiser ses relations, mais aussi de croiser cette information géographique avec une vingtaine de milliers de sources d'alertes. Plus moyen d'ignorer que votre meilleur ami se promène à proximité de deux prises d'otages, d'un incendie criminel, ou d'un foyer de grippe A H1N1. Un jour, grâce à internet, tout le monde aura peur.



paniqué en suivant les alertes épidémiques sur Healthmap.

Hypocondriaques, s'abstenir ! Healthmap (healthmap.org/fr), la carte mondiale d'alertes épidémiques n'est pas faite pour vous. Pour les autres – les plus curieux –, cette étonnante application, s'appuyant sur différents outils de Google, vaut mieux que n'importe quel grand discours pour suivre la progression des pandémies. A savoir, si nous survivons à la grippe A H1N1, d'autres grands fléaux pourraient aussi nous faucher.

Sommaire

ACTUALITÉ

HUMEURS 12

« Entreprise Support : fin de la saison 1 »

« Le web 2 en entreprise, ça marche »

TECHNOLOGIES

Teradata s'imagine en serveur de traitement décisionnel..... 14

AMD promet 16 cœurs pour 2011..... 15

SAP veut contrer la montée des solutions Olap en mémoire..... 16

Star-Apic prépare ses clients à la migration .. 17

START UP La réalité virtuelle au service de la formation technique..... 18

MARCHÉ

Les SSII victimes de leur stratégie low coast .. 22

La SNCF choisit BT Global Services pour son LAN..... 23

Open Text lorgne les clients de Vignette 24

CARTE BLANCHE

Pierre Pezziardi, directeur général adjoint d'Octo Technology et président d'Octopus Micro Finance
Accompagnement ou lutte pour le changement ? 26

GREEN IT

Les PME surfent aussi sur la vague verte 27

PERSO

VÉCU

« J'ai choisi l'indépendance plutôt que le management » 48

MANAGEMENT

Comment...
... Valeo pilote une informatique décentralisée 50

SE FORMER..... 52

À SAVOIR..... 6

RENDEZ-VOUS 56

INDEX 57

BLOGS & FORUMS 58

L'ÉVÉNEMENT

P. 8



Micro Focus en passe de redessiner le paysage de l'ALM

En rachetant Borland et l'activité qualité logicielle de Compuware, l'éditeur britannique Micro Focus investit l'Application Lifecycle Management et fait un premier pas vers une gestion plus intégrée du système d'information.

ENQUÊTE

P. 28

Les job schedulers s'adaptent au juste-à-temps

Les ordonnanceurs d'entreprise ont évolué pour prendre en compte de nouvelles charges applicatives (Java, .Net, SOA...) et renforcer leurs capacités de traitement événementiel.

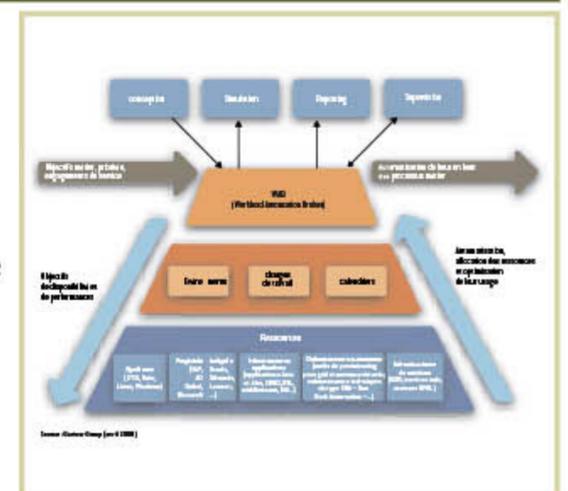
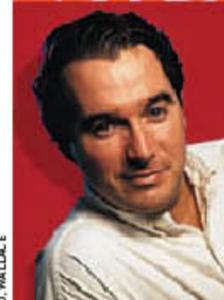


PHOTO DE COUVERTURE : GETTYIMAGES

LES MOTS CLÉS DE LA SEMAINE

ALM (Application Lifecycle Management), p. 8	Language), p. 14	IIM (Integrated IT Management), p. 8	Progiciels, p. 16	Services télécoms, p. 23 et 32
Archivage, p. 40	DSI, p. 50	Integration, p. 14 et 28	Processeurs, p. 15	SIG, p. 17
Décisionnel, p. 14 et 16	E-commerce, p. 45	Job scheduling, p. 28	Réalité virtuelle, p. 18	SOA, p. 28
Dématérialisation, p. 40	EDI, p. 40	Messagerie, p. 32 et 45	Réseaux, p. 23, 32 et 46	Supercalculateur, p. 44
Développement, p. 8	Gestion de contenu, p. 24	Ordonnancement de tâches, p. 28	Sécurité, p. 46	Téléphonie IP, p. 32
DML (Data Manipulation	Green IT, p. 27		Serveurs, p. 44	



Par Frédéric Simottel,
rédacteur en chef
de 01 Informatique

J. WALLACE

La spirale du dynamisme

L'industrie informatique est passionnante. Une sorte de spirale qui se déroule inexorablement, à plus ou moins grande vitesse. En ce moment, la rotation semble ralentir. La croissance mondiale des technologies de l'information (IT) progresse moins vite, selon l'Institut de l'audiovisuel et des télécoms en Europe (Idate). La croissance est passée sous le seuil des 5 %, avec un chiffre d'affaires de 2 739 milliards d'euros en 2008. Et pourtant, on le répète ici même à longueur de semaine, les acteurs de l'IT n'ont rien perdu de leur dynamisme. « La récession nous pousse à être inventifs, à regarder nos projets sous un autre angle. Et avec la baisse des budgets, on va à l'essentiel », disent les DSI. « La crise est une source d'opportunités », ajoutent les fournisseurs. Leur discours marketing conjoncturel est certes bien rôdé, mais les faits ne leur donnent pas tort. Pour preuve, il suffit de lire trois de nos rendez-vous cette semaine. Dans les télécoms tout d'abord (lire p. 32). Réduction des coûts oblige, toutes les entreprises se posent la question d'externaliser ou pas leurs services de téléphonie, de messagerie, ou leurs plates-formes collaboratives. L'innovation se transforme en service. Dans l'univers du développement ensuite (lire p. 8). Qui aurait pu imaginer qu'un acteur comme Micro Focus, spécialisé en Cobol, un langage âgé de 50 ans, soit en passe de relancer le marché de l'ALM (Application Lifecycle Management), forçant IBM – avec Rational – à accélérer la recomposition de son offre et Microsoft à redoubler d'effort avec Visual Studio Team ? Dans l'univers applicatif toujours, les jobs schedulers, ces outils qui cadencent les tâches de fonds des systèmes d'information, étaient jusqu'alors employés en mode différé, en batch. Les voici aujourd'hui utilisés en temps réel (lire p. 28). Ils vont piloter le cœur de métier des entreprises et devenir des chefs d'orchestre plutôt que des automates de scripts. La spirale reprend de l'élan.

DOSSIER P. 32

TÉLÉCOMS

L'HÉBERGEMENT, L'AUTRE FAÇON DE GÉRER SES COMMUNICATIONS IP



TÉLÉPHONIE SUR IP HÉBERGÉE

Les services Centrex IP en quête de respectabilité 34

HÉBERGEMENT

Un service variable selon le profil du prestataire 35

COLLABORATION

Les communications unifiées se tournent vers l'externalisation ... 36

L'OFFRE DU MARCHÉ

Téléphonie et messagerie : deux applications en mode hébergé ... 38

ET DEMAIN...

« Vers une externalisation totale des communications IP » 39

SOLUTIONS

P. 40

SUR LE TERRAIN

L'EDI fiscal est synonyme de facturation simplifiée 40

S'ÉQUIPER

INFRASTRUCTURE Un supercalculateur caché dans une station de travail 44

APPLICATIONS Des modules spécifiques accélèrent la mise en œuvre du logiciel d'e-commerce de Microsoft 45

RÉSEAUX ET SÉCURITÉ DPII rejoint Mail In Black sur le marché des antispams à identification préalable 46

Retrouvez 01 Informatique sur BFM



Tous les jeudis à 23 h, Frédéric Simottel, rédacteur en chef, reçoit trois invités dans l'émission 01 Business.

« Le tour du monde de l'actualité high-tech ». Un journaliste de la rédaction revient sur les événements marquants de la semaine.

« Les grands témoins ». Des PDG d'entreprises high-tech et des DSI débattent de leur vision stratégique autour d'un thème fédérateur et vous font partager leur expertise.

« Les chroniques ». Des journalistes et experts dans leur domaine interviennent pendant l'émission.

Téléchargez les émissions en podcastant sur www.bfmradio.fr

À savoir...

Des commutateurs de cœur de réseau 3Com

Le nouveau commutateur pour cœur de réseau Ethernet de 3Com, le S 12500, accueille 128 ports 10 Gigabit Ethernet ou 864 ports Gigabit Ethernet. Ce segment de marché avait été délaissé par le constructeur, qui avait brutalement arrêté la commercialisation de sa gamme Corebuilder en 2000. 3Com mise sur un tarif attractif pour faire face à Cisco, Extreme Networks, HP et Brocade.

Déménagements en cours pour Atos et HP

Selon le site Business Immo, Atos Origin regrouperait l'ensemble de ses équipes franciliennes à Montrouge (92). Ancien site de Schlumberger et propriété du groupe Carlyle, Evergreen accueillerait quelque 4 500 salariés de la SSII début 2010. Chez HP, le déménagement d'une majorité des salariés du siège d'Issy-les-Moulineaux vers les Ulis aurait pris, selon la CFTC, dix mois de retard sur le planning initial. Le transfert n'interviendrait qu'en mai 2010.

MS Office toujours pas compatible ODF

Le feuilleton Open Document Format continue. Rob Weir, un employé d'IBM actif dans le domaine des formats de documents ouverts, a longuement testé la compatibilité, promise par Microsoft, d'Office 2007 Service Pack 2 avec ODF, le standard associé à la suite open source Openoffice.org. Il constate que la situation tend à se dégrader, l'ouverture de feuilles de calcul s'avérant en particulier un désastre, avec perte de toutes les fonctions de calcul associées. Sa conclusion est sans appel : « *L'interopérabilité des feuilles de calcul n'est pas difficile à obtenir. [...] La faire fonctionner aussi mal demande plus d'efforts que de le faire correctement.* »

Mozilla Prism en v.1.0

L'environnement d'exécution d'applications web Mozilla Prism, qui permet de se passer d'un navigateur pour accéder à des ressources en ligne telles Yahoo Mail ou Google Reader, est disponible en version 1.0.

L'Europe veut que les éditeurs garantissent leurs codes...

Le logiciel est-il un produit comme les autres ? L'Union européenne aimerait qu'il le devienne. Aujourd'hui, le consommateur qui achète une voiture, un grille-pain ou un portemanteau, bénéficie d'une bien meilleure protection que celui qui achète un logiciel. La plupart des licences spécifient en effet que l'éditeur ou le fournisseur du code ne saurait être tenu responsable de ses dysfonctionnements. Et pourquoi donc ? Une proposition de Viviane Reding, commissaire à la société de l'information, et Meglena Kuneva, en charge des consommateurs, pourrait changer les choses en « *étendant les principes des lois sur la protection des consommateurs afin de couvrir les accords de licences de produits tels que les logiciels de protection antivirus, les jeux et autres* ». Une proposition qui a aussitôt suscité une réaction exaspérée de la Business Software Alliance, le lobby des grands éditeurs, qui souligne que les conditions d'utilisation d'un logiciel ne sont pas prédictibles. Celles d'un grille-pain non plus, aurait-on envie de répondre. À l'autre extrême, Bruce Schneier, gourou de la sécurité et tête bien faite, applaudit, soulignant « *qu'il n'existe aucune autre industrie où des produits médiocres sont vendus à des consommateurs qui s'attendent à rencontrer régulièrement des problèmes, et où ces consommateurs doivent eux-mêmes apprendre à y remédier* ». ■



Prism prend désormais en charge les opérations automatiques de mise à jour, fournit des fonctions de paramétrage spécifiques pour certaines applications, affiche des alertes au sein des icônes lorsque l'application est réduite en barre des tâches, et incorpore un système de nettoyage de l'historique.

Windows Storage Server revient

Avec Windows Storage Server (WSS) 2003, une version de son système d'exploitation destinée aux serveurs optimisée pour le stockage et réservée à ses

partenaires constructeurs, Microsoft avait fait une entrée réussie dans le domaine des petits serveurs de fichiers en réseau (Adaptec, HP, Dell, Iomega l'avaient alors adopté), et dans une moindre mesure dans les services de stockage en mode bloc. L'éditeur met à présent à disposition un WSS 2008 confortablement renforcé, avec la version 2.0 du protocole de partage de fichiers SMB qui apporte de bien meilleures performances, une mise à jour des fonctions NFS, un renforcement des capacités de déduplication et des fonctionnalités iSCSI. Une pluie de serveurs de stockage WSS tombera donc dans les prochains mois.

PARTAGER SUR UN FORUM ?

www.01informatique.fr

Oracle gobe Virtual Iron

Le Gargantua de l'industrie informatique continue à faire preuve d'un appétit réjouissant. Comme le laissait entendre la rumeur depuis presque deux mois, Oracle a racheté pour un montant non communiqué Virtual Iron, un éditeur de solutions de virtualisation de second rang, qui a développé une suite d'outils d'administration des serveurs virtuels pour salles informatiques. OracleVM, Sun xVM, Virtual Iron : cela ressemble à un début de collection de plates-formes de virtualisation, heureusement reposant toutes sur le même hyperviseur, Xen, d'où de possibles intégrations.

Plus de transparence sur les puces RFID

Plus de 2 milliards de puces RFID ont été vendues en 2008, dont un tiers en Europe. L'Union européenne en appelle donc à la création d'un ensemble de règles destinées à protéger les consommateurs des indiscretions de ces minuscules dispositifs électroniques. Parmi ces recommandations : une information claire sur les données stockées et leur usage, mais aussi l'obligation de désactiver ces puces dès qu'elles ne sont plus utilisées, par exemple après un achat.

L'Europe veut un Iccann indépendant

La commissaire européenne à la société de l'information préconise que l'Iccann rompe tout lien avec le gouvernement américain. Depuis 1998, cette organisation, qui centralise au niveau mondial l'attribution des adresses IP et des noms de domaines, est sous la tutelle du ministère du Commerce américain. Or le contrat entre l'Iccann et Washington – le Joint Project Agreement (JPA) – arrive à expiration le 30 septembre prochain. Viviane Reding veut en profiter pour obtenir l'indépendance de l'Iccann et le doter des meilleures normes de gouvernance d'entreprise (transparence financière, responsabilité interne, contrôle juridictionnel). Elle propose aussi la mise en place d'un « G12 de la gouvernance internet », groupe de représentants des Etats pouvant formuler des recommandations à l'Iccann.

... et condamne Intel pour abus de position dominante

Un record ! La Commission européenne vient d'infliger à Intel une amende d'un milliard d'euros au terme d'une enquête de neuf ans sur ses pratiques commerciales. Elles ont été jugées anticoncurrentielles. Sont notamment dénoncées des ventes de processeurs à des prix inférieurs à leur coût de fabrication. Ces rabais auraient été consentis à plusieurs constructeurs de PC et de serveurs de manière presque automatique ou, pire, en échange de la promesse de ne pas se fournir chez le concurrent AMD. S'il s'insurge contre cette décision dans un communiqué officiel et entend faire appel sous prétexte d'un vice de procédure, Paul Otellini, le PDG d'Intel, assure néanmoins qu'il ne stoppera pas pour autant le déploiement de ses nouveaux centres de R&D sur le territoire européen. Selon Gartner, cette amende, qui représente environ 4,15 % du CA annuel d'Intel et implique la révision de sa politique commerciale, ne causerait pas de dommages sensibles à l'activité du fondeur. Celui-ci serait pour l'heure plus inquiet par la taille du marché, qui croît difficilement, que par ses 80 % de parts qu'il risque peu de voir réellement s'effriter. ■



Pour des logiciels et des services plus forts en Europe

La direction Société de l'information et médias de la Commission européenne vient de confier à un consortium la réalisation d'une étude sur l'industrie des logiciels et des services en Europe. Dirigé par PAC, ce groupe d'experts devra en outre définir des réglementations et politiques visant à augmenter la compétitivité du secteur. Les résultats de l'étude seront présentés à la Commission européenne en juin 2010.

Précision. Dans notre numéro 1990, p. 6, nous évoquions un article du site Tourmag faisant état du malaise du réseau de distribution de Nouvelles Frontières face aux lenteurs de son nouveau système de gestion (Gestour de Perez Informatique). Le voyageur et le prestataire éditeur estiment ces griefs infondés. Citée dans l'article de Tourmag, Joëlle Natali, présidente de l'« association des agents et mandataires exclusifs », précise par courriel que les soucis de migration ne sont pas imputables à Gestour « qui fonctionne très bien et améliore au quotidien notre activité. » Dont acte.

CONSULTER DES OFFRES D'EMPLOI ? www.01informatique.fr

LOGICIELS.

Micro Focus en passe de redessiner le paysage de l'ALM

En rachetant Borland et l'activité qualité logicielle de Compuware, l'éditeur britannique investit l'Application Lifecycle Management et fait un premier pas vers une gestion plus intégrée du système d'information.

LES FAITS

Micro Focus a présenté d'excellents résultats pour l'année fiscale 2008 : un chiffre d'affaire de 228 millions de dollars, en croissance de 20 %. La société en a profité pour annoncer le rachat de l'éditeur américain Borland pour environ 74 millions de dollars cash et de l'activité test et qualité logicielle de Compuware pour environ 58 millions de dollars cash.

L'ANALYSE

Quel avenir peut-on prédire à un éditeur qui s'est spécialisé dans un langage de programmation quinquagénaire ? Fondé en 1976, cet éditeur, qui est devenu Micro Focus en 1983, se concentre dès ses débuts sur le langage Cobol. Aujourd'hui, c'est une multinationale installée à Newbury, en Angleterre, forte de 15 000 clients, d'un million d'utilisateurs et comptant parmi ses clients 70 des entreprises du Fortune Global 100. Micro Focus fournit des services et des outils de développement autour du Cobol, des solutions de modernisation d'applications et de gestion portefeuille applicatif. Et se permet aujourd'hui de racheter l'ex-star Borland et une partie de Compuware.

Que Borland se fasse racheter n'a étonné personne. L'éditeur texan, avec 200 mil-

lions de pertes en 2008, était en train de sombrer. Engagé depuis plusieurs années dans une refonte architecturale de son offre ALM (Application Lifecycle Management ou gestion du cycle de vie applicatif) dont on ne voyait toujours rien venir, Borland avait réduit ses effectifs de 15 % l'année dernière. Son rachat signifie la fin d'une marque légendaire, rescapée de l'âge d'or du logiciel micro, quand Microsoft, IBM, Ashton Tate, Lotus et Borland se livraient une guerre sans merci. L'âme d'origine de l'éditeur continue aujourd'hui de vivre au travers des outils Codegear. Mais pour combien de temps... Pour sa part, Compuware avait annoncé l'année dernière une nouvelle stratégie, baptisée Compuware 2.0, consistant à se recentrer sur ses activités rentables, à savoir la performance applicative et l'optimisation en environnement mainframe. Face à l'hégémonie de HP/Mercury, Compuware avait du mal à imposer ses outils de test et de qualité logicielle. La cession de ces derniers entre donc dans sa ligne stratégique.

En tout état de cause, ce qui est le plus surprenant, c'est l'identité de l'acquéreur. Surtout connu pour ses compilateurs Cobol, Micro Focus semblait a priori le dernier candidat auquel on aurait pu penser pour l'acquisition de Borland. Si le rachat de l'activité qualité de Compuware semble



INÉDITE. Le marché de l'ALM voit un nouvel acteur arriver avec une offre originale et prometteuse.

logique, puisque les outils de tests complètent dans la continuité les outils de développement, tous sur mainframe, celui de Borland constitue pour sa part un double challenge. D'une part, l'ALM représente une activité entièrement neuve pour Micro Focus puisqu'il couvre un large champ de nouvelles disciplines : gestion des exigences, modélisation, gestion du changement et de configuration, tests, gestion de la qualité, collaboration... D'autre part, malgré tous les efforts accomplis pour donner une image entreprise, Borland continue de porter une culture issue du monde PC et des architectures web.

Des rachats pas si anodins

Pourtant, si l'on met en parallèle les différentes offres de Micro Focus, Borland et Compuware, on constate que les acquisitions prennent tout leur sens. En amont, le premier fournit une gestion de portefeuilles applicatifs (APM, Application Portfolio Management) et des solutions de ●●●



Borland : innovations et erreurs stratégiques

L'ÈRE TURBO

1983 : création de Borland par Niels Jensen, Ole Henriksen, Mogens Glad et Philippe Kahn. Lancement de Turbo Pascal.

1985 : acquisition d'Analytica (base de données Reflex).

1987 : acquisition de Wizzard Systems, qui donnera Turbo C.

L'ÈRE BUREAUTIQUE

1987 : acquisition de Ansa-Software (base de données Paradox).

1989 : tableur Quattro Pro.

1991 : acquisition de Ashton-Tate (bases de données dBase et Interbase).

1993 : Borland Office for Windows (Wordperfect, Quattro Pro, Paradox).

1994 : cession de Quattro Pro et Paradox à Novell.

1995 : Delphi 1. Philippe Kahn est démis de ses fonctions de PDG et quitte Borland en 1996.

1997 : cession de Paradox à Corel.

L'ÈRE INPRISE

1997 : acquisition de Visigenic (Visibroker et Application Server).

1998 : Borland devient Inprise Corporation.

1999 : cession de dBase à Ksoft Inc qui deviendra dBase Inc.

2000 : fusion avortée Inprise/Corel.

L'ÈRE ALM

2001 : Inprise redevient Borland.

2002 : acquisition de Togethersoftware (modèleur Together) et Starbase (gestion configuration Starteam, gestion des exigences CaliberRM). Lancement de JBuilder.

2003 : C# Builder.

2005 : acquisition de Teraquest (consultants CMMI), de Legadero (portefeuille de projets Tempo). Lancement de la suite ALM Core SDP.

2006 : acquisition de Segue Software (test et qualité). Filialisation de Codegear (outils de développement).

2008 : cession de Codegear à Embarcadero Technologies.

2009 : Borland est racheté par Micro Focus pour 75 millions de dollars.

Une forte complémentarité des offres

DOMAINE	FONCTIONNALITÉ	MICRO FOCUS	BORLAND	COMPUWARE
Modernisation	Modernisation	Onweb, Application Architect, Viewnow, Relativity, Rumba		
APM	Gestion de portefeuille applicatif	Enterprise View, Relativity, Revolve		
PPM	Gestion de portefeuille de projets		Tempo, TeamFocus	
ALM Analyse	Définition des exigences		Caliber DefinelT	
	Gestion des exigences		CaliberRM	
Conception	Modélisation d'application		Together	
	Modélisation de données	Relativity	Together	
Développement	IDE, compilateur	Net Express, Studio, Xcentrinity, RM/Cobol, Extend		
	Génération de code		Together	
	Build, intégration continue		Gauntlet	
Qualité	Analyse statique			Devpartner
	Tests unitaires, tests web			Testpartner
	Tests fonctionnels		Silktest	Cars
	Tests de performance		Silkperformer	
	Tests de charge		Silkperformer	QALoad
	Gestion de tests		Silkcentral Test Manager	QACenter, QADirector
	Gestion de la qualité		Silkcentral, Gauntlet	Cars, Metrics Based Management
Gestion	Données de test	Data Express		
	Gestion de configuration, du changement		Starteam	
	Gestion des releases		Teaminspector	
	Business Intelligence		Teamanalytics	
	Gestion du risque		Tempo, Silkcentral	
	Collaboration, workflow, KM		Starteam, Teamdemand	

La mise en parallèle des offres existantes de Micro Focus avec celles acquises avec Borland et Compuware montre peu de recouvrement si ce n'est dans les outils de tests.

MICRO FOCUS EN PASSE DE REDESSINER LE PAYSAGE DE L'ALM

CE QU'ILS EN PENSENT

L'ANALYSTE



Jeffrey Hammond,
analyste principal chez
Forrester Research

« Micro Focus va essayer
de devenir un acteur
à part entière de l'ALM »

« C'est la seule raison pour laquelle ils ont racheté Borland. S'ils avaient voulu seulement se focaliser sur le test et la qualité logicielle, il leur aurait suffi d'acquiescer un certain nombre de spécialistes du test. L'ALM est un marché en mutation, avec à la fois des nouveaux produits lancés par les éditeurs et une tendance au logiciel en tant que commodité, telle la solution open source Subversion. Si un éditeur comme Micro Focus analyse les conditions du marché et construit une stratégie appropriée, je ne vois aucune raison pour laquelle il ne pourrait conquérir des parts de marché. Il a juste à trouver les bons points d'entrée. Il est encore trop tôt pour prédire comment Micro Focus va positionner son ALM face à ses concurrents. Ils devront choisir entre réorienter l'ALM de Borland afin de l'adapter à ses clients Cobol, ou l'utiliser comme tremplin pour gagner de nouveaux clients. »

LE DÉVELOPPEUR



Sami Jaber, fondateur
de DND Consulting et
animateur de Dotnetguru

« C'est une fin de règne
plutôt pathétique
pour Borland »

« Ceux qui approchent de la quarantaine ont appris le développement avec Turbo Pascal ou C++. La boîte a connu son apogée en 2003. La même année, l'annonce de C# Builder, qui venait concurrencer Microsoft Visual Studio .Net, a constitué une erreur stratégique qu'ils ont payé cash par la suite. Pour être dans l'ALM aujourd'hui il faut soit avoir un poids important, à l'image d'IBM et de Microsoft, soit s'appuyer sur un modèle open source comme Atlassian/Confluence. Borland n'avait ni l'un ni l'autre. Micro Focus vient du monde du mainframe et du Cobol, à la culture totalement différente. Je vois mal ces deux entités cohabiter. On pourrait dire qu'ils sont complémentaires, mais la culture d'entreprise compte aussi! Ce qui m'attriste le plus, c'est la perte probable de Compuware. Les outils qualité de cette société sont reconnus partout, bien mal leur en a pris de se faire racheter par Micro Focus. »

●●● modernisation et de revamping des applications, jetant un pont entre le patrimoine applicatif et les nouveaux développements. Le second apporte à son tour une gestion de portefeuilles de projets (PPM, Project Portfolio Management) et une suite de gestion du cycle de vie applicatif. Dans cette suite, les outils de développement Cobol de Micro Focus viennent s'emboîter dans la place laissée vacante par le départ de Codegear (Delphi, C++, C#). Enfin, les outils de test de Compuware complètent l'ensemble, couvrant l'aspect mainframe que Borland ne couvre pas. Au final, on obtient une offre complète et assez inédite.

Sur le marché de l'ALM, l'arrivée de Micro Focus redistribue les cartes et pourrait redynamiser le secteur. Annoncé il y a quelques années comme étant un domaine

prometteur, avec une croissance à deux chiffres, l'ALM a suscité de fortes convoitises au point qu'une société comme Borland s'y investisse à corps perdu, abandonnant son activité historique – les outils de développement. L'ALM n'a pourtant pas décollé comme prévu et la crise n'y est pas pour grand-chose. Le responsable est essentiellement le manque de maturité des solutions proposées en termes d'intégration et de facilité d'installation.

Un domaine disputé

IBM Rational reste le leader des outils de développement, mais son offre pléthorique est un véritable casse-tête. Lancé lui aussi dans un immense chantier pour simplifier et fédérer tous ses outils autour de sa plate-forme Jazz, très prometteuse, Big Blue

ne devrait pas pouvoir fournir une offre complète et aboutie avant plusieurs années (entre trois et dix ans !). HP, avec le rachat de Mercury, a une offre centrée sur la gestion de la qualité où ils sont le leader incontesté, mais ne cherche pas pour l'instant à se positionner sur l'ALM. Microsoft, arrivé sur le tard, s'impose petit à petit avec Visual Studio Team System. Son approche pragmatique séduit les équipes de développement et l'offre s'enrichit de version en version mais accuse encore des lacunes, comme l'absence d'une gestion des exigences.

En remettant en jeu l'offre de Borland, Micro Focus redessine le paysage de la gestion du cycle de vie applicatif. Composée d'excellents outils, celle de Borland se caractérise par son ouverture aux standards et une démarche agnostique. Mais une suite ALM est une solution lourde et structurante pour l'entreprise. Il manquait à cet éditeur les forces de vente nécessaires pour s'introduire dans les grands comptes et, sans doute, traînait-il encore une image d'éditeur d'outils pour geeks. Avec son implantation dans les grands comptes et sa solidité financière, Micro Focus devrait pouvoir réussir là où Borland a échoué.

Une offre APM et PPM

Au-delà de l'ALM, la nouvelle offre de Micro Focus laisse entrevoir des ouvertures intéressantes. Phil Murphy, analyste principal au Forrester Research, « s'attend à ce que Micro Focus mixe les fonctionnalités ALM et PPM de Borland avec ses fonctions APM, devenant ainsi le premier éditeur à avoir une offre à la fois APM et PPM. D'autant qu'il a fait un premier pas significatif vers la gestion du système d'information intégrée (IIM, Integrated IT Management). Mettez simplement une APM, une PPM et une gestion d'infrastructure d'entreprise (EIM, Enterprise Infrastructure Management) et vous avez les trois pieds d'un tabouret dont l'IIM est le siège : le composant unificateur qui relie les informations de gestion entre chacun des trois silos pour produire une vue agrégée et managériale et qui permet une analyse ad hoc. »

Les éditeurs qui s'affrontent sur le terrain de l'IIM – BMC, CA, Compuware, HP et IBM – offrent tous des outils de base d'EIM et de PPM, mais aucun n'a de composant APM à son catalogue. Micro Focus, en revanche, n'a pas de composant EIM, mais est le seul à combiner les fonctionnalités APM et PPM. Il montre une volonté d'ouverture et d'expansion vers de nouveaux horizons. Un nouvel éditeur est né, avec une offre redoutable. A surveiller. ■ PIERRE TRAN



LE FORUM DES ACTEURS DE L'OFFSHORING

25 et 26 juin 2009
CASABLANCA

www.maroc-offshore.biz

INFORMATION ET INSCRIPTION :
TEL : +212 (0) 522 995 012
FAX : +212 (0) 522 992 377
inscription@maroc-offshore.biz

Organisateur :



Partenaires Media :



LE SOIR



LE COURRIER DE L'ATLAS

OFFSHORE DEVELOPPEMENT

Le point de vue des journalistes de la rédaction

« Enterprise Support : fin de la saison 1 »

Du grain à moudre pour les medias, du fil à retordre pour sa base installée... l'éditeur allemand SAP n'avait peut-être pas prévu que l'annonce en avril 2008 d'un nouveau et plus onéreux contrat de maintenance, l'Enterprise Support, ferait autant parler de lui. Un an plus tard, il vient enfin de parvenir à un accord avec ses utilisateurs : la migration obligatoire vers le nouveau contrat n'est pas remise en cause, mais la progression des coûts de maintenance, de 17 à 22 %, se fera plus lentement. Une batterie d'indicateurs de performance (KPI) est mise en place pour vérifier que la hausse des prix s'accompagne d'une amélioration du service rendu. Cet happy end marque la fin de la saison 1 de la série Enterprise Support, au scénario riche en rebondissements. Car, dès le printemps 2008, les DSI les plus sceptiques s'attendaient à un coup de Jarnac, malgré l'attitude rassurante de l'éditeur qui garantissait à sa base installée qu'elle n'était pas concernée.

« SAP et ses utilisateurs sont parvenus à un accord afin d'étaler la progression des coûts de maintenance »



Pierre Hardoin,
rédacteur
à 01 Informatique

Le coup fut effectivement porté au creux de l'été : SAP l'avertissait par courrier postal qu'elle serait contrainte d'adopter l'Enterprise Support. Lettre aussi peu réjouissante au retour des vacances que le traditionnel avis d'imposition. Passé l'émoi initial, le club des utilisateurs francophones USF lançait la résistance automnale et fourbissait ses armes juridiques. Les sociétés utilisatrices de tous pays s'unissaient, représentés par le réseau international Sugem. En hiver, la

rébellion marquait ses premiers points à l'endroit même où avait commencé l'affaire, puisque les clients allemands et autrichiens faisaient preuve d'habileté juridique pour rendre caduque la décision de SAP. Donnant ainsi un coup de pouce au Sugem pour négocier et clore la première saison d'Enterprise Support. La saison 2 risque d'être moins riche. On y verra probablement les utilisateurs scruter l'évolution des KPI. Quant à l'éditeur, il aura l'œil rivé sur ses revenus de maintenance, dont l'augmentation de 18 % au premier trimestre 2009 par rapport à l'an passé vient compenser la chute de 33 % des ventes de licence. Pas de quoi faire grimper l'audimat. Et ce n'est pas le Lawson Silver Support qui prendra le relais : ce tout nouveau contrat de maintenance à 24 % lancé par l'éditeur de PGI Lawson en complément de son historique offre à 20 % « n'a pas vocation à devenir obligatoire », précise Harry Debes, directeur général de Lawson et piètre scénariste. ■

p.hardoin@01informatique.fr

« Le web 2 en entreprise, ça marche »

D'accord, côté connexion, ce n'était pas terrible. Les exposants de Solutions Intranet ronchonnaient après les organisateurs à cause de tarifs d'accès à internet dissuasifs. Et comme la 3G peinait à se faufiler jusqu'au niveau -2 du Cnit à la Défense, le web se faisait rare. Mais le web 2, vedette incontestée de l'édition 2009 du salon, l'a remplacé avantageusement. On parle bien de web 2 d'entreprise. Naturellement, ses chantres étaient là, avec de belles histoires où des problèmes bien concrets sont résolus en un tournemain. La société de conseil Nextmodernity a raconté ses interventions chez Auchan et dans les laboratoires Ceetal, une PME stéphanoise. Chez cette dernière, une fédération de blogs, basés sur l'outil open source Wordpress, a permis de mettre en place un intranet collaboratif pour les commerciaux. Résultat annoncé : 90 %



Olivier Roberget,
rédacteur
en chef adjoint
à 01 Informatique

« Chez Auchan, les chefs de rayon s'initient par la pratique aux réseaux sociaux »

des 200 commerciaux ont participé. A faire pâlir d'envie les directeurs de communication de grands groupes aux intranets boudés par les salariés. Chez le géant de la distribution, la mise en place de Slideo, solution de partage de fichiers multimédias, a favorisé l'échange de bonnes pratiques entre les chefs de rayons de différents magasins. Une photo de son rayonnement et hop ! Publié en ligne.

Le plus étonnant, c'est que ça marche ! Les chefs de rayon suivent ce que font leurs collègues, perfectionnent leurs initiatives, se font de nouveaux contacts. Une initiation par la pratique aux réseaux sociaux d'entreprise. Justement, la jeune pousse Useo, fondée par deux trentenaires, s'est amusée à débroussailler le paysage en classifiant cette nouvelle génération d'outils. Elle en a recensé dix, dont un seul Français, Bluekiwi. Mais la prochaine étude inclura Jamespot Pro, version pour l'entreprise du site créé par Alain Garnier. Son premier client s'appelle... Sun, le champion du web première génération. Comme un passage de témoin. Autre signe que les temps changent : Valeo vient de communiquer sur son intention de déployer les Google Apps auprès de 30 000 employés. Une autre belle histoire, que 01 avait dévoilée dès le début de janvier 2009 ! ■

o.roberget@01informatique.fr

OFFRE EXCLUSIVE D'ABONNEMENT

VOTRE CONSEIL HEBDOMADAIRE AU CŒUR DES NOUVELLES TECHNOLOGIES !



ACTUALITÉ
Les premiers indicateurs de mesure Green IT sont encore insuffisants P. 8

PERSO
Comment Gncbank a déployé un centre d'appel temporaire P. 40

SOLUTIONS
SUR LE TERRAIN
Faut-il encore miser sur du câblage en cuivre ? P. 28

S'ÉQUIPER
Novell joue l'intégration avec Sharepoint P. 26



01 INFORMATIQUE

pour **16€** par mois

soit **49%** de réduction

**1 an - 45 N° dont 1 double
+ 5 versions PDF par numéro**



BON D'ABONNEMENT

Retrouvez cette offre en ligne!
www.abo-01informatique.com

À renvoyer par courrier à 01 INFORMATIQUE - Service Abonnements - B 981 - 60732 SAINTE GENEVIEVE CEDEX
ou par Fax au 03 44 12 57 67

OUI, je m'abonne à **01 INFORMATIQUE** (1 an - 45 N°) + 5 versions PDF par numéro pour **192€** au lieu de ~~374€~~

Je préfère m'abonner à 01 INFORMATIQUE seul pour (1 an - 45 N°) pour 144€

Je règle par :

- Chèque bancaire à l'ordre de **01 INFORMATIQUE**
 Carte bancaire (CB, EC, MC, VISA)

N° _____

N° de contrôle _____ Expire fin _____
(3 derniers chiffres au dos de votre carte bancaire)

Date et signature obligatoires

Je souhaite recevoir une facture acquittée.
Si l'adresse de facturation est différente de celle de la livraison ci-contre, merci de nous le préciser.

M^{me} M^{lle} M.

Nom _____ Prénom _____

Société _____ Fonction _____

Adresse _____

Code postal _____ Ville _____

Tél. _____

Pour recevoir les PDF :

E-mail n°1 : _____

E-mail n°2 : _____

E-mail n°3 : _____

E-mail n°4 : _____

E-mail n°5 : _____

Offre valable jusqu'au 31/12/09 pour les nouveaux abonnés en France métropolitaine uniquement. Il existe un droit de rétractation. Réception du premier numéro sous 4 semaines à réception de votre règlement. En application de l'article L27 du 6.1.78 les informations ici demandées sont nécessaires à l'exécution de votre commande et aux services qui y sont associés. Les catégories de destinataires sont uniquement celles nécessaires à l'exécution de cet abonnement, aux services associés et partenaires du Groupe sauf opposition de votre part. Vous pourrez accéder aux informations vous concernant et procéder éventuellement aux rectifications nécessaires auprès du service Abonnements.

DÉCISIONNEL.

Teradata s'imagine en serveur de traitement décisionnel

Le géant du datawarehouse propose désormais d'assurer le traitement des données pour des éditeurs tiers. Comme en témoignent ses partenariats avec SAS et SAP.

LES FAITS

Teradata annonce un partenariat technologique avec SAP aux termes duquel la base relationnelle du premier servira de socle à Netweaver BW, la représentation multidimensionnelle du second. Par ailleurs, l'éditeur poursuit ses efforts d'intégration avec SAS, dont certains traitements statistiques s'exécutent dans son entrepôt de données.

L'ANALYSE

Comment progresser, voire exister, dans le monde du décisionnel lorsque l'on ne propose en magasin qu'une base de données, aussi puissante soit-elle ? Cette question

est au cœur du développement de Teradata. Elle est d'autant plus cruciale que le champion du datawarehouse a suivi le chemin inverse des éditeurs historiques du décisionnel : BO, Hyperion ou Cognos sont maintenant adossés à de grandes structures. Teradata, coupé de NCR, est seul. Et il doit contrer une concurrence (Nettezza, Oracle) de plus en plus menaçante, essentiellement composée de serveurs dédiés. Une certitude en tout cas : il lui faut avancer d'autres atouts que la seule performance, qui a fait son succès.

L'éditeur croit aujourd'hui avoir trouvé le filon avec le « in database processing ». Il s'agit d'exécuter dans la base Teradata un maximum de traitements

pour le compte de briques tierces. Et ce à l'image des opérations de transformation que l'éditeur réalise pour certains ETL (ou plutôt ELT). Ainsi, et c'est la nouveauté, Netweaver BW, le cube Rolap de SAP, s'appuiera sur Teradata, alors qu'il repose aujourd'hui très majoritairement sur Oracle...

Ce chantier, qui durera au moins six mois, comporte deux volets. Le premier concerne l'interopérabilité. Elle devra être assurée entre les processus inhérents à Netweaver BW (la gestion de la couche sémantique du cube, l'accès aux données et leur administration) et ceux propres à Teradata. A savoir la modélisation physique des modèles, le chargement des données ou les commandes DML (Data Manipulation Language) qui, même si elles reposent sur SQL, diffèrent d'un éditeur à l'autre.

Des interfaces fondées sur la manipulation de dimensions

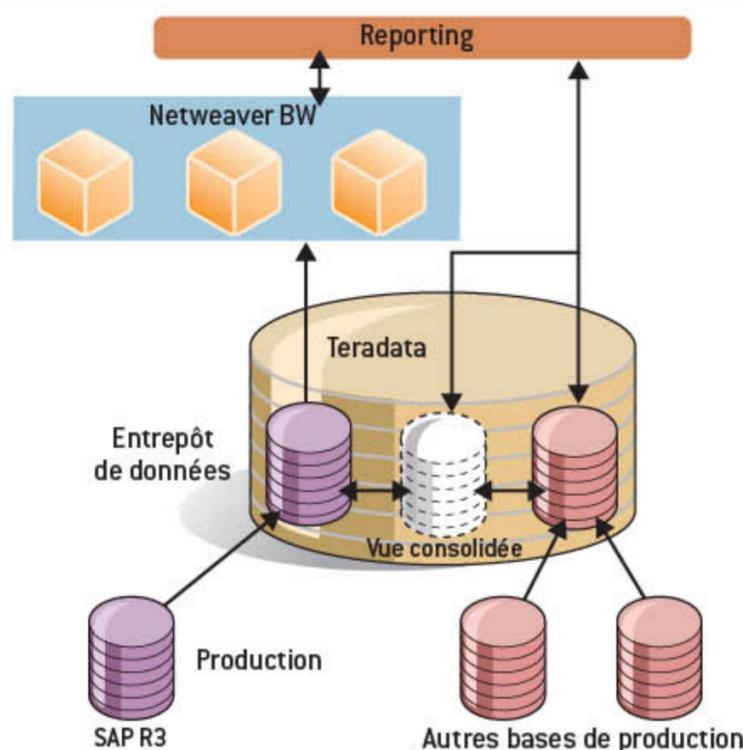
Le second volet de l'intégration porte sur la nature des interfaces. Historiquement, SAP R3 et Netweaver BW accèdent à leur base relationnelle respective via les mêmes interfaces, guidées par une logique transactionnelle. « Or pour les besoins analytiques de Netweaver BW, SAP a pris conscience que ces API ne sont pas idéales. Il préfère développer des interfaces fondées sur la manipulation de dimensions et d'agrégats, plutôt que sur l'accès rapide aux enregistrements. C'est ce sur quoi nous travaillons ensemble », précise Stephen Brobst, directeur technique de Teradata.

Avec cette architecture, les 80 % de clients de Teradata équipés de SAP seront donc en mesure de centraliser, dans un même référentiel, leurs données analytiques. Et s'il n'est pas question de fusionner les modèles de données de Netweaver BW et de Teradata, « rien ne nous interdira de construire des vues réconciliant les deux mondes, avance Jean-Marc Bonnet, architecte chez Teradata. Soit des vues logiques, soit des vues physiques, lesquelles impliquent de copier les données. Ces copies seront de toute façon plus simples à réaliser au sein d'un même datawarehouse qu'entre des datamarts externes. »

Pour rappel, ce partenariat avec l'Allemand SAP intervient un peu plus d'un an après celui scellé entre Teradata et SAS. Leur collaboration a permis au premier d'exécuter lui-même les modèles de scoring du second. Quel avantage à stocker dans Teradata des instructions SAS ? Les flux de données entre l'entrepôt et les

Un seul référentiel pour les données analytiques

Cette architecture centralisée devrait faciliter les croisements de données entre les cubes Netweaver BW entre eux, d'une part, et entre ces mêmes cubes et les autres types de données analytiques dans l'entreprise, d'autre part. Des croisements soit virtuels (générés par une requête), soit physiquement matérialisés par de la copie de donnée au sein d'un même espace relationnel.





2 QUESTIONS À...

Stephen Brobst,
directeur technique
de Teradata

N'est-ce pas compliqué d'étendre sa compétence lorsque l'on ne propose qu'un SGBD ?

« Ça le serait si nous ne disposions que d'une simple structure relationnelle. Mais ce n'est pas le cas, comme en témoignent les nombreuses extensions récemment ajoutées à notre base, qui justement ne relèvent pas du monde relationnel. Sans elles, nous serions incapables d'héberger les algorithmes de SAS. Nous embarquons, par exemple, du code Java ou du C++. »

N'y a-t-il pas un conflit entre votre architecture et BI Accelerator de SAP ?

« Non. Leur base en mémoire restera de toute façon plus rapide que celle de Teradata, stockée sur disque. Mais elle sera limitée en volume, notre point fort. Nous devons développer un mécanisme hiérarchique afin de bien répartir les données d'une structure à l'autre. »

serveurs de datamining sont considérablement réduits et, avec eux, les temps de traitement. « Au troisième trimestre 2009, nous embarquerons de nouvelles procédures de datamining dans Teradata. Et en 2010, ce sera au tour de certaines de nos applications analytiques de s'appuyer directement sur l'entrepôt de notre partenaire », souligne Keith Collins, CTO de SAS.

Un bémol pourtant : la tarification d'une telle association reste obscure. Teradata devrait logiquement facturer cette surconsommation de CPU. Du côté de SAS, l'équation est plus compliquée : ses prix sont traditionnellement proportionnels à la puissance de ses serveurs. Or ici, c'est l'entrepôt qui travaille. La facturation du SAS Scoring Accelerator (le module en question) est alors calée sur la taille du datawarehouse. La comparaison tarifaire avec les modules historiques n'en devient que plus complexe. ■ VINCENT BERDOT

PROCESSEURS.

AMD promet 16 cœurs pour 2011

Secoué par une année 2008 catastrophique, le fondateur tente de rassurer sur son avenir, et s'engage dans la voie des puces massivement multicœurs.

LES FAITS

A l'occasion de la sortie de sa première puce Opteron six cœurs pour serveurs, le rival d'Intel inscrit dans son calendrier pour 2011, des processeurs serveurs à 12 et 16 cœurs.

L'ANALYSE

L'année 2008 a été difficile pour AMD. Le seul concurrent d'Intel sur le marché des puces serveurs x86 a souffert non seulement de retards dans la mise au point de ses premiers processeurs quadricœurs, mais aussi d'un secteur en crise. AMD a dû externaliser les activités de fabrication, désormais assurées par GlobalFoundries. Il lui faut maintenant prouver qu'il lui reste des capacités d'innovation. Le lancement des Opteron Istanbul, six ans après la première génération d'Opteron, va dans ce sens.

Livrables en mai, ces puces six cœurs se destinent aux serveurs deux et quatre voies physiques. Grâce à elles, AMD se retrouve à niveau avec Intel dans le domaine des systèmes quatre voies (où Intel propose aussi un six cœurs Dunnington Xeon 7400), et prend de l'avance dans le domaine des deux voies (où Intel en reste au Nehalem Xeon 5500 à quatre cœurs).

Une feuille de route ambitieuse

Par ailleurs, AMD présente un calendrier bien ambitieux pour une entreprise à peine convalescente. Ainsi, début 2010, seraient mises sur le marché les puces haut de gamme Magny-Cours, alignant 12 cœurs par association de deux processeurs Istanbul dans une même enveloppe physique. Les premiers échantillons

Deux familles pour deux types d'usages

AMD va réorganiser son offre de processeurs pour serveurs en deux familles.

- **Les séries 6000 pour serveurs 2 et 4 voies.** Elles compteront de nombreux cœurs, quatre canaux mémoire, et géreront jusqu'à 12 barrettes par puce physique. Elles seront destinées à la consolidation de charges virtualisées, aux bases de données et au calcul hautes performances.
- **Les séries 400 pour serveurs 1 et 2 voies.** Elles seront moins riches en cœurs, mais peut-être à fréquence plus élevée, avec deux canaux mémoire et deux barrettes par puce physique. Secteurs visés : serveurs web, d'impression ou de fichiers, ainsi que la messagerie, les services cloud, et la virtualisation faiblement consolidée.

auraient déjà été livrés aux partenaires. En 2011, avec le passage à un procédé de gravure en 32 nanomètres, le fondateur promet une nouvelle génération d'Opteron Interlagos, disponible en versions 12 et 16 cœurs. Un serveur quatre voies physiques avec ces processeurs fournira donc 64 cœurs. ■ RENAUD BONNET

PGI.

SAP veut contrer la montée des solutions Olap en mémoire

Avec l'interface Explorer couplée à Netweaver BW Accelerator, l'éditeur entend délivrer aux utilisateurs métier des analyses en temps réel sur des fortes volumétries de données.

LES FAITS

La session d'ouverture de la conférence Sapphire 2009, qui s'est tenue à la mi-mai à Orlando (Floride), a été l'occasion pour Léo Apotheker, PDG de SAP Business Objects, de lancer officiellement Explorer, une solution analytique « pour tous ». Une offre hybride qui marie le frontal Flash Polestar issu de BO et SAP Netweaver BW Accelerator.

L'ANALYSE

Bien connu des clients de Business Objects, Polestar se voit promu au rang des technologies clés de SAP. Crise financière oblige, les entreprises doivent améliorer la visibilité des experts métier sur leurs opérations. L'occasion rêvée pour SAP de replacer au premier plan Polestar, une technologie initialement mise au point par BO pour sa plate-forme XI.

Marge Brea, responsable de la plate-forme Business Intelligence chez SAP, décrit l'interface : « Explorer (le nouveau nom de Polestar - NDLR) est une combinai-

son de recherche et de facilité de navigation. Imaginez un Google Earth pour les données. Les organisations en ont des teraoctets. Explorer peut trouver une aiguille dans une botte de foin rapidement, de manière interactive et d'une façon tout à fait unique. »

Un outil destiné en priorité aux experts métier

Cet outil d'analyse, qui a été développé en technologie Flash d'Adobe, se caractérise par une ergonomie et un rendu graphique hors du commun. Et, de toute évidence, l'éditeur souhaite positionner l'outil non pas auprès des utilisateurs adeptes des technologies d'analyse multidimensionnelles Olap, mais plutôt auprès des experts métier.

Explorer est utilisable en tant qu'application Flash dans le navigateur ou sur un client AIR, mais il s'intègre aussi à l'interface du PGI de SAP. Une démonstration a même été réalisée à partir d'un iPhone par l'un des bêtesteurs de la solution. Ce client Flash ne surprendra donc pas les adeptes de Polestar. En outre, et c'est là



Léo Apotheker, PDG de SAP Business Objects : « Explorer marque une étape clé dans la façon dont les gens vont interagir avec les données. C'est aussi simple qu'iTunes. »

que réside la vraie nouveauté, l'outil de Business Objects s'appuie désormais sur SAP Netweaver BW Accelerator pour délivrer aux utilisateurs des analyses en temps réel tout en travaillant sur des gros volumes de données.

Grâce à BW Accelerator, solution destinée dans un premier temps à palier les faiblesses de Netweaver BW en termes de performance, SAP est désormais capable de répondre aux bases en colonnes telles que Sybase IQ ainsi qu'aux plateformes analytiques de type in-memory dont Qliktech s'est fait le porte-drapeau. La réplique de SAP s'appuie sur les mêmes arguments, à savoir une interface utilisateur simple et performante couplée à la rapidité d'exécution de la technologie in-memory.

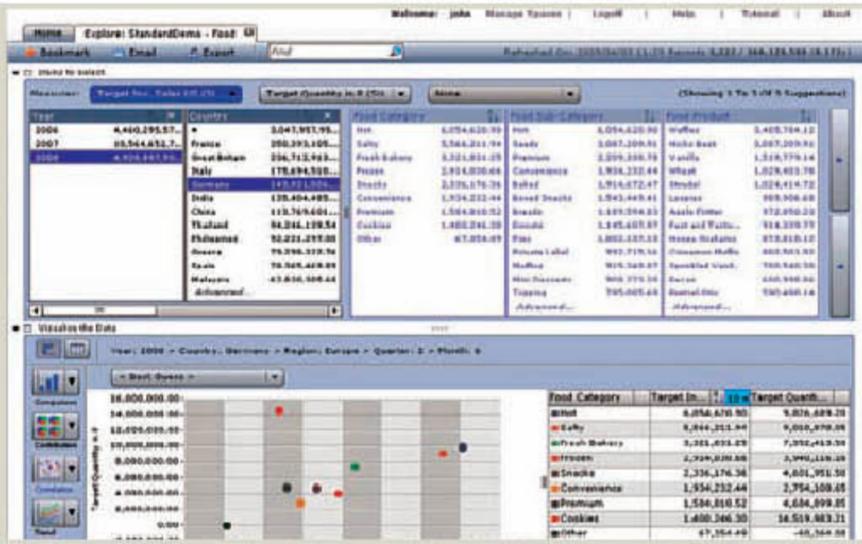
Une stratégie de partenariat

En tant que partenaires de SAP, IBM et HP vont fournir des serveurs dédiés à SAP NetWeaver BW Accelerator. L'éditeur assure que sa solution in-memory a été codéveloppée avec Intel pour exploiter au mieux les capacités de la dernière génération de Xeon, la série 5500.

Une stratégie de partenariat confirmée par l'accord signé récemment avec Teradata (lire p 14). SAP Business Objects Explorer sera officiellement disponible à partir de l'été 2009. Si la solution peut être testée en ligne en téléchargeant ses données sur le site de SAP, la question de proposer cette solution en mode cloud n'a pas été évoquée lors de la conférence Sapphire. ■

ALAIN CLAPAUD

Explorer reprend l'interface utilisateur de Polestar, initialement développée par Business Objects, en utilisant la technologie Flash d'Adobe.



SIG.

Star-Apic prépare ses clients à la migration

L'éditeur de systèmes d'information géographiques a développé un modèle de données issu de celui d'Apic. Il s'ouvre aux bases du marché, comme Oracle et, à terme, PostgreSQL.

LES FAITS

Star-Apic lance Elyx, un produit destiné à remplacer les différentes gammes de systèmes d'information géographiques existantes chez l'éditeur.

L'ANALYSE

Pour gérer leurs territoires ou leurs réseaux d'eau, de voirie, d'électricité, les clients de l'éditeur de systèmes d'information géographiques (SIG) Star-Apic utilisent les logiciels Apic ou Winstar, dotés chacun de leur propre moteur de SIG. Pour remédier à cette redondance, consécutive au rachat du français Apic par le Belge Star Informatique en 2003, l'éditeur a décidé de fusionner sa gamme en un produit unique, Elyx. « Ainsi, nous dégagerons davantage de ressources R&D pour développer de nouvelles fonctions », estime Issam Tannous, directeur de Star-Apic.

La solution Apic, utilisée majoritairement sur poste en mode client-serveur, est

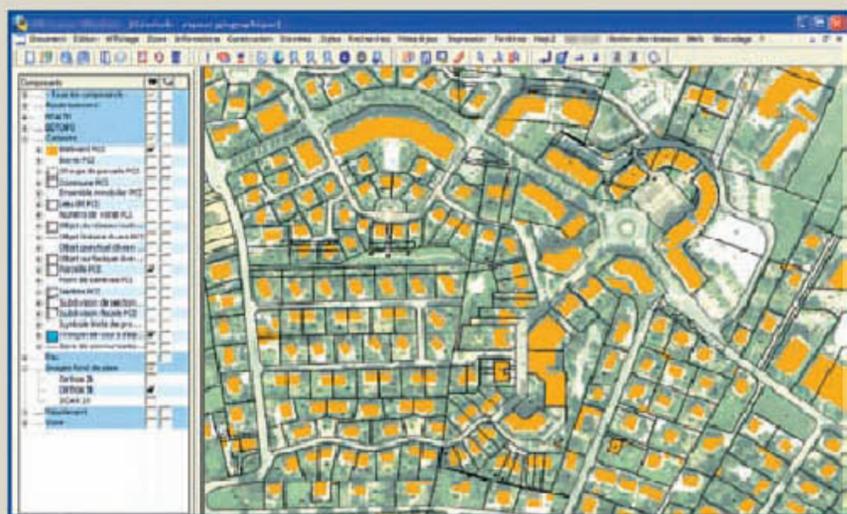
plus riche fonctionnellement : c'est donc elle qui est choisie comme base à Elyx. Des fonctions supplémentaires issues de Star viennent l'enrichir. Pour conserver la possibilité d'utiliser le noyau sur poste ou en mode web, celui-ci a été retouché. Ses fonctionnalités sont ainsi transformées en services web (Rest et Soap).

La première version d'Elyx, annoncée pour mai, utilise le client web préexistant. Mais à la fin août, « la version 1.1 devrait être disponible, offrant un nouveau client web à base de technologie Ajax et embarqué dans un portail Liferay », précise Pierre-Jean Lautier, directeur R&D de l'éditeur.

Une migration non contrainte et facilitée pour tous

Les utilisateurs sont donc invités à migrer sur Elyx. Issam Tannous précise : « Un calendrier de migration a été proposé à la base installée, mais il n'y a pas de date butoir fixée pour la fin de maintenance des anciens produits. » Cette migration sera relativement aisée pour les clients Apic

Outre la gestion territoriale (capture) et celle de réseaux (eau, assainissement...), Star-Apic s'est récemment lancé sur des applications pour centres de données afin de maîtriser l'infrastructure technique via des outils de cartographie fondés sur Apic.



2 QUESTIONS À...



Marlène Desbois,
DSI de Chambéry
métropole, utilisatrice
de Winstar 9.6

Où en êtes-vous de votre migration du SIG Star vers Elyx ?

« En environ un mois de travail et parallèlement à la migration vers la base Oracle Spatial, nous avons migré de Star vers Apic, bientôt mis en production. Cette étape facilitera notre passage à Elyx. D'un point de vue fonctionnel, nous y gagnons, notamment dans la gestion des relations entre les objets, pour établir des liens entre nos 12 000 tronçons routiers et nos carrefours par exemple. Grâce à l'outil de modélisation Design, des règles entre ces objets peuvent être créées, du type "Si je coupe tel tronçon, tel carrefour est affecté". »

La prise en main par les utilisateurs est-elle complexe ?

« Il y a eu une formation à la nouvelle interface, mais cela reste assez intuitif pour les utilisateurs de systèmes d'information géographiques. »

qui vont conserver le même modèle de données. Il leur suffira d'une extraction avant de migrer les applications. Ce n'est pas le cas des clients Star, dont les données ne peuvent être injectées directement dans Elyx. Star-Apic mettra donc à leur disposition un outil d'alimentation de données construit sur la base de FME, un ETL dédié aux SIG commercialisé par Safe Software. Côté applicatif, le faible niveau de développements spécifiques facilitera la migration.

Parallèlement, Star-Apic encourage sa base installée à migrer de la base de données spatiale propriétaire et maison à celle du commerce, Oracle Spatial, « pour une interopérabilité accrue », précise Pierre-Jean Lautier. L'éditeur envisage d'ailleurs de rendre son application compatible avec PostGIS, version spatiale de la base de données PostgreSQL. ■

PIERRE HARDOIN

TROUVER UN PRESTATAIRE ?

www.01informatique.fr

START UP

EN PARTENARIAT AVEC NOM : **REVIATECH**. DATE DE CRÉATION : **AVRIL 2008**.

La réalité virtuelle au service de la formation technique

DOMAINE : logiciels de formation.**INNOVATION** : possibilité donnée aux utilisateurs de créer leurs propres contenus de simulation.**PRODUIT** : Revia Industrie.

Reviatech a développé une solution interactive de formation technique autour de la simulation de machines industrielles. Baptisée Revia Industrie, elle s'appuie sur des technologies issues des jeux vidéo et de la réalité virtuelle, comme le moteur de rendu 3D Ogre, et est accessible aux formateurs et aux opérateurs. Surtout, la solution propose aux entreprises d'élaborer leurs propres contenus de formation grâce à des outils de création et à un logiciel pédagogique intégrés. « Jusqu'à présent, les sociétés recouraient peu aux simulateurs de formation, coûteux et peu évolutifs », estime Romain Lelong, cofondateur de Reviatech. Désormais, les utilisateurs mettent en place tous les scénarios d'utilisation et de mise en situation qu'ils souhaitent, les systèmes industriels, les machines-outils et les postes de travail étant virtualisables.

Libre ou guidée, la navigation dans la maquette 3D peut être enrichie de médias préexistants (texte, son, vidéo, images) et mettre en évidence les organes internes des outils de travail (transparence, vues éclatées). La manipulation libre de la machine s'effectue à l'aide de commandes réelles ou de commandes reproduites en 3D. La simulation autorise des retours en arrière ou des annulations d'actions in-

correctes. Grâce à Revia Industrie, les entreprises évitent d'immobiliser leurs outils de production, éliminent les risques humains et de détérioration des machines, et abaissent les coûts de formation.

Un savoir-faire capitalisé et accessible

Le simulateur réduit en outre le temps de formation en chargeant instantanément un état machine et en offrant une répétition illimitée des actions. Grâce à la reproduction de l'aspect et du comportement de la machine, tous les cas complexes sont gérés et la conduite réelle de l'opérateur peut être évaluée. La gestion du contenu autorise la création rapide et intuitive de procédures techniques, ainsi qu'un accès direct et contextuel à l'information. C'est finalement le savoir-faire de l'entreprise qui est capitalisé et rendu disponible par le simulateur.

Enfin, Revia Industrie aide à définir un agenda de formation par apprenant, à créer des parcours pédagogiques adaptés aux profils des opérateurs (nouvel arrivant, complément de formation) et à intégrer les systèmes de suivi de formation existants selon le modèle Scorm. Il est possible de suivre les parcours de formation via un accès intranet, des tableaux de bord personnalisables étant disponibles par opérateur.

Dédié à la formation en entreprise, Revia Industrie compte un premier client équipementier automobile. Il sera bientôt complété par Revia Formation, destiné aux centres de formation aux métiers de l'industrie. ■

BORIS MATHIEUX

REPÈRES

SIÈGE

Compiègne (60).

EFFECTIF

3 personnes.

FINANCEMENT

39 000 € (Oséo) et 30 000 € d'avances remboursables (Agence régionale de l'innovation de Picardie).

L'ÉQUIPE

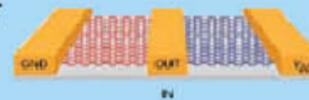
Romain Lelong, cofondateur, 28 ans. Ingénieur informaticien de l'Université de technologie de Compiègne (UTC) et titulaire d'un master de communication.

Mehdi Sbaoui, cofondateur, 31 ans. Cet ingénieur mécanicien a travaillé sur la formation par la réalité virtuelle lors de sa formation à l'UTC.

* Dans les labos

La logique du graphène

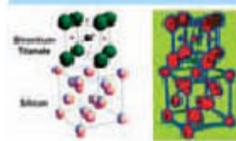
C'est un premier pas vers l'informatique du futur : des scientifiques de l'Institut polytechnique de Milan ont développé un circuit à base de graphène capable d'effectuer une opération logique (une inversion booléenne). Il est constitué de deux transistors accolés, l'un de type P, l'autre de type N. La prochaine étape consistera à construire un composant taillé pour amplifier le signal, contrairement à l'inverseur mis au point par les chercheurs italiens. Le premier transistor en graphène a été fabriqué en 2007. Le graphène affiche une mobilité électronique supérieure aux semi-conducteurs conventionnels.



Le CEA-Leti et IBM s'associent

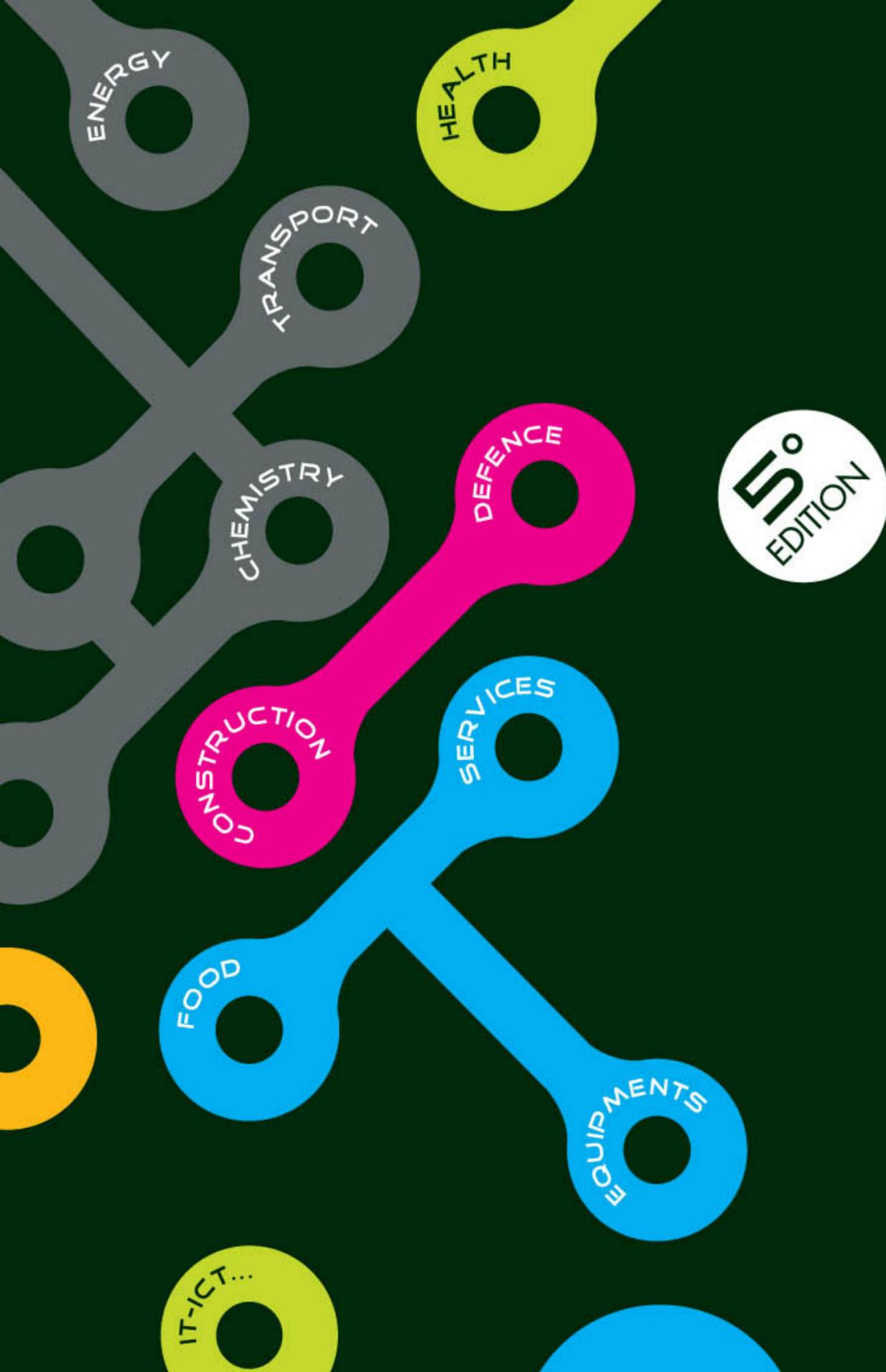
Le laboratoire d'électronique du CEA (Grenoble) et IBM ont signé un partenariat de cinq ans dans le domaine de la microélectronique. L'objectif consiste à développer des technologies de gravure en 22 et 16 nm. Les travaux porteront, notamment, sur la lithographie « e-beam » (à l'aide d'un faisceau d'électrons, ce qui autorise des gravures plus fines qu'avec les procédés de photolithographie), ainsi que sur les technologies de Silicium sur isolant (SOI) pour la fabrication de composants basse consommation.

De la ferroélectricité dans les PC



Les matériaux ferroélectriques (qui présentent une polarisation spontanée)

sont utilisés, notamment, dans les cartes à puce. Ils peuvent servir à fabriquer des mémoires rapides et peu consommatrices d'énergie. Les intégrer dans les ordinateurs accélérerait leur démarrage. Des chercheurs américains ont accompli un pas dans cette voie en déposant du titanate de strontium sur du silicium, lequel devient alors ferroélectrique. Prochaine étape : fabriquer un transistor à base de ce matériau.



5^o
EDITION

Sous le haut patronage
de Monsieur **Nicolas Sarkozy**,
Président de la République française

3 > 5 JUNE 2009

NEW DATES • WEDNESDAY TO FRIDAY
VIPARIS PAVILLON 5
PORTE DE VERSAILLES/PARIS /FRANCE

En partenariat
avec



SERI
**SALON EUROPÉEN
DE LA RECHERCHE
& DE L'INNOVATION**
EUROPEAN RESEARCH & INNOVATION EXHIBITION

EXHIBITION & CONGRESS



En partenariat avec
SAINT-GOBAIN **SIEMENS**



Organized by
Fondamental Expo

Pour bénéficier d'une
Entrée gratuite
Rendez vous sur le site
www.seri.info
en précisant le code **SERIA4**

Le complément de votre

La rédaction de 01 vous propose son site 01informatique.fr, première plate-forme dédiée à la communauté des professionnels de l'informatique. Découvrez dès aujourd'hui les outils qu'il vous propose, ils vous accompagneront au quotidien dans l'exercice de votre métier. L'inscription est rapide et gratuite.

Les rubriques technologiques

Chaque jour, la rédaction de 01 publie des articles d'approfondissement technique, des interviews d'experts, des témoignages, des prises en mains de produits.

Infrastructures. SGBD, middleware, stockage, systèmes...

Applications. Développement, progiciels, CRM, décisionnel, SCM, PLM, administration systèmes...

Réseaux & Télécoms. Lan, Wan, optimisation de trafic, Wi-Fi, mobilité, services opérateurs, téléphonie IP, haut débit...

Sécurité. Antivirus, filtrage, chiffrement, gestion d'identités, authentification, conformité...

La rubrique Carrières-Emploi

Retrouvez les questions que se posent les informaticiens au quotidien sur leur métier, leur parcours, leur formation, leurs conditions de travail. Comment gérer sa carrière, changer de job, d'entreprise, les SSII et les entreprises qui recrutent.

Ressources humaines. Recrutement, salaires, formations, parcours

Social. Conditions de travail, offshore, infogérance, vie syndicale

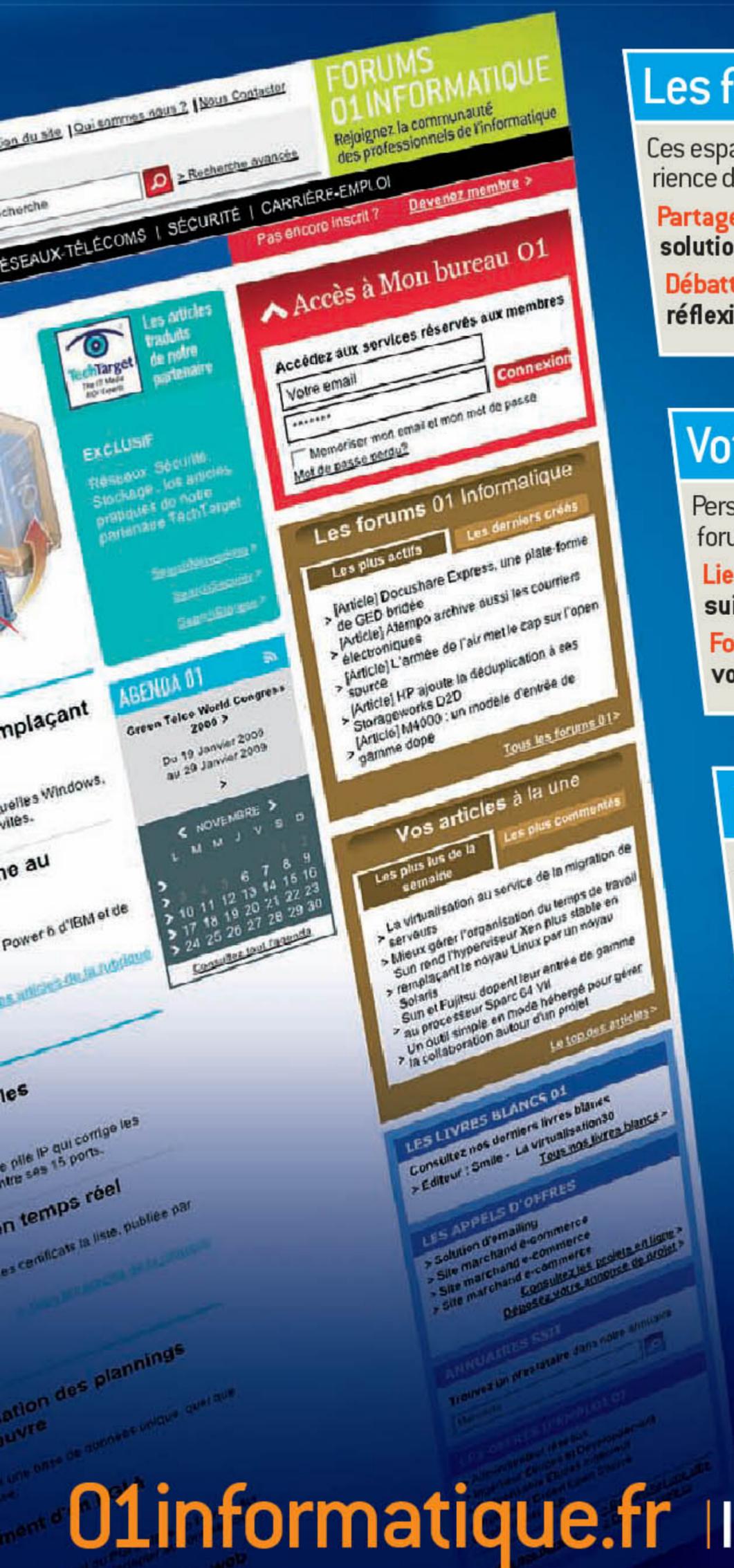
Juridique. Contrat de travail, mobilité, conventions collectives, temps de travail

Les archives du journal

Parce que l'industrie informatique bouge très rapidement, il est important de comprendre comment les sociétés ou les produits ont évolué. Pour enrichir votre vision du marché IT, 01 Informatique vous propose ainsi l'intégralité des articles publiés dans le journal depuis 2000.



journal sur le web



Les forums O1 Informatique

Ces espaces de discussion vous permettent de tirer parti de l'expérience d'autres professionnels de l'informatique.

Partager. Témoignez sur la mise en œuvre d'un produit ou d'une solution, et dialoguer avec une communauté d'experts reconnus

Débattre. Réagissez aux articles du site ou postez vos propres réflexions sur les thématiques de votre choix

Votre espace personnel

Personnalisez votre page d'accueil à partir des contenus, des forums et des services qui vous concernent.

Liens favoris. Définissez vos rubriques, vos articles favoris, suivez vos alertes Emploi et Appels d'offres

Forums. Accédez directement aux espaces de discussion qui vous concernent et soyez alertés des nouveaux « posts »

Les services offerts

Approfondissez votre expertise, trouvez un prestataire ou faites valoir l'expertise de votre entreprise.

Informations. Téléchargez ou déposez vos livres blancs

Projets. Déposez ou répondez à un appel d'offres en ligne

SSII. Consultez notre annuaire des SSII. Si vous êtes prestataire, enrichissez votre fiche de vos références

Les offres d'emploi

Consultez les offres d'emplois liées à votre secteur. Déposez, en toute confidentialité, votre CV sur cette base spécialisée dans les technologies de l'information.

Offres. Découvrez les entreprises qui embauchent

CV. Faites-vous connaître auprès des recruteurs

Carrière. Comparez votre profil et votre évolution

01informatique.fr

INFOS | FORUMS | SERVICES

ÉCONOMIE.

Les SSII victimes de leur stratégie low cost

Les sociétés de services ne pourront pas poursuivre longtemps leur stratégie de réduction des coûts. Avec la crise, les entreprises et leur service achats s'engouffrent dans la brèche et les serrent à la gorge.

LES FAITS

Le cabinet d'études de marché Precepta (groupe Xerfi) a publié début avril une étude montrant les limites des stratégies adoptées par les prestataires de services informatiques depuis quelques années.

L'ANALYSE

Le modèle d'industrialisation des services fondé sur la baisse des coûts arrive en bout de course. Et les professionnels des services informatiques vont devoir faire évoluer leur modèle s'ils veulent sortir de la crise la tête haute. Telles sont les conclusions d'une analyse du cabinet Precepta.

Depuis la précédente crise, les SSII n'ont eu de cesse de réduire leurs coûts de fonctionnement, à la grande satisfaction de leurs actionnaires. Cette chasse aux économies a eu plusieurs vertus, dont l'assainissement des finances. Elle a aussi permis aux SSII – via l'augmentation des gains de productivité – de passer d'un

modèle de production artisanal, fondé sur la délégation de personnel sur site, à un modèle plus industriel, structuré autour de centres de services installés en province ou à l'étranger.

Mixer industrialisation et proximité

Mais, de leur côté, les grands comptes se sont aussi structurés en constituant des listes de référencement et des divisions achats spécialisées dans les prestations intellectuelles. Et ils se sont largement engouffrés dans la brèche ouverte, accentuant constamment la pression sur les tarifs. Résultat : malgré une demande forte de prestations ces trois dernières années, les tarifs ont relativement stagné. Finalement, « les donneurs d'ordre bénéficient d'un rapport de force très favorable qui leur permet de capter l'essentiel des gains de productivité réalisés par les SSII », estime Ludovic Melot, auteur de l'étude.

Pourtant, la morosité du contexte aidant, le marché des services informati-

ques est de nouveau engagé dans une spirale baissière des prix et il est peu probable que les tarifs repartent à la hausse une fois la tempête passée. En réponse, les grandes SSII ont annoncé ces derniers mois, dans une sorte de fuite en avant, la création de postes dans les pays à bas coût, tout en limitant leur recrutement local.

Aujourd'hui, « cette stratégie de baisse des coûts est une condition nécessaire, mais plus suffisante », résume Ludovic Melot. En plus de l'industrialisation, de nouveaux défis s'imposent aux SSII nationales : la proximité, l'apport de valeur ajoutée, des solutions personnalisées, etc. Car si les divisions achats des grands comptes se sont clairement organisées pour négocier l'achat de prestations banalisées, de « commodité », elles savent aussi distinguer les prestations haut de gamme personnalisées, pour peu qu'on leur en démontre la valeur réelle. De même, « les grosses PME ont une demande différente de celle des grands comptes, davantage basée sur la proximité et sur la personnalisation que sur la réduction des coûts », relève l'auteur de l'étude.

Il y a donc des opportunités pour une SSII de légitimer le coût de ses prestations et d'échapper à cette logique low cost. Certaines tentent d'ailleurs de le faire, depuis ces derniers mois, en mixant prestations de conseil et d'intégration de systèmes, en nommant des responsables grands comptes, à l'image de Sopra, ou, comme Atos Origin et Capgemini, en valorisant leur activité conseil sous la forme de marque. Preuve que ces SSII n'ont pas tout misé sur la délocalisation.

Mais force est de constater que les investissements ont plus été mobilisés autour

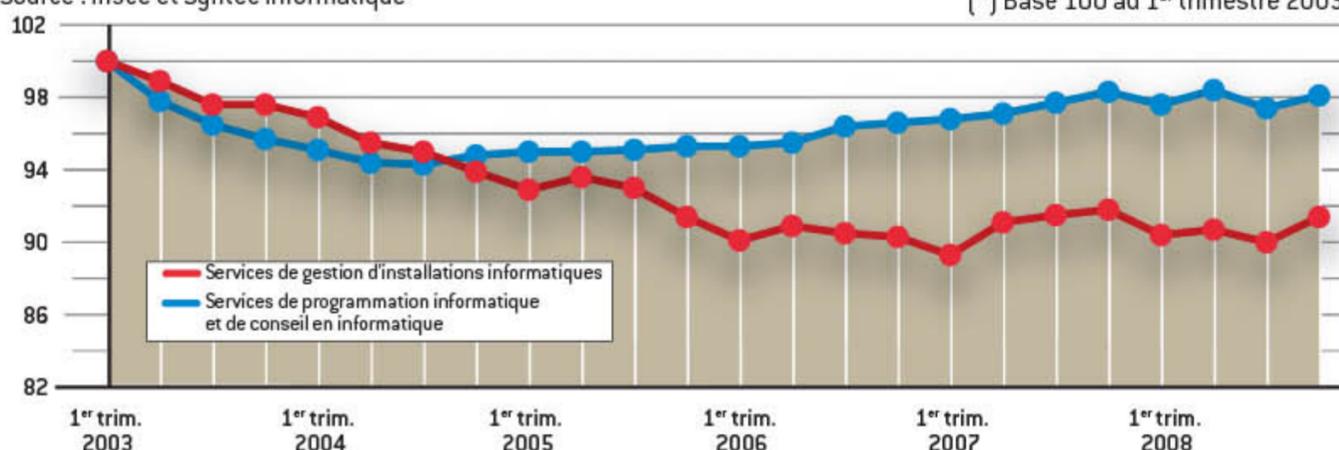
Des tarifs sous haute pression malgré la demande

Après une baisse spectaculaire jusqu'à la fin 2004, les tarifs du conseil et de l'ingénierie informatique sont repartis légèrement à la hausse. L'infogérance sur site a, elle, continué à chuter jusqu'en début 2007. Elle enregistre depuis une timide augmentation. Les prévisions concernant 2009 ne sont pas optimistes.

ÉVOLUTION DU PRIX DES PRESTATIONS(*)

Source : Insee et Syntec informatique

(*) Base 100 au 1^{er} trimestre 2003.





2 QUESTIONS À...

Ludovic Melot, directeur d'études chez Precepta

Comment les SSII peuvent-elles créer de la valeur ?

« Cela ne se décrète pas. La création de valeur découle d'une réflexion interne de la SSII sur son positionnement et d'une communication qui va faire évoluer son image auprès des donneurs d'ordres. Or pendant très longtemps le message délivré aux entreprises reposait sur une offre technique capable de faire baisser les coûts. Les SSII doivent apporter ce type de prestation mais aussi apparaître comme force de proposition. Cela passe par la nomination de référents, de spécialistes métiers locaux proches de leurs clients. »

Y arrivent-elles concrètement ?

« Certaines, oui. CSC a ainsi toujours revendiqué un positionnement haut de gamme avec un discours axé sur la capacité à proposer des solutions innovantes dans un secteur donné, tout en maîtrisant la réalisation à moindre coût. Originaire du conseil, Accenture a assumé le virage vers l'industrialisation. Le discours est rationnel : 70 % du projet est fait de tâches reproductibles industrialisables, les 30 % restant étant de la responsabilité d'équipes locales qui seront force de proposition. »

de la stratégie low cost et d'optimisation des phases productives que vers la démonstration de valeur ajoutée. C'est l'analyse que formulait déjà le Groupe Alpha, en mars 2007, dans une étude^(*) menée pour le compte de la Fédération CGT des sociétés d'études. Dans son rapport, le cabinet constatait que les SSII avaient durant les années de crise été contraintes d'arbitrer entre deux modèles : l'un fondé sur des services banalisés, industrialisés à bas coût; l'autre sur la recherche de valeur ajoutée dans des produits et services pour lesquels le rapport coût/délai occupe une place moindre. Le cabinet concluait que le premier s'était imposé devant la difficulté des SSII à faire valoir une réelle « création de valeur » auprès des clients. ■

OLIVIER DISCAZEUX

(*) L'évolution du modèle économique des SSII et l'industrialisation, mars 2007.

APPEL D'OFFRES.

La SNCF choisit BT Global Services pour son LAN

En plus des performances des équipements 3Com proposés par l'opérateur, c'est sa capacité à intervenir rapidement et partout qui a convaincu l'entreprise.

LES FAITS

Le transporteur a sélectionné BT Global Services pour la fourniture et la maintenance d'équipements réseau 3Com. Le contrat court sur trois ans. Il pourra être prolongé de deux années supplémentaires.

L'ANALYSE

Nous avons été surpris, car nous ne nous attendions pas à ce que les équipements 3Com fonctionnent aussi bien », avoue Stéphane Boishus, acheteur télécoms à la SNCF. Le choix de BT Global Services, qui fournira ces équipements, résulte notamment d'une moyenne établie entre la note technique et la note commerciale. Le contrat concerne des routeurs et des commutateurs, soit près de 150 références (cartes câbles, alimentations redondées et accessoires), tant pour la cinquantaine de sites importants reliés en fibre optique que pour les plus petits (points de vente, gares...). « C'est un contrat cadre ouvert. Nous savons que nous allons consommer un volume d'équipements, mais nous ne nous sommes pas engagés sur un montant précis », insiste-t-il.

Une réactivité sous haute surveillance

3Com, dont le chiffre d'affaires croît depuis 2005 – il atteint 1,3 milliard de dollars en 2008, soit deux fois moins que celui de Juniper – n'enregistre pourtant que des pertes nettes sur la même période. Mais la SNCF reste confiante sur la pérennité des équipements et préfère se focaliser sur les aptitudes de BT Global Services. « Nous avons des sites répartis sur toute la France. L'intégrateur doit pouvoir

Les cinq premiers intégrateurs réseau en France

CHIFFRE D'AFFAIRES LOGICIELS ET SERVICES EN 2008 (EN M€)

Source : PAC



En France, BT Global Services (BTGS) reste performant grâce à un capital humain important. Mais au niveau mondial, BT supprimera 15 000 postes. BTGS ne sera pas épargné.

intervenir sur chacun d'entre eux. Sur les plus sensibles, le temps de rétablissement ne doit pas dépasser quatre heures », explique l'acheteur, qui assure avoir choisi le partenaire idéal. D'autant que la contrainte de réactivité prendra de plus en plus de sens car la société de transport nationale envisage de s'équiper de solutions de vidéo et de téléphonie sur IP.

La division intégration de BT a remporté cet appel d'offres face à quatre autres sociétés. La SNCF n'a pas souhaité communiquer les noms des autres concurrents, ni celui de son précédent prestataire. ■

EDDYE DIBAR

GESTION DE CONTENU.

Open Text lorgne les clients de Vignette

La gestion de contenu web de Vignette intéresse Open Text, mais ce dernier table surtout sur les ventes croisées dans les marchés où l'éditeur texan est bien implanté : dans la banque en France, en Espagne...

LES FAITS

Open Text a annoncé la future acquisition de Vignette pour un montant de 310 millions de dollars. Son troisième gros rachat après les acquisitions d'Ixos et, plus récemment, de Hummingbird

L'ANALYSE

Le rachat de Vignette n'est pas une surprise, le nom du repreneur peut-être plus. Les paris s'orientaient davantage vers un des géants de l'informatique. Le mouvement général de concentration se poursuit donc, sauf qu'il est opéré par le dernier éditeur important à ne vendre que des solutions de gestion de contenu. La stratégie de croissance externe d'Open Text doit l'aider à faire face aux géants généralistes, IBM, EMC ou Oracle, qui se montrent de plus en plus pressants. « Ces derniers temps, les solutions d'Open Text étaient souvent en concurrence avec celles de gros éditeurs, et certains clients se posaient la question de leur pérennité », note Sylvie Zot, directeur chez Logica Management Consulting

pour l'offre ECM. Ce rachat devrait contribuer à les rassurer.

Une ouverture vers le monde bancaire

Le point fort de Vignette est la gestion unique de contenu web multicanal et multisite, compétence manquant à Open Text. Précurseur dans le domaine, l'éditeur texan dispose d'une forte base de clients. En France, il est bien implanté dans la banque, un secteur cher à IBM où Open Text brille par son absence. Dans d'autres pays, comme l'Espagne, Vignette est bien plus connu qu'Open Text, ce qui devrait lui ouvrir de nouveaux marchés. De l'aveu des dirigeants d'Open Text, l'objectif du rachat est d'effectuer des ventes croisées entre leurs deux gammes de produits. Comme le constate Sylvie Zot, « les briques d'Open Text liées à l'archivage, au référentiel documentaire, voire à la gestion des e-mails peuvent être connectées derrière une interface Vignette ». Mais une partie des offres des deux éditeurs est redondante. Le maintien de toutes les briques

L'AVIS DE LA CONSULTANTE



Sylvie Zot, directeur de l'offre gestion de contenu de Logica Management Consulting

« Un renouveau des grands projets web depuis dix-huit mois.

Ce mouvement va sûrement perdurer pour les sites marchands, qui procurent des revenus immédiats. En revanche, les projets web plus informationnels risquent d'être freinés par la crise, de même que ceux liés au travail collaboratif, sur lequel est centré Open Text. En plus, dans ce dernier cas, les cycles de décision sont assez longs. »

« SAP fait gagner des parts de marché à Open Text.

Les briques d'Open Text sont en effet intégrées et revendues en marque blanche par SAP. Les autres éditeurs de gestion de contenu n'ont pas noué de partenariat aussi étroit, même s'ils se connectent aussi aux progiciels de l'éditeur allemand. »

de Vignette n'est pas garanti, même le portail qui manque pourtant à Open Text. Pour Franck Feillu, directeur commercial chez SDL Tridion, « il est certain qu'Open Text va retenir la gestion de contenu web de Vignette. Par contre, le portail et la partie collaboration, plus marginaux au sein de Vignette, pourraient disparaître ».

Si l'avenir de l'offre de Vignette est incertain, les deux gammes vont coexister dans un premier temps. Surtout que les technologies utilisées ne sont pas forcément compatibles. D'ailleurs, après un rachat, les éditeurs conservent souvent plusieurs gammes de produits, même redondantes. Le meilleur exemple étant IBM avec FileNet. Mick MacComascaigh, analyste au Gartner, rappelle les enjeux : « Il faut d'abord convaincre les investisseurs que l'acquisition est une bonne idée en accroissant ou maintenant les parts de marché. L'intégration technologique évoluée est secondaire. » Il ne reste plus qu'à deviner quel sera le prochain rachat d'Open Text. Comme le remarque Sylvie Zot : « Il ne leur manque plus qu'un moteur de recherche d'entreprise. » ■

MARIE JUNG

Sept rachats majeurs en six ans

DATE	ACQUÉREUR	SOCIÉTÉ REPRISE	MONTANT (EN M\$)
Octobre 2003	EMC	Documentum qui avait acquis eRoom (collaboratif), Bulldog (multimédia), TrueArc (records management).	1 700
Octobre 2003	Open Text	Ixos, spécialiste de l'archivage SAP.	200
Juin 2006	IBM	FileNet, éditeur fort dans le BPM.	1 600
Août 2006	Open Text	Hummingbird, multispécialiste qui avait acquis la gestion de contenu web RedDot.	490
Novembre 2006	Oracle	Stellent (peu présent en France).	440
Février 2006	Autonomy	Interwoven, qui avait précédemment repris Netmanage (GED).	775
Mai 2009	Open Text	Vignette, qui avait lui-même acquis Epicentric (portail), Tower Technologies (GED), Intraspect (collaboratif).	310



ABONNEZ-VOUS EN LIGNE !



Connectez-vous sur
www.abo-01informatique.com
et cumulez les avantages !



AVANTAGES



- Vous bénéficiez d'une **économie importante**
- Vous choisissez votre **formule d'abonnement**
- Vous réglez en ligne **en toute sécurité**
- Vous **gérez votre compte en ligne**
- Votre magazine **vous suit en vacances**

Retrouvez aussi sur le **site** tous les **magazines leaders** de la presse High Tech !



Pierre Pezziardi, directeur général adjoint d'Octo Technology et président d'Octopus Micro Finance

Accompagnement ou lutte pour le changement ?



WILLIAM PARRA

Souvent autour de nous, des initiatives innovantes ont plongé, disparu après avoir pourtant remporté un premier succès. Que s'est-il passé ? Telle équipe avait innové par rapport aux méthodes de travail en vigueur, elle s'était décrochée, avait réservé du temps au dialogue collectif, à l'amélioration continue de son processus en plus de celle de son produit. Puis, des fées envoyées par un lointain prince se sont penchées sur le berceau de cet enfant et ont commencé à parler de temps « chômé », de coûts au jour homme élevé, de risque de dépendance à des personnes clés... « *Chaque fois que l'on produit un effet, on se donne un ennemi. Pour être populaire, il faut rester médiocre* », disait Oscar Wilde.

Et il y eut donc un conflit. Puis, l'empire a vaincu, l'équipe projet a été dissoute et les règles initiales ont repris le dessus.

Entre conflit stérile et opportunités réelles

Lors d'un changement, les inconvénients sont immédiats et les bénéfiques futurs, qui plus est, hypothétiques. Les gardiens de l'ordre établi vont légitimement tenter de préserver les règles qui ont conduit l'entreprise à ce qu'elle est aujourd'hui. Le conflit est donc normal, voire structurel entre innovateurs et conservateurs. Ils s'angoissent mutuellement. La question intéressante est de savoir comment transformer un conflit stérile en opportunité d'amélioration collective. Comment changer de posture et accepter la

« Le conflit est normal, voire structurel entre innovateurs et conservateurs. Ils s'angoissent mutuellement. »

circulation de nouvelles idées pour le conservateur, et le temps nécessaire au compromis pour l'innovateur ? L'entreprise parvient souvent à innover dans un « bocal », mais difficilement à faire passer à l'échelle de nouvelles manières de faire découvertes dans ces univers sans contraintes, sans passé. Quels sont les ingrédients qui permettent de passer plus efficacement les étapes de l'innovation à la généralisation ?

A la Générale de Banque^(*), on se pose toujours la question, et Paul le DSI continue d'encaisser les chocs...

Extrait :

Dring !

- Allô, oui, Paul Boulier, qui est à l'appareil ?

- Bonjour, Sylvain Fievet, chef d'agence à Boulogne. On m'a dit qu'il existait un moteur de recherche très utile qui a été expérimenté dans une agence pilote à Levallois.

- Oui, c'est exact.

- Eh bien, je ne comprends pas pourquoi nous ne sommes pas informés. Pourquoi n'a-t-on pas accès à ce système ?

- Euh. Et bien d'habitude, nous

préparons le changement, nous proposons des formations...

- Mais on s'en fout de vos formations ! J'ai vu le système, il est simple et efficace, nous le voulons, point.

- OK. En fait, vous êtes la douzième personne à me demander l'accès. Je vous donne l'adresse, mais ne l'éventez pas trop, nous ne sommes pas sûrs de la puissance de nos machines.

- Pffff ! Ecoutez, mon fils qui n'est pas informaticien, génère plusieurs centaines de milliers de hits quotidiens sur son site dédié à je ne sais plus quel jeu vidéo. Et c'est vous l'expert, effrayé par quelques dizaines de milliers d'utilisateurs ! Vous imaginez Google en train de me dire « *attention, tirez pas trop sur la machine* » quand je crée une nouvelle boîte aux lettres ? C'est amusant comme attitude face au succès. Allez, merci quand même ! ■

(*) Société qui tient lieu de décor au roman auquel Octo et 01 Informatique vous propose de participer en ligne.

Octo et 01 Informatique vous proposent de participer à six épisodes romanesques, inspirés dans leur fond et leur forme du best-seller d'Elyahu Goldratt *Le But*, et pimentés de cette spécificité qui tient aux liens profonds unissant système d'information et organisation.

Comment ? Toutes les trois semaines, un épisode sera publié sur le site www.01informatique.fr.

Vos commentaires, et notamment les plus désobligeants (!), aideront les auteurs à améliorer encore ce récit. Nous l'éditionnerons finalement lors de l'Université du SI 2009, qui se tiendra à Paris les 1^{er} et 2 juillet.

ÉTUDE.

Les PME surfent aussi sur la vague verte

La flamme écoresponsable dans les entreprises résiste encore à la récession. On savait que les grands comptes, soucieux de réduire leurs coûts, poursuivaient leur mouvement. On s'en doutait moins pour les PME.

De l'écoresponsable activiste à l'aspirant vert en passant par l'investisseur avisé ou l'observateur, le cabinet Info-Tech Research a recensé quatre profils de PME sensibles à la cause verte. Réalisée en début d'année, l'étude a porté sur 1 000 entreprises de 100 à 1 000 salariés à travers une douzaine de pays en Europe, aux États-Unis, au Canada, en Inde et au Brésil. Surprise : malgré la crise, les PME n'ont pas relâché leur intérêt concernant la Green IT. Les activistes, 25 % des entreprises interrogées, incluent directement des critères environnementaux dans la conduite de leur activité. Les avisées, les plus nombreuses avec 38 %, se disent prêtes à dépenser si elles sont persuadées de réduire leurs coûts de façon durable. Les observatrices, qui représentent 30 % des réponses, n'ont pas d'objectif précis mais un coup de pouce de leurs dirigeants suffirait pour qu'elles se lancent. Enfin les aspirantes, 7 %, s'avouent partantes mais ne savent pas par où commencer.

Le recyclage se démocratise

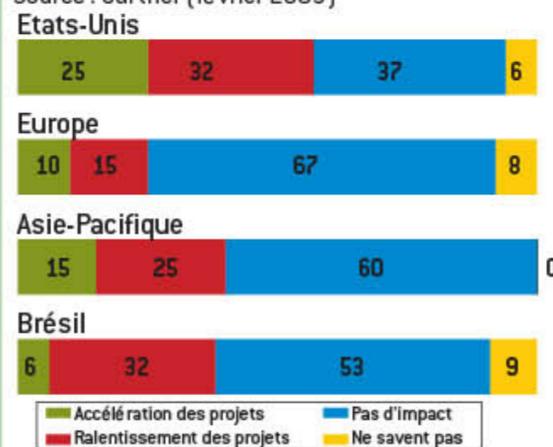
La réduction des coûts représente bien entendu la raison principale pour passer au Green. Parmi les technologies à déployer, la plupart des entreprises interrogées citent la virtualisation de serveurs, la mutualisation des systèmes de stockage ou la rénovation de leurs salles informatiques. Concernant la virtualisation, dont le taux moyen de mise en œuvre atteint 48 %, Info-Tech Research souligne que lors de la présentation de ces projets, il faut insister sur les bénéfices métier, voire commerciaux, pour les faire amener.

Sur la partie modernisation de salles informatiques – l'option la plus prisée pour l'année 2009 – la tendance est claire : plus le pays associe forte croissance éco-

La conjoncture influe peu sur les initiatives Green IT

IMPACTS DE LA CRISE ÉCONOMIQUE SUR LES PROJETS GREEN IT (en %)

Source : Gartner (février 2009)



Persuadées de réduire leurs factures énergétiques dans le temps, les entreprises ont pour la plupart maintenu leur plan de route environnemental.

nomique et infrastructure ancienne, plus sa propension à moderniser ses centres informatiques sera importante. L'Inde et le Brésil se placent dans le peloton de tête. Le premier dans une phase de rénovation de l'existant; le second misant sur de nouvelles constructions. Un autre enseignement de l'étude porte sur le recyclage qui devient enfin plus populaire : 56 % des entreprises ont mis en place des processus en ce sens pour leur parc matériel. Quant aux objectifs environnementaux, ils seraient atteints chez 65 % des entreprises, voire dépassés selon les cas. On a du mal à y croire et pourtant il semble bien que les entreprises obtiennent des avantages auxquels elles ne s'attendaient pas. ■

FRÉDÉRIC SIMOTTEL

01 GREEN

La rédaction de
01 Informatique
se mobilise



Numéro spécial
Green IT

Parution le 4 juin

En partenariat avec

APC
by Schneider ELECTRIC

IBM

Avec la collaboration de



Les job schedulers s'adaptent au juste-à-temps

ADMINISTRATION. Les ordonnanceurs d'entreprise ont évolué pour prendre en compte de nouvelles charges applicatives (Java, .Net, SOA...) et renforcer leurs capacités de traitement événementiel.

Selon Gartner Group, 70% des besoins d'intégration applicative relèvent du batch processing. N'y aurait-il donc pas matière à considérer les job schedulers d'entreprise – les ordonnanceurs de tâches – comme de véritables outils d'infrastructure, au service d'un pilotage just-in-time des processus métier ? A considérer l'évolution des pratiques et des technologies d'ordonnement, c'est bien vers cela que l'on se dirige.

Les ordonnanceurs de nouvelle génération, les WAB (Workload Application Broker) ainsi que les définit Gartner, doivent être en mesure de piloter de bout en bout des chaînes applicatives composites (multiples-formes, à base de progiciels, de technologies Java, SOA...) et d'appréhender le paramètre temps d'une façon plus dynamique que par le passé. D'où la nécessité d'adapter leurs fonctions d'automatisation et de traitement événementiel. Bien sûr, la planification sur calendrier reste une fonction essentielle des ordonnanceurs. Et elle continue de bénéficier de petits raffinements. La mise au plan à échéance horaire,

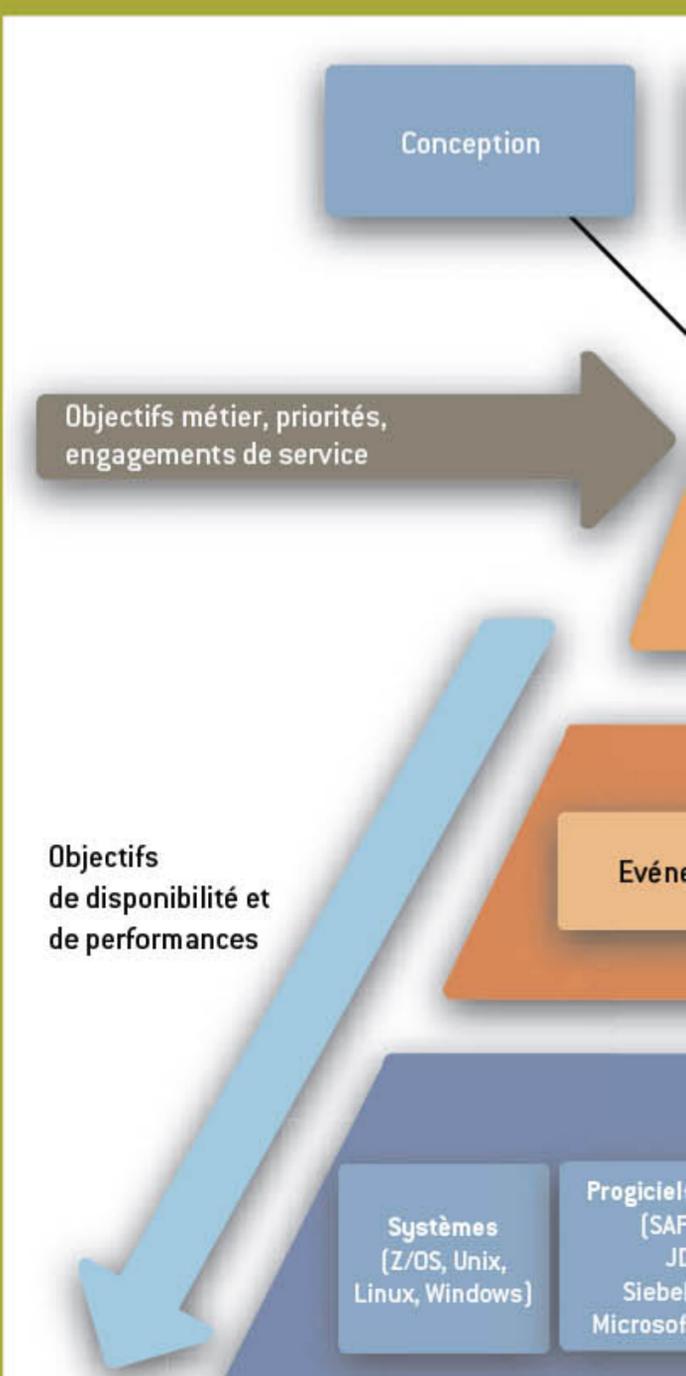
journalière ou mensuelle conserve en effet toute sa raison d'être pour des jobs de servitude sans lesquels les services métier ne pourraient être rendus, ou pour des jobs applicatifs répétitifs dont l'exécution immédiate n'est pas pertinente.

Une boîte noire dont on ne sait pas grand-chose

Ce n'est donc pas forcément sur les aspects temporels que les pratiques traditionnelles de la production informatique mériteraient d'évoluer. Aujourd'hui, certains comptes en sont encore à établir leur cadencier sur la base de simples feuilles Excel, à maintenir le cloisonnement entre les silos mainframe et distribués, à n'avoir qu'une vision locale des traitements et à souffrir de problèmes de communication entre les études et la prod. Au point que l'ordonnement est parfois encore perçu comme une sorte de boîte noire dont on ne sait pas grand-chose.

Dans ce contexte, on attend de l'introduction d'un job scheduler d'entreprise qu'il aide à fédérer les ressources, à mutualiser les traitements et à avoir une vision

Le WAB ou ordonna

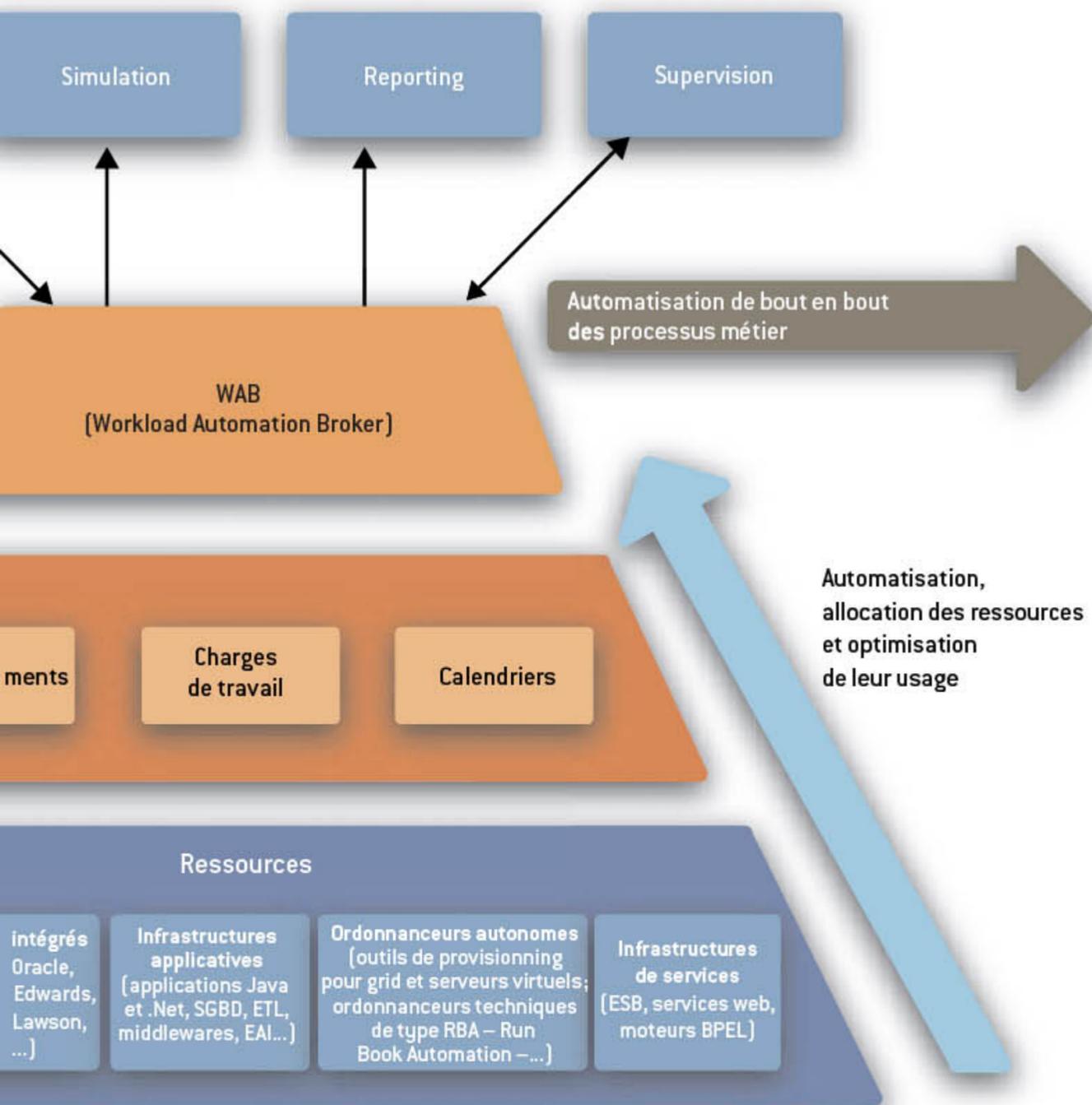


WORKLOAD AUTOMATION BROKER. Ils évoluent selon six grandes directions : la transversalité, l'orientation service/processus, l'intégration des nouvelles charges applicatives, la centralisation du pilotage, la gestion de la qualité de service, l'extension des capacités événementielles.

centralisée de la production (mainframe et systèmes distribués). C'est dans ce sens qu'Exa, l'un des GIE informatiques du groupe CA, a fait évoluer sa pratique de Control-M (de BMC). Ainsi, explique Yann Cano, le responsable de la cellule analyse exploitation du GIE, « il y a deux ans, nous faisons essentiellement tourner des applications mainframe. Lorsque nous avons acquis la version Enterprise de Control-M, pour avoir une vision d'ensemble de la production de nos huit caisses régionales, nous avons commencé à exploiter nos infrastructures distribuées à l'aide de cet outil. Aujourd'hui, tout serveur qui arrive en exploitation est pris en compte par Control-M ».

Comme beaucoup de centres de données, Exa privilégie une mise au plan nocturne de ses traitements applicatifs et techniques – il gère ainsi plus de 60 000 jobs/jour. Toutefois, le mode d'exploitation

ancement de nouvelle génération



Source : Gartner Group (avril 2008)

conventionnel illustré par ce GIE ne doit pas masquer le fait que des besoins d'automatisation d'une autre nature ont émergé.

Du traitement nocturne au traitement événementiel

L'évolution des métiers vers le flux tendu, l'impact de l'eBusiness sous ses formes B to C et B to B, la mondialisation des activités, les contraintes de disponibilité des services, le déploiement d'infrastructures applicatives de nouvelle génération (Java, .Net, SOA, BPM, etc.), poussent à un plus grand couplage du back office et du front office et à une mise en œuvre de schémas d'automatisation in-time ou just-in-time. « L'effort d'alignement de l'informatique sur les métiers qui a été conduit depuis le début des années 2000 a fait que les temps de latence liés aux batchs sont de moins en moins bien

acceptés par les utilisateurs, souligne Christophe Gagin, responsable marketing de la société Orsyp. Aujourd'hui, les périodes batch sont complètement imbriquées avec le transactionnel et s'étalent sur la quasi-totalité de la journée, avec des services qui doivent être disponibles 24 h/24 et des utilisateurs souvent répartis partout dans le monde. Bien que la notion de planification temporelle reste d'actualité, il existe des besoins de réactivité sur événement et de synchronisation des traitements. »

Ce qui explique les évolutions conceptuelles et terminologiques qu'a connues la discipline de l'ordonnancement. De job scheduler d'entreprise, on en est venu à parler de Workload Automation (chez CA, IDC, UC4), de BAI (Batch Application Integration, chez BMC) et enfin de WAB (chez Gartner). Si l'on se réfère à la vision de ce dernier, le périmètre fonctionnel couvert par ces ordonnanceurs de nouvelle généra-

L'AVIS DES CONSULTANTS



Damien Garrigos, (à gauche), responsable avant-vente, et **Christophe Doineau**, consultant senior chez Artesys

« Dans des SI "plats de spaghettis", l'ordonnanceur est vital.

Cet outil est un moyen de piloter le cœur de métier des entreprises, du fait de ses capacités de planification et d'alerte. Il commence à être vu davantage comme un chef d'orchestre que comme un automate de scripting. Désormais, il s'agit de piloter des services et non plus seulement de gérer des jobs. Ce qui favorise une approche bottom-up de la supervision. »

« On migre vers un nouvel ordonnanceur pour centraliser le pilotage de tous les environnements.

Les chantiers de migration sont aussi motivés pour des problèmes d'exploitabilité des ordonnanceurs en place ou par la trop grande multiplication des tâches qui introduit des incohérences. La mise en œuvre de PGI fait aussi office de catalyseur pour les projets d'ordonnancement. »

tion est particulièrement large. On demande par exemple aux WAB de supporter une multitude de catégories d'objets et d'événements applicatifs.

La notion d'événement de déclenchement des traitements n'est pas nouvelle, mais elle doit désormais être entendue dans son sens le plus large. Une chaîne de traitement peut en effet être déclenchée aussi bien par l'arrivée d'un fichier ou d'un courriel que par l'état d'une variable générée par une transaction EJB (Enterprise Java Bean), .Net ou au sein d'un PGI, par le résultat d'une requête SQL ou par un certain niveau de stock consigné dans un progiciel logistique, la confirmation d'une commande sur un portail de commerce électronique, etc. Tout cela a été rendu possible par le renforcement des capacités d'intégration des ordonnanceurs, notamment avec les middlewares. Par ●●●

Les solutions les plus en vue du marché français

Éditeurs	ABSYSS	ASG	AXWAY (SOPRA)	BMC	CA	IBM	ORSYP	UC4
Ordonnanceur d'entreprise	VTOM (Visual Tom)	ASG-Zena	Synchrony Automator	Control-M et ses modules optionnels	Autosys WA (Workload Automation)	TWS (Tivoli Workload Scheduler)	Dollar Universe	Workload Automation Suite
Repères		Rachat de Zeke à CA (1999) puis acquisition de Sisro (2000).	Anciennement dénommé XOS (Axway Open Schedule).	Acquisition de New Dimension Software et de Boole & Babbage (1999).	Acquisition de Platinum (1999) et Cybermation (2006), convergence des offres Autosys, dSeries, et Ca-7 en cours.	Rachat d'Unison (1997).		Acquisition de Appworx (2007).
Intégration applicative	Modules pour SAP et Oracle.	Interfaces pour PGI (Oracle, Peoplesoft, JD Edwards, Siebel), Netweaver; .Net et Websphere; support des services web, de SMTP, MSMQ et JMS.	Agents pour SAP, JD Edwards, Peoplesoft, Oracle; supporte Java et Netweaver; intégration native avec l'outil de transfert de fichiers Sentinel Transfer et l'EAI Sentinel Messaging.	Agents pour PGI (SAP, Oracle, Peoplesoft), serveurs d'application, transfert de fichiers; support des technologies Java/EJB, services web et des messages EAI apportés par le module Control-M BPI (Business Process Integration).	Support des PGI (SAP, Oracle, Peoplesoft) et des serveurs d'applications Java; API Java, C++, services web.	Paquetage TWS for Applications supportant SAP, Oracle, Peoplesoft et les applications Java et services web; API Java et services web.	Modules pour PGI (SAP, Oracle, Peoplesoft, Microsoft, Generix, etc), outils décisionnels (BO, Informatica), middleware (services web, EAI, Netweaver, etc), serveurs d'application Java et .Net.	Une centaine d'adaptateurs notamment pour PGI (SAP, Oracle, Peoplesoft, JD Edwards, etc.), outils décisionnels (ETL et data mining), serveurs d'application; interfaces services web, RMI, JMS, BPEL, etc.; API Java, C++.
Découverte/visualisation	Interface graphique Java.	Console centralisée Java; interfaçable avec la console ASG-OpsCentral et avec ASG-Zeke (ordonnanceur mainframe).	Console de supervision Java; s'appuie sur le module de conception Modeling Server.	Console CM/EM (Enterprise Manager); module Batch Discovery, interfaçable avec la CMDB Atrium.	Portail de pilotage WCC (Workload Control Center) et son moteur de workflow.	Console web Tivoli Dynamic Workload Console commune aux variantes "mainframe" et "distribuée" de TWS.	Console de supervision proactive et de diagnostic; fonctions de documentation des traitements et de capacity planning.	Console de visualisation, de conception et de supervision des chaînes de traitement; gestion des ressources.
Qualité de service	Fonctions de simulation; outil complémentaire Visual Business Process Monitor (gestion de la qualité service).	Corrélation des événements; outil Gantt de OpsCentral.	Fonctions de reporting; intégration avec d'autres outils Synchrony, notamment Sentinel (supervision BAM) et Processmanager (orchestration).	Modules Forecast de capacity planning et BIM (Business Impact Module) pour la simulation de charge.	Intégration du moteur de reporting BO à WCC; outil complémentaire JAWS d'origine Terma Software Labs (surveillance des chaînes critiques).	Intégration avec Tivoli Business Service Manager (pour la supervision SLA).	Module de reporting de production; fonctions d'analyse et de diagnostic; supervision proactive.	Fonctions de simulation; outil Gantt; surveillance des processus critiques et reporting SLA.

●●● exemple, des ordonnanceurs comme Control-M (BMC), complété de son module Control-M BPI (Business Process Integration), ou Dollar Universe (Orsyp) sont en mesure de réagir à des messages EAI de type WebsphereMQ ou JMS.

Une intégration à caractère bidirectionnel

Les communications entre le job scheduler et son environnement applicatif prennent par ailleurs un caractère bidirectionnel. Il est ainsi envisageable de lancer des chaînes de traitement Dollar Universe depuis des traitements SAP. Certaines solutions d'automatisation, telles que Autosys WA, de CA, et Workload Automation Suite, d'UC4, exposent leurs API sous forme de

kits de développement, ce qui ouvre des perspectives en matière de lancement des ordonnanceurs par des applications C++ ou Java. L'enfouissement des jobs schedulers dans le paysage applicatif peut même être poussé plus loin si l'on fait appel aux technologies SOA. La plupart des solutions WAB disposent aujourd'hui d'agents et d'interfaces avec les services web que l'on peut exploiter de deux façons : pour découvrir ces services et les incorporer dans les chaînes de traitement ou pour activer l'ordonnanceur par l'intermédiaire d'applications SOA. Autosys WA peut ainsi être contrôlé par de tels services ou en initier le lancement.

Quant à Dollar Universe, complété du module idoine, il est en mesure de publier les chaînes batch sous forme de services

web que des applications SOA pourront alors invoquer. De son côté, UC4 a travaillé avec Oracle pour améliorer le support de la suite SOA de ce dernier par son ordonnanceur. Dès lors, tous les scénarios d'interaction sont envisageables. On peut, par exemple, imaginer qu'une application Java active un ordonnanceur pour lancer une chaîne de traitement impliquant un PGI. Ou même qu'un WAB soit en mesure de dialoguer avec une plate-forme d'orchestration BPM (Business Process Management). UC4 a prévu cette dernière éventualité, puisque sa suite Workload Automation est capable de lancer des processus BPEL (Business Process Execution Language), le langage par excellence d'orchestration de processus applicatifs. Le temps du scripting façon Cron ou WinAT est donc bien loin.

LYRECO



Alain Benouwt (à droite), responsable exploitation, et Philippe Hautier, responsable batch scheduling

« Un environnement de production par fuseau horaire »

« Nous avons adopté Control-M pour ordonnancer l'ensemble de nos traitements informatiques et ainsi mieux accompagner le développement de notre entreprise. Nous devons en effet travailler sur plusieurs fuseaux horaires et pouvoir intégrer rapidement de nouvelles filiales. Control-M nous permet de centraliser nos planifications. Afin d'éviter les surcharges, nous avons monté neuf environnements de production SAP. Pour chacune des filiales, un batch "commercial" est lancé quand l'activité des bureaux est terminée et les traitements logistiques débutent dès l'arrêt de l'activité de chacun des dépôts. Enfin, certains traitements sont spécifiques à une zone géographique et nous avons à traiter des chaînes "groupe" stratégiques qui sont dépendantes des chaînes régionales. La mise en place de Control-M nous a demandé six mois de réflexion, de normalisation et de reprise de notre existant. Dix-huit mois ont ensuite été nécessaires pour migrer l'ensemble de la production tout en intégrant de nouvelles filiales. »

SIÈGE
Marly (59).
MÉTIER
Distribution de fournitures de bureau sur quatre continents (29 pays).
INFORMATIQUE
Systèmes SAP/Sun Fire 25K/Solaris/Oracle centralisés à Marly; plate-forme eCommerce sous Websphere.
ORDONNANCEMENT
Plus de 10 000 jobs/jour en mode plan (SAP : 70 % des jobs).

DEVANLEY LACOSTE



Laurent Caroujat, responsable planning

« Un tiers du planning est en événementiel »

« Nous avons basculé de CA Workload TNG à CA Autosys WA pour répondre à des besoins d'automatisation 24h/24 pour l'Europe, l'Asie et les Etats-Unis. Nos traitements décisionnels et de GPAO ne sont pas considérables, mais ils augmentent. Nos échanges sont compliqués par le fait que nous intervenons sur tous les métiers du textile, avec des applications spécifiques. La planification horaire définie sous CA Workload TNG montrait ses limites. Il était difficile de suivre les dépendances entre jobs. Par ailleurs, nous collaborons de plus en plus avec des joint ventures avec lesquelles nous devons communiquer au fil de l'eau. D'où le recours croissant à l'événementiel, que nous adoptons aussi avec nos unités de façonnage et avec nos boutiques. CA Autosys WA fait également office d'ordonnancier EDI. Et nous faisons appel à l'outil Jaws pour suivre certaines chaînes critiques et communiquer avec nos collègues des études. Enfin, nous nous efforçons d'améliorer la gestion des ressources et la documentation des traitements. »

SIÈGE
Paris (75).
MÉTIER
Fabrication, distribution, exportation des produits textiles Lacoste.
INFORMATIQUE
SAP (RH et finance), Cegid et applications spécifiques sous AIX et Windows/VMware centralisées à Troyes.
ORDONNANCEMENT
1 200 jobs/jour en modes plan et événementiel.

Mais le caractère désormais ubiquiste du job scheduling a aussi pour conséquence de brouiller le paysage déjà passablement complexe de l'intégration applicative.

Du job scheduling à l'intégration applicative

Qu'est ce qui relève du middleware ou de l'ordonnancement ? N'existe-t-il pas des contextes pour lesquels le recours à un ordonnancier serait plus approprié que la mise en œuvre d'un EAI (Enterprise Application Integration) ou d'un moteur de BPM ? Les éditeurs commencent à réfléchir à ces questions, en arguant du fait que le recours à l'ordonnancement peut être un moyen économique d'intégrer des applications. UC4 en est même venu à élaborer un argumentaire visant à promouvoir sa solution sur le terrain des moteurs de workflow.

A l'évidence, la sophistication croissante des ordonnanceurs contribue à faire bouger certaines lignes. Y compris au sein des organisations. Le WAB est en train de rentrer de plain-pied dans la boîte à outils des architectes du système d'information. Il pousse aussi les équipes d'exploitation et d'étude à une plus grande collaboration.

« Des évolutions comme le support des messageries EAI par les ordonnanceurs conduisent à de nouvelles réflexions sur la problématique de l'automatisation, reconnaît ainsi Bruno Hinfray, responsable technique de l'activité mainframe chez BMC France. Alors que, par le passé, l'ordonnancement était un peu la

chasse gardée de la production, il intéresse désormais davantage les équipes de développement. » Et aussi les maîtrises d'ouvrage et les directions informatiques qui tendent à s'impliquer davantage dans le choix de ces outils. ■

THIERRY JACQUOT

L'ordonnancier, un des instruments de la qualité de service

- **Les ordonnanceurs d'entreprise favorisent l'engagement sur des niveaux de service.** Ils disposent de consoles de supervision centralisées, complétées de modules de reporting SLA (Service Level Agreement) – CA ayant été jusqu'à inclure le moteur de Business Objects dans sa console WCC – et de fonctions de planification en mode Gantt.
- **Des outils sont dédiés à la supervision proactive des chaînes de traitement critiques.** Chez BMC, le module Control-M BIM (Batch Impact Manager) remonte des alertes

en cas d'erreur de traitement. Jaws, son équivalent chez CA, est un outil de Terma Software Labs incorporé à WCC. Il apporte des capacités d'analyse des données historiques de production et de détection des dérives.

- **Le job scheduling n'évolue pas en marge d'il.** Les éditeurs ont travaillé sur l'interopérabilité de leurs ordonnanceurs avec les bases CMDB (Configuration Management Database). C'est, par exemple, le cas chez BMC (dont le module Control-M BIM, peut s'interfacer avec Atrium) et chez IBM (dont l'offre TWS s'intègre à Tivoli CMDB).

TÉLÉCOMS

L'HÉBERGEMENT, L'AUTRE FAÇON DE GÉRER SES COMMUNICATIONS IP

- Si le Centrex IP a peu percé en ToIP, d'autres services hébergés de communication tels que la conférence web ou la messagerie, ont plus de succès.
- Les salles serveurs se multiplient dans l'Hexagone, les prestataires anticipant une croissance des services et applications, exploités en mode hébergé.

DOSSIER RÉALISÉ PAR FRÉDÉRIC BERGÉ, JÉRÔME DESVOUGES
ET EDDYE DIBAR

SOMMAIRE

- 34 TÉLÉPHONIE SUR IP HÉBERGÉE
Les services Centrex IP
en quête de respectabilité
- 35 HÉBERGEMENT
Un service variable
selon le profil du prestataire
- 36 COLLABORATION
Les communications unifiées
se tournent vers l'externalisation
- 38 L'OFFRE DU MARCHÉ
Téléphonie et messagerie : deux
applications en mode hébergé
- 39 ET DEMAIN...
« Vers une externalisation totale
des communications IP »

Les surfaces de salles serveurs climatisées et sécurisées, disponibles chez les hébergeurs, se multiplient à l'envi. Un phénomène en progression depuis 2007, et bien parti pour continuer puisque plusieurs nouveaux sites d'envergure ouvrent encore en 2009. En mars, Telehouse inaugurerait une première tranche de 500 m² en région parisienne, près du plateau de Saclay (91), sur un site racheté à EADS, déjà richement doté en bâtiments sécurisés et au potentiel de plusieurs milliers de mètres carrés supplémentaires.

En avril dernier, Interxion, lui, ouvrirait, à Ivry-sur-Seine (94) son sixième site, d'une surface de 1 400 m², bientôt complété (en octobre 2009) par un second centre de 4 100 m², consacré à la haute densité. Cette inflation de salles blanches comble en

partie la pénurie de surfaces constatée au milieu des années 2000. Elle correspond surtout à l'anticipation de la montée en puissance des services hébergés au sens large. Ces vastes salles reliées à des réseaux d'opérateurs ne sont en effet rien sans les applications hébergées sur ces racks de serveurs alignés, mis à l'honneur par le SaaS ou le cloud computing.

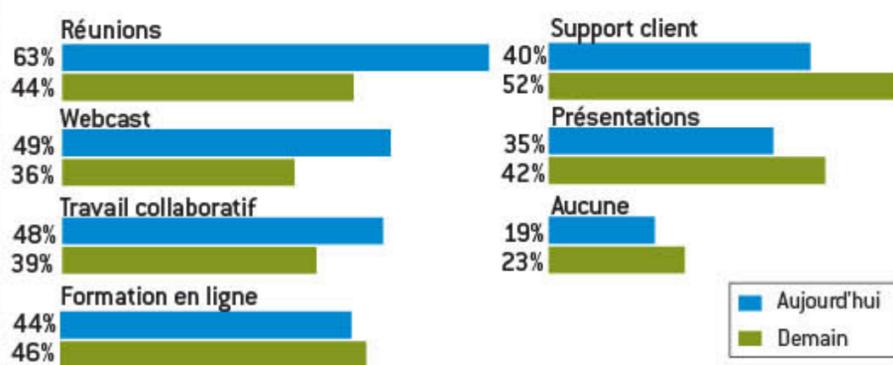
Le Centrex IP, un précurseur

Cette nouvelle frontière du cloud concerne en premier lieu des applications métier externalisable en mode hébergé, telle la gestion de la relation client. Mais la téléphonie a montré le chemin il y a déjà plusieurs années. Le Centrex IP offre des fonctions de téléphonie d'entreprise, hébergées chez l'opérateur sur un serveur externe baptisé softswitch, en lieu et place

Les conférences web, un outil d'avenir

POUR QUELLES APPLICATIONS VOTRE ORGANISATION UTILISE-T-ELLE DES OUTILS DE CONFÉRENCE WEB ?

Source : Netviewer AG



L'utilisation des outils de conférence web à des fins de support client, de présentation et de formation en ligne, progresse, selon les résultats d'une enquête réalisée en 2008 auprès des directions informatiques de 350 grandes entreprises en Allemagne, en France et au Royaume-Uni.

d'un PBX interne à l'entreprise. La migration vers l'IP, la conversion de la téléphonie au logiciel et l'essor des réseaux d'accès haut débit SDSL (liaisons symétriques en débit) ont ouvert la brèche au Centrex. Mais les problèmes rencontrés par certains opérateurs spécialisés (B3G, Ipnotic) montrent la difficulté qu'il y a à bâtir une activité d'opérateur d'IPBX pérenne sur un marché devenu si vite concurrentiel.

Pour certains acteurs, la dynamique des services hébergés aurait pour moteur la collaboration virtuelle qui privilégie les échanges de données : services de conférence web (Cisco, Arkadin, Genesys Conferencing), messagerie électronique et ins-

tantanée, partage de documents. Un engouement qui s'explique autant par les préoccupations environnementales croissantes des entreprises que par la volonté de réduire, en ces temps de crise, les frais liés aux déplacements professionnels.

L'ère du tout-à-distance

Une enquête, commandée par l'éditeur Netviewer AG et réalisée début 2008 auprès de responsables informatiques en Allemagne, en France et au Royaume-Uni, a révélé la généralisation de l'usage des outils de conférence web pour l'organisation de réunions à distance, de webcasts (diffusion

simultanée à des dizaines d'utilisateurs connectés) ou de formation en ligne. Google, avec ses applications bureautiques disponibles en ligne, a fait des émules, même s'il n'a pas détrôné Office sur le poste de travail. Microsoft a emboîté le pas de son principal rival sur le net en incitant les prestataires tiers à commercialiser son offre BPOS (Business Productivity Online Services) de logiciels bureautiques (Exchange, Sharepoint, OCS...) en mode hébergé, concurrençant directement les prestataires d'hébergement traditionnels (Ikoula, Jetmultimedia, 1&1).

Face à cette nouvelle abondance de services hébergés, les facteurs de différenciation devraient se focaliser sur la disponibilité, la sécurité et la confidentialité des données. Le chantier des engagements contractuels sur la qualité de service pour ce type de prestation est donc plus que jamais ouvert. ■

TÉLÉPHONIE SUR IP HÉBERGÉE.

Les services Centrex IP en quête de respectabilité

- Le marché de la téléphonie d'entreprise sur IP hébergée a subi sa première vague de consolidation.
- Les offres sont matures mais, hormis les PME, les entreprises hésitent à passer le cap de l'externalisation complète de leur téléphonie.

L'offre Centrex IP, service de téléphonie d'entreprise dont l'infrastructure est hébergée chez l'opérateur et partagée entre les utilisateurs connectés, est censée simplifier la vie des entreprises qui la choisissent. Pourtant, si dans un premier temps beaucoup d'entreprises ont été sensibles à ses arguments, chantés par de multiples opérateurs, aujourd'hui, le marché subit sa première restructuration. Des opérateurs, tel Western Telecom, ont disparu. D'autres ont été rachetés en 2009, comme les deux opérateurs alternatifs Ipnotic Telecom, acquis par Global Concept, et B3G, tombé dans l'escarcelle de Completel. Pour ce dernier, déjà doté de son propre

réseau national de télécommunications, l'acquisition du savoir-faire de B3G en matière de services Centrex IP lui a apporté environ 5 000 entreprises clientes, soit 65 000 lignes (équivalent en nombre de postes téléphoniques). Autant dire que le succès n'était pas au rendez-vous pour cet opérateur pourtant précurseur.

Le très haut débit, garantie de performances

« Le mode Centrex IP permet de faire des économies. Mais jusqu'à présent, la perte de qualité de service par rapport à un IPBX exploité en interne était trop importante », rappelle

Gwenaél Fourré, responsable produits sur les communications unifiées chez Microsoft. Cette insuffisante qualité des premiers services Centrex IP s'est avérée d'autant plus dommageable que la téléphonie est très sensible à la moindre détérioration dans l'acheminement des paquets voix.

Beaucoup d'offres reposaient sur des liens ADSL aux piètres garanties de performances, définies surtout par les usages du grand public. La montée en puissance du très haut débit en France devrait améliorer le service du Centrex IP. « Le déploiement de la fibre optique permettra à ces services de gagner en qualité. De nombreuses collectivités locales financent ces infrastructures. Les DSP (délégations de service public) se mettent en place en France », explique Laurent Silvestri, directeur des opérations chez OpenIP. Ces nouveaux réseaux réduisent les temps de latence, un paramètre sensible notamment pour la voix sur IP. Reste que la fibre optique n'est en général pas vendue au même prix que le DSL. Les opérateurs devront donc trouver la bonne combinaison pour que le Centrex IP reste une bonne affaire, économiquement parlant. D'autre part, sur le plan technique, le couplage du système d'information de l'entreprise avec la téléphonie, de plus en plus recherché par les entreprises, n'est pas toujours adapté au Centrex IP, offre externalisée souvent mutualisée et inadaptée à la personnalisation qu'exige l'intégration du service voix au système d'information.

Des forfaits qui excluent les appels sortants

L'IP Centrex souffre également d'une politique de tarifs inadaptés, alors même que son argumentaire commercial s'appuie sur la réduction des coûts de communications. « Une offre à 30 euros par mois et par poste utilisateur est encore trop chère », s'insurge Xavier de Roca, directeur de l'éditeur SDI Roca. Les services Centrex IP visent d'abord les PME, aux ressources humaines et financières plus limitées que celles des grands comptes. Mais cette offre convient surtout aux entreprises dont les communications téléphoniques sont essentiellement internes puisqu'elles sont généralement incluses dans la redevance mensuelle dudit service. « Si l'entreprise a beaucoup plus d'appels sortants que de communications internes, le Centrex IP n'est pas rentable, ajoute Xavier de Roca. Il ne l'est pas non plus dès que l'entreprise possède plus d'une quinzaine de postes téléphoniques. »

Certes, la mauvaise conjoncture économique actuelle joue en faveur des offres hébergées, comme le Centrex IP, auprès des



2 QUESTIONS À...

Laurent Silvestri, directeur des opérations chez OpenIP

Pourquoi le succès du Centrex IP n'est-il pas au rendez-vous ?

« Les opérateurs n'ont pas tenu compte de l'infrastructure existante, de la qualité du câblage, de leurs entreprises clientes. Surtout, la distance entre le site du client et le NRA (nœud de raccordement d'abonnés) le plus proche n'était pas pris en considération. Or, au-delà de quatre kilomètres, la qualité du lien ADSL est mauvaise. D'où une mauvaise qualité de service constatée par beaucoup de clients. »

Qu'en est-il de la maturité de cette technologie ?

« L'IP Centrex n'est pas mûr. Sa qualité de service doit encore faire ses preuves. De plus, dans certaines régions, l'ADSL est de mauvaise qualité. Les entreprises ont des cartes 3G en guise de liaisons de secours. Les zones industrielles des villes de provinces ne sont pas à proximité des NRA de France Télécom. Les opérateurs doivent donc installer des liens SDSL. Or, pour amortir ce type de liens, plus coûteux, l'entreprise doit compter au moins 20 postes à raccorder. »

Trois idées reçues

- **Les économies sur les communications téléphoniques.** Ce choix peut aussi être synonyme de refonte de l'infrastructure télécoms de l'entreprise (câblage, équipements, liaisons xDSL...), donc d'investissements supplémentaires.
- **Les TPE et PME sont la clientèle privilégiée.** Toutefois, une stratégie consistant à déléguer sa téléphonie et ses outils de communication à un tiers pour se recentrer sur son cœur de métier est valable pour les entreprises de toutes tailles.
- **La simplification de la gestion des télécoms.** Par contre, les entreprises perdent la maîtrise de cet outil stratégique. D'autant, qu'en cas de panne, elles se retrouvent dépendantes de prestataires externes.

opérateurs, mais cette situation serait temporaire, selon Patrice Fontaine, d'IBM : « Dès que la pression économique diminuera, certaines entreprises reprendront le contrôle de leurs infrastructures. » Les entreprises françaises ne possèdent pas non plus la culture de délégation des outils de télécommunication propres à certains pays anglo-saxons, où cette pratique est plus répandue.

Une perte de visibilité sur l'infrastructure

« Externaliser ses outils de communication implique de ne plus avoir la main sur son système. C'est un des principaux freins à l'adoption du Centrex IP et des solutions hébergées en général, explique Stéphane Corbeau, chef de produit communications unifiées chez Dimension Data. Si, en plus, elle passe d'un PABX local à une offre tout IP, c'est une perte de visibilité totale sur l'infrastructure que l'entreprise constatera. »

Pour combattre ces appréhensions, les fournisseurs de services Centrex n'ont d'autre issue que de jouer la carte de l'éducation de leur clientèle potentielle. « Aucun acteur ne dégage assez de marge bénéficiaire pour se permettre de dépenser de l'argent à former son marché », lâche Xavier de Roca. Assurer l'éducation de ses partenaires et clients revient souvent à dépenser du temps, donc de l'argent, sans retour immédiat. C'est un frein de plus à lever du côté des prestataires de Centrex IP. ■

HÉBERGEMENT.

Un service variable selon le profil du prestataire

- Les entreprises n'hésitent plus à confier l'exploitation de leurs applications internes à des prestataires tiers.
- Opérateurs, hébergeurs et intégrateurs se disputent le marché, avec des degrés de service et de prestation assez différents.

L'hébergement recouvre une pluralité de prestations diverses et concerne de plus en plus d'acteurs. Les directions des systèmes d'information ayant tendance à externaliser une partie de leur infrastructure informatique, réseaux et télécoms, quel niveau de service et d'intervention peut-on attendre des différents acteurs de ce secteur ?

Les grands intégrateurs pour les gros projets

Les grands intégrateurs issus de l'informatique, comme EDS, IBM ou Atos, sont en première ligne, mais leurs offres ne concernent qu'une petite partie de la demande car ces acteurs ne s'intéressent qu'aux très gros projets ayant une importante couche d'intégration incluant des applications métier structurantes (PGD). Ils disposent souvent de leurs propres salles serveurs ou, parfois, louent de la surface nue chez les hébergeurs neutres. A contrario, les purs hébergeurs et les opérateurs télécoms n'interviennent pas ou très peu sur les applications qu'ils accueillent. Deux autres profils de fournisseurs se disputent le marché de l'hébergement avec des arguments bien rôdés, de chaque côté.

Les hébergeurs neutres pour la fourniture de l'infrastructure

Ces hébergeurs, qui proposent une grande pluralité de liaisons télécoms émanant d'opérateurs distincts à partir de leurs sites informatiques, estiment que l'hébergement est un métier à part entière. Cette catégorie d'acteurs (parmi lesquels

Telehouse, Telecity ou Interxion) n'intervient pas au niveau des applications hébergées dans les centres de données, qu'ils construisent et gèrent eux-mêmes. Ils fournissent l'infrastructure sécurisée nécessaire : espace serveur, partagé ou dédié, alimentation électrique redondante, climatisation, accès physiques sécurisés au site... Les entreprises clientes peuvent ensuite soit faire appel à des sociétés de service pour les interventions techniques et la maintenance soit conserver la gestion de ce volet en interne. Parmi les principaux avantages de cette solution, réside la possibilité, pour une entreprise, de fédérer les services de plusieurs opérateurs télécoms.

Les opérateurs pour la maîtrise du réseau

Les grands opérateurs télécoms (Orange Business Services, Verizon Business, Colt ou BT) comme les plus petits (Altitude Telecom) ne pouvaient pas laisser ce marché aux seuls hébergeurs de métier et aux intégrateurs informatiques. Ils se lancent tous à l'assaut de ces services. Mais selon les intégrateurs et les hébergeurs, les opérateurs auraient tendance à attirer des clients dans leurs centres de données uniquement pour leur vendre des services télécoms. Ces derniers ripostent en assurant que le client peut demander à être raccordé à l'opérateur de son choix. Aujourd'hui, ce dernier type de fournisseur estime que son atout réside dans la maîtrise du réseau. Un opérateur comme Colt, par exemple, s'estime autant en concurrence avec les infogéneurs qu'avec les hébergeurs, qui sont plus spécialisés dans la location de mètres carrés. ■

COLLABORATION.

Les communications unifiées se tournent vers l'externalisation

- La crise financière dynamise l'intérêt pour les solutions de communication sur IP proposées en mode hébergé, qui dispensent d'investir dans l'infrastructure.
- Après la messagerie électronique, les services de communications unifiées sont à l'ordre du jour chez les opérateurs et hébergeurs.

Opérateurs, hébergeurs et éditeurs étoffent tous leurs catalogues avec des services de communications sur IP, fournis en mode hébergé. Car le contexte économique actuel constitue un terreau fertile pour ce type d'offres. L'externalisation des outils de communication aide les entreprises à s'affranchir de l'investissement et de la gestion au quotidien de l'infrastructure réseau Ethernet/IP et donc des frais associés (supervision, maintenance...). Dans le même temps, opérateurs et hébergeurs ne peuvent plus se contenter de la seule vente de bande passante télécoms et de mètres carrés d'hébergement pour assurer leurs revenus et cherchent de nouveaux relais de croissance dans des services à valeur ajoutée. L'idée n'est pas révolutionnaire puisque les premiers services de ce type, lancés il y a quelques années, concernaient surtout la messagerie électronique en mode hébergé et l'audioconférence pour la téléphonie.

Depuis, l'éventail s'est élargi. Il comprend désormais la messagerie instantanée professionnelle, l'agenda collaboratif, l'audio et la web conférence, etc. Les services de conférences web, notamment, connaissent un succès grandissant (Arkadin, Cisco avec Webex, Genesys Conferencing). Les entreprises y voient à la fois un facteur de réduction des coûts et un moyen simple (via un navigateur web) de partager des documents et des applications avec leurs salariés, clients ou fournisseurs dispersés géographiquement. Début 2009, Orange Business Services et Verizon Business perfectionnaient leurs services respectifs de communications unifiées hébergées, s'appuyant

sur la seconde version de Microsoft Office Communications Server 2007 (MOCS 2007 R2). « Les offres de téléphonie sur IP et de messagerie enrichie sont matures », estime Bertrand Rojat, directeur solutions et produits clients informatiques chez Orange Business Services.

Se raccorder au réseau de l'opérateur par un lien SIP

Ces offres, lorsqu'elles émanent d'opérateurs, s'enrichissent depuis peu de la fourniture de liaisons télécoms IP à base de signalisation SIP Trunking. Ce protocole de signalisation a l'avantage d'être compatible avec celui utilisé localement par la messagerie instantanée, les logiciels serveurs de communication unifiée tels OCS ou certains IPBX. Ces liaisons se substituent aux liens de raccordements traditionnels aux réseaux d'opérateurs : lignes louées ou liaisons numériques. « C'est plus simple à gérer et surtout moins cher », justifie Stéphane Corbeau, responsable des solutions de communications unifiées chez Dimension Data France.

Toutefois, un frein subsiste. Beaucoup d'entreprises ne sont aujourd'hui pas prêtes à passer le cap de cette externalisation. « Malgré des outils de reporting performants, elles craignent de n'avoir plus la main sur leurs systèmes et se posent des questions sur la sécurité des données, la stabilité de l'offre et la redondance des liens télécoms fournis par les opérateurs », souligne Stéphane Corbeau.

Enfin, les éditeurs proposent aussi, en direct, des services de communications IP externalisées aux entreprises, basés sur

L'AVIS DE L'EXPERT



Yves Peligry, responsable de l'activité conseil services de communication d'entreprise de Niji

« Les déploiements sont en retard par rapport aux prévisions. »

Au cours de la mise en place du projet de migration, les entreprises réalisent qu'il est important de prendre en compte l'infrastructure informatique et télécoms existante. Pour lever ce frein lié à l'infrastructure, les fournisseurs proposent des offres fonctionnelles, vendues en mode hébergé. Ce modèle s'apparente à celui de la téléphonie mobile. »

« Il faut aller au-delà de la rationalisation des infrastructures. »

Réduire les coûts opérationnels, d'une part, et rationaliser l'architecture informatique et télécoms, d'autre part, sont deux moteurs du passage aux communications sur IP. Toutefois, les bénéfices liés à cette migration ne sont pas systématiques. En parallèle, il faut donc déployer des services sans infrastructure qui apportent des solutions rapides de communications unifiées aux entreprises. »

leurs logiciels, hébergés dans leurs propres salles serveurs. Microsoft (avec BPOS) et IBM (avec Lotus Live), par exemple, commercialisent des services de communications unifiées et de bureautique en mode SaaS où l'entreprise est facturée à l'acte, par utilisateur et par mois.

Jouer la carte du SaaS

Le créateur de Windows a séduit EDS qui intégrera la suite Business Productivity Online de Microsoft. Elle comprend Exchange Online, Sharepoint Online, Office Communications et Office Live Meeting au sein même de l'offre d'EDS. L'offre de communications « dans le nuage » de l'intégrateur sera hébergée dans ses centres de données. Le partenariat avec EDS permettra à Microsoft de cibler les entreprises des pays où les outils de communications unifiées n'affichent pas encore une pénétration importante. ■

Journées
01

Mercredi 27 mai 2009
à Paris

PME

Les solutions IT face à la crise



Inscription et programme
[www.01net.com/
journees01/pme](http://www.01net.com/journees01/pme)

En partenariat avec :



Avec la participation de :

L'OFFRE DU MARCHÉ

Téléphonie et messagerie : deux applications en mode hébergé

Centrex IP et IPBX

OPÉRATEUR	SERVICES	COMMENTAIRES
Acropolis Telecom	Eurocentrex et Eurohosting	Outre les fonctions d'un standard téléphonique classique (transfert, double appel, boîte vocale, etc.), un service d'appel lancé depuis un PC (appel au clic) est inclus. Eurohosting comprend l'installation et l'hébergement d'un IPBX.
Alter Telecom	Alter Centrex	En plus des fonctions téléphoniques d'un standard classique, ce service fournit des fonctions de fax to mail ou de mail to fax.
Altitude Telecom	Easyfixe et Easymobile	Service de téléphonie hébergée, Easyfixe fonctionne avec les téléphones fixes SIP de Thomson (ST 2030) et de Cisco (7940 et 7960). Le service Easymobile, lui, se destine aux téléphones mobiles équipés d'une carte SIM fournie par Altitude Telecom.
Bouygues Telecom	Fixe Synchro Centrex	Ce service fonctionne avec les téléphones SIP ST 2030 de Thomson, 8840 de LG-Nortel, et avec un terminal d'audioconférence Konftel 50. Ces offres incluent des forfaits de communications téléphoniques, de et vers tous les téléphones de l'entreprise.
Colt	IP Voice Solutions	IP Voice Solutions est un service d'hébergement d'IPBX, disponible en mode hébergé chez Colt ou exploité chez le client. Il s'appuie sur les IPBX d'Avaya et s'adresse aux PME de 20 à 250 salariés dotées d'une liaison télécoms dédiée reliant le site du client au réseau. Une offre IP Centrex existe aussi pour les PME depuis 2008, avec pour partenaire Cisco.
Complétel	—	En rachetant B3G et ses 65 000 lignes de téléphonie et 5 000 clients en Centrex IP, Complétel se renforce dans les PME.
IC Telecom	IC Centrex	IC Centrex comprend l'installation et la maintenance de la téléphonie, ainsi que des liens internet haut débit de raccordement au réseau d'IC Telecom. Le service est bâti sur des forfaits incluant le coût des communications téléphoniques en mode illimité.
Keyyo Business	Découverte, Intégrale et Libre Centrex	Keyyo Business propose plusieurs offres de standard téléphonique hébergé (Centrex IP) destinées aux TPE-PME. Des services additionnels tels que fax par mail, PC to fax, conférence téléphonique, et messagerie vocale sont inclus. Ce service fonctionne notamment avec les téléphones SIP de Thomson (ST 2022 et 2030), de Cisco Linksys (SPA 922/942), de Doro et de Siemens.
Magic	Hosted IP Centrex	Outre la prise en charge des appels vers des numéros mobiles et gratuits, le service inclut l'audioconférence et la messagerie vocale. La gestion centralisée de la téléphonie est possible via une interface web.
Magic On Line	Magic IP Centrex	Ce service inclut les fonctions de transfert d'appel, de renvoi, d'interception, de conférence, de double appel, d'appel au clic, de messagerie unifiée (mails/messages vocaux/fax). En plus de l'interface administrateur, l'interface utilisateur est accessible par le web pour configurer son poste. Le service fonctionne avec les téléphones Thomson ST2030 et Cisco 7940.
Orange Business Services	Business Talk IP Centrex et Business Internet Centrex	Business Talk IP Centrex cible les entreprises multisites. Les sites à raccorder doivent disposer d'un accès Equant ou Oléane IP VPN classe voix sur SDSL. Business Internet Centrex inclut la location des terminaux IP et du routeur d'accès au service, un forfait de communications illimitées vers les postes fixes en France. Il vise les sites de 2 à 200 postes.
Prosodie	One2IPCentrex et One2IPBX	One2IPCentrex s'appuie sur un autocommutateur Cirpack, hébergé dans le réseau Prosodie pour la fourniture de services téléphoniques hébergés. One2IPBX est un service d'hébergement d'IPBX dédié à un client entreprise, intégrant une supervision.
SFR	SFR One Fixe Centrex	Service proposé avec des postes IP offrant des fonctions de PABX : filtrage d'appel, rappel automatique, interception d'appel... Sont incluses la fourniture et l'installation des téléphones fixes de marque Thomson ou Cisco. La formule tarifaire comprend des appels illimités vers les collaborateurs de l'entreprise, vers les postes fixes nationaux, et vers l'international.
Veepee	Veepee Dialer	Ce service hébergé de téléphonie sur IP s'appuie sur des serveurs IPBX Unified Communications Call Manager v. 6 de Cisco. Organisés en grappe à des fins de redondance, ces serveurs sont infogérés dans un centre d'hébergement tiers.

Service de messagerie électronique Exchange

HÉBERGEUR	SERVICES	COMMENTAIRES
Global SP	Hosted Exchange	La plate-forme se compose de serveurs redondants et en mode cluster (serveurs Exchange), hébergés dans le centre de données de Global SP. Une interface d'administration autorise une gestion de la messagerie hébergée.
Hosteam (Groupe Cyrès)	Exchange 2007	Pour aider à l'administration des comptes de messagerie Exchange 2007, l'outil Hosteam Admin, accessible depuis un navigateur, simule une interface de contrôle de MS Exchange 2007 et d'Active Directory.
Ikoula	Hosted Exchange 2007	Cette messagerie de nouvelle génération embarque de nombreux outils facilitant, notamment, l'organisation des utilisateurs, la planification de réunion, le partage de fichiers et de connaissances, le management de projets, et le suivi des tâches déléguées.
Jet Multimédia (SFR)	Jet Hosted Exchange	Grâce à une interface de type Extranet, les clients du service gèrent leurs comptes de messagerie à distance. L'accès à distance à la messagerie est possible à partir du smartphone sous Windows Mobile et la fonction ActivSync, ou depuis un Blackberry.
Microsoft	BPOS (Business Productivity Online Suite)	L'éditeur a lancé ses propres services d'applications bureautiques hébergées dans ses salles serveurs : BPOS version standard est prévu pour 5 à 5 000 utilisateurs ; BPOS version dédiée cible plus de 5 000 utilisateurs. En version hébergée, cette suite comprend également Sharepoint, OCS, Office Live Meeting, et Exchange Hosted Filtering.
One & One	Pack Exchange	Accès à la messagerie Exchange 2007 via Outlook Web Access. Possibilité de filtrage des e-mails avec protection antispam et antivirus. La prestation inclut 1 Go d'espace de stockage.
Orange Business Services	Hosted Exchange	L'opérateur commercialise trois niveaux de services : la boîte aux lettres électronique (Hosted Exchange Email), le service d'e-mail plus le partage d'agenda, de dossier public... (Hosted Exchange Organizer), synchronisation des PDA et smartphones, gestion en mode déconnecté, accès via Outlook 2003 et 2007 (licence incluse) en POP 3 et Mapi (Hosted Exchange Teamwork).

ET DEMAIN...

« Vers une externalisation totale des communications IP »

Yann Jouvèneaux,
DSI d'un groupe européen

« La gestion interne d'une messagerie n'apporte aucune valeur ajoutée »



Gilles Leclerc,
DSI d'Adoma

« Cloud et SaaS modifient l'approche des infrastructures informatiques »



Peut-on, aujourd'hui, tout externaliser ?

Yann Jouvèneaux : Bien sûr... et cela n'a rien de nouveau. Mais le premier contact des utilisateurs doit rester interne, même si cette équipe interne n'assure que le pilotage d'une série de services externes. La satisfaction des utilisateurs s'avère meilleure lorsqu'ils peuvent identifier leurs interlocuteurs comme collègues de travail. Dans le cas de la mise en place de la réversibilité, ces équipes internes représentent d'ailleurs souvent une ressource indispensable.

Gilles Leclerc : Non, je pense que les applications métier et l'informatique décisionnelle doivent faire l'objet d'une expertise et de moyens internes. Des applications de gestion moins stratégiques peuvent donner lieu à un achat de service. Déchargées des actions opérationnelles sur les besoins sous-traités, tout en pilotant les prestataires, les équipes internes réinvestissent sur les solutions métier et de pilotage en place, ainsi que sur l'étude de nouveaux axes stratégiques.

La messagerie électronique peut-elle être externalisée de manière généralisée d'ici deux à trois ans ?

YJ : Oui, bien que je ne sois pas certain que la mutualisation en SaaS soit la solution qui sortira du lot. L'hébergement dédié devrait être, au final, plus rentable et plus

sécurisé. Dans tous les cas, la gestion interne d'une messagerie n'apporte aucune valeur ajoutée aux entreprises.

GL : Je suis d'accord. Ma responsabilité consiste-t-elle à bien faire fonctionner une messagerie et à entretenir une expertise interne pour en gérer l'exploitation ou le dysfonctionnement ? Je ne le pense pas. La responsabilité du DSI est d'offrir un service de messagerie efficace et disponible, mais aussi de bien choisir le fournisseur qui en assurera la dimension opérationnelle.

Que vous inspirent des concepts comme le cloud ou le SaaS ?

YJ : En phase de maturité, ces services représentent déjà des solutions séduisantes pour les petites structures ou les artisans; ils devraient exploser en 2009. En revanche, les PME plus importantes y regarderont à deux fois avant de faire le grand saut. La rentabilité apparente de ce type de service perd rapidement de l'intérêt comparé aux autres offres de services hébergés dédiés (Exchange, Lotus), et les risques inhérents au cloud computing ne sont pas encore tous identifiés.

GL : Ces concepts modifient l'approche classique des infrastructures informatiques. Ils portent la notion de service, qui résume les attentes des utilisateurs peu sensibles aux infrastructures et contraintes associées. Je pense que c'est ainsi qu'il

faut envisager l'informatique de demain; les entreprises seront sensibles au coût optimisé du service, à l'absence d'investissement préalable (homme et machine) et au gain de temps généré dans la mise en place.

Quel est l'avenir des DSI d'entreprise face au cloud computing ?

YJ : Il est probable que l'informatique du futur se déclinera en coût unique mensuel par utilisateur, qui regroupe l'ensemble des services IT et télécoms. Les entreprises ne seront peut-être plus que des utilisateurs de grands centres de services sécurisés et mutualisés, avec des équipes internes minimales dédiées et alignées sur le métier de l'entreprise

GL : Les équipes informatiques internes devront forcément se focaliser sur la définition du service attendu, ainsi que sur l'adéquation des solutions. Les questions d'infrastructure disparaîtront au profit d'une exigence naturelle de performance et de disponibilité. Mais ces derniers points soulèvent des interrogations : quid de l'aptitude de montée en charge selon les pics d'activité, l'actualité ou les événements ? C'est aussi dans ces situations qu'une entreprise a le plus besoin de la performance de son système d'information. Quid de la sécurité et de la confidentialité des données entre le client et... le reste du monde ? ■

DÉMATÉRIALISATION.

L'EDI fiscal est synonyme de facturation simplifiée

La dématérialisation fiscale des factures nécessite de choisir le traducteur, l'opérateur, les protocoles de transfert des données et système d'archivage. Un chantier rigoureux mais qui est source de gains de productivité.

LES 4 ENTREPRISES ÉTUDIÉES

Castel Frères

ACTIVITÉ : récoltant, vinificateur, embouteilleur et distributeur de vins.
SIÈGE : Blanquefort (33).
EFFECTIF : 3 427 personnes.
CA 2007 : 1 Md€.

Problème à résoudre : dématérialisation des factures sortantes sur l'ensemble des sept sites du groupe. Le logiciel métier développé sur AS400 en interne est dupliqué sur chaque site, mais le traducteur est sur un seul serveur.
Solution déployée : EIMA V3 d'EDT. Solution hébergée par EDT. Traducteur d'EDT, TrustedLink sur AS400. Tiers archiveurs CDC Arkhino. Protocole sFTP.

Coca-cola Entreprise

ACTIVITÉ : producteur et distributeur de boissons sans alcool.
SIÈGE : Issy-les-moulineaux (92).
EFFECTIF : 2 500 personnes.
CA 2007 : 1,8 Md€.

Problème à résoudre : dématérialisation des factures sortantes avec leurs principaux clients. Transformation d'EDI simple en EDI fiscal.
Solution déployée : BillManager 4.4 de b-process. Solution hébergée par b-process. Tiers archiveur CDC Arkhino.

HF Company

ACTIVITÉ : fournisseur de produits électronique à la grande distribution.
SIÈGE : Tauxigny (37).
EFFECTIF : plus de 400 personnes.
CA 2008 : 131 M€.

Problème à résoudre : dématérialisation des factures sortantes du groupe (7 filiales échantillon sur 18 pays).
Solution déployée : BIS : Demat France Solution v. 5.5 certifiée par GS1 France. Solution hébergée en interne. Utilise Allegro et le protocole AS2 pour le transfert des données EDI.

Massa Autopneu

ACTIVITÉ : rechange, distribution de pneumatique et entretien d'automobile.
SIÈGE : Cannes (06).
EFFECTIF : 600 personnes.
CA CUMULÉ 2008 : 220 M€.

Problème à résoudre : dématérialisation des factures entrantes en ciblant les trois grands fournisseurs. Suivi par la dématérialisation des factures internes entrantes et sortantes. Traducteur de Generix remplacé par celui de Prologue.
Solution déployée : Use it Flow v. 4 de Prologue. Solution hébergée en interne sur un serveur Windows 2003 dédié. Utilisation du protocole sFTP pour le transfert des données EDI.

POINT FAIBLE

Une mise en place lourde

- Même si le passage de l'EDI opérationnel à l'EDI fiscal n'est pas technologiquement difficile, les tests peuvent être longs à réaliser car ils nécessitent la collaboration de plusieurs partenaires : client, fournisseur et plates-formes d'échanges. Il faut s'assurer que les données EDI échangées sont conformes aux attentes de chacun des partenaires et de l'administration fiscale.

POINT FORT

Un traitement plus rapide

- L'EDI fiscal automatise et accélère le temps de traitement des factures. En plus du gain financier lié à la suppression du papier et des frais d'envois des factures imprimées. Les factures sont traitées dans de meilleurs délais et les erreurs sont plus rapidement détectées et corrigées.

La dématérialisation fiscale des factures en EDI (échange de données informatisées) concerne en priorité les entreprises bien avancées sur l'utilisation de l'EDI. Une démarche suivie par chacune des quatre entreprises étudiées ici, même si aucune n'est passée à 100 % de factures dématérialisées, tous leurs partenaires n'étant pas à même de recevoir ou d'envoyer des documents électroniques conformes aux normes fiscales. Tout projet de dématérialisation implique une étroite collaboration entre client et fournisseur, tant pour les aspects juridiques (élaboration du contrat dit « d'interchange ») que techniques (cahier des charges et référentiel commun). S'il est possible de dématérialiser les factures entrantes et sortantes, le plus souvent seul un des deux flux est mis en place au départ.

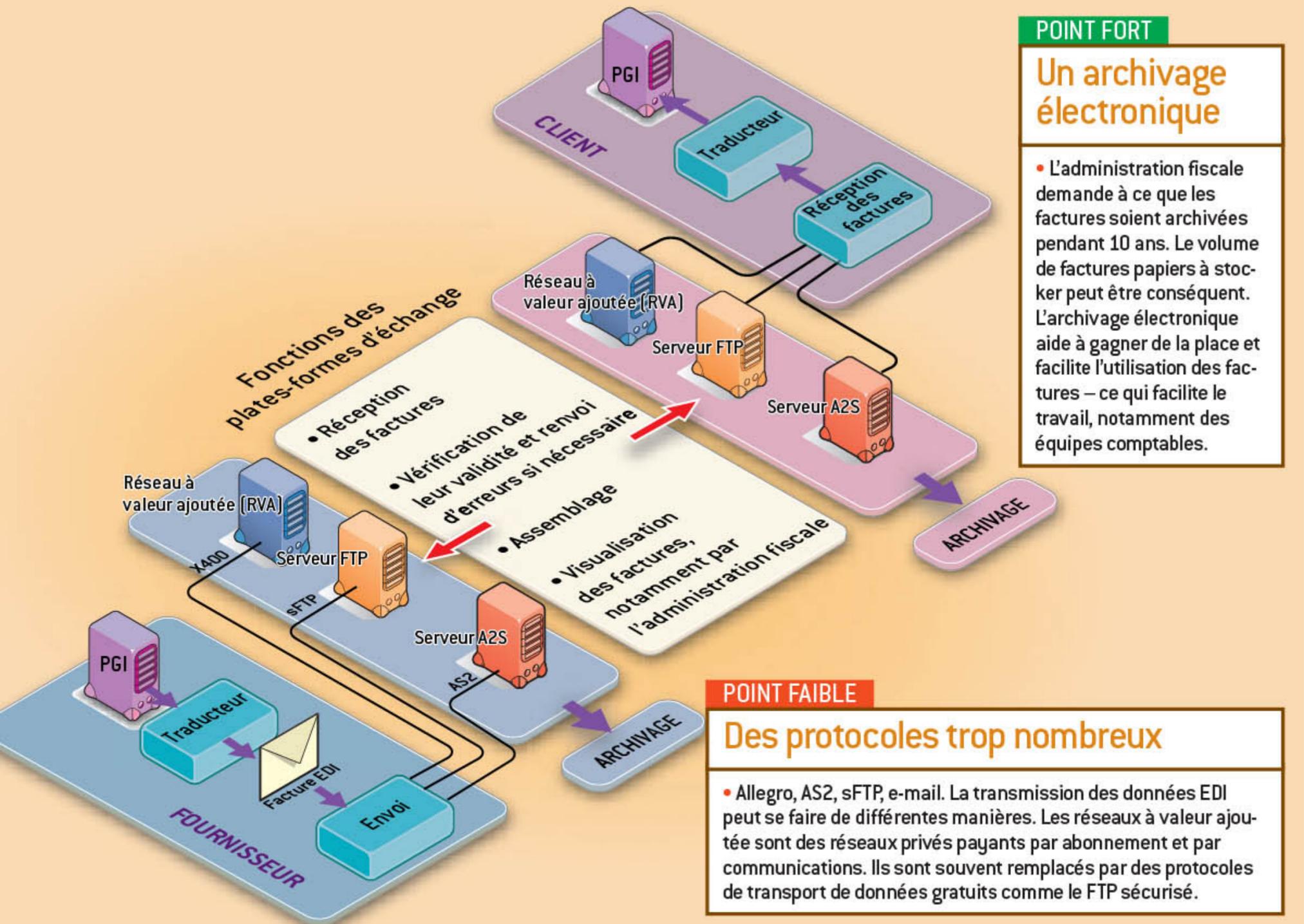
LES BESOINS

Des fournisseurs motivés

Le passage à la dématérialisation fiscale des factures sortantes des fournisseurs vient souvent d'une demande de leurs clients.

Guy Gerbeaux, responsable e-commerce pour Coca-Cola Company, l'explique : « Nous utilisons déjà de l'EDI depuis longtemps. Nous avons commencé par gérer les commandes en EDI au début des années 90. Le passage à la dématérialisation fiscale s'est fait à la demande de Carrefour. » David Maillat, responsable projets informatiques chez HF Company, se rappelle aussi que « la demande est venue au départ de Carrefour Belgique, qui n'a cependant pas imposé de solution. Au final, nous devions à la fois gérer plusieurs pays avec des normes différentes (XML signé au Portugal et EDI fact signé en Espagne), ainsi que plusieurs clients avec chacun un mapping spécifique. »

Une problématique dotée de multiples possibilités



Philippe Pipon, responsable informatique chez Castel Frères, ajoute que « initialement, nous avons décidé d'utiliser de l'EDI pour faciliter les communications et rendre les données fiables. Le passage à l'EDI fiscal, a été motivé par une volonté de faire des économies. Mais les entreprises clientes ont forcément plus de poids que nous, fournisseurs, pour imposer le passage à la dématérialisation fiscale. Surtout que les ajustements sont plus faciles à faire de leur côté que du nôtre ».

Les clients décident quant à eux de passer à la dématérialisation de leurs factures entrantes pour accélérer et diminuer le coût du traitement des commandes et incitent donc leurs fournisseurs

à s'y mettre. Christophe Charbonnier, responsable informatique du groupe Massa Autopneu déclare que « quitte à faire de l'EDI autant faire de la dématérialisation fiscale pour aller jusqu'au bout de la démarche. Pour l'instant, nous avons des échanges totalement dématérialisés avec Goodyear, l'un de nos fournisseurs. Et nous avons automatisé les processus avec un autre, Bridgestone, mais les factures papier n'ont pas encore été éliminées ».

LE CHOIX

Choisir un traducteur et un opérateur

La première étape de la dématérialisation consiste à traduire

les données des factures issues du logiciel métier en message EDI à l'aide d'un traducteur. « Nous utilisons le traducteur EDI de la société Generix jusqu'à ce que celle-ci programme son arrêt, note Christophe Charbonnier. Nous avons finalement opté pour la solution de Prologue qui nous sert aussi d'opérateur pour transférer nos factures. » David Maillet avait besoin d'un traducteur EDI supportant XML, en plus de la norme EDifact. « Celui de Seeburger remplissait cette condition, ainsi que celui d'@GP, mais ce dernier nous obligeait à externaliser la solution. Or, nous avons comme philosophie de tout faire en interne, à cause d'une mauvaise expérience avec Influx, notre premier

traducteur. Nous devons payer à chaque nouveau message – même pour de petits changements. »

Les données des factures EDI sont ensuite envoyées au client à l'aide d'un logiciel hébergé par l'éditeur, ou en interne. Il est préférable que la solution de l'opérateur choisie ait obtenu la certification d'un organisme paritaire tel GS1. Dans le cas opposé, les factures ont de fortes probabilités de ne pas être conformes aux obligations légales. Le choix de la solution peut venir de sa capacité à gérer de grands volumes de données, de sa capacité d'évolution ou de son positionnement. Ainsi, Philippe Pipon affirme avoir eu recours à ●●●

●●● EDT car la solution était déjà déployée par des clients de la grande distribution.

LA MISE EN ŒUVRE

La jungle des protocoles

Les messages EDI sont transmis soit en utilisant un réseau à valeur ajoutée soit des protocoles internet. Ces derniers tendant à remplacer les premiers. Les logiciels qui reçoivent et transmettent les données servent à les valider, les stocker et à les visualiser. Après la mise en place des différents composants, une période de tests est indispensable entre les différents partenaires pour s'assurer que les transferts sont correctement effectués et que les messages EDI sont conformes aux normes fiscales.

Et David Mailliet souligne : « Notre logiciel métier génère un fichier de facture, transféré par FTP sur notre serveur interne dédié à la solution de Seeburger. La facture est alors traduite au format EDI et sa conformité aux règles définies par GS1 est vérifiée. Il faut, par exemple, que le champ de la TVA intracommunautaire soit présent. Ensuite, les données sont transférées grâce au réseau à valeur ajoutée Allegro ou de préférence en AS2, selon ce

CASTEL FRÈRES



Philippe Pipon, responsable informatique

« Un coffre-fort électronique est indispensable »

« Nous avons commencé par évaluer la possibilité de dématérialiser nos factures en interne. Développer une solution nous-mêmes était possible. Mais la DGI (Direction générale des impôts) demande l'accès aux factures pendant dix ans. Il nous fallait donc un coffre-fort virtuel pour garantir l'archivage et la disponibilité des factures pour la durée légale. CDC Arhinéo nous sert de tiers archiveur. Les factures peuvent être consultées sur la plateforme web d'EDT. Pour simplifier les processus nous avons également choisi le traducteur d'EDT. Notre logiciel métier est, pour l'instant, dupliqué sur sept sites différents, mais un seul héberge le traducteur et traduit les messages du logiciel métier en EDI. »

que nous demandent nos clients. » Le même protocole n'est en effet pas nécessairement utilisé pour toutes les transactions. « Nous utilisons le réseau à valeur ajoutée GXS pour les messages EDI autres que les factures dématérialisées, clarifie Philippe Pipon. Et nous effectuons un transfert direct par sFTP entre notre entreprise et EDT.

COCA-COLA ENTREPRISE



Jean-Noël Clémentine, responsable du service facturation

« L'organisation du projet avec Carrefour était tripartite »

« Nos deux entités ont collaboré avec notre prestataire, b-process. Nous aurions aussi pu avoir deux prestataires qui se seraient mis en relation pour échanger les flux de factures. Les équipes de b-process nous ont formés à leur plate-forme BillManager. Nous avons un expert EDI, qui gère les accès à la plate-forme, et cinq utilisateurs en interne. Tous les matins, le système nous renvoie un état des factures passées pendant la nuit. Carrefour demande, ainsi, à ce qu'il y ait toujours le numéro de commande sur la facture, si celui-ci manque, le flux dématérialisé part vers b-process et l'erreur est aussitôt renvoyée. Avec BillManager, nous pouvons faire de l'édition directe, ou visionner la facture en PDF. »

Il était important que les messages soient cryptés, ce qui est le cas avec le protocole sFTP. EDT est un peu notre réseau à valeur ajoutée pour les factures. » Christophe Charbonnier, quant à lui, n'utilise pas de réseau à valeur ajoutée, « le cahier de nos fournisseurs spécifie les champs et leur type à utiliser dans les messages EDI. La nature de

chaque information transmise est précisée. Nous utilisons le sFTP avec nos fournisseurs, et nous prévoyons d'utiliser le protocole AS2, mais celui-ci est plus compliqué à mettre en place ». Avec le FTP sécurisé, le logiciel scanne régulièrement le répertoire des fournisseurs pour vérifier si de nouveaux fichiers ont été déposés. « Nous

Ce qu'ils utilisent...

SOCIÉTÉ	SOLUTION CHOISIE	ÉDITEUR	COMMENTAIRES
Castel Frères	EIMA version 3	EDT	API disponible pour intégrer les fichiers archivés au système de GED de l'entreprise. Logiciel de coffres-forts électroniques incorporé. Restitution en XML ou en clair. EIMA est l'un des premiers logiciels à avoir été certifiés par les organismes comme GS1.
Coca-Cola	BillManager 4.4	b-process	Gestion en entrée des fichiers EDI et PDF. Archivage des factures pendant 10 ans avec le tiers archiveur CDC Arkhinéo. Interopérable avec la plupart des autres grandes plates-formes d'échanges par fichiers XML.
HF Company	BIS : Demat France Solution version 5.5	Seeburger	Support des formats de données et protocoles de l'EDI classique. EAI (Enterprise Application Integration) orienté processus. Plateforme J2EE, BPEL. Module TPM (Trading Partner Management) pour gérer les partenaires externes et leur connexion au système.
Massa Autopneu	Use it Flow version 4	Prologue	Dématérialisation des factures, des commandes, bons de livraison, accusés de réception, etc. Add-on pour SAP, Sage, Adonix, Divalto. Support des protocoles de communication FTP, Allegro, Hélios, e-mail, etc.

... mais il existe aussi

ÉDITEUR	SOLUTION	COMMENTAIRES
@GP	@GP Démat v. 1.0	Plate-forme web. Archivage des factures pendant 6 ans en double à la Caisse de dépôt et de consignation. Restitution des factures au format EDI ou imprimable.
Cegedim	Global Invoice Services v. 1	Fonctionnalités plus élaborées à la fin de la chaîne comptable au niveau du suivi bancaire et du règlement des factures. Support des formats EdiFact, XML, EANCOM, IDOC, CSV et des protocoles X400, AS2, e-mail, sFTP, X25.
Deskom	Pasrel v. 3.4	Fonctionnalités élaborées au début de la chaîne comptable au niveau du rapprochement des factures par exemple. Très orienté PDF signé.

HF COMPANY



David Mailet, responsable des projets informatiques

« Un serveur dédié à la dématérialisation de nos factures »

« Seeburger s'est occupé de l'installation sur notre serveur de leur solution BIS, du module BIS MT (Message tracking) et de la formation de notre équipe. Soit cinq jours de travail. AS2, le protocole synchrone d'échange des flux EDI devait être configuré et associé à BIS. Nous avons aussi écrit un script pour lancer automatiquement depuis BIS le protocole Allegro, associé au réseau à valeur ajoutée du même nom. A l'inverse d'AS2, Allegro ne fournit pas de code de retour d'erreur et n'est pas synchrone, mais certains de nos clients l'utilisent, nous devons donc l'installer. Toutes nos filiales européennes utilisent le même serveur, toutes les commandes sont centralisées puis redistribuées à leur destinataire. »

MASSA AUTOPNEU



Christophe Charbonnier, responsable informatique

« Le traducteur doit suivre la norme EDI fiscale »

« Un traducteur sert à convertir les données de la norme EDI vers un fichier de texte plat [en ligne]. Après traduction, Ce texte est transmis à la base de donnée interne de notre logiciel métier. La validité de la facture est vérifiée : le fournisseur existe-t-il, est-ce que le produit est disponible, est-ce que le prix modélisé correspond au prix indiqué ? Si la facture est invalide un opérateur la corrige manuellement. Dans le cas de la dématérialisation fiscale des factures la norme EDI doit être correctement implémentée par l'opérateur pour que les contrôles fiscaux se passent bien. Selon Prologue, le traducteur de Generix que nous utilisions au départ n'était pas conforme aux normes fiscales. »

L'AVIS DU CONSULTANT



Jacques Leret, d'Opus Conseil, cabinet spécialisé en dématérialisation

« Nous préconisons les documents électroniques signés. »

En alternative à l'EDI, les entreprises ont la possibilité depuis 2003 de transmettre des fichiers PDF avec signature électronique. Ce mode opératoire présente l'avantage de mieux matérialiser les échanges, de formaliser les procédures et de faire de l'archivage à partir de documents concrets. L'EDI est plus abstrait : un PGI parle à un autre PGI. Les factures ne sont vues que sous la forme de formulaire sur un écran. »

« Un tiers archiveur n'est pas obligatoire. »

N'importe quelle entreprise peut archiver légalement, à condition de respecter les conditions de durée de vie, d'accès et de sécurité des documents. Dans le cas d'une dématérialisation fiscale, l'administration fiscale a besoin de savoir exactement comment les factures sont dématérialisées, signées, envoyées et comment elles lui seront restituées. Elle détaille les obligations dans son instruction 13L. »

n'avons jamais eu un problème avec ce système de transfert, apprécie Christophe Charbonnier. Nous avons installé un serveur sFTP, et nos partenaires ont mis en place un certificat numérique pour s'authentifier. Cette opération est le seul point délicat de l'installation, mais ils maîtrisaient l'opération. »

Lors de la réception des données EDI, celles-ci sont assemblées pour créer un document facture. « Pour chaque facture, nous envoyons un message classique EDIfact vers la plate-forme b-process qui le récupère et restitue la facture sous forme lisible pour tout le monde, distingue Guy Gerbeaux. Le logo est incorporé à ce moment-là, pour éviter de l'envoyer à chaque fois. Le fichier XML créé sur la plate-forme est ensuite sauvegardé deux fois dans deux endroits différents pour Carrefour et Coca-Cola Entreprise. »

LES ÉCUEILS

Être précis dans les données des factures

L'un des principaux freins au déploiement provient de la qualité de la facture. Les données doivent être précises, et celles qui sont obligatoires ne doivent

pas manquer. Philippe Papon expose ainsi : « Nous partions d'un prix unitaire trop précis et dans le calcul de la facturation nous n'utilisions pas un nombre suffisant de décimales. A l'autre bout de la chaîne, quand le calcul était refait sur le serveur d'EDI les arrondis ne tombaient pas juste. » Mais les problèmes sont plus souvent organisationnels que techniques. Guy Gerbeaux l'atteste : « Il a fallu se mettre d'accord avec Carrefour sur la manière d'utiliser le numéro de commande, le retour produit, le retour palette, les remises, mais techniquement nous n'avons pas eu de difficultés majeures. D'autres obligations étaient légales comme le numéro de TVA intracommunautaire. » Et Jean-Noël Clémentine poursuit : « Les rares erreurs observées avec le système actuel surviennent quand notre service rajoute un nouveau champ sur la facture et oublie de demander à b-process de l'inclure dans son système. » Une collaboration importante entre les différents partenaires est en effet indispensable, notamment lors des tests des flux EDI pour être sûr de leur validité fiscale. Un expert EDI est souvent nommé en interne pour garantir la vali-

dité des messages. Dans le cas d'entreprises dématérialisant leur facture et ce, à l'échelle européenne, les technologies appliquées dans chaque pays peuvent demander des adaptations. David Mailet fournit une explication concrète, ainsi, « en Espagne une fonction en Java a dû être rajoutée pour intégrer le certificat dans le message EDIfact en plus de la signature. Et nous travaillons en ce moment sur le cas du XML utilisé au Portugal ». Un autre point se révèle difficile à gérer : les solutions d'archivage dans le cas de solutions hébergées en interne par les entreprises. Utiliser un tiers archiveur est onéreux, mais plus simple que de s'en occuper soi-même. David Mailet atteste : « Pour l'instant, nous archivons sur un système de fichiers normal, mais nous recherchons une solution plus évoluée. »

Les projets de dématérialisation fiscale des factures semblent en augmentation. Guy Gerbeaux en évoque les raisons : « Il y a de moins en moins de contraintes de la part de l'administration fiscale, donc nos clients se mettent de plus en plus à la dématérialisation. Avant la directive européenne de 2005, les

serveurs où transitent et où sont stockées les factures devaient ainsi être en France, mais ce n'est plus obligatoire. » Et David Mailet constate : « La plupart de nos clients veulent passer en dématérialisation, nous avons quasiment un projet par mois. Ils se réduisent souvent à un paramétrage EDI avec certaines filiales, et vont assez vite. » ■

MARIE JUNG

STATION DE TRAVAIL. PRODUIT : LENOVO THINKSTATION D20.

Un supercalculateur caché dans une station de travail

Lenovo nous offre deux surprises pour le renouvellement de ses Thinkstation. La première, c'est qu'elles ne fonctionnent plus exclusivement avec des accélérateurs graphiques nVidia Quadro. Désormais, on pourra aussi les commander avec des cartes ATI Firepro. Un choix appréciable concernant certaines applications qui se révèlent bien plus

à l'aise avec les accélérateurs graphiques d'AMD.

Seconde surprise, l'ajout du coprocesseur mathématique Tesla C1060. Rappelons qu'avec ses 240 cœurs travaillant en parallèle, cet accélérateur nVidia transforme le plus banal des PC en supercalculateur personnel. Les performances annoncées par nVidia sont ahurissantes : 1 Tflops, soit dix fois plus que ce que l'on pourrait obtenir avec deux Xeon quadricœurs.

Des applications à recompiler

L'objectif est, pour un ingénieur, de ne plus avoir à réserver du temps machine sur un supercalculateur pour effectuer des opérations mathématiques intenses. Il les réalisera directement



OPTIMISATION. Malgré son esthétique austère, la station de travail Thinkstation D20 bénéficie d'une conception et d'une ergonomie hors pair.

sur sa station de travail avec des temps de réponse décents.

Reste qu'avant de tirer parti de ces performances, il faudra recompiler ses applications avec les bibliothèques nVidia Cuda. Cette option étant facturée pas loin des 10 000 euros, le jeu peut parfois en valoir la chandelle.

Ces deux surprises mises à part, les dernières Thinkstation reprennent le schéma classique : plus de performances et une meilleure efficacité énergétique

avec la dernière génération de processeurs. Lenovo a aussi fait un effort pour rendre ses machines plus écologiques. Elles utilisent 50 % de matériaux recyclés et sont estampillées Greenguard et Energy Star 5.0. Mais, surtout, elles sont beaucoup moins bruyantes que celles de la génération précédente en n'émettant que 27 db en fonctionnement standard. Du coup, on pourrait même les laisser trôner sur les bureaux. ■ ANICET MBIDA

CARACTÉRISTIQUES

ThinkStation D20 de Lenovo : jusqu'à deux processeurs Xeon X5570 ou W5580 quadricœurs 3,2 GHz. 12 emplacements mémoire, jusqu'à 96 Go de RAM, contrôleur SAS, cartes nVidia ou ATI, option coprocesseur Tesla C1060 de nVidia et jusqu'à 1 To de disque. Certifiée Windows Vista et Red Hat Enterprise Linux 5.2.

PRIX

A partir de 1 550 € ht.

PRINCIPAUX CONCURRENTS

Apple, Carry, Dell, et HP.

POSTE DE TRAVAIL.

Client léger pour bureau virtuel

Le V10L de Wyse est un terminal client léger compatible ICA-RDP et optimisé pour les sessions en environnement VMware VDI. Doté d'un processeur Eden (800 MHz) et du système Thin OS, il démarre quasi instantanément et consomme peu. Il s'administre à distance avec Device Manager, fourni en standard. Prix : 280 €.

Encore plus
d'infos
infrastructure
sur notre site

www.01informatique.fr

SERVEURS. PRODUITS : PROLIANT DL360 ET DL380.

HP renforce le contrôle énergétique de ses serveurs deux voies

Comme ses concurrents, HP a profité de l'arrivée des processeurs quadricœurs Xeon 5500 d'Intel pour annoncer sa nouvelle génération de serveurs deux voies physiques. Dans l'ensemble des modèles disponibles (11 au total, en lame, tour et rack), examinons les Proliant DL360 G6 et DL380 G6.

Polyvalents, au format 1 et 2 U (ce dernier offre plus d'espace de stockage interne et de connecteurs d'extension), ils assurent toutes les tâches informatiques courantes, serveurs d'infrastructures, nœuds de calcul, serveurs de bases de données ou applications de tailles moyennes, plateformes de virtualisation. Outre les avancées dues à Intel – dou-

blement des capacités mémoire, disparition du bus frontal au bénéfice de la technologie QPI, optimisation de la consommation – HP met l'accent sur les fonctions de contrôle énergétique.

Des modules au choix

L'armada de capteurs, 32 au total, remonte des informations de température et d'activité afin de moduler la vitesse des ventilateurs. Autre innovation, bien qu'il soit profondément choquant que l'initiative n'ait pas été prise il y a quinze ans, HP a développé une famille de blocs d'alimentation de format standardisés (abusivement nommés « universels », c'est-à-dire recyclables et échangeables entre serveurs HP, et

CARACTÉRISTIQUES

Proliant DL360 et 380 de HP : serveurs deux voies physiques avec puces 2-4 cœurs Xeon 55xx, jusqu'à 144 Go de mémoire, connecteurs d'extension PCI-e (2-6 selon le modèle), 8 ou 16 disques SAS SATA derrière le contrôleur Raid, 2-4 ports Gigabit Ethernet, alimentations et ventilations redondantes.

PRIX

DL360 (1 processeur quadricœur, sans disque) : 1 699 €. DL380 (1 Xeon quadricœur, sans disque) : 2 160 €.

PRINCIPAUX CONCURRENTS

Poweredge R610 (1 U) et Poweredge R710 (2 U) de Dell.

disponibles en puissance 460, 750, 1 200 W, et en rendements gradués (jusqu'à 92 %). Selon ses priorités, l'utilisateur pourra choisir le module le plus adapté à ses besoins et à son budget. ■

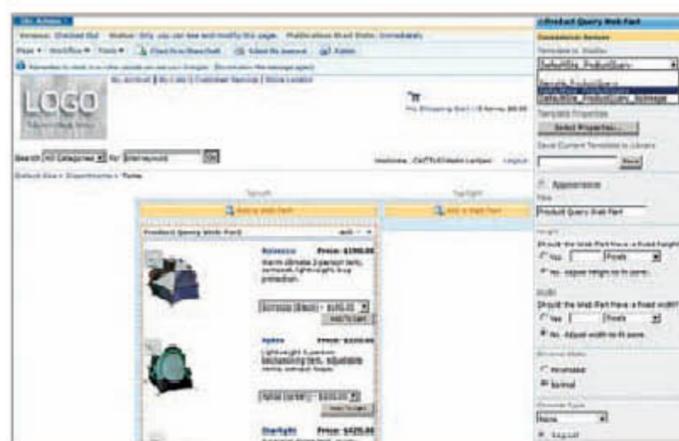
RENAUD BONNET

COMMERCE ÉLECTRONIQUE. PRODUIT : COMMERCE SERVER 2009.

Des modules spécifiques accélèrent la mise en œuvre du logiciel d'e-commerce de Microsoft

Microsoft associe Commerce Server (CS) 2009 à son portail Sharepoint Server. Selon l'éditeur, cette version de CS 2009 nécessite moins de développements. Une trentaine de nouveaux modules prêts à l'emploi (webparts) servent à afficher des catalogues, à gérer les profils utilisateurs ou à éditer les caractéristiques des produits directement depuis le portail. Ainsi, le

module Catalogue produit présente des miniatures correspondant aux images, et fournit les propriétés d'un objet. De son côté, le module de commande sert à ajouter des produits au panier puis à les gérer. Enfin, celui dédié aux profils utilisateurs facilite l'établissement de listes d'adresses, et prend en charge les procédures de récupération de mots de passe.



MODULES. Les propriétés des webparts d'un site géré par CS 2009 sont modifiables via le portail Sharepoint Server ou sa variante Sharepoint Services.

CARACTÉRISTIQUES

Commerce Server 2009 de Microsoft : logiciel d'e-commerce multicanal administrable à partir de Sharepoint. Embarque le framework .Net 3.5 et le moteur de restitution SQL Reporting Services.

PRIX

21 751 € en version Enterprise.

PRINCIPAUX CONCURRENTS

Commerce Suite 9 d'ATG, Websphere Commerce 6 d'IBM et Cameleon 7 d'Access Commerce.

Faciliter l'accès mobile

Autre évolution, l'utilisateur a désormais la possibilité d'ajouter des commentaires et d'attribuer des notes à un produit. En matière de géolocalisation, Microsoft met à disposition un module pour intégrer une carte géographique détaillée au sein d'un site de réservation d'hôtels,

par exemple. Celui-ci s'appuie sur le service Virtual Earth de l'éditeur.

Par ailleurs, la plate-forme Commerce Server 2009 s'équipe d'une API destinée aux terminaux mobiles. Développée par l'éditeur canadien Cactus, elle limite le développement de code spécifique afin d'utiliser les principaux appareils mobiles du

marché. De plus, la plate-forme de commerce électronique de Microsoft prend en charge l'environnement d'exécution .Net 3.5, facilitant ainsi la programmation depuis Visual Studio. Enfin, un gestionnaire de thèmes aide à personnaliser l'apparence du site par simple sélection. ■

JONATHAN CHARTON

GRC. PRODUIT : VERTICALS FOR FINANCIAL EDITION.

La gestion des courriels entrants s'adapte au secteur financier

Malgré son potentiel marketing et commercial, la communication par e-mail entre le client bancaire et son établissement s'avère encore peu développée. En effet, les solutions de messagerie classiques manquent de fonctions de sécurité, de supervision et de traçabilité, indispensables au développement industriel de ce canal d'échanges. C'est pourquoi Eptica, spécialiste de la gestion des courriels entrants, verticalise son offre OCI3 pour le secteur financier.

Grâce à cette application, les clients peuvent envoyer, depuis un portail personnel, un courriel sécurisé sur le site de la banque. Le-mail est analysé puis routé vers un centre de contact ou un

conseiller en agence, selon des règles métier sophistiquées et configurables. Le conseiller peut recevoir des alertes sur les messages entrants via sa boîte de réception Microsoft Outlook ou Lotus Notes, puis répondre directement ou depuis l'interface d'Eptica.

Des outils de productivité intégrés

Le conseiller dispose d'outils de productivité, telle une base de connaissances censée faciliter la réponse. Il peut aussi choisir une gestion en escalade via un workflow. Il est possible d'inclure des éléments contextuels issus d'autres applications de GRC dans l'e-mail de réponse. En outre, la solution

CARACTÉRISTIQUES

Verticals for Financial Edition d'Eptica : logiciel de traitement des messages entrants dédié au secteur financier, fondé sur une technologie Java/Java EE. Accepte la plupart des bases de données et serveurs d'applications.

PRIX

De 300 000 € à 1 M€ selon la taille du réseau.

PRINCIPAUX CONCURRENTS

Interaction Center d'Akio, eGain Service d'eGain Communications, Secure Messaging de Kana, et CRM Suite de Rightnow.

facilite la gestion des absences en faisant suivre les courriels par un autre conseiller.

Déjà déployée auprès des 16 000 conseillers du Crédit Agricole Atlantica, l'application pourrait être déclinée pour d'autres secteurs, telle la grande distribution. ■

BORIS MATHIEUX

GESTION DE CONTENU.

Un portail documentaire en Flex

Grâce à Flex, la plate-forme GED Ineos, de Neosco, gagne en simplicité pour les tâches d'acquisition, de classement et de recherche de documents. Le logiciel gère le courrier, les documents bureautiques ou techniques, ainsi qu'une photothèque, et accède à des données structurées. Prix : de 2 500 à 28 500 € ht.

Encore plus
d'infos
applications
sur notre site

www.01informatique.fr

FILTRAGE. PRODUIT : SPAMICID.

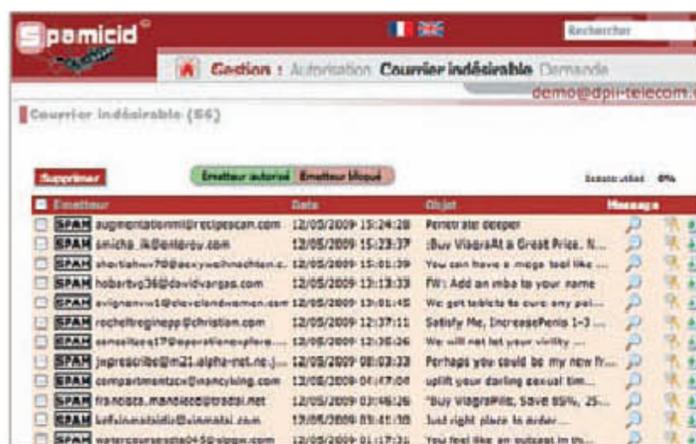
DPII rejoint Mail In Black sur le marché des antispams à identification préalable

Spamicid est un service d'antispam hébergé qui fonctionne par rejet des contacts que l'utilisateur ne connaît pas. Les e-mails sont autorisés après identification de l'expéditeur. Ce logiciel développé par DPII pour des besoins internes a été repackagé et commercialisé sous forme de service. DPII, qui assure aussi le rôle de relais de messagerie, a ainsi redimensionné sa surface d'hébergement, câblée en fibre optique : chaque

entreprise cliente se voit attribuer une lame IBM sous Windows Server 2003. A contrario de son concurrent Mail In Black, DPII ne prévoit pas de version sous forme d'appliance installée chez le client, tout comme la validation systématique de l'expéditeur n'est actuellement pas débrayable.

Un fonctionnement en deux étapes

L'intégralité du domaine et des boîtes mails qui l'accompagnent sont d'abord branchées chez DPII en mode passif, afin que Spamicid apprenne, sur une période conseillée d'un mois, la base de contacts réguliers de l'entreprise. Puis, le gardien est activé, il est alors impossible de recevoir un mail tant que l'expéditeur ne s'est pas identifié en



PARAMÉTRAGE. L'utilisateur valide ou non les mails en quarantaine. Il peut aussi personnaliser le message d'identification envoyé aux nouveaux correspondants.

remplissant un formulaire qui sera validé par le destinataire. Tout envoi à un nouveau contact l'enregistre automatiquement dans la liste blanche. On peut aussi autoriser un domaine complet. L'antivirus NOD32 est mis en place sur le serveur du client. L'administration du service s'opère via une interface web : pour l'administrateur, qui

y gère tous les profils inscrits, comme pour l'utilisateur, qui choisit la langue d'affichage et la façon dont ses archives de spam sont nettoyées. Si Spamicid alloue au départ 1 Go d'archives de spams par utilisateur, l'éditeur estime qu'en fonctionnement courant seuls 50 à 100 Mo seront sollicités par cet espace de quarantaine. ■ STÉPHANE BELLEC

CARACTÉRISTIQUES

Spamicid de DPII : service d'antispam hébergé avec système de liste blanche par enregistrement des contacts (système automatique pour les destinataires et interactif pour les expéditeurs).

PRIX

189 € par mois (50 utilisateurs), serveur dédié et antivirus. 1 € par boîte en plus.

PRINCIPAUX CONCURRENTS

Mail In Black.

LAN.

Un convertisseur équipé du PoE

Conçu par Allied Telesis, le boîtier AT-PC2002/PoE convertit un signal afin qu'il puisse transiter entre une connectique Ethernet cuivre et de la fibre optique. Il dispose d'un emplacement miniGbic accueillant un module SFP, de façon à assurer la connexion vers tous les standards optiques. Prix : 300 €.

Encore plus d'infos réseaux et sécurité sur notre site

www.01informatique.fr

ADMINISTRATION. PRODUIT : PORTIQ.

Cartographier automatiquement tous les commutateurs du réseau

PortIQ fournit en temps réel et de façon historisée une visibilité sur les ports des commutateurs composant le réseau d'une entreprise. Fabriqué par Infoblox, ce boîtier découvre automatiquement les switches et remonte des informations telles que le nom d'un équipement connecté, son adresse IP, son numéro de VLAN, la vitesse du port qu'il utilise, etc. Les équipements en question sont les téléphones IP, les bornes sans fil, les ordinateurs, les imprimantes... Ainsi, PortIQ permet de cartographier la disponibilité des ports, l'usage qui en est fait et leur taux d'utilisation. Objectif : optimiser l'exploitation des commutateurs et par conséquent le ROI associé. Au-delà des caractéristiques

techniques de connexion aux commutateurs, PortIQ sert à identifier les problèmes de configuration ou de fonctionnement et à localiser les machines concernées. L'appliance d'Infoblox se contente de remonter les informations à l'administrateur : elle ne donne pas la possibilité de mener des actions sur le réseau.

Corréler services et infrastructure

Pour une découverte automatique des commutateurs du réseau, il suffit d'indiquer l'adresse IP de l'un de ces commutateurs (de cœur de réseau, par exemple) à PortIQ. Ensuite, le boîtier gère seul la découverte des autres. Les remontées d'informations sont

CARACTÉRISTIQUES

PortIQ d'Infoblox : boîtier de découverte de commutateurs. Constructeurs supportés : Cisco, HP, 3Com, Extreme Networks. Vitesse de balayage maximale : 80 ports par seconde. Capacité de traitement maximale : 320 000 ports, deux interfaces LAN, et un port de management Gigabit Ethernet.

PRIX

A partir de 14 770 €.

PRINCIPAUX CONCURRENTS

Cisco et Nagios.

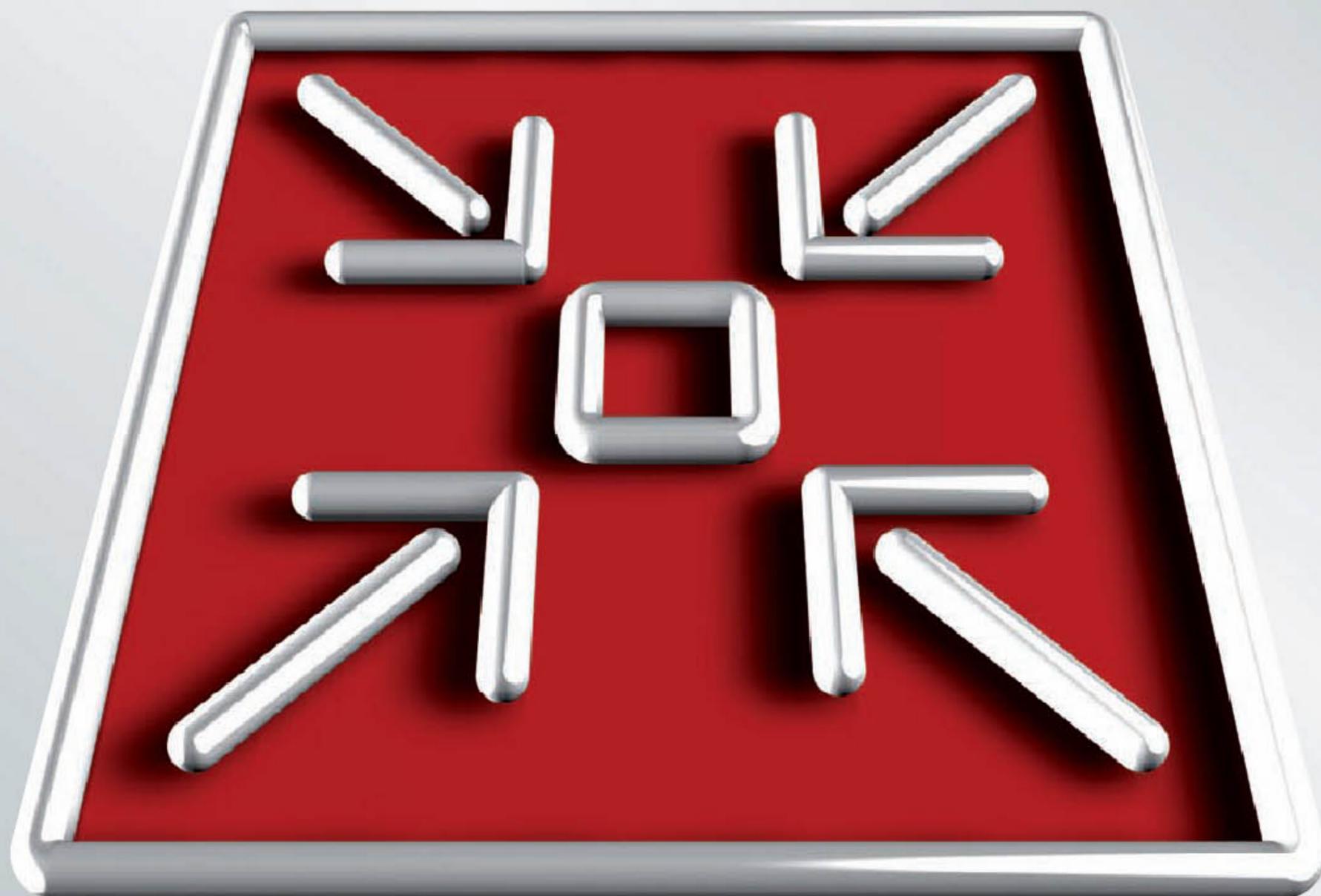
réalisées via les protocoles SNMP, CDP (propre au matériel Cisco) et LLDP. PortIQ s'utilise seul ou peut compléter les solutions de gestion des services d'infrastructures réseaux d'Infoblox comme le DNS, le DHCP ou encore la gestion des adresses IP. ■

EDDYE DIBAR

Journées
01

MERCREDI 24 JUIN 2009
Centre Étoile Saint-Honoré – Paris

Inscription : www.01net.com/journees01/convergence



LES DÉFIS DE LA
CONVERGENCE

ToIP, mobilité, sécurité...
Les offres orientées web enfin matures?

Vous souhaitez devenir partenaire de cette journée :
contactez Georges Pinheiro au 01 44 25 30 34

« J'ai choisi l'indépendance

Alors qu'il était chef de projet chez Reuters, Nicolas Martignole a refusé une promotion et a fondé sa société de conseil, en misant sur sa double compétence Java et financière.

Li aime à se définir comme un agitateur technique. A la lecture de son parcours professionnel, cela se comprend. Après avoir travaillé pour le compte d'une web agency, il a rejoint une start up éditrice de logiciels puis l'agence de presse Reuters où il a occupé diverses fonctions. A 33 ans, le curriculum vitae de Nicolas Martignole est déjà bien étoffé. Il mêle les compétences fonctionnelles en finances, la maîtrise méthodologique avec la méthode agile Scrum et l'expertise technique autour du langage Java. L'année dernière, il a préféré se lancer dans l'aventure et devenir indépendant plutôt que de gravir la pente dorée, et parfois glissante, du management.

Une expertise valorisée par le réseau social LinkedIn

Il a pourtant eu l'opportunité, alors qu'il pilotait le développement d'un framework propriétaire chez Reuters, de monter dans la hiérarchie. « Soit je prenais la place de mon manager pour encadrer 18 personnes, soit je restais à ma place », se rappelle-t-il. Ses contacts avec d'autres indépendants l'amènent à opter pour une troisième voie. « Je ne voulais pas faire le passe-plat entre la direction et les salariés », explique-t-il. Ses connaissances au sein des cabinets de conseil parisiens le poussent vers la création de sa propre structure : Innoteria, une EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) de conseil et d'architecture dans la finance.

Sa double compétence Java et finance est un atout. Il le sait, mais il fait néanmoins attention à bien s'entourer pour verrouiller

NICOLAS MARTIGNOLE,

CRÉATEUR DE LA SOCIÉTÉ DE CONSEIL INNOTERIA



JIM WALLACE

« En étant salarié, je n'aurais pu multiplier les déplacements et les conférences »

la bonne marche de son projet. C'est l'une de ses connaissances travaillant dans le cabinet IT Computer Future qui l'aide à décrocher son premier gros contrat chez BNP Paribas. Ce type d'intermédiaire, qui se charge de trouver des missions pour les indépendants, est sécurisant. « On ne doit adopter le statut d'indépendant sans avoir au préalable un accord pour une mission », affirme même Saadi Oughlis, consultant senior chez Computer Future. Il conseille d'atten-

dre d'avoir été sélectionné avant de déposer ses statuts.

Ainsi, dès septembre 2008, Nicolas Martignole s'attache à moderniser une plateforme financière de la banque et à s'occuper de son architecture technique en Java, sans pour autant négliger la partie fonctionnelle. Sans le savoir, il est également choisi par un client pour ses compétences en gestion de projet selon les méthodes agiles. « Mon recruteur connaissait déjà mes qualifi-

plutôt que le management >>

Son parcours

1997 : diplômé de l'Ecole supérieure d'ingénieurs en électronique et électrotechnique (Paris).

De 1997 à 1999 : il réalise plusieurs sites web en tant que développeur chez Coplanet.

De 1999 à 2003 : chef de projet technique chez Dotvision.

2003 : il entre chez Reuters et occupe successivement les postes de développeur senior et de chef de projet.

Août 2008 : il fonde Innoteria.

Ses conseils

Solliciter les CCI. Les chambres de commerce et d'industrie aident à accélérer les démarches administratives.

Se faire aider d'un expert-comptable. C'est important au moment de la création de l'entreprise. Pour en trouver, visiter le site Freelance.net.

Faire le deuil de l'esprit salarial. Lorsque l'on devient indépendant, il faut oublier le schéma traditionnel par lequel on est passé précédemment car tout est différent. Il est intéressant de rencontrer des indépendants pour se renseigner et ne pas se lancer sur un coup de tête.

L'AVIS DU COACH

Jean-Luc Lechemia,
de Links Ressources



Être porteur d'un projet de vie

Travailler sur ses valeurs. En programmation neurolinguistique, ce qu'a fait Nicolas Martignole s'appelle un non-alignement. La personne doit au préalable définir sa propre hiérarchie de valeurs, dresser les avantages et les inconvénients de la situation pour pouvoir faire un tri et avoir une vision claire de ce qu'elle veut devenir. Lorsque l'on se lance en indépendant, il faut être conscient de ce que l'on abandonne et être totalement en phase avec soi-même. Mieux vaut être très clair avec son désir et savoir se vendre pour dénicher les bonnes missions.

Consacrer du temps au développement personnel. C'est une valeur importante et un bénéfice secondaire quand on ne souhaite pas s'inscrire dans un modèle hiérarchique. Les déplacements dans les conférences que peut faire Nicolas Martignole, le sentiment d'épanouissement dans le travail font partie de ce développement.

Exercer des qualités de leadership, très demandées. Dans le management non hiérarchique, comme c'est le cas ici, il faut être capable de mener ses troupes sans capacité de sanction ni de promotion. Il n'y a pas de recette universelle. La seule condition importante, c'est d'être porteur d'un projet de vie et d'avoir l'énergie nécessaire pour ce passage qui est difficile.

SI ÇA VOUS TENTE...

Les profils concernés

Au fil des années, de nombreux informaticiens ont choisi ou ont dû se résoudre à devenir indépendant. Fin 2005, sur les 366 000 personnes travaillant dans l'informatique, 8,5 % étaient des indépendants, selon l'Insee. Un chiffre qui a bondi de 26 % entre 2003 et 2005.

Créer une EURL

Toute personne physique peut créer une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) avec un apport de capital minimum symbolique d'un euro (mais il est conseillé de fixer ce montant en fonction des exigences du projet). L'EURL est soumise aux mêmes règles qu'une SARL. Il est facile de passer de la première à la seconde.

Les démarches à accomplir

La rédaction de statuts est obligatoire. La nomination de l'associé unique est fixée dans les statuts ou par acte séparé. Lors de la création d'une EURL, un modèle de statuts type est remis gratuitement par le centre de formalités des entreprises ou par le greffe du tribunal de commerce qui reçoit la demande d'immatriculation de la société. Après signature des statuts, ceux-ci seront envoyés au bureau d'enregistrement du centre des impôts du ressort du siège social de l'EURL créée. Une déclaration de conformité est alors rédigée par l'associé et une demande d'immatriculation au registre de commerce obligatoirement déposée.

« cations sur Scrum grâce au réseau social LinkedIn, explique-t-il. Mais il m'a demandé de les utiliser pour piloter une équipe de quatorze personnes que bien plus tard. »

Il apprécie ce statut d'indépendant qui lui donne l'opportunité de s'impliquer dans toutes sortes de projet. Car, en bon agitateur, il a de multiples centres d'intérêt et de nombreux projets à alimenter. « En étant salarié dans un cabinet de conseil, je n'aurais certainement pas pu faire autant de déplacements

et participer à autant de conférences que je le fais maintenant », remarque-t-il. La veille technologique qu'il doit effectuer n'est pas une contrainte, mais plutôt une motivation. En plus d'être l'auteur d'un blog, il participe à des conférences sur Java, comme la célèbre Devvoox, et contribue aussi aux réunions du groupe d'utilisateurs Java de Paris ainsi qu'à celui sur Scrum. Le milieu professionnel dans lequel il exerce « brasse beaucoup d'argent » et il s'en amuse :

« La finance, c'est Disney, lance-t-il. On peut avoir accès à quantité d'outils de toutes sortes : des applications, des mathématiques, du traitement de données. » Pas de doute donc, Nicolas Martignole ne regrette pas son choix. Il prévoit même d'embaucher plusieurs collaborateurs. Et si jamais il ne parvient pas à développer son affaire comme il le souhaite, il n'exclut pas de retourner, un jour, travailler comme salarié. ■

JONATHAN CHARTON

Comment...

... Valeo pilote une inform

Ce sont les DSI des différents sites qui évaluent le niveau de maturité des SI locaux en fonction des priorités du groupe. Celles-ci sont récapitulées dans un référentiel central.

LE PROBLÈME

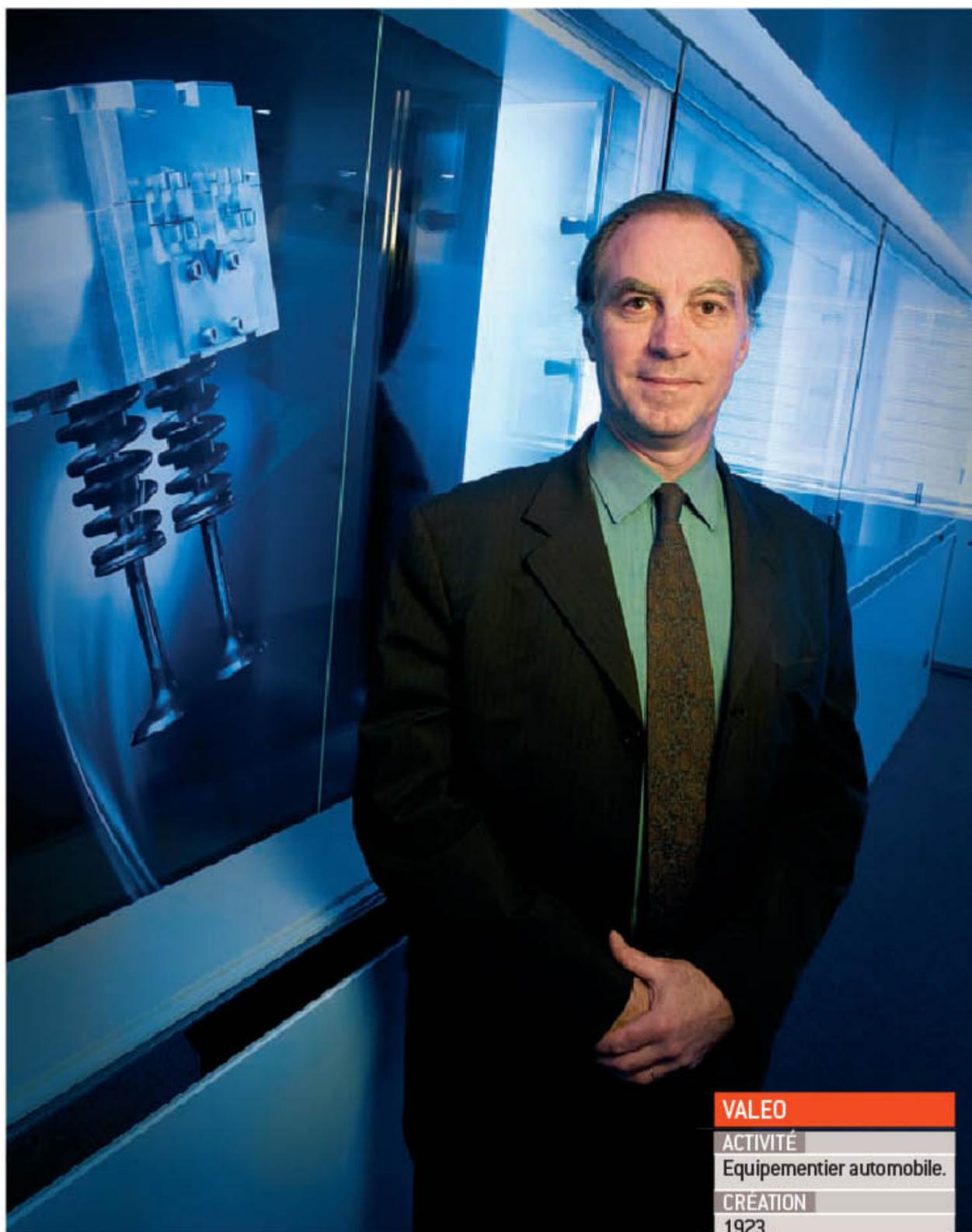
Valeo possède quelque 200 sites éparpillés à travers le monde et organisés par lignes de métier. Chacun d'eux dispose d'une certaine autonomie de moyens et de résultats. Cela se vérifie, y compris au sein des DSI locales qui se doivent néanmoins de mettre en place et d'appliquer la stratégie informatique établie au siège.

LA MÉTHODE

1 Mise en place de l'approche « 5 steps »

Les standards du groupe sont exposés dans des roadmaps. Sept d'entre elles concernent la DSI : pour SAP, la gestion de la logistique, la sécurité... Chacune est divisée en thèmes, eux-mêmes composés de plusieurs leviers d'actions. A chaque levier d'action est attribué un niveau d'avancement, noté de 1 à 5. C'est le cœur de la méthode « 5 steps ».

Au niveau 1, on structure le besoin, au niveau 2, il est traduit en actions à mener. Le niveau 3 est l'établissement de la solution, le niveau 4 la progression et le niveau 5 l'amélioration. Pour une DSI, les leviers d'actions concernent aussi bien les applications et les données, que les rapports avec les fournisseurs et prestataires ou la collaboration avec les métiers. Lors du rachat d'une société « *la culture Valeo est transmise efficacement grâce à ses roadmaps qui séquent les bonnes idées en étapes logiques, apportant un gain industriel* », souligne François Blanc, le DSI groupe.



François Blanc, DSI du groupe Valeo

« La culture Valeo est transmise efficacement grâce à des roadmaps qui séquent les bonnes idées en étapes logiques »

2 Les DSI des sites s'évaluent eux-mêmes

En pratique, le responsable d'usine confie la roadmap informatique au DSI du

site. Il peut aussi lui fixer un objectif, du type « être au niveau 4 d'ici à la fin de l'année en sécurité », note François Blanc. Au fur et à mesure de l'avancée des travaux, le DSI d'usine s'approprie la roadmap et la suit. « Sur le fond, la méthode est bénéfique », juge

VALEO

ACTIVITÉ

Équipementier automobile.

CRÉATION

1923.

IMPLANTATION

121 sites de production et 61 centres de R&D répartis 27 pays.

CA 2008

Près de 10 Md€.

EFFECTIF

51 000 collaborateurs.

JIM WALLACE

atiquie décentralisée

un ex-DSI d'un site de Valeo. Les opérationnels, dont les DSI locaux, peuvent proposer des améliorations. « On en reçoit environ une par mois », estime François Blanc. « Mieux valait se grouper à plusieurs sites ayant le même problème pour faire passer une évolution », nuance l'ancien DSI de site. Au sein de l'outil, le responsable informatique évalue le niveau où se situe, selon lui, le système d'information pour chacun des leviers d'action. Une moyenne comprise entre 1 et 5 est ensuite calculée à partir des notes affectées à chacun des leviers d'action et ce, pour chacune des sept roadmaps. L'ancien DSI de site se rappelle que, dans sa branche « des comités de pilotage étaient réunis mensuellement pour s'approprier la roadmap et harmoniser nos auto-évaluations ».

3 Comparer dans le temps et entre sites

L'outil centralise la notation de chacun des sites pour toutes les roadmaps. Le management voit ainsi toutes ses usines dans son outil de reporting. Et la manière dont chacune des roadmaps évolue. Il arrive qu'il y ait régression subite dans le niveau d'avancement : cela peut indiquer que la roadmap, jugée peu adaptée, a été remplacée par une nouvelle. Et les DSI sur site peuvent se situer par rapport aux autres : un graphe présente l'avancement pour chacune des roadmaps, ainsi que la moyenne des sites, et le meilleur niveau d'avancement constaté. Certains voient leur retard, d'autres se félicitent d'être bien placés. Tous les trois mois, des « awards » sont décernés. Mais le groupe analyse aussi les risques en identifiant les derniers, « qui correspondent souvent aux entités nouvellement rachetées », nuance François Blanc. Pour l'ancien DSI de site, « nous ne nous challengions pas les uns les autres, mais on s'attachait au niveau fixé par le groupe ». Si l'ensemble des notes reste faible sur un sujet, ce dernier devient un problème à l'échelle de l'entreprise.

4 Améliorer la pertinence des audits

Avoir une bonne note dans la roadmap n'est pas que synonyme d'excellence car cette méthode se base sur l'auto-évaluation. Ainsi, dans le cas d'une roadmap sur la logis-



L'AVIS DU CONSULTANT

Jean-Pierre Corniou, directeur général adjoint de SIA conseil, cabinet spécialisé en conseil en management
Ancien directeur d'EDS France et DSI de Renault, ex-président du Cigref.

« Valeo connaît le problème de la diffusion d'objectifs top-down dans une structure multinationale et multiculturelle.

Valeo exploite le modèle de maturité à cinq niveaux, dont le formalisme emprunte utilement les éléments que l'on retrouve dans d'autres outils, comme Cobit ou CMMI, ou l'outil de pilotage de la qualité EFQM. »

« Si le formalisme de la méthode est classique, cohérence, stabilité et adaptation à la culture d'entreprise sont sa force.

La méthode crée un langage commun rigoureux – chaque équipe managériale peut s'évaluer. Pour éviter l'accoutumance, Valeo fait évoluer son niveau d'exigence via diverses versions de ses roadmaps. La DSI n'est pas seule face aux autres directions du groupe car elle utilise les mêmes outils. Ce système efficace rend cohérent les SI et les autres politiques sectorielles avec les mêmes outils et les mêmes rythmes. »

Les « roadmaps » de Valeo

L'ORIGINE DE LA MÉTHODE

- L'approche mise en œuvre par Valeo a été conçue en collaboration avec la société française 5 steps, qui partage ses locaux avec M&M Consulting.

LE PÉRIMÈTRE

- Les roadmaps définissent la stratégie opérationnelle de l'équipementier dans tous les domaines de l'entreprise. Il y a une soixantaine de roadmaps, dont sept pour la DSI. Au siège, 300 personnes écrivent les roadmaps, tout en exerçant leur cœur de métier (achat, finance, ressources humaines...). Environ 1 500 à 2 000 personnes servent de relais dans les 200 sites du groupe.

L'HISTORIQUE CHEZ VALEO

- 1994 : première roadmap réalisée à partir de papier. Problème pour les remontées d'information du terrain.
- 2004 : début d'une méthodologie « 5 steps » complète, avec un outil web.
- 2005 : troisième génération de roadmaps.

L'OUTIL INFORMATIQUE SOUS-JACENT

- Le logiciel utilisé par Valeo a été développé par Cassini Solutions (membre du Groupe M&M Consulting), avec une interface web.

tique, le taux d'incidents est censé descendre au fur et à mesure que l'on se rapproche du niveau 5. On peut représenter la position de chaque usine dans un graphe, avec en abscisse le niveau d'avancement et en ordonnée le taux d'incidents. Les points éloignés du nuage de points central semblent anormaux : un site qui aurait peu avancé dans sa roadmap, mais compte peu d'incidents, en oublie-t-il ? Un site proche du niveau 5 avec un fort taux d'incidents a-t-il correctement

déployé sa roadmap ou s'est-on contenté de remplir des cases dans l'outil ? Dans les deux cas, un audit peut alors être commandé. « Cela aide à cibler les audits sur les sites à risque. Le rôle des auditeurs change : ils assistent le site sur tel ou tel livrable, analyse François Blanc. Faire l'audit et voir qu'on est dans le rouge participe à anticiper un problème industriel. » L'audit évalue la conformité à la roadmap et aboutit à une note sur 100. ■

PIERRE HARDOIN

* Formation

Des prépa littéraires en école d'ingénieurs

Diplôme d'ingénieur en informatique en formation initiale de l'Ensim (école publique dépendant de l'université du Mans). Cours de trois ans.
<http://ensim.univ-lemans.fr>

L'Ensim (Ecole nationale supérieure d'ingénieurs du Mans) ouvre une spécialité informatique en septembre prochain, où dix places, soit 20 % des effectifs, seront réservées à des étudiants ayant suivi une prépa littéraire khâgne B/L. « Ils ont une base scientifique mais aussi une ouverture aux sciences humaines, ce qui nous semble très pertinent par rapport au besoin du marché. Nous sommes la première et la seule école à délivrer un diplôme d'ingénieur reconnu par la CTI(*) à des élèves de prépa littéraire », se réjouit Pascal Leroux, directeur de l'Ensim. Son objectif est de créer une mixité culturelle et une plus grande ouverture d'esprit. Après trois semestres de tronc commun, les 48 élèves de la promotion devront choisir entre deux options : architecture des systèmes temps réels et embarqués (Astre) ou interaction personnes-systèmes (IPS). Ceux ayant opté pour la première devraient plutôt s'orienter vers le développement ou les études. L'option IPS, elle, destine les élèves à l'assistance à maîtrise d'ouvrage. **CLAIRE CHEVRIER**

(*) Commission des titres de l'ingénieur.

* Livre blanc

Collaborer sans perdre de temps

Optimisation et sécurisation de la collaboration dans l'entreprise étendue; PDF de 26 pages;
www.adelanto.fr/upload/adobe/download/WP_Manufacturing.pdf

Les entreprises passent trop de temps à s'échanger des documents. Tel est l'un des enseignements de l'étude menée par Manufacturing Insights, du groupe IDC, auprès de 75 entreprises basées en France et appartenant au secteur de l'industrie discrète. De la conception à la fabrication, elles y consacrent en moyenne 20 % du temps du projet. Pour 12 % d'entre elles, cette activité monopolise même un tiers de leur temps. Ce constat s'explique par la nature de la collaboration. Même si ces entreprises industrielles disposent de solutions métier (PLM, CAO...), le courrier électronique reste le premier moyen de

* Livre

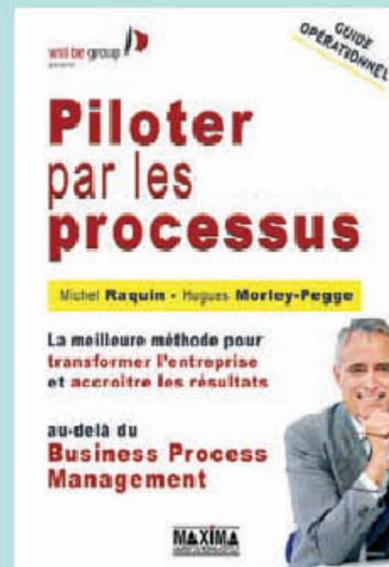
Faire des processus un outil de gestion

Piloter par les processus, par Michel Raquin et Hugues Morley-Pegge; édité par Maxima-Laurent du Mesnil; 480 pages; 39 €.

Michel Raquin et Hugues Morley-Pegge mettent d'emblée les points sur les 'i' : la notion de processus ne doit pas renvoyer uniquement au BPM (Business Process Management) ou à des notions d'infrastructure technique, mais bien à un pilotage organisationnel de l'entreprise. L'idée étant de décloisonner les différents services afin de les amener à travailler autour de processus, souvent transverses. Par exemple, autour de la gestion et de la satisfaction du client. D'où la nécessité, d'après les auteurs, de désigner des pilotes de processus. L'ouvrage se veut ainsi un guide opérationnel à l'intention de tous les responsables de l'entreprise, détaillant les étapes indispensables à la mise en place d'un pilotage par les processus.

DSI et architectes en première ligne. Ils sont concernés à double titre. D'abord parce qu'ils participent au volet instrumental du pilotage par les processus en fournissant les outils informatiques nécessaires à leur identification, telle la cartographie, à leur pilotage et à leur amélioration. Ensuite parce que la direction des systèmes d'information en tant qu'entité peut, elle aussi, être gérée par une approche de type processus. La cinquième partie du livre est d'ailleurs dédiée au système d'information. A noter que le coauteur Michel Raquin, président du Club des pilotes de processus(*), est un ancien du Crédit Lyonnais (LCL) et a participé à la mise en place du pilotage par les processus lancé en 2004 par la banque. Dix pages de l'ouvrage sont d'ailleurs consacrées à cet exemple. D'après les auteurs, le pilotage par les processus est toujours d'actualité chez LCL, dont le plan d'entreprise pour la période 2008-2010 met en œuvre cette méthode. ■ **PIERRE HARDOIN**

(*) www.pilotesdeprocessus.org



communication. D'ailleurs, la majorité des sociétés ont bien défini des processus de collaboration, mais elles sont moins d'un tiers à les avoir automatisés. C'est l'un de leurs principaux défis à venir auquel elles ne peuvent échapper, puisque la mondialisation les contraint à travailler avec de

nombreux prestataires, entre dix et quinze en moyenne pendant le cycle de développement des produits. L'autre grand défi auquel elles doivent faire face est lié à la sécurisation des informations et à la gestion de leur confidentialité. A noter qu'Adobe a sponsorisé l'étude. **OLIVIER ROBERGET**



Rubrique FORMATION

DOSSIER FORMATION 28 MAI 2009

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET MANAGEMENT



Contactez nous pour
connaître nos tarifs :

Laurent Beslier

Tél.: 01 56 79 44 86

Fax : 01 56 79 42 66

email : l.beslier@emploipro.fr

L'État de l'Art

Les Séminaires Capgemini Institut

Mise à jour 14 mai : 24 séminaires nouveaux ou entièrement remaniés

> Les Synthèses

Comprendre les Tendances de l'Informatique	8-10 juin • 28-30 août
Urbanisme et Architectures Techniques en 2009	18-20 mai • 15-17 juin
Réseaux : la synthèse	22-24 juin • 21-23 septembre
Micros, Serveurs, Réseaux : la synthèse	15-17 juin • 23-25 novembre
Sécurité : la synthèse technique	11-12 juin • 24-25 septembre
Gestion des Projets Informatiques	8-10 juin • 26-28 août
La Gouvernance Informatique en 2009	18-19 juin • 15-16 octobre

> Architectures et Réseaux

SOA : l'état de l'art	18-19 juin • 8-9 octobre
EAI, ESB, Intégration, Orchestration de Services	25-26 juin • 8-9 octobre
Virtualisation : technologies et mise en œuvre	11-12 juin • 3-4 décembre
Intégration de Données d'Entreprise	11-12 juin • 19-20 novembre
Architectures d'Applications Distribuées	26-28 mai • 4-6 novembre
Gérer la Performance des Applications et du SI	4-5 juin • 1-2 décembre
Réseaux et Télécoms : les tendances, les choix	8-10 juin • 16-18 novembre
Téléphonie sur IP	9-10 juin • 26-27 novembre
Réseaux sans Fil / Réseaux de Mobiles	15-17 juin • 30 novembre-2 décembre
SAN/NAS : état de l'art des Réseaux de Stockage	16-17 juin • 23-25 novembre

> Projets et Développement

Le Développement d'Applications en 2009	22-24 juin • 23-25 novembre
Processus et BPM : l'état de l'art	22-24 juin • 5-7 octobre
Référentiels d'Entreprise : l'état de l'art	23-24 juin • 26-27 novembre
Java : la synthèse	11-12 juin • 26-27 novembre
Open Source : l'état de l'art	4-5 juin • 12-13 novembre
XML : la synthèse	9-10 juin • 1-2 décembre
SaaS et Cloud Computing : l'état de l'art	26-27 mai • 5-6 novembre
Client Riche : Ajax, RIA, RDA	4-5 juin • 12-13 novembre
Estimation des Développements	4-5 juin • 12-13 novembre
Web Services : l'état de l'art	18-19 juin • 19-20 novembre
Analyse des Besoins des Utilisateurs en 2009	11-12 juin • 5-6 novembre
Le Cahier des Charges en 2009	18-19 juin • 19-20 novembre
Méthodes Agiles : l'état de l'art	4-5 juin • 26-27 novembre
Les Techniques et Outils de Test	11-12 juin • 1-2 décembre
La Qualité des Systèmes et des Logiciels	26-28 mai • 16-18 novembre
La Maintenance Applicative et TMA en 2009	16-17 juin • 1-2 décembre

> Techniques et Applications

Portails d'Entreprise : l'état de l'art	11-12 juin • 12-13 novembre
Internet : la synthèse 2009	18-19 juin • 26-27 novembre
Webmarketing : l'état de l'art	15-17 juin • 30 novembre-2 décembre
Référencement Web et Moteurs de Recherche	18-19 juin • 3-4 décembre
Gestion des Contenus Web	4-5 juin • 12-13 novembre
Réussir et Gérer un Site Web	11-12 juin • 5-6 novembre
Web 2.0 : les usages professionnels en 2009	25-26 juin • 19-20 novembre
Les ERP/Pragiciels Intégrés en 2009	4-5 juin • 5-6 novembre
Réussir et Gouverner son SAP	16-17 juin • 3-4 décembre
Bases de Données : la synthèse	3-5 juin • 16-18 novembre
Décisionnel : l'état de l'art	22-24 juin • 5-7 octobre
CRM (Gestion de la Relation Client)	25-26 juin • 12-13 novembre
Knowledge Management : l'état de l'art	25-26 juin • 26-27 novembre
Projets Collaboratifs : l'état de l'art	4-5 juin • 5-6 novembre
GED (Gestion Electronique de Documents)	3-4 juin • 4-5 novembre
Archivage Electronique en 2009	9-10 juin • 1-2 décembre
Dématérialisation : l'état de l'art	9-10 juin • 26-27 novembre

> Management de l'Informatique

Le Tableau de Bord du DSI en 2009	11-12 juin • 27-28 août
Les "Best Practices" de la DSI en 2009	25-26 juin • 6-7 octobre
Les Responsabilités Juridiques du DSI en 2009	18-19 juin • 3-4 décembre
Architecture d'Entreprise : l'état de l'art	11-12 juin • 3-4 décembre
Les Schémas Directeurs en 2009	16-17 juin • 13-14 octobre
La Conduite du Changement en 2009	22-24 juin • 23-25 novembre
COBIT, ITIL, CMMI, ISO : l'état de l'art 2009	23-24 juin • 19-20 novembre
SLA et Contrats de Service	18-19 juin • 15-16 octobre
ITIL : la mise en œuvre	25-26 juin • 15-16 octobre
PMO : la mise en œuvre	25-26 juin • 10-11 décembre
La Maîtrise d'Ouvrage en 2009	25-26 juin • 15-16 octobre
L'Audit Informatique en 2009	25-26 juin • 26-27 novembre
Le Contrôle de Gestion de l'Informatique	18-19 juin • 19-20 novembre
ROI, Valeur et Coûts du SI	23-24 juin • 20-21 octobre
Les Contrats Informatiques en 2009	11-12 juin • 19-20 novembre
Face à Microsoft : quels choix, quelles stratégies	18-19 juin • 26-27 novembre
Outsourcing : l'état de l'art en 2009	25-26 juin • 26-27 novembre
Gestion de Parc et Assistance Utilisateurs	11-12 juin • 12-13 novembre
Help Desk : l'état de l'art	18-19 juin • 19-20 novembre
Exploitation/Production Informatique en 2009	15-17 juin • 23-25 novembre
Plan de Continuité d'Activité/Gestion de Crise	18-19 juin • 19-20 novembre
ISO 2700x et "Best Practices" en Sécurité	4-5 juin • 1-2 décembre
Sécurité des Systèmes d'Information	8-10 juin • 21-23 septembre

> Les Passeports

Systèmes d'Information : les 3 prochaines années	8-10 juin • 26-28 août
Passeport Réseaux & Télécoms	15-17 juin • 16-18 septembre
Passeport Consultant	8-10 juin • 16-18 septembre
Passeport MBA	22-24 juin • 23-25 novembre
Passeport Comptabilité & Finance	15-17 juin • 16-18 septembre
La Banque en 3 jours	22-24 juin • 12-14 octobre
La Gestion du Stress	25-26 juin • 12-13 novembre
Passeport Efficacité Personnelle	8-10 juin • 19-21 août
Passeport Management	18-20 mai • 15-17 juin

Renseignements et inscriptions
veronique.groud@capgemini.com
tel. : 01 44 74 24 10
www.institut.capgemini.fr



LES OFFRES D'EMPLOI

TOUTES NOS OFFRES D'EMPLOI SUR **01net** www.01net.com, **CADRES ONLINE** www.cadresonline.com, et sur **01** www.01informatique.fr



Le Grand Dijon recrute un directeur des systèmes d'information

au sein du pôle ressources

ingénieur en chef territorial (h/f)

22
communes,
253 000
habitants,
1h40 de Paris
en TGV

Activités : Vous conseillez la Direction générale et proposez la stratégie de développement de l'architecture du système d'information, afin de répondre aux enjeux d'évolution de la collectivité. Vous pilotez les projets de dématérialisation, et coordonnez l'évolution des outils vers la e-administration et les e-services aux citoyens. Vous poursuivez le développement et l'ouverture du Système d'Information Géographique, et notamment de sa couche « 3D ».

Vous conseillez et accompagnez les services dans la conduite de leurs projets informatiques afin d'assurer la cohérence des solutions choisies et leur bonne intégration dans le S.I existant. Vous poursuivez le réengineering des processus informationnels et la modernisation des applicatifs métiers. Pour mettre en œuvre ces missions, vous managez un service composé d'une équipe informatique (2 agents) et d'une équipe SIG (4 agents). Vous gérez un budget de plus d'un million d'euros (dont 385 k€ d'investissements), préparez les pièces de marchés et pilotez les prestataires retenus.

Profil : Recrutement statutaire au sein du cadre d'emplois des ingénieurs, ou à défaut, contractuel. Doté d'une bonne maîtrise des technologies NTIC au sens large (systèmes, serveurs, réseau, poste de travail, applicatifs), vous savez analyser les situations pour proposer, conseiller et aider à la décision. Vous avez déjà conduit des projets informatiques conséquents, et savez piloter et coordonner des prestataires et partenaires multiples.

Le poste est à pourvoir au 01.09.2009.

Merci de faire parvenir une lettre de motivation et un CV,
avant le 29 mai 2009, à : M. le Président de la Communauté de
l'Agglomération Dijonnaise, DRH, 40 av. du Drapeau,
21075 Dijon Cedex

www.grand-dijon.fr

Safari-Pa.fr



Teuchos
Groupe SAFRAN

TEUCHOS Groupe SAFRAN
La passion des transports,
La liberté du service

Rejoignez TEUCHOS, société d'Ingénierie filiale du groupe SAFRAN (1800 Ingénieurs et Techniciens supérieurs dont plus de 1200 en France et une présence Internationale en Europe, Inde, Maroc) et participez à l'élaboration de solutions technologiques innovantes dans les domaines de l'Aéronautique, du Spatial, du Ferroviaire, de la Défense et de la Sécurité.

En 2009, TEUCHOS recrute en Ile de France plus de 100 nouveaux collaborateurs dans les domaines de l'Ingénierie Système, de l'Informatique, de l'Automatique, et de l'Electronique

Rattaché à nos bureaux d'études, nous vous offrons la possibilité de développer vos compétences en participant aux différentes phases du cycle de développement d'un produit et construire votre carrière dans un groupe dynamique.

Nous recherchons des pilotes projet, Ingénieurs, Techniciens confirmés ayant des compétences dans les métiers suivants :

Ingénierie système : Spécification et conception systèmes, méthodologie, simulation multi-physique, Validation systèmes.

Informatique : Développement logiciel embarqué Avionique et Ferroviaire, qualité logiciel, codage automatique (SCADE™, RTW™), développements logiciels langages C/C++/JAVA/ADA, architecture client serveur, WEB, bases de données, OS, couches basses protocoles et multimédia.

Automatique : Modélisation et simulation (MATLAB/SIMULINK™), lois de commandes, développement logiciel de régulation, suivi et dépouillement d'essais.

Electronique : Développement analogique et numérique cartes et équipements complets. Electronique de puissance, mécatronique.

Optronique

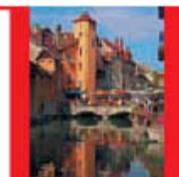
Expérimentés ou débutants,
de niveau Bac + 5 ;
Ecoles d'ingénieurs,
Master II ou Doctorat,
Techniciens supérieurs confirmés

REJOIGNEZ-NOUS

en consultant notre site

www.teuchos.fr

Ou en contactant notre Service
Recrutement au 01 30 68 38 57



Innovation, développement économique et touristique,
cadre de vie... **gagnez les sommets**



Le Département de Haute-Savoie recrute par voie statutaire à la **direction de la prévention et du développement social**

Chef de projet informatisation «utilisateurs» (h/f) Attaché ou ingénieur

Rattaché au directeur, vous pilotez l'élaboration et la mise en place d'un système d'information, en étroite collaboration avec les chefs de service concernés, la direction de l'informatique et des télécommunications.

Attentif à vous approprier les problématiques propres au secteur d'activité de la direction, vous coordonnez l'action des différents intervenants, notamment des référents métiers. Garant de la cohérence entre le cahier des charges et les besoins exprimés, vous participez à l'analyse des offres techniques comme à l'adaptation des procédures de gestion. Vous programmez les opérations, organisez le déploiement de l'application, contribuez au paramétrage de l'outil, aux différents tests et à la formation des utilisateurs.

Fort de bonnes connaissances informatiques (bureautique, statistiques), vous êtes réactif, entreprenant, disponible et faites preuve de pédagogie. Nous serons sensibles à votre intérêt pour les métiers de l'action sociale et à votre capacité à les intégrer.

Merci d'adresser votre candidature (lettre manuscrite, CV + photo d'identité), avant le 5 juin 2009
à : Monsieur le Président du Conseil Général, Direction des Ressources Humaines, BP 2444,
74041 ANNECY Cedex

www.cg74.fr

**haute
savoie**

Conseil Général

le Conseil général 74
s'engage dans la
candidature

Annecy 2018
HAUTE-SAVOIE
L'année grandeur nature

L'année grandeur nature

UN CHEF DE PROJET INFORMATIQUE (H/F)

VOTRE MISSION :

Vous intégrez le Pôle national de Dématérialisation au sein du Programme Hélios (ensemble de projets dédiés à la refonte du système d'information permettant d'assurer la gestion comptable et financière des collectivités et établissements publics par les comptes du Trésor public).

Vous êtes Chef de projet informatique à profil technique pour assister le chef du Pôle national de Dématérialisation et la direction du Programme HELIOS, dans la conception, la réalisation et la mise en œuvre de modes de dématérialisation, d'outils liés à la dématérialisation, la conception d'architectures liées à la dématérialisation...

Le poste est basé à NOISY-LE-GRAND (Seine Saint Denis) et est disponible immédiatement.

Des déplacements fréquents en province sont à prévoir.

VOTRE PROFIL :

Vous avez une réelle expérience et des connaissances éprouvées dans les domaines de la dématérialisation, des téléprocédures et de l'administration électronique.

Des connaissances de l'environnement juridique et organisationnel du secteur public, sur les marchés publics, la signature électronique, les relations avec la CNIL sont des atouts supplémentaires à votre candidature.

De formation BAC +5, vous maîtrisez les outils de GED, de LAD, Workflow, les technologies Web, XML, JAVA.

Date limite de candidature : 15 mai 2009 (au plus tard)

Pour ce poste, envoi des CV et lettre de motivation à :

M. Alain FOUCRET, Directeur du Programme Hélios

alain.foucret@dgfip.finances.gouv.fr

Rubrique EMPLOI



Contactez nous
pour connaître
nos tarifs :

Marie Caland
01 56 79 44 65
m.caland@emploi-pro.fr

Benoit Faucher
01 56 79 44 96
bfaucher@emploi-pro.fr

Fax : 01 56 79 42 66



CÔTES D'ARMOR HABITAT **RECUTE**
UN ADMINISTRATEUR SYSTEME ET RESEAU H/F
Service Informatique

Chargé de l'administration et de l'exploitation du parc informatique

Pour tous renseignements, s'adresser à
Côtes d'Armor Habitat - Direction des Ressources Humaines
6, Rue des Lys - 22440 PLOUFRAGAN
Tél. 02.96.94.12.41

L'offre d'emploi est consultable en intégralité sur le site
www.cotesdarmorhabitat.com « Rubrique Actualités »

APPELS D'OFFRES

MARCHE « TMA TIERCE MAINTENANCE DES APPLICATIONS DE LA CPRPSNCF « 09 AO 4 001 »

Modifications de détail du DCE

• MODIFICATION DU CCTP du 7 mai 2009-05-07

§ 4.2 page 15 : précisions sur AGL

§ à partir du 5.3.2 (pages 28 à 31) réorganisation des paragraphes

§ 8.1.3.2 page 59 (précisions sur la mise à disposition des licences oracle)

une nouvelle version du cahier des charges est disponible sur le site

• MODIFICATION DU REGLEMENT DE LA CONSULTATION : délais

Le délai de remise des offres est repoussé au :

25 mai 2009 16 heures

Les questions peuvent être posées jusqu'au 12 mai.

Les réponses seront apportées au plus tard le 15 mai.

Rendez-vous

Retrouvez tous nos événements sur www.01informatique.fr

Maroc Offshore

Du 25 au 26 juin à Casablanca

Ce forum réunira tous les acteurs concernés, Marocains et étrangers, autour d'une réflexion sur les pratiques de l'offshoring et sur les métiers connexes aux technologies de l'information. Ce sera l'occasion d'amorcer un débat sur les enjeux, les problématiques et les perspectives du secteur. L'événement est co-organisé par le ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles technologies, et Supinfo The International Institute of Information Technology.

Web : www.maroc-offshore.biz



ISTOCK

EN
PARTENARIAT
AVEC

01
INFORMATIQUE

PARTENARIAT AVEC 01

Futur en Seine

Du 29 mai au 7 juin
(en Ile-de-France)

Fête des nouvelles technologies en Ile-de-France.

Web : www.futur-en-seine.org

PARTENARIAT AVEC 01

Seri

Du 3 au 5 juin à Paris
(Porte de Versailles)

Ce cinquième salon international consacré à la recherche et à l'innovation propose notamment de réfléchir aux solutions à trouver face au défi de la relance.

Web : www.seri.info

PARTENARIAT AVEC 01

Planète PME

Le 16 juin à Paris
(Palais des congrès)

Congrès des patrons de PME. Au programme : l'innovation, les équipements informatiques et bureautiques, les logiciels et les progiciels, les réseaux et les télécoms, les services internet et la sécurité.

Web : <http://planetepme.org>

PARTENARIAT AVEC 01

Forum CXP

Le 18 juin à Paris
(Etoile Saint-Honoré)

La 7^e édition du Forum CXP, organisée par le CXP, avec la participation de McKinsey, le Cabinet Bensoussan et l'ITSMF, aura pour thème « Maintenir le cap : les atouts du progiciel ». Au programme, notamment : Maîtriser les flux de trésorerie ; Réviser les budgets à la demande ; Maîtriser les coûts de la GRH ; Sécuriser le SI par la gestion des risques ; La virtualisation, une opportunité pour l'optimisation du SI ; Les pistes pour limiter le TCO d'un PGI...

Web : www.forumcpx.com

PARTENARIAT AVEC 01

IT Cup

Le 28 juin
à Clairefontaine

Tournoi de football des sociétés des NTIC en soutien aux associations Nos quartiers ont du talent et Télécoms sans frontières.

Web : www.itcup.org

MARINA PÉHÉ

documentation@grouptest.fr

01
INFORMATIQUE

26, rue d'Oradour-sur-Glane
75504 Paris Cedex 15
Directeur de la publication : Alain Weill

POUR CONTACTER LA RÉDACTION

E-mail : redaction@01informatique.fr
Web : www.01informatique.fr

Tél : 01 44 25 32 78
Fax : 01 45 54 28 11

Pour joindre directement au téléphone votre correspondant ci-dessous, faites précéder ses quatre chiffres de 01 44 25.

RÉDACTION

Vous pouvez joindre l'ensemble des membres de la rédaction par e-mail de la façon suivante : "première lettre du prénom.nom@01informatique.fr".

Rédacteur en chef : Frédéric Simottel.

Rédacteurs en chef adjoints : Pierre Landry, Olivier Roberget, Francisco Villacampa.

Chefs de rubrique : Frédéric Bergé (Dossier), Pierre Berlemont (Actualités), Laurent Sounack (Solutions).

Grands reporters : Vincent Berdot, Xavier Biseul, Renaud Bonnet, Anicet Mbida, Yann Serra.

Chefs d'enquête : Alain Clapaud, Jérôme Desvignes, Olivier Discazeaux, Juliette Fauchet, Boris Mathieux, Pierre Tran. Rédacteurs : Stéphane Bellec, Jonathan Charton, Claire Chevrier, Eddy Dibar, Pierre Hardoin, Marie Jung, Alain Lavenir, Christine Peressini, Armelle Siccat.

Assistante de rédaction : Fatima Lacombe (3278).

RÉALISATION

Directeur artistique : Olivier Pardini.

Rédacteur en chef technique : Stéphane Moracchini.

Première secrétaire de rédaction : Christelle Denis.

Secrétaires de rédaction : Héliane Bruseti, Xavier Pawlak.

Première rédactrice-graphiste : Isabelle Fouin.

Rédactrice-graphiste : Adriana Delettieres.

Infographie : Karim Ait-Tabet, Sophie Gatin et Marc Robert.

Iconographie : Christine Simha (chef de service).

DOCUMENTATION ET AGENDA

E-mail : documentation@grouptest.fr.
Marina Péhé (0790).

CLUB 01 DSI - Contact : Tél. : 01 44 25 32 30 /
E-mail : club@01dsi.com
Resp. événements : Laurence Amouroux (0808).
Responsable éditorial : Olivier Coredo (3549).

COMMERCIAL - MARKETING

Publicité Tél. : 01 44 25 30 32
Fax : 01 45 57 63 72

Pierre-Henry Medan, directeur commercial et marketing ;
Sylvia Besse (3161), assistante de direction.

Pôle Annonceurs

Valérie Fénéon (3197), directrice du pôle grands comptes et annonceurs ; Stephany Barret (3172), directrice de clientèle ; Valérie Soulhol (3317), chef de publicité ; Fatma Bouilla (3222), assistante commerciale ; Viviane Curron (3032), assistante commerciale.

Pôle Agences Média

Laurent Laventure (3285), directeur de publicité ; Caroline Gilles (3104), directrice de clientèle (International) ; Farida Mèrabet (3072), directrice de clientèle ; Mélanie Loustalot (3150), chef de publicité ; Sophie Level-Bulourde (3529), assistante commerciale.

Publicité Internationale

Jérôme Callu Mérite (3540), directeur de la Publicité International, Stefane Bartlett (3200), responsable Marketing International.

Exécution :

Appolinaire Houssou-Montvert (3487).
La direction se réserve le droit de refuser toute insertion sans avoir à justifier sa décision.

Marketing-Etudes-Promotion

Tél. : 01 44 25 32 00 - Fax : 01 45 57 39 55.

Philippe Bordet (3114), directeur marketing ; Patricia Mosnier (3432), chef de groupe marketing.

Règles Internationales :

BENELUX : Huson European Media, James Clayson, Tél. (44) 19 32 564 999 - Fax : (44) 19 32 564 998 - j.clayson@husonmedia.com.
ALLEMAGNE : DS Media, Dominique Schall, Tél. (49) 7844 47 001 -

Fax : (49) 7844 47 003 - d.schall@dsmedia.info.
GRANDE-BRETAGNE : GCA, Greg Corbett, Tél. (44) 207 730 6033 -

Fax : (44) 207 730 6628 - gca@gca-international.co.uk. ISRAËL : Talbar Media, Asa Talbar, Tél. (972) 35 62 95 66 - Fax : (972) 35 62 95 67 - talbar@inter.net.il.

ITALIE : Medias International, Jean-Pierre Bruel, Tél. (39) 31 751 494 -

Fax : (39) 31 751 482 - medias@pcbrianza.net.
JAPON : Shinano Co., Kazuhiko Tanaka, Tél. (81) 3 3589 4667 -

Fax (81) 3 3505 5628 - scp@bunkoh.com.
ETATS-UNIS : Huson International Media, Ralph Lockwood, Tél. (1) 408 879 6666 - Fax : (1) 408 879 6669 - Ralph@husonusa.com.

ANNONCES CLASSÉES

Régle : EmploiPro, Tél. : 01 56 79 41 00 - Fax : 01 43 80 46 30.

Pierre-Dominique Lucas, directeur commercial, assisté de Catherine Bénézit ; Sandrine Gaultier et Alexandre Harel, directeurs de clientèle ; Laurent Beslier, directeur de clientèle formation ; Christine Rapin, responsable marketing et commercial ; Nicolas Derbès, responsable marketing.

FABRICATION

Serge de Kilken, chef de fabrication ; Sylvain Lemaire, Thierry Mercier (PAO).

DIFFUSION

Abonnements :

web : abonnement.01informatique@presse-info.fr

tél. : 03 44 62 52 38 (du lundi au vendredi, de 9 h à 18 h) ; fax : 03 44 12 57 67 ; 1 an (45 numéros) : 148 € TTC (dont TVA 2,1 %) en France ; pour l'étranger : nous consulter.

Service de vente au numéro :

Groupe Tests, BP 235, 27092 Evreux cedex 9 ; e-mail : vpc@grouptest.fr
Service des ventes réservé aux dépositaires et marchands de journaux.

01 Informatique est édité par

GROUPE TESTS

Président-directeur général : Alain Weill.
Directeur général délégué : Marc Laufer.
Directrice générale : Marie-Christine Levat

GROUPE TESTS - SA au capital de 199 272 Euros.
Siège social : 26/40, rue d'Oradour sur Glane - 75504 Paris Cedex 15 Tél. : 01 44 25 30 01.
Immatriculation RCS : 311 243 794 PARIS - Code APE 221-E - Siret 311 243 794 000 55 - TVA Intracommunautaire FR 82 311 243 794

Principal actionnaire : NextRadio TV

Toute reproduction, représentation, traduction ou adaptation, quelle soit intégrale ou partielle, quelqu'en soit le procédé, le support ou le média, est strictement interdite sans autorisation du Groupe Tests, sauf les cas prévus par l'article L.122-5 du code de la propriété intellectuelle.

© 2007 GROUPE TESTS - Tous droits réservés.
Commission paritaire : n° 0709 K 85172 - ISSN 0298-2285. Dépôt légal : à parution.
Imprimerie : Maury Imprimeur, routes d'Etampes, 45330 Malesherbes.

OJD
PRESSE
INDUSTRIELLE
2008

Index

RÉDACTION

Sociétés citées dans « 01 »

@GP	42
1&1	33
3Com	6-23
Acropolis Telecom.....	38
Adobe	16
Adoma	9
Allied Telesis	46
Alter Telecom	38
Altitude Telecom	35
AMD	7-15
Arkadin	33
Artesys.....	29
ASG.....	30
Atos Origin.....	22-35
Auchan	7
Autonomy	24
Axway.....	30
BMC.....	10-29
Borland.....	8
Bouygues Telecom.....	38
Brocade	6
BT	35
BT Global Services	23
CA	10-28
Capgemini.....	22
Castel Frères	40
CEA-Leti.....	18
Cegedim.....	42
Cisco	6-33
Coca-Cola Entreprise.....	40
Colt.....	35
Completel.....	34
Computer Future	48
Compuware	8
Deskom.....	42
Devanley Lacoste.....	31
Dimension Data	35
DND Consulting.....	10
DPII.....	46
EADS	32
EDS	35
EMC.....	24
Eptica	45
Extreme Networks	6
Forrester Research.....	10
Gartner	7-28
Genesys Conferencing	33
Global Concept	34
Google	6-33
Groupe Alpha	23
HF Company.....	40

Hosteam	38
HP	6-8-16-44
IBM	16-18-24-31-35
IBM Rational.....	10
IC Telecom.....	38
Icann.....	7
IDC.....	29
Ikoula.....	33
Infoblox	46
Innoteria	48
Institut polytechnique de Milan	18
Intel.....	7-15-16
Interxion.....	32
Jetmultimedia.....	33
Keyya Business.....	38
Lenovo	44
Links Ressources.....	49
Lyreco	31
Magic	38
Magic On Line	38
Massa Autopneu	40
Micro Focus	8
Microsoft.....	6-10-33-45
Neosco	45
Niji	36
Octo Technology	26
OpenIP	34
Open Text	24
Oracle	7-17-24-30
Orange Business Services	35
Orsyp	29
Precepta.....	22
Prosodie.....	38
Qliktech.....	16
Reuters.....	48
Reviattech.....	18
Safe Software	17
SAP.....	14-16
SAS	14
SDI Roca	34
SFR.....	38
SNCF	23
Sopra	22
Star-Apic	17
Telecity	35
Telehouse.....	32
Teradata	14-16
UC4	29
Valeo	50
Veepee	38
Verizon Business	35
Vignette.....	24
Virtual Iron	7
Wyse.....	44
Yahoo	6

Personnes citées

Apotheker Leo	16
Benouwt Alain	31
Blanc François	50
Boishus Stéphane	23
Bonnet Jean-Marc	14
Breya Marge	16
Brobst Stephen.....	14
Cano Yann	28
Caroujat Laurent	31
Charbonnier Christophe	43
Clémentine Jean-Noël	42
Corbeau Stéphane	35
Corniou Jean-Pierre.....	51
de Roca Xavier	34
Desbois Marlène	17
Doineau Christophe.....	29
Feillu Franck.....	24
Fontaine Patrice.....	35
Fourré Gwenaël.....	34
Gagin Christophe	29
Garrigos Damien.....	29
Hammond Jeffrey	10
Hautier Philippe	31
Hinfray Bruno.....	31
Jaber Sami.....	10
Jouvenaux Yann	9
Kuneva Meglena.....	6
Lautier Pierre-Jean	17
Lechemia Jean-Luc	49
Leclerc Gilles	9
Lelong Romain	18
Leret Jacques	43
Ludovic Melot	22
MacComascaigh Mick	24
Maillet David.....	43
Martignole Nicolas.....	48
Murphy Phil	10
Oughlis Saadi.....	48
Peligry Yves	36
Pezziardi Pierre	26
Pipon Philippe	42
Reding Viviane	6
Rojat Bertrand.....	36
Schneier Bruce.....	6
Silvestri Laurent	34
Tannous Issam.....	17
Zot Sylvie	24

PUBLICITÉ

IBM.....	2-60
Maroc Offshore	11
Seri.....	19

Blogs & forums

Les informaticiens s'expriment sur internet

UNE PREMIÈRE VERSION DU DOSSIER MÉDICAL PERSONNEL EN 2010 ?

“ Les médecins prendront-ils un abonnement ADSL alors qu'un débit RTC suffit pour la télétransmission ? Quid de leur rémunération et du secret médical ? Le DMP fera un flop ! »

Commentaire sur unmetiercasapprend.hautetfort.com

“ On repart pour un tour, avec des financements conséquents et des prétentions qui frôlent le zéro absolu. Les très coûteuses expérimentations vont continuer, pour le plus grand bonheur pécuniaire de quelques-uns. »

Lu sur le-toubib-est-generaliste.net

La relance a minima du DMP suscite de vives critiques

Cinq ans et 74 millions d'euros plus tard, le DMP revient. Par la petite porte. La ministre de la Santé, Roselyne Bachelot, promet une première version « modeste » pour 2010. Depuis l'annonce de sa création en 2004, le dossier médical personnel (DMP) a accumulé les déboires. La Cour des comptes a épinglé les approximations du projet initial et la Cnil ses lacunes en matière de protection des données. Echaudés, les professionnels de la santé émettent des réserves sur leurs blogs. Ils regrettent l'absence de schéma directeur, chaque CHU expérimentant dans son coin. Ils sont aussi déçus par le manque d'ambition... Un comble après les folies des grandeurs de l'ère Douste-Blazy. Cette fois, il n'est plus question que d'une utilisation facultative – patients et praticiens échangent des informations sur la base du volontariat – pour un déploiement très progressif sur dix ans. De même, ils s'étonnent que Roselyne Bachelot ait abandonné tout objectif de réductions de coûts. Rappelons qu'initialement, le DMP devait aider à réaliser plus de 3 milliards d'euros d'économies par an ! ■

CONTREPOINT. *Nicolas Daly-Schweitzer, médecin, sur son blog Oncopital*

« Acte I aux Etats-Unis, acte II en France. »

Le gouvernement fédéral américain a le projet d'investir près de 20 milliards de dollars pour développer un dossier médical informatisé (ou DMP). [...] De nombreuses voix s'élèvent pour souligner les difficultés de la mise en œuvre d'un tel projet ainsi que le caractère très improbable des économies espérées. Des articles récents parus dans le *New England Journal of Medicine* rapportent que seulement 9 % des 3 000 hôpitaux américains audités disposent d'un dossier médical informatisé sans qu'il soit pour autant toujours communiquant avec les autres établissements ou les médecins installés en ville. D'autres experts critiquent les choix technologiques actuels qui, pour la plupart, sont des logiciels « pré-internet » dits « fermés » ou « propriétaires ». [...] La triste saga du dossier médical personnel informatisé français est là pour démontrer, si besoin était, que la démarche est en toute hypothèse complexe et souvent chaotique. » ■

www.01informatique.fr

Créez « votre espace 01 »
et personnalisez votre page d'accueil

- Accédez directement aux **ARTICLES** et aux **FORUMS** qui vous concernent.
- Déclarez vos **LIENS FAVORIS** pour une information plus ciblée.
- Conférences, salons, séminaires, organisez votre propre **AGENDA**.
- Gérez votre espace **EMPLOI** (dépôt de CV, alertes, etc.).





Rejoignez le Club 01 DSI !

*LIEU DE RENCONTRE PRIVILÉGIÉ DES DIRECTEURS DES SYSTÈMES
D'INFORMATION DES GRANDES ENTREPRISES FRANÇAISES*

**Vous êtes DSI, DSIO, CTO, CIO, Directeur Informatique,
voici cinq bonnes raisons de rejoindre le Club 01 DSI**

- Un **lieu unique d'échanges** d'expériences et de conseils
- Des **débats de qualité** menés par la rédaction de *01 Informatique* pour enrichir votre réflexion stratégique
- Un véritable **cercle d'influence**
- Un **club réservé** à tous les DSI de France
- Une charte qui garantit à ses membres une **totale confidentialité**

Connectez-vous sur
www.01net.com/club01dsi/



RÉDUISEZ VOS COÛTS ÉNERGÉTIQUES

SANS PERDRE DE PUISSANCE.

Seriez-vous prêt à réduire vos performances pour diminuer vos coûts d'énergie ? IBM Tivoli Management Software vous évite ce dilemme. Il vous aide à mesurer, à suivre et à gérer votre consommation à l'échelle de l'entreprise. Avec des outils pour analyser et optimiser votre consommation, tout en limitant les risques de panne liés à un défaut d'alimentation. Résultat : vous allégez votre facture énergétique, sans diminuer la puissance disponible.

Des systèmes, des logiciels et des services pour une planète plus intelligente.
ibm.com/green/monitoring/fr

