

01

01net-entreprises.fr

N° 2098 - 22 septembre 2011

BUSINESS & TECHNOLOGIES



Dossier Emploi :
comment dénicher les
nouveaux talents P. 42

Rexel migre dix mille
boîtes aux lettres
dans le cloud P. 28

Les PME innovantes
peinent à séduire les
grands comptes P. 7

Interview de
Hervé Thoumyre,
DSI de Carrefour P. 31

La FIN d'un règne

ENQUÊTE P. 8

01 France Metro: 5€ - DOM: 6,20€ - Belgique: 5,50€,
Suisse: 9,50 FS, Canada: 8,50 \$C, Luxembourg: 5,50€.

M 02995 - 2098 - F: 5,00 €



Passez à la virtualisation haute disponibilité avec IBM et Microsoft®.

IBM et Microsoft® allègent vos coûts et votre charge de travail avec une offre intégrant des matériels, des logiciels et des services qui améliorent la continuité de fonctionnement de vos applications sous Windows®. Avec l'offre IBM 4U Pack Express for Virtualization, vous pouvez déployer et piloter aujourd'hui une infrastructure virtualisée à haute disponibilité pour vos applications et machines virtuelles sous Microsoft® Windows® Server Hyper-V™.



IBM 4U Pack Express for Virtualization

À partir de
24 000 € HT¹

Réf. : 7944K3G

Cluster de 2 serveurs IBM System x 3550 M3 Express
2 processeurs Intel® Xeon® E5620, 48 Go RAM, connexion 6 Gbit SAS et RAID hardware à 6 Gbit/s

Une baie de stockage de 10 disques SAS IBM DS3512 de 3 To (10 x 300 Go 15 000 rpm)

Microsoft® Windows® Server 2008 R2 Datacenter Edition
Microsoft® System Center Virtual Machine Manager, pouvant gérer jusqu'à 5 machines physiques.

Garantie : 3 ans²

IBM System x3400 M3 Express

À partir de
950 € HT¹

Réf. : 7379KFG

Processeur Intel® Xeon® E5506 quatre cœurs 2,13 GHz

1 x 4 Go, 0 Go SATA (3,5") remplaçable à chaud

ServeRAID M1015, DVD multiburner

Alimentation 1 x 920 W remplaçable à chaud redondante

Garantie : 3 ans²



IBM System Storage DS3500 Express

À partir de
5 350 € HT¹

Réf. : 1746A2D

Deux contrôleurs actifs remplaçables à chaud

Mémoire cache de 1 Go par contrôleur (alimentée par batterie) avec mise à niveau jusqu'à 2 Go

Jusqu'à 96 disques : disques hautes performances SAS, Nearline SAS et SAS SED

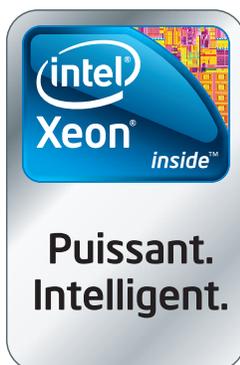
Baies EXP3512 (12 disques 3,5" 2U) et EXP3524 (24 disques 2,5" 2U), intermix possible derrière un contrôleur

Garantie : 3 ans²



En savoir plus sur l'offre
ibm.com/systems/fr/express1

¹Prix HT, TVA 19,6 %. Offres réservées aux entreprises et collectivités locales, valables dans la limite des stocks disponibles chez nos revendeurs, chacun restant libre de ses prix. Informations correctes au moment de la mise sous presse. Les prix dépendent de la configuration. ²Couverture 9 h/j, 5 j/7, intervention prévisionnelle le jour ouvré suivant, sur site pour certains composants. Le support téléphonique peut être payant. IBM, le logo IBM, ibm.com, ibm express advantage, System Storage et System x sont des marques d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays. Les symboles ® ou ™ attachés à la première occurrence de ces marques et d'autres marques IBM indiquent des marques détenues aux États-Unis par IBM au moment de la publication de ces informations. Ces marques peuvent également être déposées dans d'autres pays. La liste des marques IBM est disponible sur Internet sous la rubrique Copyright and trademark information, à l'adresse www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, le logo Intel, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside logo, Xeon et Xeon Inside sont des marques d'Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis, dans d'autres pays ou les deux. Microsoft, Windows et Windows Server Hyper-V sont des marques de Microsoft Corporation ou de ses filiales aux États-Unis, dans d'autres pays ou les deux. Compagnie IBM France, Société par Actions Simplifiée au capital de 622 448 310 € - Siège social : 17 avenue de l'Europe - 92275 Bois-Colombes Cedex - RCS Nanterre 552 118 465. © 2011 IBM Corporation. Tous droits réservés.



LA RÉDACTION A...

surpris une conversation entre deux robots virtuels. L'université de Cornell, aux Etats-Unis, a raccordé ces deux « agents conversationnels », capables de communiquer entre eux via des réponses préenregistrées. Les automates se sont rapidement demandé s'ils avaient affaire à un « congénère », tout en se contredisant mutuellement et en parlant même... de Dieu. Tout le monde peut se lancer dans une discussion (en anglais) avec ce genre de non-humain en se rendant sur Existor.com pour une simulation en ligne. Absurdité garantie.



ÉPINGLÉ Google. Dans un mémo, celui-ci explique que seuls les fabricants de terminaux qui respectent ses règles de conception auront droit à des informations privilégiées sur Android. Comme Motorola qui, depuis, s'est fait racheter par Google. On n'est jamais mieux servi que par soi-même.

SOUPIRÉ

en lisant la n-ième rumeur sur l'iPhone 5. Un modèle a-t-il été perdu dans un bar ? La photo qui circule sur le web a-t-elle été prise par un iPhone 5 ? Le sous-traitant Foxconn va-t-il bientôt livrer les modèles à Apple ? Un buzz ridicule...



BLOMBERG

dénigré le comportement des dirigeants de Yahoo. C'est par téléphone que Carol Bartz a été débarquée de son poste de directrice générale par le conseil d'administration, pour cause de mauvais résultats. Un procédé pour le moins inélégant. Comme la réponse de la « victime », qui a déclaré que le conseil d'administration l'avait « entubée ».

égratigné les autorités néerlandaises. Elles conseillent à leurs citoyens d'abandonner les courriels pour communiquer avec l'administration et de préférer... le fax. La raison : Diginotar, une autorité de certifications sous contrat avec le gouvernement, s'est fait voler des centaines de certificats par un pirate. Après la dématérialisation, la rematérialisation ?

LES MOTS CLÉS DE LA SEMAINE

Pacte PME **Collaboration**
Méthodes agiles **Poste de travail**
Carrière et emploi E-commerce
Cloud computing **Données personnelles**
Open source **Réseaux sociaux** Open data **Stratégie**

Messagerie
Gestion de projet

Carrière et emploi : p. 32, 40, 42, 52
Messagerie : p. 20, 25, 28
Réseaux sociaux : p. 23, 30, 42
Stratégie : p. 18, 31, 37
Collaboration : p. 25, 30
Gestion de projet : p. 10, 16
Poste de travail : p. 8, 38
Cloud computing : p. 28
Données personnelles : p. 34
E-commerce : p. 14
Méthodes agiles : p. 10
Open data : p. 12
Open source : p. 40
Pacte PME : p. 7



Frédéric Simottel
Rédacteur en chef

HP n'est plus à suivre

On ne se retire pas du marché des PC, au contraire. Celui-ci a évolué vers une offre grand public, avec des économies d'échelle et des conditions d'accès qui ne sont pas les nôtres. Donc, on s'adapte. » Ainsi parlait la PDG d'IBM France en décembre 2005, pour justifier la vente de son activité PC au Chinois Lenovo. Cette annonce avait alors davantage surpris par ce qu'elle représentait historiquement – l'inventeur du PC revendu – que par sa portée économique. Tout le monde s'accordait à penser que le PC allait se banaliser autour du couple Intel-Windows. Les smartphones en étaient à leurs balbutiements. Apple restait un acteur de niche. Les constructeurs de PC s'imaginaient que grand public et professionnels n'auraient d'autre choix que d'acheter leurs machines sans distinction de marque, se

« Comme d'autres acteurs du secteur, HP a semblé se contenter de gérer un lent déclin »

focalisant sur le rapport puissance/prix. L'innovation devenait une option. HP s'est engouffré dans cette brèche, lançant des machines toujours plus performantes et plus robustes, mais sans originalité. L'Américain n'a pas non plus réussi à tirer parti de l'acquisition de Palm. Qu'il paraît loin le slogan « A suivre » de la marque Compaq, rachetée par HP en 2001. Comme d'autres acteurs du secteur, HP s'est semblé-t-il contenté de gérer un lent déclin. En ne s'apercevant pas que d'autres appareils accueilleraient des fonctions jusqu'alors inhérentes aux PC. En laissant à d'autres le soin d'innover en termes de design, de format (tablettes, netbooks) ou d'intégration verticale, à la manière d'Apple, qui, en maîtrisant l'ensemble de la chaîne, est devenu la première valorisation boursière mondiale. L'industrie du PC, son leader en tête, a oublié ce qui fait le sel de l'économie numérique : l'innovation. ■

TENDANCES

7. ENQUÊTE PME et grands comptes : des relations toujours difficiles



8. POSTE DE TRAVAIL Le PC arrive en fin de règne

10. LOGICIELS Les managers reprennent la main sur les projets agiles

12. ADMINISTRATION La gratuité des données publiques bouscule les modèles économiques

14. E-COMMERCE Beaucoup d'acheteurs, peu de vendeurs en ligne

16. DÉCRYPTAGE La méthode Mareva expliquée à votre directeur général

18. RÉORGANISATION La DSI de GDF Suez veut s'émanciper

20. GREEN TECH Envoyer, lire, imprimer un mail : combien de CO₂ ?

22. MOBILITÉ Appel à la concertation pour l'installation des réseaux cellulaires
LOGICIEL La crise financière pèse sur les éditeurs

23. EMPLOI Facebook oblige les sites de recrutement à se réinventer

24. START UP Rendre accessible la production de contenus 3D

EXPÉRIENCES

25. COLLABORATION La communication unifiée tient ses promesses grâce au cloud

28. BUREAUTIQUE Rexel homogénéise sa messagerie grâce au nuage de Microsoft

30. STRATÉGIE Un réseau social d'entreprise et un blog pour apprivoiser le collaboratif

31. INTERVIEW Hervé Thoumyre, DSI de Carrefour

32. RENCONTRE Un chef de projet au cœur des problématiques métier

34. JURIDIQUE La collecte illicite de données personnelles

OPINIONS

37. BANQUE Le modèle multicanal de BNP Paribas, un accélérateur de croissance

38. HUMEURS
Incertitude totale
Le PC de bureau revient !

39. ON EN PARLE DANS LES BLOGS

40. CARTE BLANCHE À... Philippe Montargès, cofondateur d'Alterway et président du réseau d'entreprises spécialisées en logiciels libres Ploss

DOSSIER

42. EMPLOI

43. ENJEUX Introduire plus de contacts 2.0 dans le recrutement

48. CONTACT HUMAIN Segula Technologies préfère le speed recruiting au virtuel

49. COMMUNAUTAIRE Micropole crée un hub video pour une relation intimiste



VOUS

51. MANAGEMENT Instaurer de bons rapports entre la DSI et les directions opérationnelles

52. RESSOURCES HUMAINES Refonte de la formation professionnelle

54. STYLES

56. AGENDA

58. FLASH-BACK Il y a trente et un ans, la carte d'identité se croyait infalsifiable

62. PROCHAINEMENT DANS 01

Ce numéro comporte un courrier de réabonnement sur une diffusion partielle d'abonnés.

Abonnez-vous en ligne sur www.kiosque01.com

Windows®. La vie sans limites. Samsung recommande Windows 7.

Simplifiez
votre PC



Windows 7

powerful

LA PERFORMANCE EN TOUTE SÉCURITÉ



NOUVEAUX PC PORTABLES SÉRIE 4

Pensés pour les travailleurs les plus exigeants, les PC portables pro Série 4 ne laissent rien au hasard. Boîtier solide et protégé, écran LED anti-reflets, ultra connectivité, Batterie Smart Li-Ion, 4 cellules, 4400 mAh...

Ils cumulent les fonctionnalités qui vous rendent performant. Vous avez trouvé le partenaire incontournable pour travailler partout, confortablement et sereinement.

www.samsung.com

powerful = puissant

© 2011 - Samsung Electronics France, SAS au capital de 27 000 000 € - RCS Bobigny B 334 367 497

270 Ave du Président Wilson-93458 La Plaine Saint Denis Cedex. © Crédit photo : Samsung-Visuels non contractuels-Images d'écran simulées.

SAMSUNG

01

INFORMATIQUE
BUSINESS
& TECHNOLOGIES

OFFRE DE LANCEMENT !

1 an d'abonnement au magazine print + numérique et **SES SERVICES ONLINE**

Abonnement PACK PRO

190€

au lieu de ~~484€*~~



1 an d'abonnement au magazine print + numérique et ses **SERVICES ONLINE**

- L'hebdomadaire (44n°) pour aborder avec recul les nouvelles tendances technologiques,
- Un accès prioritaire à l'information avant réception du magazine,
- 44 versions numériques avec 3 accès (PC bureau, PC portable, PC personnel),
- 6 Newsletters thématiques hebdomadaires (Développement, Sécurité, Réseaux, Télécoms & Mobilité, Logiciels et applications, Infrastructures, Economie numérique),
- 2 Newsletters mensuelles : best practices, ...
- Accès privilégié aux journées 01.

01
INFORMATIQUE
BUSINESS
& TECHNOLOGIES

BON D'ABONNEMENT

À renvoyer par courrier à 01 INFORMATIQUE - Service Abonnements - B 981 - 60732 SAINTE GENEVIEVE CEDEX
 03 44 62 52 38 (de 9h à 18h du lundi au vendredi, numéro non surtaxé)

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

OUI, je m'abonne au pack Pro 01 INFORMATIQUE Business & Technologies (1 an) pour **190€** au lieu de ~~484€*~~ soit **une économie de 294€ !**
44N° (print + web) + 6 newsletters hebdomadaires + 2 newsletters mensuelles + accès privilégié aux journées 01.

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.

Mes coordonnées :

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

Nom _____

Prénom _____

Société _____

Fonction _____

Adresse _____

Code postal _____ Ville _____

Tél. _____

E-mail (pour bénéficier des services online) : _____

Si vous ne souhaitez pas que votre adresse mail soit utilisée par les partenaires du Groupe 01 à des fins de prospection veuillez cocher la case ci-contre

* Prix de vente au numéro. Offre valable jusqu'au 31/12/2011 pour les nouveaux abonnés en France métropolitaine uniquement. L'éditeur s'engage à livrer votre magazine sous un délai maximum de 5 semaines. Les informations sont nécessaires au Groupe 01 pour traiter votre commande et les services qui y sont associés ; les catégories de destinataires étant uniquement celles nécessaires à l'exécution de cet abonnement, aux services associés et partenaires du Groupe 01. Ces informations sont enregistrées dans notre fichier de clients et peuvent donner lieu à l'exercice du droit d'accès, de rectification et de suppression auprès du service Abonnements au moyen d'un mail adressé à : abonnement@01informatique-groupe.com conformément à la loi « Informatique et libertés » du 6 janvier 1978 telle que modifiée en 2004. L'éditeur se réserve le droit de modifier le contenu, le titre ou le format de la publication objet du présent abonnement, dans le respect de son actuelle ligne éditoriale. Conformément à l'article L121-20-2, 5° du Code de la consommation, vous ne bénéficiez pas d'un droit de rétractation. Les demandes de résiliation anticipée et de remboursement ne seront prises en compte que dans le seul cas d'un motif légitime dûment justifié. Les demandes sont à adresser exclusivement par simple courrier à l'attention du service Abonnements à l'adresse suivante : Service Abonnements - B 981 - 60732 SAINTE-GENEVIEVE CEDEX. Retrouvez nos conditions générales de vente sur : www.01net.com/groupe01/sgp_abo

Siège social : Groupe 01, 12, rue d'Orléans-sur-Glâne - 75015 Paris - S.A.S au capital de 199 272 € - RCS Paris B 311 243 794

TENDANCES

Est-il encore intéressant

d'équiper ses salariés d'un PC ? Les DSI s'interrogent. P. 8

La mise à disposition gratuite des données publiques prend du retard, ce que regrettent certains acteurs du privé. P. 12

-10 % de courriels échangés, et ce sont 8 tonnes équivalent CO₂ économisées par une entreprise de 100 salariés. P. 20

ISTOCK

ENQUÊTE Les PME victimes des politiques de référencement des grandes entreprises

PME et grands comptes : des relations toujours difficiles

Cinq binômes PME-grandes entreprises ont été couronnés par l'IE-Club (le club des acteurs de l'économie high-tech) pour leur partenariat réussi. C'est lors de l'Université d'été du Medef que les tandems Saur-Vigicell, Thales-Nanoplas, Schneider Electric-Stiral, EADS-Optis, et Auchan-Trace One ont été récompensés. Pourtant, selon l'étude annuelle de PAC (Pierre Audoin Consultants) présentée le 1^{er} septembre, ces deux entités peinent toujours à se rencontrer et à travailler ensemble. C'est ainsi que les PME expriment, envers les grands comptes, diverses critiques dont leur frilosité en matière d'innovation et la problématique du référencement.

Il s'avère que, pour des raisons de rationalisation de leurs processus d'achats, les grandes entreprises réduisent considérablement leur nombre de fournisseurs. « Dans le conseil, seuls deux ou trois cabinets internationaux sont référencés, déclare Gilles Mergoïl, président de Neoxia. Pour nous im-



L'étude PAC sur les relations PME-grands comptes a été présentée lors de l'Université d'été du Medef.

compte, la notion de temps est souvent incompatible avec la trésorerie d'une petite structure, souligne Thibaut Bechetoille. Il est donc important de ne pas concentrer toutes ses ressources internes sur l'étude d'un grand projet. Cette stratégie peut s'avérer catastrophique si l'affaire n'est pas finalisée. » A noter aussi que les délais de paiement à quatre-vingt-dix jours sont pénalisants pour les PME.

Les PME face à leurs points faibles

Moins reluisante enfin, l'attitude de certains grands comptes qui sollicitent des prestataires de services ou des sociétés de conseil pour mener des études de marché... et qui concluent directement avec l'éditeur lui-même, ou réalisent eux-mêmes le développement. Toutefois, si leurs reproches sont nombreux, les PME reconnaissent certains de leurs points faibles, comme leur sous-capitalisation, leurs sous-effectifs ou encore le manque d'industrialisation de leurs technologies innovantes qui peuvent conduire à l'inquiétude des grands comptes. Conscientes de leurs carences, les petites et moyennes entreprises interrogées dans le cadre de l'étude voient dans les exigences de leurs clients un moyen de progresser, une obligation de se structurer et de s'internationaliser pour satisfaire leur demande.

Des réactions qui parviendront peut-être à convaincre les grandes entreprises d'ouvrir leurs carnets de commandes. ■ JULIETTE FAUCHET

« En Allemagne, l'achat n'est pas lié à la taille de l'entreprise mais à l'innovation technologique. »

Thibaut Bechetoille, directeur général de Qosmos

ser, nous devons donc identifier le manager n-2 ou n-3 cible de notre offre et lui soumettre notre expertise. A lui de convaincre son supérieur hiérarchique ou le service achats de signer avec nous. Car, pour une entreprise comme la nôtre, passer directement par ce service

mène à l'échec », poursuit Gilles Mergoïl. Autre plainte récurrente des PME : la rigidité des interlocuteurs et leur frilosité à choisir des solutions innovantes. « Une attitude qu'on ne retrouve pas, par exemple, en Allemagne, où l'achat n'est pas décidé selon la taille de l'entreprise mais en fonction d'une technologie novatrice qui apportera un gain en productivité ou financier », explique Thibaut Bechetoille, directeur général de Qosmos. En France, les grands comptes tendent à s'abriter derrière des fournisseurs ayant pignon sur rue pour justifier leur choix en cas d'échec. Les PME expriment par ailleurs de vives critiques quant à la lenteur des cycles de décision. « Chez un grand



POSTE DE TRAVAIL

Le PC arrive en fin de règne

L'annonce de l'arrêt du PC par le leader HP est si brutale qu'elle incite des directions informatiques à se réorienter vers d'autres terminaux. Tablettes, clients légers, stations ou autres portables constituent une alternative, mais leur coût reste élevé.

Dans les directions informatiques, on se dit que le PC, c'est peut-être bientôt fini. « Le cloud, le poste générique virtuel plus facile à maintenir, le travail à la maison, le nomadisme, et l'explosion du nombre d'équipements communicants ont rendu caduque l'intérêt d'équiper les salariés d'un PC Windows, sédentaire, générique et vieux de trente ans », lance ainsi Yann Morin, DSI du groupe Glon Sanders. Loïc Tournedouet, responsable informatique à la direction de l'innovation de l'organisme de formation Afpa, a déjà équipé ses décideurs de tablettes, ses guichets de clients légers, ses bureaux d'études de stations sur mesure. Il pense incarner la nouvelle tendance : « Nous entrons dans l'ère des terminaux dédiés », se plaît-il à dire. Une analyse que l'on retrouve dans les prévisions de Gartner, qui a revu à la baisse les ventes potentielles de PC : 400 millions d'unités auraient dû être écoulées cette année. Un chiffre qui ne sera atteint qu'en 2012, et encore... « L'attente de la génération Y sur le poste client est fondamentalement différente de celle de ses aînés. Elle ne voit plus la nécessité



GETTY IMAGES

d'un PC. A raison, car ses fonctions traditionnelles sont désormais offertes par d'autres appareils plus attractifs », commente George Shiffler, directeur de recherche chez Gartner. Quant aux générations plus âgées, elles pensent que les nouveaux modèles de PC n'apportent plus grand-chose et font durer, autant que possible, les anciens.

Des directions informatiques écoeürées

Reste que l'abandon du PC par HP, annoncé à la surprise générale fin août, ne passe pas bien dans les entreprises. Il faut dire que le constructeur est le leader historique de ce marché : un tiers du parc français des postes de travail (20 % du parc mondial) vient de perdre d'un coup l'assurance de sa pérennité. Yann Morin est outré par ces pratiques : « C'est inadmissible ! Il y a six mois, nous avons quitté Dell, notre fournisseur historique de PC, pour signer un contrat de trois ans chez HP. Et ils ne prennent même pas la peine de nous informer directement qu'ils arrêtent ! » Il est d'autant plus indigné qu'il

ne sait même pas qui assurera la maintenance de ses 1 700 postes de travail d'ici à un an, date butoir donnée par HP pour revendre son activité à un concurrent. Ou, si le constructeur n'y parvient pas, pour en faire une entité autonome, coupée des efforts de R&D et de la qualité de service après-vente que revendique la maison mère. Dans ces conditions, les entreprises se demandent si elles ne vont pas essayer d'autres déboires en passant à la concurrence. « Dell ? Nous les avons quittés parce que leur feuille de route

« Les fonctions traditionnelles du PC sont désormais offertes par d'autres appareils plus attractifs. »

George Shiffler, Gartner

était illisible, leur organisation en France défaillante, et leurs produits plombés par un cycle de vie trop court », commente Yann Morin à propos du challenger historique de HP. Il n'est guère plus tendre avec les autres marques : « Acer ? Leur gamme support est trop faible. Lenovo ? Ils ont décliné notre appel d'offres, avouant à demi-mot qu'ils ne sont pas prêts pour le marché français ! » Et d'ajouter que la force de HP résidait surtout dans les délais de livraison : « Il était le seul capable de passer de la prise de commande à l'équipement effectif de l'utilisateur en moins de vingt jours ! » Des répercussions économiques sont prévisibles. Olivier Ruault, DSI de BPI, craint que le prix moyen du PC n'augmente, « faute de concurrence chez les constructeurs ». Pierre-Vincent Caisso, directeur de projet technique pour l'Europe du Sud chez Kemira Chimie, se désole « qu'il n'existe plus de fournisseur unique, chez qui on puisse négocier une enveloppe globale pour s'équiper en postes de travail, imprimantes, serveurs et réseau ». Reste le problème de la connexion de toute une panoplie d'appareils inédits au système d'information, laquelle suggère qu'il faudra multiplier les efforts de maintenance par le nombre de plateformes propriétaires à supporter. Xavier De Broca, DSI d'Oséo, balaie la difficulté d'un revers de main : il préconise aux entreprises de ne prendre en charge que le smartphone, qui servira de passerelle pour afficher des applications sur les tablettes, les Mac ou les clients légers des utilisateurs. ■ YANN SERRA

POUR LE PC



Marc Hill,
DSI de L&L Products
Europe

▲ **Quitter le PC coûte cher.** Nos utilisateurs nous ont demandé de remplacer leur PC par des portables pour travailler à la maison, mais cela revient environ deux fois plus cher. Et on nous a invités à équiper nos commerciaux de tablettes, mais dans l'équipement auto, un accès 3G est insuffisant pour effectuer des présentations sur site.

▲ **Nous avons besoin d'une capacité locale de calcul et de stockage pour afficher des maquettes en 3D.** Et seul un PC portable conventionnel offre cela pour un prix raisonnable.

CONTRE LE PC



Fabrice Noël,
DSI de Sodexi

▼ **Le PC est trop lourd à maintenir.** Il ne sert à rien de s'équiper d'un PC sous Windows si l'on doit ensuite supprimer ou bloquer quantité de ses fonctionnalités jugées utiles ou dangereuses. Il suffit de regarder, métier par métier, qui a besoin d'un grand écran, de mobilité ou de Word pour s'apercevoir que, souvent, le PC n'est pas la meilleure solution.

▼ **Les applications métier sont souvent hébergées sur des serveurs plus puissants que les PC.** Et accessibles via un simple navigateur web. Par ailleurs, réfléchir au renouvellement du poste de travail est l'occasion de sortir le DSI de ses missions de gestionnaire de contrats auxquelles on le cantonne depuis plusieurs mois.

↑ En hausse

Les villes intelligentes

Selon ABI Research, près de 40 Md\$ seront dépensés en 2016 dans le monde pour les smart cities, contre un peu plus de 8 Md\$ en 2010. D'après le cabinet, une centaine de villes peuvent être qualifiées d'intelligentes, en termes de transports, de respect de l'environnement, de gouvernance, etc. Avec 38 villes, l'Europe arrive en tête, devant les Etats-Unis (35).

↓ En baisse

Le site France.fr

Ce qui devait être le site vitrine de la France est décidément à la peine. Après un lancement raté (il était tombé en panne pendant un mois, juste après son lancement en juillet 2010), il doit être sérieusement rénové. En cause : une fréquentation en dessous des attentes, avec seulement 100 000 visiteurs mensuels. Le coût de la mise à jour s'élève à 800 000 €.

Obama mise sur le numérique

Dans le plan de lutte contre le chômage présenté début septembre par le président des Etats-Unis, plusieurs dispositifs s'appuient sur le numérique. Barack Obama va demander à son DSI d'ouvrir, d'ici à trois mois, un portail en ligne afin de faciliter l'accès des PME aux services gouvernementaux. Le plan prévoit également de moderniser 35 000 écoles publiques avec des salles « internet ready ».

Sopra Group s'empare de Delta-Informatique

Sopra Group a annoncé son intention d'acquérir l'éditeur de logiciels pour le secteur bancaire Delta-Informatique. Grâce à cette opération, qui devrait être finalisée début octobre 2011, la SSII pourra renforcer Evolan, son pôle édition de solutions bancaires.

BAROMÈTRE

LOGICIELS Les spécialistes de la gestion de portefeuille s'emparent des méthodes agiles

Les managers reprennent la main sur les projets agiles

Largement adoptées par les éditeurs, les méthodes agiles connaissent désormais un succès croissant dans les DSI.

Impliquant davantage les clients internes, des méthodes telles que Scrum ou XP permettent à l'informatique de mieux répondre aux besoins et de faire preuve d'une plus grande réactivité. Et comme ces pratiques mettent l'accent sur la communication, le pragmatisme et la flexibilité, elles sont autant appréciées par les utilisateurs que par les équipes de développement. En revanche, les directions ont parfois le sentiment de perdre le contrôle des projets ainsi gérés.

Adaptation des offres

C'est pourquoi les éditeurs s'adaptent à ces approches en concevant leurs outils. « La version 4 de notre solution de gestion de projet et de portefeuille de projets prend aussi bien en compte la gestion de projet classique que les méthodes agiles », se félicite Stéphane Louit, directeur général France de Sciforma, ex-Le Bihan. Anciennement

connue sous le nom de PSNext, l'application Sciforma présente désormais les fonctionnalités en cours de réalisation (backlogs de sprints), des écrans de réunion Post-It (scrum meeting) ou encore des tableaux de points restant à réaliser (release burndown charts). Chez CA Technologies, Alain Biancardi constate les mêmes besoins. « Jusqu'à 30 % des projets de nos clients sont gérés en méthodes agiles, témoigne le directeur des ventes de solutions. Or, les managers ont besoin de suivre les équipes classiques (cycle en V) aussi bien que celles qui privilégient les démarches agiles. » C'est possible depuis le début de l'année avec Agile Vision, un module en mode SaaS (Software as a Service) complémentaire de Clarity PPM. A partir de 15 euros par mois, l'utilisateur dispose d'une solution de gestion de projet adaptée aux méthodes agiles et une intégration des données aux portefeuilles de projets.

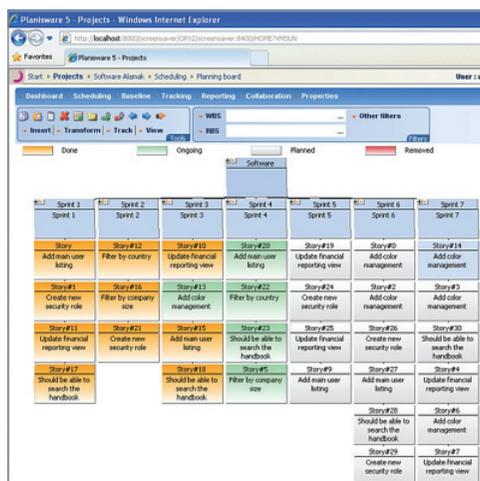
L'agilité en toute transparence

Converti depuis près de trois ans aux méthodes agiles en tant qu'éditeur et intégrateur de ses propres logiciels, Planisware a également développé un module agile pour enrichir sa solution OPX2 R4. Mais finalement, le spécialiste du pilotage et du suivi de projets informatiques a estimé qu'il était préférable de s'allier à Rally Software, éditeur spécialisé dans le développement agile.

La solution de gestion de cycle de vie des produits (ALM) de Rally a ainsi été intégrée à l'application de gestion de projet et de portefeuilles Planisware 5, dernière en date. « Les équipes de développement veulent être maîtresses de leur outil et, dans le même temps, celui-ci ne peut pas être une boîte noire pour le manager », résume Nicolas Vilars, directeur marketing de Planisware. ■

BORIS MATHIEUX

EN BREF



Les étapes des projets agiles sont désormais suivies par Planisware.

HUAWEI TELEPRESENCE

Un monde, un bureau



Soyez partout, de n'importe où, n'importe quand

Nous sommes heureux de vous offrir un système de communication naturel et extrêmement efficace qui changera votre façon de travailler et vivre.

- Accélérez les prises de décision en travaillant en face à face avec vos clients et collègues. Immédiatement. Sans contraintes géographiques
- Bande passante optimisée et excellente qualité vidéo
- Interopérabilité avec tous les standards du marché
- 3 niveaux de sécurité garantissant disponibilité et confidentialité
- Offre de service complète: personnalisation, accompagnement et formation...



Contact: vctp@huawei.com



ADMINISTRATION L'université d'été des acteurs du marché de l'information vient de s'achever

La gratuité des données publiques bouscule les modèles économiques

Le mouvement open data est resté en grande partie coincé dans les cartons des ministères.

Quatre mois après la publication du décret Etalab enjoignant les administrations centrales de libérer gratuitement leurs données, l'université d'été du GFII (Groupement français de l'industrie de l'information) aura servi à prendre le pouls des fournisseurs de données publiques, qu'ils appartiennent au secteur privé ou à l'administration. Verdict (double) : d'une part, la gratuité des données publiques pose des questions, notamment sur le manque à gagner pour l'Etat. D'autre part, cette libération est loin d'être une priorité, surtout pour les collectivités territoriales. En dépit des initiatives de Bordeaux, Rennes et Paris, plusieurs acteurs privés déplorent que l'open data ne soit pas encore entré dans les esprits.

Ainsi Didier Gorron, associé de Transpacité, fournisseur de données sur le traitement de l'eau et des déchets, pointe la méconnaissance des institutions : « Rares sont les collectivités qui ont nommé un responsable open data, alors que c'est une mesure prévue par la loi de 1978 relative à la liberté d'accès aux documents administratifs. »

Pour des établissements publics, la vente de données constitue une activité significative

Selon lui, avant d'être technique, la difficulté pour les agents publics est « de surmonter leurs suspicions vis-à-vis du privé et leurs craintes de voir les données réutilisées à des fins commerciales ». Plus gênant encore, « chaque direction d'archive départementale que nous sollicitons propose ses propres licences et tarifs », affirme Emmanuel Condamine, directeur général du site de généalogie Notrefamille.com. Même si la circulaire sur Etalab ne concerne que l'administration centrale, il espère qu'elle incitera les collectivités à être plus transparentes sur



L'université du GFII 2011 s'est tenue dans les locaux lyonnais de l'ENSSIB, école spécialisée dans les sciences de l'information et des bibliothèques.

les prix qu'elles pratiquent. La tarification des données publiques a été l'autre sujet chaud débattu dans les travées de l'université d'été du GFII. Pour rappel, si le décret Etalab institue la gratuité comme norme, il n'exclut pas une redevance quand les données ont fait l'objet d'un investissement ou d'un enrichissement particulier. Dès lors, comment prouver un tel investissement ? Quel sera le manque à gagner de l'Etat si certaines données payantes devaient devenir gratuites ?

Un manque à gagner certain mais pas encore évalué

A l'échelle nationale, ces questions touchent tous les établissements dont l'activité repose sur la vente de données. C'est le cas de la Dila (Direction de l'information légale et administrative). Elle publie le site Legifrance, en accès libre, mais refacture la réutilisation de ses contenus aux éditeurs juridiques. « Nous générons ainsi quelque 800 000 euros annuels et, à ce jour, nous allons continuer à les percevoir.

Sous l'effet de l'open data, une de nos licences est désormais proposée gratuitement. Nous ne connaissons pas véritablement le manque à gagner qui va en découler. Mais le problème touchera surtout les EPA (Etablissement public à caractère administratif) », rapporte Régis Perol, chargé du développement de l'offre de services de la Dila.

De fait, pour un établissement comme l'IGN (Institut géographique national), la vente d'informations pèse pour 40 % dans son activité. A l'INPI (Institut national de la propriété industrielle), elle est d'un rapport plus faible mais qui reste significatif. Si les informations géographiques ou les registres des sociétés devenaient en partie gratuits, c'est le modèle économique des deux établissements qu'il faudrait revoir. Pour l'heure, on ne sait pas si l'Etat fera pression pour faire tomber ces « bastions » payants. Mais la démarche semble amorcée : « En début d'année, nous avons rendu gratuit notre référentiel cartographique à grande échelle auprès des collectivités. Le manque à gagner est supposé avoir été compensé

L'AVIS DE L'EXPERT



Bernard Marx,
animateur du groupe
Données publiques
du GFII

En matière d'open data, deux visions se font face. La plus ancienne insiste sur les retombées économiques et immédiates pour l'Etat de la réutilisation des données publiques. Elle encourage le recours à des licences payantes.

La seconde vision, plus récente, est incarnée par le décret Etalab. Elle met l'accent sur la transparence citoyenne, l'accès gratuit aux données et le développement économique. Sans nier les gains pour l'Etat, qui se traduisent par des rentrées fiscales supplémentaires dues aux activités générées par la libération. L'arbitrage entre ces deux visions, pas toujours compatibles, pourrait être guidé par la situation économique.

par des subventions supplémentaires de notre administration de tutelle, explique Alain Chaumet, responsable des Partenariats Géoportail à l'IGN. La question se pose désormais de la gratuité de ce référentiel pour les acteurs privés. »

Des acteurs privés contre la gratuité

Paradoxalement, tous les acteurs privés ne militent pas en faveur de cette gratuité. C'est le cas des grands revendeurs de données, frileux à l'idée que des petites structures sans moyens accèdent à la même matière première qu'eux. « Cette gratuité risque par ailleurs d'inquiéter les administrations et d'aller à l'encontre d'une démarche open data qui commence timidement. Je préfère payer et voir en retour le mouvement s'enclencher », ajoute Denis Berthault, directeur du développement des contenus en ligne chez Lexis Nexis. La situation devrait s'éclaircir d'ici à juillet 2012, date à laquelle la liste des redevances payantes sera publiée par décret. ■

VINCENT BERDOT

Microsoft days¹¹
À la rencontre de votre potentiel

ÉVÉNEMENT
GRATUIT

MICROSOFT VIENT À VOTRE RENCONTRE DANS VOTRE RÉGION !

Du 27 septembre au 15 novembre
dans 7 villes de France

À CHAQUE MÉTIER SON ÉVÉNEMENT DÉDIÉ



**Décideurs
informatiques**



**Développeurs
et Professionnels
de l'informatique**



Partenaires



Edition spéciale



Windows Azure



System Center



Windows Phone



SQL Server



Office 365



Visual Studio



Partenaire platinum



Osatis
we build the run

- **Nantes** 27 et 28 septembre
- **Paris** 4 octobre
- **Strasbourg** 12 et 13 octobre
- **Lille** 19 et 20 octobre
- **Marseille** 2 et 3 novembre
- **Lyon** 8 et 9 novembre
- **Bordeaux** 14 et 15 novembre

Inscription sur
www.microsoftdays.fr

En partenariat avec **01**

Microsoft France - RCS Nanterre B327 733 184



Isabelle Negro-Brown, 43 ans (Ecole d'administration et direction des affaires), devient directrice du développement et de la formation de **Xerox France**.

Cette direction regroupe plusieurs pôles : rémunération variable et animation de la force de vente, communication interne et externe, développement durable et formation et développement.



Stéphane Genaud est promu DSI de l'**Ecole de management de Strasbourg**.

Maître de conférences en informatique, il est déjà enseignant permanent dans cette école depuis 2009.

François Séguineau, 55 ans (Ecole de la chambre de commerce et de l'industrie de Paris, executive MBA d'HEC, Institut des hautes études de défense nationale), est nommé vice-président Europe de la division New Lighting Systems de **Toshiba**. Il sera chargé de guider le développement de la division au niveau européen avec la responsabilité des activités commerciales et marketing mais aussi de la production de solutions d'éclairage LED.



Michel Azibert 55 ans (Centrale Paris, Institut d'études politiques de Paris, ENA), prend

les fonctions de directeur général délégué d'**Eutelsat Communications**, à compter du 8 novembre 2011, en remplacement de Monsieur Jean-Paul Brillaud. Il est également mandataire social du groupe. Il a occupé depuis 1989 plusieurs postes de responsabilité chez TDF.

VOUS AVEZ CHANGÉ DE POSTE, FAITES-LE SAVOIR SUR WWW.NOMINATION.FR

E-COMMERCE Les entreprises françaises vendent encore peu leurs produits sur internet

Beaucoup d'acheteurs, peu de vendeurs en ligne

Seules 12 % des entreprises hexagonales disposent d'une offre d'e-commerce. Un chiffre à comparer aux 14 % des sociétés européennes qui vendent leurs produits en ligne, et aux 26 % des entreprises belges. Pourtant, « même si un investissement est nécessaire au départ, un site marchand est une source d'économies pour l'entreprise, notamment en temps de traitement, puisque la commande est saisie par le client », explique Marc Lolivier, délégué général de la Fevad, la Fédération du commerce électronique et de la vente à distance. Selon le rapport du cabinet London Economics effectué pour le Parlement européen, les freins à la mise en place d'un site d'e-commerce par les entreprises sont liés, en premier lieu, au sentiment que ce type de transaction n'est pas pertinent pour leur marché. Viennent ensuite les coûts de développement et de maintenance du site web, la peur de la fraude, et le manque de compétences techniques.

Les entreprises qui se lancent dans l'aventure ont pourtant l'avantage de voir diminuer leurs coûts de distribution et leur impact environnemental. Elles ont accès à des marchés qui ne leur seraient pas nécessairement accessibles. Si, dans l'ensemble des pays européens, l'e-commerce est difficile à mettre en œuvre pour les grands comptes dont les processus sont très

LES SECTEURS EN POINTE

Secteurs d'activité des entreprises vendant en ligne en 2010



SOURCE : LONDON ECONOMICS

ment profiter d'un marché de plus de 400 millions d'habitants, surtout que « les différences culturelles sont moins insurmontables que ce que l'on pensait », se félicite Marc Lolivier.

Bonne marge de progression des achats en ligne en France

Par contre, du côté des achats en ligne, la France est bien placée par rapport à ses voisins européens. En 2010, 57 % des consommateurs français ont acheté en ligne des biens de consommation (contre 40 % en moyenne en Europe). Et « la marge de progression reste importante », assure Marc Lolivier. Surtout que le développement de l'e-commerce est lié à la pénétration d'internet, et que l'Hexagone est loin d'être parmi les premiers pays en nombre d'internautes. De plus, « les échanges B to B sont en retard en France. Hors achat de voyages et de fournitures de bureau, les entreprises hésitent encore à acheter en ligne. » Parmi les freins rencontrés, les procédures d'achats. En effet, les systèmes de validation sont encore souvent manuels, très hiérarchisés et donc difficilement compatibles avec des achats dématérialisés. ■ MARIE JUNG

L'e-commerce ouvre de nouveaux marchés aux entreprises qui se lancent dans l'aventure

industrialisés, c'est une réelle opportunité pour les TPE et les PME qui ont de plus faibles volumes à gérer. L'e-commerce transfrontalier comporte cependant de nombreux obstacles : la barrière de la langue (au niveau du marketing ou du service après-vente), les problèmes de disparités réglementaires entre pays membres, etc. Il serait cependant dommage de ne pas pleine-

1 000 décisionnaires ont fait un choix capital. Ils ont migré sur IBM Power Systems.

Depuis 2009, IBM a réalisé plus de 1 000 migrations vers Power Systems. Les raisons ? Une réduction des coûts informatiques pouvant atteindre 60 % et des performances par cœur trois fois supérieures à celles de son plus proche concurrent (d'après les tests TPC-C™ et SAP SD). Beaucoup d'entreprises ont compris leur intérêt à adopter IBM Power Systems. Laissez-nous vous démontrer comment IBM peut stimuler votre activité.

ibm.com/preuves/fr



COÛTS INFORMATIQUES : Les exemples cités montrent comment des clients ont utilisé des produits IBM et les résultats qu'ils ont pu obtenir. Les coûts et les résultats obtenus dans d'autres environnements peuvent varier en fonction des configurations client et des conditions d'exploitation. Étude IDC « The Business Value of Large-Scale Server Consolidation » montrant des exemples de clients dont le ROI a augmenté jusqu'à 339 %. <http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/en/pol03073usen/POL03073USEN.PDF>. PERFORMANCES : www.tpc.org au 26/01/11 [IBM Power 780 (3 x 64 C)/(24 Ch/192 C/768 Th) ; 10 366 254 tpmC (transactions par minute) ; 1,38 \$/tpmC ; dispo. 13/10/10 ; compar. avec Oracle® SPARC SuperCluster av. serveurs T3-4 (27 x 64 C)/(108 Ch/1728 C/13824 Th) ; 30 249 688 tpmC ; 1,01 \$/tpmC ; dispo. 01/06/11]. TPC-C™ est une marque du Transaction Performance Processing Council. www.sap.com/solutions/benchmark/ au 26/01/11 [IBM Power 795 (32 P/256 C/1024 Th) ; 126 063 utilisateurs/SAP ERP 6.0 à 2 niveaux pack4 /AIX 71 + DB2 9.7 ; cert. 2010046 ; compar. avec Oracle® SPARC Enterprise Server M9000 (64 P/256 C/512 Th) ; 39 100 utilisateurs/SAP ERP 6.0 à 2 niveaux/Solaris 10, Oracle® 10g ; cert. 2008042]. SAP® est une marque de SAP AG en Allemagne et dans d'autres pays. IBM, le logo IBM, ibm.com, Power Systems et l'icône planète sont des marques d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays. Les autres noms de sociétés, de produits et de services peuvent appartenir à des tiers. La liste des marques IBM est disponible sur Internet à l'adresse www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Compagnie IBM France, Société par Actions Simplifiée au capital de 622 448 310 euros - Siège social : 17 avenue de l'Europe - 92275 Bois-Colombes Cedex - RCS Nanterre 552 118 465. © 2011 IBM Corporation. Tous droits réservés.

DÉCRYPTAGE

La méthode Mareva expliquée à votre directeur général

POURQUOI S'Y INTÉRESSER ? La Méthode d'analyse et de remontée de la valeur (Mareva), a été créée par le cabinet Bearingpoint en 2005 pour aider les administrations et les collectivités à sélectionner les projets informatiques prioritaires, et à les gérer.

Les gains

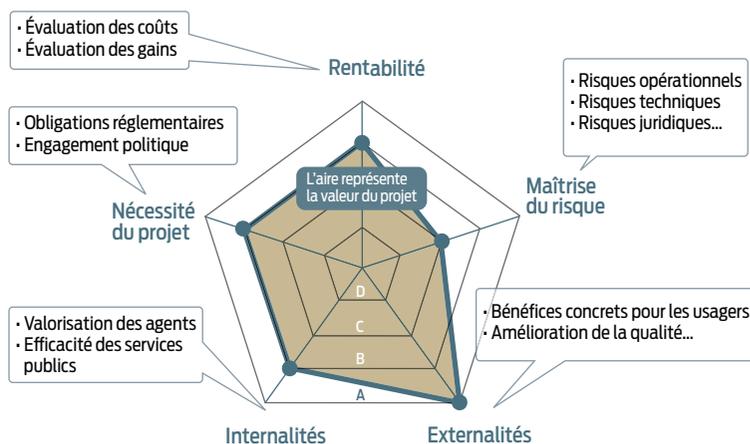
1. Une vision complète de la valeur d'un projet. Avec Mareva, le retour sur investissement n'est pas le seul critère pris en compte pour évaluer l'opportunité de lancer un projet. Quatre autres paramètres sont analysés : l'obligation réglementaire (une loi impose-t-elle une évolution des pratiques ?), les bénéfices pour les usagers (externalités) et les agents (internalités), ainsi que les risques humains et techniques associés au projet. La visibilité donnée aux bénéfices facilite l'engagement des dirigeants.

2. Un pilotage tout au long du cycle de vie. Le calcul de la valeur du projet selon ces cinq critères a lieu en amont, pour aider à la prise de décision, mais aussi pendant sa réalisation, afin de décider des évolutions à mener, des ressources à réallouer, voire de la fin du projet. Lorsque ce dernier est effectué, la valeur est recalculée afin de faire le bilan de la mise en œuvre et de vérifier que ce qui était prévu s'est réellement concrétisé.

3. Une aide à l'arbitrage. Cette méthode permet ainsi de gérer un portefeuille de projets et de choisir ceux qui sont prioritaires. Tous doivent être évalués au même moment avant leur lancement, le but étant de déterminer ceux qui sont prioritaires en fonction des objectifs de l'organisation.

4. Un outillage simple et visuel. Les radars, qui représentent graphiquement la valeur d'un projet, fournissent un moyen de comparaison avec une zone

UNE GESTION DE PROJET AU RADAR



La valeur d'un projet est représentée sous la forme d'un radar, où chaque axe correspond à un critère à évaluer.

centrale plus ou moins étendue. Mais il est aussi possible de se passer d'eux et de s'appuyer alors simplement sur la manipulation de notes échelonnées de un à quatre.

Les limites

1. Une méthode surtout adaptée au secteur public. L'objectif de l'administration est de fournir un service de qualité aux citoyens et la question de la rentabilité est moins prépondérante que dans les entreprises privées. Les cinq critères de Mareva sont bien adaptés à cette problématique. Au niveau territorial, les collectivités de taille importante, qui ont de nombreux projets à gérer, sont les premières concernées.

2. L'ajout d'autres critères est parfois nécessaire. Selon la complexité du projet, d'autres axes se révèlent utiles. On peut ajouter un sixième critère relatif à la stratégie politique de l'organisme, tel

le développement économique. Ou alors, au contraire, seule une sous-partie des axes du radar sera nécessaire. Mareva constitue un cadre général que chaque administration adapte.

3. Les projets demandent une certaine maturité. Faute de données précises et réalistes, ils ne pourront pas être analysés. Il est donc inutile d'exploiter cette méthode avant la phase de conception des projets. Dans le cas d'hypothèses de départ trop optimistes ou d'un contexte mouvant, le résultat final risque d'être divergent avec les critères initiaux.

4. De nombreux échanges avec les opérationnels sont indispensables. Le calcul des critères doit être rapide et nécessite l'implication des chefs de projet et des responsables des services des agents concernés. Les opérationnels sont, en effet, les mieux placés pour évaluer les impacts d'un projet et pour fournir les informations nécessaires à l'analyse. ■

MARIE JUNG



UNE ROBE EST COUSUE À HONG KONG. LE SOIR SUIVANT, ELLE EST OVATIONNÉE À PARIS.

• • • • •

Dans l'univers de la mode, il n'y a rien de pire que d'être en retard. L'étendue de notre réseau et notre expérience du terrain et des clients sont incomparables. C'est pourquoi, lorsqu'il s'agit de livraison express, nous sommes les Spécialistes de l'International. Que vous soyez un grand groupe, une PME ou même une très petite entreprise, nous sommes le partenaire idéal pour vous aider à développer votre activité dans plus de marchés au monde que n'importe qui.

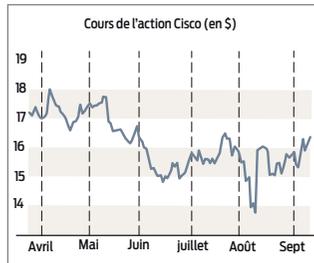
C'est ça la force du Jaune DHL EXPRESS.

www.dhl.fr/express

EXCELLENCE. SIMPLY DELIVERED.



Les objectifs modestes de Cisco



Après des mois de tourmente, le cours de l'action Cisco repart à la hausse. John Chambers, le PDG de l'équipementier, vient pourtant de dévoiler ses objectifs de croissance pour les prochains exercices. Celle-ci ne sera finalement que de l'ordre de 5 à 7 % jusqu'à 2014, alors que les prévisions de l'an dernier tablaient sur une progression comprise entre 12 et 17 %. John Chambers a souligné les efforts réalisés en matière de réduction des coûts : 12 700 personnes ont quitté la société, et l'objectif de milliard de dollars d'économie par an reste le leitmotiv du PDG. Ces efforts et, surtout, l'espérance de marge opérationnelle et de bénéfice par action en hausse ont suffi à inverser la tendance baissière de l'action.

Bonitasoft lève 11 M\$

Deuxième tour de table fructueux pour le petit Poucet français de la gestion de processus. Dix mois après l'ouverture de ses bureaux américains, l'éditeur open source Bonitasoft récolte 11 M\$ auprès des mêmes investisseurs qui lui avaient déjà versé 2,5 M\$ en août 2010 : les fonds parisiens Auriga Partners et Ventech, auxquels s'ajoute Serena Capital.

Groupe Open à nouveau profitable

Sur les six premiers mois de l'année, Groupe Open enregistre un résultat opérationnel courant de 5,9 M€, en hausse de 69 %. La SSII, qui avait retrouvé l'équilibre en 2010, renoue avec la rentabilité en présentant un résultat net des activités poursuivies de 2,4 M€, contre une perte de 0,6 M€ en 2010.

VU DES MARCHÉS

EN BREF

RÉORGANISATION GDF Suez a annoncé la création d'une SSII interne

La DSI de GDF Suez veut s'émanciper

Trop à l'étroit au sein de GDF Suez SA, la direction des services informatiques de GDF Suez veut acquérir son autonomie et devenir une filiale du groupe. Le projet est motivé par la volonté de la DSI de se développer vers l'ensemble des branches du groupe GDF Suez. Or, le maintien au sein du siège générerait ce désir d'émancipation, selon la directrice des systèmes d'information, Véronique Durand-Charlot, qui a présenté le projet aux organisations syndicales en juillet. N'y resteraient qu'une trentaine de personnes chargées des orientations stratégiques de l'informatique et du pilotage de la filiale. L'actuelle DSI a été créée ex nihilo suite à la séparation avec EDF, avec lequel l'informatique de GDF était fortement imbriquée. Malgré la fusion avec Suez en 2008, son champ d'action reste aujourd'hui essentiellement tourné vers les filiales historiques de GDF. L'informatique des anciennes filiales de Suez est, elle, très atomisée. Le souhait de l'état-major du groupe GDF Suez est donc d'étendre la zone d'intervention de la DSI aux différentes entités du « périmètre Suez », afin de mieux organiser l'informatique du groupe.

C'est dans cette logique que la DSI a déjà créé, en janvier dernier, un centre de services partagés baptisé One IT, pour gérer les infrastructures. Il regroupe les branches de production

Le projet du groupe GDF Suez : étendre la zone d'intervention de la DSI à toutes les entités du groupe

originaires de GDF, d'Electrabel et des équipes Suez sur Paris. Cette entité a, elle aussi, vocation à délivrer des prestations d'infrastructure à l'ensemble des branches du groupe. Filialisée, la DSI deviendrait du même coup une société de droit commun et relèverait de la convention collective Syntec. Un statut bien moins favorable que celui

! À SAVOIR

Le poids que pèse l'actuelle DSI

Répartie sur 18 sites, à Paris, en province et en Belgique, elle regroupe environ 700 informaticiens en interne pour 2 000 prestataires.

► Une direction qui se développe

Depuis trois ans, la DSI a lancé un plan de recrutement lié à la croissance de la structure et au besoin de réinternalisation d'activités. Environ 100 personnes sont recrutées chaque année.

► L'échéancier

La constitution juridique de la filiale aurait lieu d'ici à fin 2011, et le transfert des salariés et des activités actuelles au second semestre 2012 (calendrier initial).

de la branche des industries électrique et gazière (IEG) dont jouissent les informaticiens du groupe.

Des syndicats réfractaires aux modalités

Ce corollaire n'a pas manqué de soulever l'indignation des syndicats, par ailleurs conscients des contraintes imposées par l'organisation actuelle. « Nous comprenons que la DSI ait besoin de davantage de marge de manœuvre pour se structurer et se renforcer », souligne Emmanuel Toqué, représentant CFDT au comité d'entreprise (CE). Mais les syndicats restent réfractaires aux modalités : création d'une filiale et perte du statut des IEG. Cependant, « la direction peut créer une division indépendante de la maison mère sans filialiser », note Jean-François Di Giovanni, représentant CGT au CE. Contactée, la direction n'a pas souhaité répondre à nos questions. ■ OLIVIER DISCAZEUX



Pilotage des Datacenters : comment garder le contrôle

En intégrant les solutions BMC Software au cœur de son centre national multiservices, Osiatis se dote d'une plate-forme de pointe, à même d'accompagner les DSI dans la mutation de leurs infrastructures.

On a le sentiment que les problématiques de gestion d'infrastructures IT n'ont jamais été autant d'actualité qu'aujourd'hui...

Bruno Grossi, coprésident du directoire, Osiatis : Et pour cause : c'est une mutation profonde que traversent les systèmes d'information. On attend des DSI qu'ils puissent garantir à la fois performances, flexibilité, traçabilité et stabilité... Le tout à des coûts maîtrisés, dans le cadre d'une démarche éco-responsable ! L'équation est passionnante, mais également complexe. Pour gérer des infrastructures dans des univers aussi contraints, il faut recourir à des outils sophistiqués et à des méthodologies parfaitement adaptées.

Eric Blum, CTO EMEA, BMC Software : C'est bien cette demande qui impose aux DSI de se doter d'outils capables de construire et d'opérer un catalogue de services dynamiques. La difficulté vient du fait que cette nouvelle donne vient à l'encontre de la plupart des mécanismes d'automatisation qui ont été mis en place auparavant...

Comment gérer l'hétérogénéité tout en gardant le contrôle ?

E.B. Une clé réside sans nul doute dans la capacité des DSI à se positionner comme « service broker ». Et en tant que tel, il leur faudra construire des environnements intégrés, capables de gérer des flux de toutes origines sans pour autant réduire les capacités des systèmes. C'est le principal atout de notre solution, qui adosse à ce socle commun des outils intégrés de provisioning, de monitoring et de gestion opérationnelle pour garantir l'efficacité et le temps de réponse de l'infrastructure.



« Les technologies de Cloud Management doivent permettre de tirer le meilleur d'un monde hétérogène »

Eric Blum

B.G. Ces évolutions d'architectures constituent un formidable défi pour l'opérateur que nous sommes, car nous devons bien sûr accompagner les DSI dans ces mutations. En déployant la solution BMC, nous augmentons très nettement la valeur ajoutée de notre offre de pilotage global des SI.

Justement, cette nouvelle approche ne remet-elle pas en cause la conception même de vos SLA ?

B.G. Le modèle de services qui s'appuie à la fois sur des infrastructures privées et sur des offres publiques est devenu une réalité. La force de notre nouvelle plate-forme est qu'elle nous permet de piloter la diversité de ces modèles avec une forte réactivité, tout en demeurant très efficaces et compétitifs. Ainsi, malgré la complexité croissante des infrastructures de nos clients, notre socle de pilotage et d'administration ainsi que les processus associés, permettent de garantir un haut niveau d'engagement et de sécurité, et d'adapter les SLA au plus près de leurs besoins spécifiques et évolutifs.

E.B. Les technologies de service management ITIL sont plus importantes que jamais lors de la mise en œuvre de services Cloud. Elles permettent de garantir la qualité de service, la performance économique et la conformité réglementaire. Leur importance croît encore dans le cadre du déploiement de services de mobilité et leur mise à la disposition d'un vaste public. BMC et Osiatis travaillent ensemble sur des offres de services innovants permettant aux clients de tirer le maximum de bénéfices de ces solutions.



« Avec cette nouvelle offre, Osiatis devient un opérateur de production à forte valeur ajoutée »

Bruno Grossi

GREEN TECH

Envoyer, lire, imprimer un mail : combien de CO₂ ?

Dématérialisation oblige, administrations et entreprises remplacent l'échange d'informations sur support physique par des fichiers numériques. Lors du lancement de ces projets, l'argument écologique est parfois avancé. Mais il est difficile d'affirmer que le bilan environnemental de cette dématérialisation est toujours positif. Pour tenter de dégager le vrai du faux, l'Ademe (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) a publié les résultats d'une étude menée par BIO Intelligence Service sur les impacts environnementaux de la communication par voie électronique.

Analyse du cycle de vie

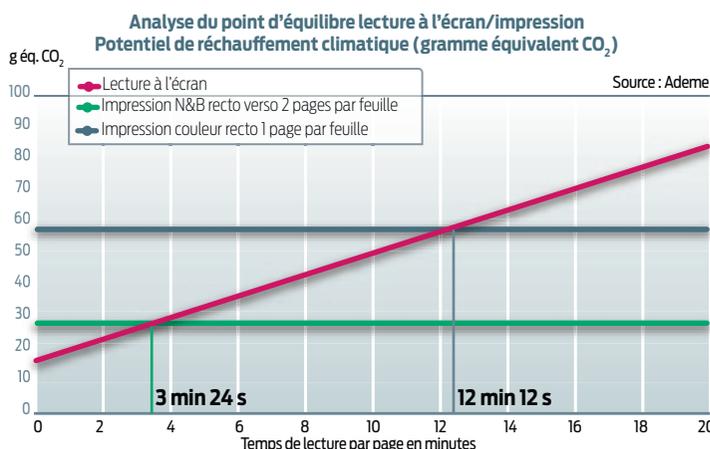
Trois scénarios d'usage ont été décortiqués par la méthode de l'ACV (analyse du cycle de vie). Celle-ci calcule l'impact global des services, depuis la fabrication des matériels utilisés jusqu'à leur fin de vie, en passant par leur transport, leur distribution, leur utilisation, etc. L'ACV tient compte de l'ensemble des serveurs utilisés, du nombre de copies de sauvegarde effectué, de la consommation énergétique de tous les équipements, etc. L'équivalent CO₂, fer et pétrole de chaque scénario a été estimé : ce qui correspond respectivement à leur impact sur le réchauffement climatique,

À SAVOIR

Les conseils de l'Ademe

- ▶ **Ne pas imprimer** systématiquement chaque document.
- ▶ **Optimiser** ses recherches sur internet.
- ▶ **Rationaliser** le nombre de destinataires des courriels.
- ▶ **Nettoyer** régulièrement sa messagerie électronique.

UNE QUESTION DE TEMPS



Pour un document de quatre pages reçu par courriel, au-delà de trois à quatre minutes de lecture à l'écran, il est préférable d'imprimer en noir & blanc, recto verso.

l'épuisement potentiel des métaux et celui des ressources fossiles. Le premier cas concerne le courrier électronique. L'impression, le nombre de destinataires, le stockage et les pièces jointes influencent beaucoup l'impact de l'envoi d'un courriel. Mettre dix personnes en copie plutôt qu'une seule revient ainsi à multiplier par quatre l'impact sur le changement climatique. Dans une entreprise de 100 salariés, réduire de 10 % sur un an le nombre d'e-mails de 10 Mo transmis aboutirait à un gain de 8 tonnes équivalent CO₂.

Le deuxième scénario s'intéresse à l'utilisation d'un moteur de recherche de type Google ou Bing. L'Ademe conseille d'utiliser des favoris et des URL directs au lieu de faire appel systématiquement à un moteur de recherche, et de bien choisir ses mots clés pour limiter le nombre de requêtes. Accéder directement à un site web permet ainsi de gagner 5 kilos équivalent CO₂ par an. Troisième analyse, la transmission de documents par clés USB. « En termes

d'ACV, la taille de l'objet compte beaucoup, précise Françoise Berthoud, ingénieur de recherche en informatique au CNRS. Dans le cas d'une clé USB, l'objet est si petit que l'impact du PC qu'on utilise devient prépondérant. » L'étude s'intéresse surtout aux conséquences environnementales du temps de lecture à l'écran des documents contenus sur la clé USB. Par exemple, l'Ademe préconise d'éviter l'impression de documents Powerpoint contenant peu de texte.

Une mesure indispensable

Les avis de l'Ademe pourraient se résumer à : « moins on utilise, moins on consomme ». Un énoncé simpliste, mais il n'est pas inutile de rappeler certaines vérités. Mesurer l'impact des TIC est indispensable dans une société qui s'oriente vers le tout-numérique. Et les services informatiques se féliciteront d'effets positifs résultant de ces conseils, comme le nettoyage régulier des messageries. ■

MARIE JUNG

MOBILITÉ Un rapport officiel révèle de faibles niveaux d'exposition aux ondes

Appel à la concertation pour l'installation des réseaux cellulaires

Calmer le jeu dans les villes dont les habitants rejettent les antennes relais et les opérateurs cellulaires, en appelant à plus de concertation.

Telle est l'ambition du rapport officiel du député François Brottes, rendu public en septembre. Le rejet croissant des riverains vis-à-vis des antennes relais menace les déploiements en cours. Free Mobile, qui doit en installer près de 10 000, rencontre des oppositions locales à Colmar, dans le Haut-Rhin, ou à Bordeaux. L'auteur du rapport préconise de créer, à disposition de villes pilotes, une boîte à outils que le maire choisira de mettre en œuvre en fonction de sa situation locale : fiches d'information, accès à un expert indépendant, etc.

Il recommande aussi des mesures législatives qui rendraient obligatoire le contact écrit des opérateurs avec le maire, dès la phase de recherche d'une implantation, ou qui obligeraient à informer les occupants du bâtiment lors d'une installation d'antenne, dans

un délai d'au moins quinze jours avant la date fixée. Mais le rapport ne préconise pas de satisfaire une demande récurrente des collectivités, à savoir d'obtenir des opérateurs des simulations d'exposition aux ondes, avant l'installation d'une antenne relais.

Des opérateurs plutôt soulagés

Après avoir effectué des mesures dans neuf quartiers en France, le rapport confirme le faible niveau général d'exposition aux ondes. Environ 95 % sont inférieurs à 1,5 volt par mètre (V/m), alors que les valeurs limites réglementaires atteignent 41 V/m, voire plus. Toutefois, des îlots isolés ont été identifiés, où l'exposition est sensiblement plus élevée que la moyenne, tout en restant inférieure aux valeurs limites. Ces résultats ont été accueillis avec soulagement par les opérateurs réunis au sein de la Fédération française des télécoms. Ceux-ci ont été satisfaits par



Des pertes de couverture radio apparaissent lors de simulations de réduction de puissance d'émission.

les résultats des simulations de la réduction de l'exposition aux ondes, réalisées dans trois de ces quartiers. Plus on réduit la puissance émise par les antennes, plus on détériore la couverture radio, notamment à l'intérieur des bâtiments et, donc, la qualité de service.

Partisans d'une couverture radio optimale et promoteurs du principe de précaution risquent de débattre encore longtemps... ■ FRÉDÉRIC BERGÉ

LOGICIEL Le baromètre Afdel-PAC-CXP revoit à la baisse la croissance du marché de l'édition

La crise financière pèse sur les éditeurs

La reprise entamée l'an dernier devrait se confirmer en 2011, même si les nuages s'accumulent sur la fin de l'année.

C'est ce que révèle le dernier baromètre Cockpit-Software Business at a Glance réalisé par l'Association française des éditeurs de logiciels (Afdel), en partenariat avec le CXP et PAC. Cette étude montre en effet que 57 % des éditeurs interrogés ont constaté une augmentation de leur activité au premier semestre 2011 par rapport au second semestre 2010. Toutefois, compte tenu de l'accentuation récente des incertitudes économiques, la croissance du marché logiciel français, estimée à 4 % en 2011, devrait être révisée d'un point à la baisse le mois prochain. Elle s'ins-

crirait dans la continuité de la croissance enregistrée en 2010 (2,7 %), mais avec des perspectives moins positives. En attendant, le marché est tiré par le décisionnel et la paie-RH, avec notam-

La croissance du Saas ne se dément pas et la mobilité reste prioritaire dans les entreprises

ment des investissements dans les solutions Saas (Software as a Service) de gestion des talents et le passage à la norme de déclaration dématérialisée 4DS. Les investissements dans les domaines du multicanal, du CRM et de

l'e-commerce se maintiennent aussi à un bon niveau. Tous domaines confondus, la croissance du Saas ne se dément pas, avec de 15 à 30 % de progression suivant les segments. La mobilité demeure aussi l'une des priorités des entreprises. Elle entraîne une évolution des infrastructures et favorise encore le choix de solutions Saas.

Du point de vue sectoriel, les investissements ont continué à progresser au premier semestre 2011, surtout dans la finance, la banque et l'assurance, mais cet élan sera certainement affecté par la crise boursière. Une telle contraction a déjà été observée au début de l'année dans les entreprises de services publics et les télécoms. ■ BORIS MATHIEUX

EMPLOI De plus en plus d'entreprises utilisent les réseaux sociaux pour trouver des candidats

Facebook oblige les sites de recrutement à se réinventer

Le réseau social aux 750 millions de membres, dont 22 millions en France, serait-il une menace pour les sites d'emploi ? Selon un article du *Wall Street Journal*, publié le 8 août dernier, de plus en plus de sociétés se tournent vers Facebook pour recruter. Le quotidien cite l'exemple d'une entreprise américaine de gestion des déchets qui trouverait ainsi davantage de candidats qu'avec LinkedIn. Parallèlement, une étude réalisée par l'éditeur américain Jobvite, en juillet 2011, rapporte que 55 % des recruteurs envisagent d'augmenter leur budget consacré aux réseaux sociaux, alors que seulement 16 % en feront de même pour les sites d'emploi. En France, si le volume de postes pourvus grâce à Facebook est encore très faible, force est de constater qu'il gagne du terrain. Le nombre d'applications de recherche d'emploi (Work for Us, Branchout, Myjob,

2 QUESTIONS À...



Jacques Froissant,
patron du cabinet
de recrutement Altaïde

Comment recruter sur Facebook ?

Les entreprises ne savent pas comment s'y prendre car elles ne veulent pas être trop intrusives. Elles doivent réfléchir à la façon dont elles peuvent générer du trafic sur leurs pages fans. C'est un travail de longue haleine.

Quelles pratiques adopter ?

Nombre de responsables RH ne sont pas habitués à ces logiques de marketing. Ils ont donc intérêt à étoffer leurs équipes avec des personnes compétentes. Certaines applications, comme Work for Us, leur permettent de publier une annonce bien ciblée sur Facebook.



L'AVIS DE L'UTILISATRICE

Sophie Arnould, directrice du recrutement d'Accenture France

« Facebook est un excellent relais pour attirer les jeunes diplômés et les stagiaires »

Nous n'avons pas délaissé les sites d'emploi. Mais nous avons intégré les réseaux sociaux, dont Facebook, dans notre stratégie de recrutement. Aujourd'hui, deux tiers de nos embauches concernent les jeunes diplômés et les stagiaires. Nous avons créé une page Carrières sur ce réseau, lieu d'échange entre les managers et les candidats.

Dans la pratique, les chargés de recrutement n'ont pas changé leur manière de travailler. Les responsables de la marque employeur et des relations avec les écoles, eux, utilisent Facebook. C'est un excellent relais d'information pour attirer des jeunes diplômés voire, à terme, un canal de recrutement majeur pour cette population.

Myjoblinx, etc.) a bondi ces derniers mois. Une nouvelle donne qui ne laisse pas indifférents les principaux acteurs du recrutement en ligne. « Les entreprises ont toujours diversifié leurs méthodes de recrutement. Aujourd'hui, se tourner vers Facebook est un mouvement naturel », explique Nazanin Nezam, directrice produits de Monster France & Europe du Sud. *La mise en relation des demandeurs d'emploi et des recruteurs n'a pas changé.* »

Ces derniers mois, le nombre d'applications sur Facebook dans le domaine de l'emploi a bondi

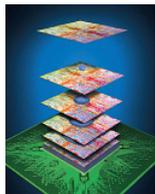
En juin dernier, Monster a pris un virage radical en créant Beknown. Via cette application, les utilisateurs de Facebook peuvent se créer un profil professionnel, clairement séparé de la sphère privée, ou se constituer un réseau de nouveaux contacts, ou encore accéder à des offres d'emploi partageables avec leurs contacts Beknown... L'Apec a, elle aussi, amorcé sa révolution. « Facebook nous pousse à revoir aussi bien la structure de notre site web que notre modèle économique », explique Fabrice Landois, chef de groupe

marketing opérationnel de l'agence. Elle a, par ailleurs, créé une offre de services spécifique pour répondre aux besoins des entreprises, soucieuses d'utiliser les réseaux sociaux pour embaucher. « Nous devons nous différencier et innover », précise-t-il.

Créer un lien avec les candidats

Concrètement, l'Apec propose trois pages thématiques sur Facebook et projette d'enrichir son site Apec.fr avec les nouvelles fonctionnalités de réseaux sociaux (partage, mur...). Le CV d'un candidat, consultable par les recruteurs dans la CVthèque, devrait aussi s'apparenter davantage à un profil, en intégrant, par exemple, ses publications sur le web. De son côté, Regionsjob a plusieurs pages sur Facebook. Son équipe de Community Managers dialogue quotidiennement avec ses fans et compte y multiplier animations et rendez-vous. Enfin, pour Sophie Ak, directrice marketing de Keljob, le trafic généré par la page Facebook sur le site Keljob n'est pas significatif. Mais, précise-t-elle, « ce réseau social développe l'interaction avec des internautes qui ne seraient pas forcément venus sur le site et assure la promotion des contenus éditoriaux ». ■ SANDRINE CHICAUD

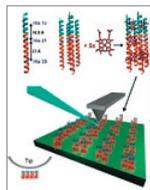
IBM et 3M collent des puces



Big Blue et le spécialiste des adhésifs vont mettre au point une colle afin de créer des

circuits en 3D. Il s'agit d'empiler jusqu'à une centaine de circuits, séparés par une couche de colle faisant office de dissipateur thermique. IBM a déjà testé cette technique sur un composant simple (un convertisseur analogique numérique) et compte désormais l'étendre aux processeurs. La principale difficulté reste l'interconnexion des couches entre elles.

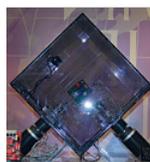
Circuit bio-informatique



Des chercheurs de l'Université de Pennsylvanie ont créé un circuit à base d'hélices de peptides

contenant une molécule réagissant à la lumière et connectées à des électrodes. Quand la lumière atteint les protéines, un électron est libéré et transmis à l'électrode. Les travaux des scientifiques pourraient déboucher sur la mise au point de cellules photovoltaïques ou de capteurs.

Un robot champion de Rubik's Cube



Pas plus de dix secondes sont nécessaires au robot mis au point par des étudiants

australiens pour résoudre le Rubik's Cube. Ces derniers ont conçu un logiciel trouvant rapidement la solution, et motorisé le robot pour qu'il tourne le cube assez vite et précisément. Le record humain est actuellement d'un peu plus de six secondes.

START UP

EN PARTENARIAT AVEC 

Rendre accessible la production de contenus 3D

NOM : Stereolabs.

CRÉATION : mars 2010.

DOMAINE : éditeur de logiciels de production audiovisuelle.

INNOVATION : logiciels de traitement d'images 3D.

L'équipement en téléviseurs 3D prend de l'ampleur. Ainsi, selon une étude de Screen Digest, institut spécialisé dans l'analyse des médias, un quart des ménages dans les principaux pays occidentaux sera équipé d'un écran 3D Ready d'ici à fin 2014. Mais peu de contenus sont à ce jour disponibles, car le coût de leur production reste très élevé. « *Le film Avatar a eu un impact fort pour populariser les images en 3D* », souligne Cécile Schmollgruber, présidente et cofondatrice de Stereolabs.

Six ans de recherche

Avec deux autres étudiants de l'Essec – Edwin Azzam et Olivier Braun – et en partenariat avec l'Institut d'optique, ils développent une application de traitement d'image qui permet, à partir de tout système de caméras 2D, de générer des images 3D. Le logiciel Pure, visant à réduire les coûts de production de films 3D, a nécessité à l'équipe de Stereolabs six ans de recherche et de développement, au terme desquels elle s'est vue décerner le premier prix des Innovact Campus Awards, en 2010. « *Il s'agit de réduire le temps de mise en place des caméras en faisant le lien entre les différents matériels, pour automatiser le processus et le rendre plus précis* », décrit Cécile Schmollgruber. Stereolabs revendique une technologie peu répandue, puisque seules trois entreprises dans le monde, dont Sony,

proposent ce type de logiciel. La start up collabore avec les laboratoires du CEA et de l'Insa sur la convergence des technologies de traitement d'image, de vision 3D et de traitement d'image embarquée. Pour commercialiser son offre, en direct ou via des distributeurs d'équipements vidéo, elle mise sur des partenariats avec les constructeurs de caméras afin de fournir des stations informatiques d'aide au tournage. Ses principaux clients sont situés en Corée du Sud et au Japon (de gros producteurs de films en 3D), ainsi qu'au Royaume-Uni, en Allemagne, en France et aux Etats-Unis.

De nombreux soutiens

La jeune pousse a déjà bénéficié d'un financement à hauteur de 800 000 euros. Elle est également soutenue par la région Essonne, l'incubateur francilien Incuballiance, Scientipôle Initiative et Essec Venture. Cette année, elle a été récompensée par le Trophée Innovact 2011. Pour assurer son développement à l'international et élargir sa gamme de produits, Stereolabs espère concrétiser une levée de fonds d'un million d'euros début 2012. ■

ARMELLE SICCAT

REPÈRES

Siège : Orsay (91).

Effectif : 7 personnes.

Financement : 800 k€ principalement d'Oséo et en crédit d'impôt recherche.

Les fondateurs :

Cécile Schmollgruber, présidente et responsable de la commercialisation.

Edwin Azzam, directeur général et R&D.

Olivier Braun, responsable développement logiciel.

EXPÉRIENCES



Rexel homogénéise sa messagerie. Dix mille utilisateurs sont déjà dans le nuage de Microsoft.

P. 28

« Notre système d'information est devenu de plus en plus transverse pour accompagner notre stratégie de capitalisation sur notre marque et nos clients. »

Hervé Thoumyre, DSI de Carrefour P. 31



COLLABORATION

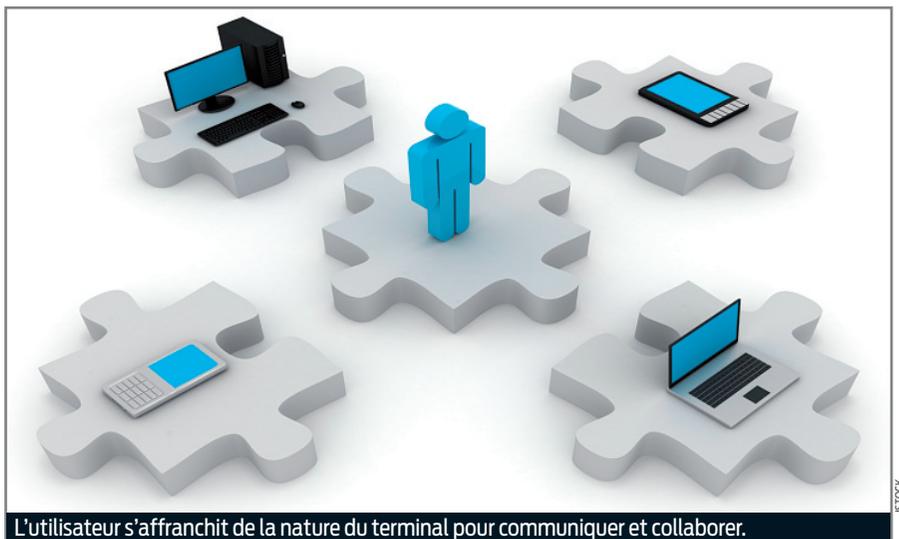
La communication unifiée tient ses promesses grâce au cloud

Grâce au mode Software as a Service, la communication unifiée trouve un second souffle. Les avantages : ni investissements, ni frais de maintenance et d'exploitation. Revers de la médaille : tout repose désormais sur le réseau.

Dans l'entreprise, téléphonie, messagerie et outils de collaboration se sont déjà rapprochés pour constituer la communication unifiée. Son principal attrait est de permettre à l'utilisateur de passer d'un média à l'autre sans changer de terminal pour tout ce qui touche à la communication et à la collaboration : courrier électronique, téléphonie fixe et mobile, messagerie instantanée, fax, espaces collaboratifs, conférence web, agendas partagés, etc. Avec des avantages induits dans le fonctionnement courant de la société. Pour Craig Levieux, directeur général des activités mondiales de communications unifiées chez Dimension Data, « ces outils améliorent la collaboration avec les clients et réduisent les délais de mise sur le marché en transformant l'entreprise de l'intérieur ».

Une mise en œuvre facilitée

Mais Craig Levieux prévient : « Ce type de solution se traduit potentiellement par un écosystème complexe. D'où l'importance de faire preuve de discipline et de maturité dans le mode de gestion. » Ce contexte a de quoi décourager certaines entreprises qui voudraient sauter le pas. C'est là qu'apparaît, portée par la vague du cloud, la communication unifiée en mode Saas (Software as a Service) ou Ucaas (Uni-



L'utilisateur s'affranchit de la nature du terminal pour communiquer et collaborer.

fied Communication as a Service). Son intérêt étant de soulager l'entreprise du poids et de la complexité de la mise en œuvre de ces outils. Cette offre de services hébergés se développe et le marché semble prometteur. Orange Business Services (OBS) et SFR Business Team font office de poids lourds : le premier propose Business Together as a Service ; le second Business Pack Entreprise. D'autres acteurs, tels que Prosodie ou Completel, se sont également mis sur les rangs. « Les déploiements de solutions de

communications unifiées et de collaboration peuvent parfois s'avérer difficiles, car ils nécessitent la mise en œuvre de plusieurs projets simultanément, impliquant diverses équipes aux compétences très larges, explique Cédric Parent, directeur marketing pour les communications unifiées chez OBS. En mode as a service, les choses sont beaucoup plus faciles. Par exemple, le déploiement ou le provisioning des utilisateurs se font simplement et rapidement, via un seul portail pour toutes les applications. Et, surtout, aucun investissement initial

L'ENTREPRISE

Vanatome

Activité : fabricant de valves.

Siège : Saint-Vallier (26).

CA 2010 : 20 M€.

Effectif : 130 personnes (55 en 2010).

Solution déployée : Agil Office d'IS Telecom.

Coût : de 13 à 15 € par mois et par utilisateur, tout compris.



TÉMOIGNAGE

Jérémie Vernet,

responsable informatique de Vanatome

« Nous évitons un investissement de départ, et gagnons sur le coût d'utilisation »

La question s'est posée au moment du remplacement de notre PABX, devenu trop petit.

De plus, nous voulions passer à la communication unifiée et à la collaboration. Ayant fait une estimation des coûts des différentes options, nous nous sommes rendu compte que le mode Saas ne revenait pas plus cher qu'une solution PABX, alors que notre effectif avait doublé. Autre avantage : il nous évitait de lourds investissements.

Du fait de notre expansion, les appels internationaux pèsent de plus en plus lourd.

Grâce à la convergence fixe-mobile, les nomades peuvent maintenant communiquer depuis leur PC comme s'ils étaient au bureau. Enfin, nous n'avons plus à nous soucier de la capacité de notre solution : via le portail Agil Office, nous adaptons quasiment instantanément les ressources à nos besoins, ce qui était très difficile avec un PABX interne.

n'est requis. On ne paie chaque mois que pour ce qui est réellement consommé et par utilisateur. »

Un avantage que confirme Jérémie Jasmin, DSI de Toshiba France, qui teste actuellement la solution : « Nous en attendons de nouveaux services, comme la convergence fixe-mobile et le numéro unique, le click to call non limité en interne et, surtout, de ne pas avoir à investir dans un IPBX. »

Un réseau privé virtuel pour plus de fiabilité

Techniquement, l'offre d'OBS s'appuie sur Hosted Unified Communication Server, de Cisco. Elle comprend la téléphonie (Call Manager), la messagerie unifiée, la gestion de présence, le calendrier, la vidéo, les conférences web (via Webex), le softphone, le click to call. Mais le talon d'Achille du mode Saas est le réseau : une coupure, et on ne peut même plus s'appeler en interne d'un bureau à l'autre. « C'est pourquoi Orange propose ce service sur son réseau IP VPN (réseau privé virtuel), qu'il

contôle de bout en bout, et non sur internet, dont la qualité est aléatoire », précise Cédric Parent.

Chez SFR, le noyau dur de l'Ucaas reste le Centrex. « Il perce enfin, estime Pierre Pfister, vice-président marketing chez SFR Business Team. Son taux de pénétration est passé de 2 à 7 % en un an. » Le fer de lance de la stratégie de SFR se situe au niveau de la convergence fixe-mobile, poussée par l'arrivée en force des smartphones professionnels dans l'entreprise. Elle est évidente en cœur de réseau pour un opérateur qui maîtrise à la fois le réseau fixe et celui pour les mobiles. Ceci grâce à l'IMS (IP Multimedia Subsystem), que les opérateurs adoptent progressivement. Explication : alors que, jadis, réseau fixe et réseau pour mobiles constituaient deux silos entre lesquels

il fallait jeter une passerelle pour qu'ils communiquent, ils forment, dans l'architecture IMS, deux réseaux d'accès au même cœur de réseau IP, piloté par un plan de contrôle commun. Il en résulte une convergence naturelle et des services plus faciles à mettre en œuvre, tels le numéro et la messagerie unifiés. Certes, d'autres acteurs peuvent toujours proposer cette convergence, notamment par le biais d'un partenariat avec un opérateur de réseau pour mobiles. Mais elle est alors plus compliquée à déployer.

Pour ce qui est des outils de collaboration, SFR s'appuie sur la solution de Microsoft. Sur le poste de travail, le client Communicator (aujourd'hui Lync Client) autorise le couplage avec la téléphonie (click to call, notamment), tout en offrant les services classiques (messagerie instantanée, présence, vidéoconférence...). De plus, cette solution s'intègre avec la suite bureautique Office. SFR est également en discussion avec Google, mais il semble

TÉMOIGNAGE

Alain Saugnac,

DSI de BVA

« Nous avons opté pour une solution interne, plus sûre à nos yeux »

Il y a un an, nous avons décidé de passer à la téléphonie sur IP et à la communication unifiée. La solution en mode Saas ne nous est pas apparue comme celle répondant le mieux à nos besoins. D'abord pour des raisons de confidentialité, capitale pour un institut de sondage : la formule de la mutualisation des ressources ne nous semblait pas offrir les garanties nécessaires.

Par ailleurs, nous voulions découvrir à notre rythme, en interne, les possibilités de la communication unifiée. Et ce, sans avoir à solliciter sans cesse un prestataire. Enfin, nous bénéficions auprès de plusieurs opérateurs de tarifs préférentiels pour nos campagnes téléphoniques de sondage, que nous n'étions pas sûrs de retrouver auprès d'un fournisseur de Centrex.

L'ENTREPRISE

BVA

Activité : institut d'études de marché et d'opinion.

Siège : Boulogne-Billancourt (92).

CA 2010 : 60 M€.

Effectif : 300 permanents.

Solution déployée : deux PABX IP Office d'Avaya.

Coût : environ 100 000 € pour les deux PABX et les 350 postes.

que les opérateurs ne soient pas le premier souci de celui-ci. OBS et SFR ciblent tous les deux principalement les grosses entreprises multisites. Completel surfe aussi sur la vague de cet attrait récent des entreprises pour la téléphonie hébergée (Taas, pour Telephony as a Service). « Les PME ont été les premières intéressées. Elles sont maintenant rejointes par les services publics et les grandes entreprises, surtout celles qui ont beaucoup de sites », constate Thibaud Lucas, responsable marketing chez Completel. Pour faciliter l'adoption de l'Ucaas, l'opérateur fournit une solution hybride. Par

exemple, dans une entreprise multisite, les agences passent en Taas, tandis que le site central garde son PABX avec comme objectif, à terme, de se convertir lui aussi à la téléphonie hébergée. Côté collaboration, Completel propose la panoplie classique, jusqu'au partage de documents.

Microsoft et IBM dominent largement l'offre logicielle

Les suites de collaboration ne sont pas légion. Des deux champions, Microsoft et IBM, le premier a renforcé son offre avec le passage de MOCS 2007 (Microsoft Office Communication Server) à Lync 2010 (contraction de Link Synchronization), côté serveur, et de Communicator à Lync Client, côté poste de travail. Ce dernier regroupe les fonctions de l'ex-Communicator et de Live Meeting. Il se trouve en standard dans Office 2010. Cependant, Lync Online n'offre pas de fonction de téléphonie. « Uniquement pour des raisons réglementaires, qui varient d'un pays à l'autre, explique Etienne Lacour, chef produit communications unifiées chez Microsoft France. L'offre Ucaas avec téléphonie n'est commercialisée qu'aux

L'ENTREPRISE

Toshiba France

Activité : informatique, médical, composants électroniques, impression, codes-barres.

Siège : Puteaux (92).

Effectif : 1 200 personnes en France, dont 430 au siège.

Solution déployée : Business Together as a Service d'Orange Business Services.



TÉMOIGNAGE

Jérémy Jasmin,
DSI de Toshiba France

« Nous testons actuellement la solution pour choisir en connaissance de cause »

Notre PABX a plus de quinze ans et le groupe a une politique axée sur la convergence, le cloud, et la recherche de gains financiers. Nous allons donc tester pendant trois à six mois l'offre Business Together as a Service d'Orange, en parallèle de notre PABX, uniquement pour la partie téléphonie. Pour la partie collaboration, nous gardons en interne la solution MOCS 2007.

Le réseau local a été mis à niveau. Une trentaine de personnes représentatives des principales activités (administratifs, commerciaux, nomades...) ont été sélectionnées pour participer au pilote. Les tests ont commencé en septembre. A l'issue de cette phase, soit nous revenons à une solution classique en interne, soit nous poursuivons le déploiement.

L'AVIS DE L'EXPERT



Mickaël Bellegou,
manager business solutions communications unifiées chez Nextira One

La téléphonie en mode hébergé existe depuis plusieurs années : c'est l'IP Centrex.

Avec la communication unifiée, on passe un cran au-dessus, puisqu'on ajoute à la téléphonie filaire classique la convergence fixe-mobile et, parfois, la collaboration. Cette convergence est un puissant facteur de développement, car les mobiles entrent en force dans l'entreprise. Sur ce créneau, les opérateurs sont évidemment les mieux placés, puisqu'ils maîtrisent les deux réseaux.

Etats-Unis. » Ce qui n'empêche pas certains de ses partenaires, comme Prosodie, de proposer une solution complète.

L'autre ténor du secteur, IBM, a également fait l'impasse sur la téléphonie. Stratégie que confirme Vincent Perrin, architecte solution chez IBM : « La téléphonie n'est pas notre métier. Nous préférons nous interfacer avec des solutions de partenaires, tels que Cisco ou Avaya. » Big Blue devrait annoncer vers la fin de l'année, avec une disponibilité début 2012, une offre full Ucaas, comportant notamment la brique Sametime pour la partie collaboration. Le partenaire pour la partie téléphonie n'est pas encore retenu. IBM ne néglige pas pour autant les solutions hybrides avec, par exemple, d'un côté un PABX sur le site client ou hébergé chez un tiers et, de l'autre, la collaboration fournie depuis son cloud. ■

JEAN-PIERRE SOULÈS

Découvrez le Leader Mondial des formations en Management et en Informatique

Rendez-vous **page 45** et bénéficiez de notre OFFRE LECTEUR sur les prochaines formations **Windows et SharePoint !**



Contactez-nous au **01 49 68 53 00** ou rendez-vous sur **www.learningtree.fr**

BUREAUTIQUE

Rexel homogénéise sa messagerie grâce au nuage de Microsoft

Le distributeur de matériel électrique a adapté la migration de sa messagerie au contexte de chacune de ses filiales. Toutes n'ont pas récupéré l'historique des courriels et certaines se passent maintenant de la version locale d'Outlook.

Le système d'information de Rexel, dont la croissance s'appuie notamment sur des acquisitions, est pour le moins hétérogène. Les différentes filiales du groupe, présent dans 36 pays, utilisent, de fait, des solutions provenant d'une multitude d'éditeurs pour leur messagerie : de Microsoft à IBM, en passant par l'open source et des solutions externalisées. Pour consolider l'ensemble, décision est prise en 2009 de s'orienter vers une solution en mode Saas (Software as a Service) : ce sera BPOS (Business Productivity Online Suite) de Microsoft (lire 01, n°2013, p. 44). « Au début du projet, nous étions des défri-chieurs. Nous avons donc passé pas mal de temps à tester, et nous avons nous-mêmes industrialisé la migration. L'offre est plus mature à l'heure actuelle », raconte Olivier Baldassari, DSI de Rexel. Déjà effectué sur 10 000 postes répartis dans huit pays, ce processus présente certaines singularités. « Un peu moins de la moitié du déploiement envisagé est effectif. Quand nous avons réalisé celui des Etats-Unis, nous avons dû mettre à jour un nombre de PC plus important que prévu, ce qui a

ralenti la mise en place de BPOS », poursuit le DSI. Car la solution n'est compatible qu'avec les versions 2003 et supérieures de la suite bureautique Office en local. Il a donc fallu mettre à niveau le parc informatique de manière cohérente, ce qui a duré six mois. « Le plus long est de vérifier que l'environnement applicatif ne pose pas de problème avec BPOS. En pratique, on s'assure, lors d'une phase de test avec une population pilote, que l'ensemble des points de migration sont identifiés. Puis on passe à la phase de déploiement, qui prend plus ou moins de temps selon le contexte. » En Europe, les postes de travail étaient à jour, ce qui a simplifié une partie du déploiement.

Une migration simplifiée pour les utilisateurs de clients web

Sur d'autres points, le contexte américain était plus favorable qu'ailleurs. L'ancien serveur de messagerie étant déjà un serveur Exchange externalisé, la migration se passait donc entre technologies équivalentes. La Belgique, elle, qui utilisait Lotus Notes d'IBM, a dû

L'ENTREPRISE

GROUPE REXEL

Activité : distribution de matériel électrique.
Siège : Paris (75).
Effectif : 28 000 personnes dans 36 pays.
CA 2010 : 12 Md€.

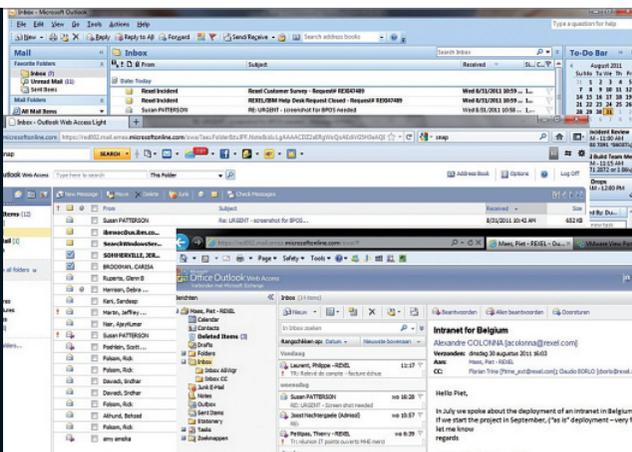
LE PROJET

Solution déployée : BPOS, suite en ligne de Microsoft (version précédente d'Office 365).
Difficultés techniques rencontrées : mise à jour d'Office ; migration différente selon les pays ; consolidation des annuaires.
Bénéfices utilisateurs : migration transparente ; plus d'espace de stockage ; moins d'interruptions de service.

faire appel à l'outil de migration de Quest pour simplifier le processus. Autre différence selon les pays : tout ou partie de l'historique des utilisateurs est récupéré. « Dans le cas belge, cette récupération a eu lieu uniquement pour les managers. Ce qui a ajouté un effort de migration supplémentaire. Mais nous nous adaptons en fonction de chaque situation », explique Olivier Baldassari. Mis à part l'aspect technique, « la filiale belge est intéressante, explique Susan Patterson, directrice de l'infrastructure des technologies de l'information (IT) globale, car elle n'a pas de client lourd installé sur les postes utilisateurs. Elle n'utilise qu'OWA (Outlook Web Access), la version en ligne d'Outlook. » Elle est donc en mode 100 % web.

Globalement, si la bande passante ne semble pas être un problème, il ne faut pas négliger le temps de latence. « Nous avons découvert qu'en Australie, ce temps est plus important qu'ailleurs, même si ce n'est pas gênant à l'usage, car les utilisateurs recourent à Outlook

Certaines filiales, comme celle des Etats-Unis, utilisent Outlook à la fois en local et en version web.





Olivier Baldassari évalue la pertinence d'une architecture hybride pour le siège parisien.

et non OWA. Nous espérons que le passage à Office 365 permettra de corriger ce problème grâce à une instance régionale pour l'Asie-Pacifique », explique Olivier Baldassari. « Pour l'instant, la stabilité et le retour de la part des utilisateurs concernant les migrations effectuées sont très encourageants. La plupart du temps, les collaborateurs ne se rendent pas compte qu'ils ont migré », assure le DSI. Et quand ils s'en aperçoivent, « ils ont l'impression d'avoir plus de liberté grâce à l'augmentation de la capacité de stockage de leur boîte aux lettres électronique ». De plus, les pays qui connaissaient des problèmes avec leur prestataire disposent désormais d'une solution plus stable, avec moins d'interruptions, ce qui améliore le ressenti des utilisateurs.

Un annuaire unique et une administration plus souple

D'autres bénéfices sont attendus. La fédération des annuaires des différentes filiales a commencé, ce qui diminue le nombre de mots de passe gérés par chacun. « Nous utilisons FIM (Forefront Identity Management) pour synchroniser les annuaires des pays avec l'annuaire global. Jusqu'ici, les accès étaient gérés individuellement par les applica-

tions. Avec FIM, c'est l'annuaire global qui les gère. Et avec Office 365, il sera synchronisé avec le cloud », explique Susan Patterson. Car les comptes migrés étant stables, Rexel envisage de passer (sans précipitation) à la nouvelle solution SaaS de Microsoft.



« Sans client lourd installé sur les postes utilisateurs, on évite le passage à la version 2007 d'Office. »

Susan Patterson, Rexel, infrastructure IT globale

Office 365 offre de nouvelles fonctionnalités d'administration puisque contrairement à BPOS, qui est centralisé, il donne à l'administrateur l'accès à l'ensemble des profils des utilisateurs du système. L'administration pourra donc être segmentée par pays et sera ainsi plus fine et mieux adaptée à une entreprise de la taille de Rexel. « La migration de BPOS vers Office 365 est une opération technique. La responsabilité en incombe donc pour une large part à Microsoft, même si nous avons notre part de travail », explique Olivier Baldassari. Comme pour la migration

CALENDRIER

Mai 2009 : signature du contrat avec Microsoft.

De juin à septembre 2009 : définition de l'architecture et planification de la migration.

Septembre 2009 : test des éléments clés de la messagerie.

Novembre 2009 : remplacement des PC et début de migration vers BPOS pour la filiale américaine.

Juin 2010 : fin de la migration de la filiale américaine.

Octobre 2010 : migration de la filiale belge.

Septembre 2011 : 10 000 postes déployés sur huit pays. Elaboration du planning pour le passage à Office 365.

vers BPOS, une nouvelle mise à jour du parc informatique pourrait s'avérer nécessaire. Mais selon le DSI de Rexel, « si nous avons de nouveau une étape préliminaire de planification et de préparation à réaliser, elle devrait être plus rapide, car nous avons une meilleure connaissance du parc. La première fois, nous nous étions rendu compte un peu tard qu'il n'était pas à jour. »

D'autres approches sont pourtant envisagées, telle l'utilisation d'Outlook en mode web plutôt qu'en local, comme en Belgique. Ce qui éviterait la mise à jour de la version d'Office installée sur les postes utilisateurs. De fait, si plusieurs raisons de conserver Outlook existent, elles ne concernent pas tous les utilisateurs. Par exemple, les 25 Go de stockage en ligne disponibles rendent a priori superflue la gestion des archives en local. De son côté, le mode déconnecté n'est pertinent que pour les itinérants, pour le confort qu'il apporte, notamment, en avion.

Par ailleurs, certains outils métier sont intégrés avec Outlook, empêchant de fait l'utilisation d'OWA. Hormis ces cas spécifiques, « pour les personnes sédentaires, le client de messagerie en ligne fonctionne de manière transparente, sans interruption et sans coupure, se félicite Olivier Baldassari. La solution 100 % web est intéressante pour un grand nombre de personnes, même si l'ergonomie est un peu différente et nécessite a priori plus de conduite du changement. » ■

MARIE JUNG

STRATÉGIE Les équipes commerciales de SCC expérimentent la collaboration 2.0 en interne

Un réseau social d'entreprise et un blog pour apprivoiser le collaboratif

« La motivation de départ pour la mise en place de notre réseau social interne est commerciale », explique Cyril Carretero, directeur marketing de SCC. Son département est chargé d'alimenter les commerciaux en rendez-vous à l'aide de campagnes de recrutement de clients réalisées par l'envoi de courriers électroniques. Chaque courriel ouvert aboutit à une prise de contact par téléphone. « Depuis deux ans, nous constatons une forte dégradation de ce mode de recrutement, car les courriels sont de moins en moins ouverts. »

Difficile, dans ces conditions, de justifier d'un quelconque retour sur investissement des campagnes. Pour s'adapter à ce changement de comportement, l'idée de s'orienter vers les réseaux sociaux a donc émergé. « Ce nouveau canal doit servir à créer des contacts et détecter des prospects. Mais avant de nous engager dans une démarche marketing 2.0, il fallait d'abord que nos collaborateurs appréhendent le fonctionnement des blogs, des forums et des réseaux sociaux. »

« Décloisonner l'entreprise en aidant les commerciaux à échanger avec les techniciens »

La phase d'acclimatation a commencé par le déploiement, en interne, d'un réseau social d'entreprise. « En tant que directeur marketing, j'ai joué un rôle moteur sur le projet SCC 2.0, raconte Cyril Carretero. Nous avons choisi le mode Saas (Software as a Service) car il évite les contraintes financières à court terme, et Bluekiwi en raison de la notoriété de l'outil. »

Deux communautés ont d'abord été lancées. L'une regroupait 70 salariés de SCC afin d'améliorer le partage d'informations autour d'un même client. L'autre, réunissant des consultants SCC et des salariés de Symantec, était destinée à faciliter les relations entre les deux partenaires. Depuis, d'autres communautés sont apparues, telle celle



SCC s'est concentré sur un nombre limité de communautés.

des fans d'Oracle. « L'objectif est de décloisonner l'entreprise et, notamment, de pousser les commerciaux à échanger avec les techniciens. » Les équipes de vente s'en servent aussi pour mettre en avant leurs références clients et en chercher de comparables. Le but n'étant pas de diminuer le nombre d'échanges de courriels mais d'aider à archiver et à retrouver les données. Quatre cents salariés sur 2 400 ont accès au réseau social. L'objectif est d'ouvrir la plate-forme à tous, mais

progressivement, pour tenir compte des contraintes économiques. Le montant de l'abonnement payé par l'entreprise, proportionnel au nombre de bénéficiaires, ne se réfère pas à l'utilisation réelle par les salariés. Or 20 % d'entre eux ne se rendent jamais sur la plate-forme, même s'ils disent être intéressés. « Au départ, nous avons essayé d'être plus qu'incitatif. Mais nous sommes arrivés à la conclusion qu'il ne fallait pas l'être, au risque de créer des tensions inutiles. Les récalcitrants viendront une fois que le réseau social sera un succès. » Et pour cela, le contenu est important. A terme, Cyril Carretero espère que tous les échanges se feront au sein de la communauté : « En y rapatriant des échanges importants, on pénalise les réfractaires, qui devraient finir par changer d'avis. Même si cela prend du temps. »

Le blog, porte d'entrée vers le réseau social

Parallèlement, l'équipe marketing de SCC a lancé en février un blog d'entreprise. Il se substitue, entre autres, à l'envoi par messagerie de rapports bi-hebdomadaires. L'avantage de ce mode de diffusion est double : garder l'ensemble de l'historique et autoriser les commentaires des lecteurs. Si le service marketing est l'administrateur du site, d'autres services proposent des informations, sur la bourse à l'emploi interne par exemple.

Le blog fait aussi office de sas d'entrée vers la communauté. Cyril Carretero explique ce choix : « La démarche communautaire en entreprise n'est pas innée, même si tous les collaborateurs réagissent positivement quand on leur présente le projet. Cela reste naturel d'utiliser Outlook et certains n'ont pas envie d'écrire pour tout le monde. » La collaboration est une vraie rupture culturelle, alors que le blog est beaucoup plus simple et accessible. « Il aurait fallu le lancer avant la communauté », conclut Cyril Carretero. ■

MARIE JUNG

L'ENTREPRISE

SCC

Activité : société de services informatiques d'infrastructure.

CA France 2010 : 825 M€.

Effectif France : 2 400 salariés (23 agences).

LE PROJET

Problème à résoudre : changer les habitudes des commerciaux et les rendre autonomes dans l'utilisation des outils de collaboration.

Solutions déployées : développement d'un réseau social interne et d'un blog pour se familiariser avec les pratiques 2.0.

INTERVIEW

« Capitaliser sur notre taille sans limiter l'esprit d'entreprise »

HERVÉ THOUMYRE, DSI de Carrefour, a engagé un programme majeur de transformation, tout en poursuivant l'effort d'optimisation sur les coûts. Il explique sa vision de l'architecture et de la gouvernance du système d'information.

Quelle est l'origine du projet de transformation que vous menez actuellement ?

HERVÉ THOUMYRE : Depuis plusieurs années, le client et la marque sont au cœur de la stratégie de Carrefour. Désormais, nous capitalisons sur notre enseigne, quel que soit le format ou le canal considéré. Ce changement majeur s'est répercuté sur le système d'information, devenu beaucoup plus transverse.

Comment avez-vous adapté la gouvernance informatique ?

HT : Afin de capitaliser sur notre taille, mais sans limiter l'esprit d'entreprise, nous sommes passés d'une gouvernance décentralisée à une autre, beaucoup plus intégrée, selon un modèle matriciel. Nous cherchons à nous appuyer sur les expériences locales tout en déployant des solutions industrielles au niveau international, ce qui implique un niveau d'excellence opérationnelle accru, notamment de la part des centres de services en charge de ces solutions.

De quelle manière se traduit cette évolution en matière d'architecture ?

HT : Nous sommes passés d'un paysage très fragmenté à une architecture beaucoup plus harmonisée et modulaire. Ce qui ne veut pas dire unifiée. Le principe de modularité apporte le niveau d'agilité suffisant pour répondre à l'enjeu de time to market (temps de

mise sur le marché) de la grande distribution. Mais être agile suppose une démarche industrielle. Si on n'a pas une vision sur la manière de construire son système avec des composants suffisamment bien pensés et réutilisables, la maintenance de ces solutions devient difficile et coûteuse. Finalement, plutôt que chaque pays lance son propre projet avec sa propre solution, et que soit ainsi dépensée autant de fois la même somme d'argent, nous définissons ensemble un core model, puis nous le déployons.

Comment ajustez-vous ce core model à vos implantations ?

HT : Nous l'adaptions aux enjeux stratégiques de chaque région. Dans un pays en forte croissance comme la Chine, la priorité est d'ouvrir des magasins et donc de disposer d'une architecture informatique la plus simple et extensible possible. A contrario, en France, le marché est saturé et la croissance économique reste faible. L'enjeu consiste à savoir

comment prendre des parts de marché. Il nous faut donc développer des modèles beaucoup plus sophistiqués, se différencier et réaliser des économies d'échelle pour retrouver des sources de marges.

Comment sélectionnez-vous les projets applicatifs ?

HT : Nous regardons d'abord les solutions qui correspondent à nos besoins de base. Ensuite, nous examinons celles qui permettent de créer un avantage concurrentiel, qu'elles concernent notre cœur d'activité ou non. En réalité, nous pilotons un flux permanent d'investissements et de dépenses. Chaque mois, entre cinq et dix projets sont examinés et arbitrés par une instance regroupant plusieurs membres de notre comité exécutif et de la direction métier concernée. Pour un groupe de notre taille, le niveau de maille est assez serré, puisque nous considérons toutes les dépenses intégrées de plus de 500 000 euros ou devant générer un cash out (investissement plus dépenses récurrentes) supérieurs à 2 millions d'euros sur cinq ans.

Ce comité gère-t-il aussi les projets d'infrastructures ?

HT : En fait, la gouvernance est liée à la nature des projets. Autant il faut un certain « toucher de balle » pour les applications, autant on ne se pose pas de questions sur l'infrastructure, qui doit faire preuve de robustesse et d'un certain niveau de standardisation. ▀

PROPOS RECUEILLIS PAR BORIS MATHIEUX



BIO EXPRESS

47 ans.

1987 : diplômé de l'Ecole nationale supérieure des arts et métiers.

De 1987 à 1989 : chef de projet au Cern.

De 1989 à 2007 : différentes responsabilités chez IBM dans le conseil et les services.

Depuis 2007 : DSI et membre du comité exécutif du groupe Carrefour.

RENCONTRE GIANMARIA PERANCIN, chef de projet SAP décisionnel chez EDF

Un chef de projet au cœur des problématiques métier

Juste après la fin de ses études à l'école Politecnico di Milano, Gianmaria Perancin effectue son service national en tant qu'officier de marine. Le voyage dure quatorze mois. Il se souvient d'ailleurs avoir pratiquement terminé son mémoire à bord du bateau... Son diplôme d'ingénieur télécoms en poche, il souhaite vivre une expérience à l'étranger et postule, en France, chez EDF. Et cela fait maintenant presque dix ans qu'il travaille chez le fournisseur d'énergie. Depuis 2007, il y occupe le poste de chef de projet SAP décision-

« Je suggère ou conçois des alternatives appropriées et techniquement réalisables »

nel. « Je joue un rôle d'interface entre l'équipe de maîtrise d'ouvrage et l'intégrateur », résume-t-il, avec un léger accent. Concrètement, il recueille au sein du groupe les besoins des utilisateurs soucieux de mettre en place des tableaux de bord avec des fonctionnalités bien précises. « Au fil du temps, j'ai acquis de fortes compétences dans la compréhension des besoins opérationnels propres aux activités de la vente et de la distribution d'énergie. C'est indispensable pour pouvoir produire les indicateurs de reporting opérationnel qu'attendent vraiment les différents métiers », assure-t-il.

L'autre facette importante de son métier repose sur un travail d'équipe avec l'intégrateur, qu'il juge difficile mais très stimulant. « Je sais ce dont les logiciels décisionnels sont capables, mais mon rôle n'est pas de les mettre en œuvre. C'est le métier de l'intégrateur de développer. Ainsi, nous sommes complémentaires. » Dans la pratique, c'est loin d'être simple. A lui de s'efforcer de comprendre l'intégrateur, doté de compétences techniques encore plus pointues que les siennes, et de prendre suffisamment de recul par rapport à ses propositions, étroitement liées à son modèle économique. « Les développe-



Gianmaria Perancin cumule des compétences techniques, fonctionnelles et, surtout, humaines.

SES CONSEILS

- ◉ Savoir s'appuyer sur les processus existants.
- ◉ S'adapter à chaque interlocuteur.
- ◉ Rester curieux et aller de l'avant.

SON PARCOURS

Juillet 2001 : ingénieur télécommunications, Politecnico di Milano (Italie).
De 2000 à 2001 : officier de marine en Italie.
De 2001 à 2005 : responsable d'exploitation du SI puis de l'équipe support chez EDF.
De 2006 à 2007 : responsable d'études SAP décisionnel chez EDF.
Depuis 2007 : chef de projet SAP décisionnel.

sition pour suggérer ou concevoir des alternatives appropriées et techniquement réalisables. »

Savoir prendre de la hauteur par rapport aux projets

Il mobilise donc des compétences techniques et fonctionnelles, mais aussi humaines. Son métier requiert en effet une forte capacité d'écoute, d'adaptation et de la souplesse. Enfin, Gianmaria Perancin consacre 20 % de son temps à l'USF (club des utilisateurs SAP francophones). Il en préside et anime la communauté décisionnelle BI SAP et est responsable des relations internationales (lien avec les autres clubs utilisateurs SAP à l'étranger). Il élargit ainsi son horizon. Un vrai leitmotiv dans sa carrière : « Il faut savoir, dans un projet, se garder des moments de disponibilité pour s'ouvrir l'esprit et se poser les bonnes questions sur son avenir. » ■

SANDRINE CHICAUD

Vos rendez-vous

État de l'art



Mise à jour du 22 septembre 2011 : 23 séminaires nouveaux ou entièrement remaniés

> Les Synthèses

Comprendre les Tendances de l'Informatique	10-12 oct. • 7-9 nov. 2011
Urbanisme et Architectures Techniques en 2011	17-19 oct. • 14-16 nov. 2011
Réseaux : la synthèse	3-5 oct. • 5-7 déc. 2011
Micros, Serveurs, Réseaux : la synthèse	21-23 novembre 2011
Sécurité : la synthèse technique	13-14 oct. • 8-9 déc. 2011
Management des Projets Informatiques	10-12 oct. • 7-9 nov. 2011
La Gouvernance Informatique en 2011	13-14 oct. • 1-2 déc. 2011
L'Entreprise Numérique	15-16 décembre 2011

> Management de l'Informatique

Le Tableau de Bord du DSI en 2011	6-7 oct. • 22-23 nov. 2011
Les "Best Practices" de la DSI en 2011	18-19 oct. • 13-14 déc. 2011
La DSI Performante	15-16 novembre 2011
Les Schémas Directeurs en 2011	24-25 novembre 2011
Repenser son SI : les leçons des grands du Web	22-23 novembre 2011
La Conduite du Changement en 2011	17-19 oct. • 12-14 déc. 2011
COBIT, ITIL, CMMI, ISO : l'état de l'art 2011	17-18 novembre 2011
Centres de Services : la mise en œuvre	1-2 décembre 2011
SLA et Contrats de Service	13-14 oct. • 8-9 déc. 2011
ITIL : la mise en œuvre	24-25 novembre 2011
Gestion de Portefeuille de Projets : l'état de l'art	1-2 décembre 2011
PMO : la mise en œuvre	17-18 novembre 2011
La Maîtrise d'Ouvrage en 2011	6-7 oct. • 15-16 déc. 2011
L'Audit Informatique en 2011	17-18 novembre 2011
Le Contrôle de Gestion de l'Informatique	17-18 novembre 2011
ROI, Valeur et Coûts du SI	11-12 oct. • 15-16 déc. 2011
Les Contrats Informatiques en 2011	24-25 novembre 2011
Les Responsabilités Juridiques du DSI en 2011	17-18 novembre 2011
Green IT et réduction des coûts informatiques	15-16 décembre 2011
Outsourcing : l'état de l'art en 2011	29-30 novembre 2011
Offshore : les meilleures pratiques en 2011	8-9 décembre 2011
Gestion de Parc et Assistance Utilisateurs	15-16 novembre 2011
Help Desk, Service Desk : l'état de l'art	17-18 novembre 2011
Exploitation/Production Informatique en 2011	21-23 novembre 2011
Sécurité des Systèmes d'Information	10-12 oct. • 5-7 déc. 2011
Continuité Informatique / PRA	29-30 novembre 2011
Plan de Continuité d'Activité/Gestion de Crise	6-7 oct. • 1-2 déc. 2011
ISO 27001/27002 et "best practices" en Sécurité	1-2 décembre 2011

> Projets et Développement

Le Développement d'Applications en 2011	21-23 novembre 2011
Java : la synthèse	3-4 novembre 2011
Open Source : l'état de l'art	29-30 novembre 2011
Web Services : l'état de l'art	24-25 novembre 2011
Client Riche : Ajax, RIA, HTML 5	15-16 novembre 2011
Développer pour Smartphones et Tablettes	15-16 novembre 2011
Analyse des Besoins des Utilisateurs en 2011	24-25 novembre 2011
Le Cahier des Charges en 2011	1-2 décembre 2011
Estimation des Charges et Coûts des Projets	15-16 novembre 2011
Méthodes Agiles : l'état de l'art	17-18 novembre 2011
Les Techniques et Outils de Test	24-25 novembre 2011
La Qualité des Systèmes et des Logiciels	28-30 novembre 2011
La Maintenance Applicative et TMA en 2011	29-30 novembre 2011

> Architectures et Réseaux

Architecture d'Entreprise et SI	24-25 novembre 2011
Web Oriented Architectures : l'état de l'art	29-30 novembre 2011
SOA : l'état de l'art	13-14 oct. • 8-9 déc. 2011
Processus et BPM : l'état de l'art	17-19 oct. • 12-14 déc. 2011
ESB, Intégration et Orchestration de Services	15-16 décembre 2011
Référentiels d'Entreprise : l'état de l'art	17-18 novembre 2011
Intégration de Données d'Entreprise	8-9 décembre 2011
Virtualisation de Serveurs : l'état de l'art	8-9 décembre 2011
Virtualisation de Postes de Travail : l'état de l'art	17-18 novembre 2011
Cloud Computing : l'état de l'art	13-14 oct. • 1-2 déc. 2011
Architectures d'Applications Distribuées	14-16 novembre 2011
Gérer la Performance des Applications et du SI	17-18 novembre 2011
Réseaux et Télécoms : les tendances, les choix	21-23 novembre 2011
Internet Mobile : l'état de l'art	7-9 novembre 2011
Téléphonie sur IP	1-2 décembre 2011
Sécurité : mobilité, sans-fil et VPN	22-23 novembre 2011
Sécurité Web : l'état de l'art	24-25 novembre 2011
SAN/NAS : état de l'art des Réseaux de Stockage	21-23 novembre 2011

> Techniques et Applications

Portails d'Entreprise : l'état de l'art	1-2 décembre 2011
Internet : la synthèse 2011	17-18 novembre 2011
Mobilité : comment l'intégrer dans le SI	8-9 décembre 2011
Web 2.0 : les usages professionnels en 2011	24-25 novembre 2011
Webmarketing : l'état de l'art	21-23 novembre 2011
Réussir et Gérer un Site Web	22-23 novembre 2011
Les ERP/Progiciels Intégrés en 2011	29-30 novembre 2011
Dématérialisation : l'état de l'art	24-25 novembre 2011
Bases de Données : la synthèse	7-9 novembre 2011
Décisionnel : l'état de l'art	3-5 oct. • 12-14 déc. 2011
CRM et e-CRM	24-25 novembre 2011
Knowledge Management : l'état de l'art	29-30 novembre 2011
Projets Collaboratifs : l'état de l'art	3-4 novembre 2011
ECM (Entreprise Content Management)	8-9 décembre 2011
GED (Gestion Electronique de Documents)	29-30 novembre 2011
Archivage Electronique en 2011	15-16 novembre 2011

> Les Passeports

Systèmes d'Information : les 3 prochaines années	10-12 oct. • 5-7 déc. 2011
Passeport Réseaux & Télécoms	21-23 novembre 2011
Passeport Consultant	17-19 oct. • 5-7 déc. 2011
Passeport MBA	28-30 novembre 2011
Passeport Comptabilité & Finance	17-19 oct. • 14-16 nov. 2011
La Banque en 3 jours	3-5 oct. • 12-14 déc. 2011
La Gestion du Stress	29-30 novembre 2011
Passeport Efficacité Personnelle	10-12 oct. • 7-9 nov. 2011
Passeport Management	17-19 oct. • 14-16 nov. 2011

Durée 14 h (séminaire de 2 jours) ou 21 h (séminaire de 3 jours).
Formations éligibles au DIF.

Renseignements et inscriptions:

Véronique Groud

Tél. : 01 44 74 24 10

veronique.groud@capgemini.com

www.institut.capgemini.fr

Une commission pour la vidéoprotection

Un décret, pris en application de la Loppsi 2, a été publié le 27 juillet. Il précise la composition et le fonctionnement de la Commission nationale de la vidéoprotection (CNV). Celle-ci se voit dotée d'une mission générale de conseil et d'évaluation de l'efficacité de ce type de protection et dispose, par conséquent, du pouvoir d'émettre des avis et des recommandations. Le décret est à consulter sur <http://goo.gl/Ht8Ho>.

La Cnil enquête sur iOS d'Apple

La Commission nationale de l'informatique et des libertés a ouvert une enquête sur le système iOS4, utilisé par l'iPhone et l'iPad. Apple y a ajouté une fonction tracker lui permettant d'enregistrer les déplacements des utilisateurs à leur insu. Après avoir demandé plusieurs fois des éclaircissements à Apple, la Cnil a décidé que les précisions apportées étaient insuffisantes. L'autorité s'intéresse notamment aux moyens mis en œuvre pour sécuriser les données lors de la synchronisation avec un ordinateur.

Un seul fichier pour tous les crédits

Le 2 août dernier, le Comité de préfiguration du Registre national des particuliers a rendu son rapport sur les modalités d'introduction en France d'un fichier rassemblant la totalité des crédits consentis aux personnes physiques. Ce rapport précise que le NIR (numéro d'inscription au répertoire), dérivé du numéro de sécurité sociale, est « la seule option permettant une identification fiable au sein du futur Registre ». La Cnil, qui a participé aux travaux, a émis des réserves de principe quant à l'utilisation d'un tel système et s'inquiète des dérives éventuelles. Elle exclut toute possibilité de collecte systématique du NIR à l'occasion de l'ouverture d'un compte bancaire. Consulter le rapport sur <http://goo.gl/EByZ>.

JURIDIQUE



DR

Christiane Féral-Schuhl,
avocate à la Cour, associée fondatrice
du cabinet Féral-Schuhl/Sainte-Marie,
et bâtonnier désigné du Barreau de Paris

La collecte illicite de données personnelles

Le fait : le cabinet Comscore fait l'objet d'une class action devant la Cour fédérale de Chicago pour intrusion frauduleuse dans des ordinateurs personnels, collecte illicite de données personnelles, et pratiques commerciales trompeuses et déloyales.

Dans cette affaire, les plaignants sont deux panélistes (*des consommateurs dont les comportements sont régulièrement relevés et analysés - NDLR*) de Comscore. Ils reprochent à ce cabinet de mesure d'audience sur internet d'avoir utilisé un logiciel qui collecterait des données personnelles à l'insu de ses deux millions d'internautes interrogés, constituant autant de consommateurs à travers le monde, afin de créer une base de données qu'il vend à ses clients tels que *Wall Street Journal*, *New York Times* et *Fox News*.

Identifiants, mots de passe, requêtes...

Parmi les données qui auraient ainsi été récupérées de manière déloyale et frauduleuse, la plainte mentionne les identifiants et mots de passe ; les requêtes sur les moteurs de recherche ; les sites internet visités ; les numéros de cartes de crédit et toute autre information financière ou sensible qui serait renseignée par les panélistes sur les sites visités ; les produits achetés en ligne, ainsi que le prix payé et le temps passé à visionner les produits avant de les acheter ; les publicités spécifiques qui ont été cliquées... Comscore conteste les accusations formulées dans la plainte, qu'il considère « sans fondement » et indique

qu'elle contient « des inexactitudes factuelles ». La plainte vise plusieurs lois américaines^(*) portant sur l'informatique et la protection de la vie privée qui auraient ainsi été violées. En France, la Commission nationale de l'informatique et des libertés (Cnil) dénonce régulièrement les collectes déloyales de données personnelles sur internet. L'article 6 de la loi 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée exige pourtant qu'elles soient collectées et traitées de manière loyale et licite.

... autant de traces collectées sur le net

Dans un article publié le 16 juin, intitulé « Surfer sur internet, ça laisse des traces ! Faites-en l'expérience », la Cnil dénonçait les sites qui récupèrent à l'insu des internautes les informations issues de leur navigation et de leurs recherches afin de personnaliser leurs offres et services et de réaliser de la publicité ciblée sans information ni accord préalable. Dans la rubrique « Vos traces » de son site, la Commission livre les techniques permettant de les identifier et d'échapper à cette dérive. ■

CHRISTIANE FÉRAL-SCHUHL

(*) Stored Communications Act (18 U.S.C. §§ 2701, et seq.) ; Electronic Communications Privacy Act (18 U.S.C. §§ 2510, et seq.) ; Computer Fraud and Abuse Act (18 U.S.C. §§ 1030, et seq.) ; Consumer Fraud and Deceptive Practices Act, spécifique à l'Etat de l'Illinois (815 ILCS 505/1 et seq.).

CE QU'IL FAUT RETENIR

La collecte déloyale des données personnelles sur internet constitue une préoccupation majeure aux Etats-Unis comme en France.

LE CLUB **01** DSI

DÎNER-DÉBAT

jeudi 13 octobre 2011 – Paris

CRM

Réinventons les usages

En quête perpétuelle de souplesse pour votre SI, vous songez sérieusement à refondre vos outils de relations clients, devenus obsolètes, lourds et surtout très coûteux ? Ce dîner Club 01 DSI, organisé en partenariat avec Exalead, se trouve alors au cœur de votre problématique.

Au programme :

- Retrouver et exploiter ses données clients atomisées
- Obtenir une vision 360° du client, en temps réel et par métier
- Faire converger pleinement le multicanal
- Faire évoluer rapidement les applications
- Supporter des volumes croissants d'informations
- Garantir la performance

COMPLET

Tous nos événements sur www.evenements01.com

En partenariat avec



Enter *

Enter

Enter

Enter

Enter

Escape **

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

WEEK-END

*Entrée **Echap

LE WEEK-END VOUS ÊTES DIFFÉRENT, LE MONDE AUSSI.



EN VENTE DÈS LE VENDREDI

Le Monde
WEEK-END

Offre valable en France métropolitaine, Belgique et Luxembourg.

OPINIONS

L'optimisme ambiant des sociétés de services a été refroidi par une récente étude. Mais ce retournement reste à relativiser.

P. 38

30 % d'emplois en plus pourraient être créés en 2013 par les sociétés de logiciels libres.

P. 40

Plusieurs acteurs européens de l'économie numérique remettent en cause le Patriot Act américain.

P. 39



BANQUE PHILIPPE LAULANIE, responsable Distribution Retail Banking de BNP Paribas

Le modèle multicanal de BNP Paribas, un accélérateur de croissance

Le développement de BNP Paribas repose sur un business model intégré.

La banque de détail (Retail Banking) y représente plus de 50 % du produit net bancaire du groupe. Il y a douze ans, BNP a décidé, sous l'impulsion de la direction générale, de mettre en œuvre en France un modèle de distribution multicanal intégré, afin de satisfaire au mieux les nouvelles attentes des clients tout en intégrant les nouvelles technologies mais également de s'armer face aux concurrents, dont, en particulier, les nouveaux acteurs de banque à distance.

Ce modèle est fondé sur trois axes. Le premier concerne la réplique du modèle métier multicanal de la France à l'international. Celui-ci, centré sur le service, le développement des contacts et la relation client, a fait passer le secteur du Retail Banking d'une organisation à canaux multiples juxtaposés (agences, téléphones-fax, ATM, internet, Minitel, serveurs vocaux, centres d'appels...) à une structure multicanal intégrée (banque de proximité-banque à distance).

Douze ans pour installer un nouveau modèle

Pour cela, il a fallu reconstruire totalement la « maison retail » autour d'un poste de travail unique et totalement partagé entre tous les canaux en temps réel (agences, centre de relation client et internet). Douze ans après son lancement, les bases de ce modèle restent inchangées : un accès et une identification multicanal unique, des canaux



« Résultat : augmentation des contacts, des revenus et de l'indice de satisfaction des clients »

commerciaux intégrés autour du client via son dossier et une boucle CRM et des référentiels multicanaux. Cinq ans furent nécessaires pour construire et déployer ce modèle en France, suivis par trois ans d'intensification commerciale et quatre ans d'accélération.

Depuis 2006, le multicanal a permis à BNP Paribas de supporter l'intégration de BNL, puis de Fortis et d'accélérer la croissance organique sur les autres territoires (Ukraine, Maroc...). Les résultats sont aujourd'hui visibles et avérés : en France, on note huit fois plus de contacts en cinq ans, une augmentation de 26 % des revenus

sur six ans, et un gain de neuf points de satisfaction client sur quatre ans. Sans oublier la capacité d'expertise acquise à répliquer ce modèle plus vite et moins cher.

L'innovation, clé du succès

Le deuxième axe consiste en l'industrialisation de la plate-forme IT de distribution, également engagée selon le principe : « develop once, run everywhere ». Une nouvelle organisation a été mise en place avec des Steering Centers (promoteurs métier) et des Shared Service Centers (éditeur-assembleur interne) avec des développements informatiques déjà répartis à ce jour entre la France, le Benelux et l'Italie. Enfin le troisième axe touche au développement de l'innovation, qui reste un facteur clé de succès pérenne du programme multicanal. BNP Paribas l'a introduit à toutes les étapes de la construction et du déploiement de ce modèle métier Retail Banking : veille marketing, prise en compte permanente des nouvelles technologies (mobile, internet...), pilotage communautaire des projets et travail en réseau. Aujourd'hui, le programme multicanal aborde de nouveaux enjeux, tant géographiques (Turquie, Pologne, Etats-Unis...) que technologiques (cloud, smartphones, réseaux sociaux...), sans oublier les questions de sécurité, d'évolution des agences et des systèmes de paiements. ■ PHILIPPE LAULANIE(*)

(*) Philippe Laulanie est intervenu lors du dernier débat du Cercle 01-La Tribune, qui réunit plusieurs fois par an une quarantaine de dirigeants de grands groupes autour de thématiques IT.

HUMEURS LE POINT DE VUE DES JOURNALISTES DE LA RÉDACTION DE OI

Incertitude totale

Olivier Discazeaux, chef d'enquête

Jusqu'ici tout allait bien dans les services. Malgré les incertitudes qui pèsent sur les finances publiques, les cabinets d'analyse prévoient un nouveau cycle d'investissements dans les prestations de services informatiques. Gartner prédisait pour cette année une augmentation de 6,6 %, à 846 milliards de dollars dans ce domaine. Les résultats des SSII laissent croire à une année exceptionnelle. Et puis le cabinet britannique Ovum est venu doucher l'optimisme ambiant, en annonçant une baisse de la valeur des contrats d'externalisation signés dans le monde de 40 %, à 19 milliards de dollars au deuxième trimestre 2011, comparé à la même période de l'année précédente. Le plus bas niveau atteint depuis huit ans sur un trimestre. La conjoncture économique a conduit à un allongement du cycle de vente des projets. Et les entreprises préfèrent signer des contrats plus courts : de cinq à sept ans, les contrats d'externalisation sont passés à une moyenne de trois à cinq ans. L'étude a été reprise par l'ensemble des sites de la presse informatique, les Cassandres annonçant déjà un retournement de tendance. Il faut toutefois relativiser ces

« Les grands contrats d'externalisation se font de plus en plus rares »

chiffres qui ne portent que sur un trimestre. La baisse de la valeur des contrats signés, outre la chute du nombre de signatures, est aussi liée à l'absence de mégacontrats (de plus de 500 millions de dollars, selon Ovum) sur le trimestre concerné. Il suffit qu'un ou deux gros accords aient été décalés et les chiffres sont biaisés. Cette tendance à la réduction

de la taille des contrats n'est pas non plus nouvelle. Depuis deux ou trois ans, les grands contrats d'externalisation se font de plus en plus rares. Les entreprises préférant opter pour le multi-sourcing. Le véritable

marqueur de tendance pour le marché des services reste l'évolution des prestations de conseil et d'intégration de systèmes, particulièrement sensibles aux cycles économiques. La révision à la baisse des prévisions de croissance du PIB au deuxième trimestre, en France notamment, auront-elles un impact ? Personne ne peut prédire quelle sera l'attitude des entreprises. ■



Le PC de bureau revient !

Anicet Mbida, rédacteur en chef adjoint

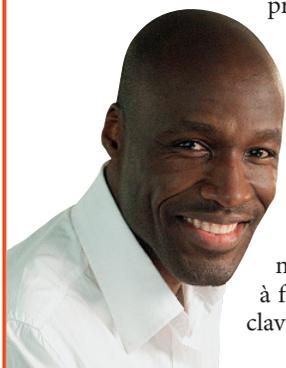
Il paraît que l'ordinateur personnel est mort et enterré. Que demain, nous ferons tout sur des tablettes et des smartphones. Et que l'évolution serait inéluctable. Je n'y crois pas une seconde. Je parie même sur un retour du PC de bureau et de la station de travail des années 2000. Pour les mêmes raisons qui font aujourd'hui le succès des smartphones et des tablettes : ils sont beaucoup plus pratiques. Si l'iPad et les tablettes Android grignotent le marché des PC portables, c'est parce qu'ils sont immédiatement disponibles pour vérifier une adresse, un courriel ou une information sur Wikipédia. Ils sont aussi plus légers, plus autonomes et peuvent être utilisés dans n'importe quelle position. Pas étonnant, donc, que le portable soit condamné à finir dans une niche. Avec les housses-claviers, la montée en puissance des proces-

« Quoi de mieux qu'une bonne vieille tour avec sa souris ? »

seurs et la qualité des applications sur tablettes, quel intérêt aura-t-il encore ? En revanche, quand il faut saisir du texte au kilomètre, des tableaux croisés dynamiques, mettre en page des documents, retoucher des images ou monter des vidéos, quoi

de mieux qu'une bonne vieille tour avec un pavé numérique, deux grands écrans et une souris à trois boutons ? Les tablettes et les smartphones ne seront jamais assez confortables pour ces applications. Ma vision de l'avenir est donc simple : en mobilité, nous

utiliserons des smartphones et des tablettes. Pour la bureautique, nous les installerons dans des stations d'accueil pour bénéficier de claviers et d'écrans plus grands. Mais quand il s'agira d'applications lourdes, de développement, de création, nous privilégierons le PC de bureau. La victime du chambardement actuel n'est pas le PC, mais le portable. La station de travail, elle, a encore de belles années devant elle. ■



ON EN PARLE DANS LES BLOGS

Le recrutement gagnerait à s'inspirer des méthodes agiles



La synthèse. Les méthodes agiles ont renouvelé les conceptions traditionnelles de la conduite de projet en privilégiant des itérations successives plutôt qu'une planification rigide, et en valorisant davantage les individus. Le recrutement aurait beaucoup à gagner à reprendre cet état

d'esprit. En commençant par la définition du poste : figer un cahier des charges du candidat idéal revient souvent à chercher le mouton à cinq pattes, alors que le profil est amené à évoluer en fonction du marché et des premiers candidats rencontrés. L'intelligence collective peut aussi être mise à profit en recueillant le feed-back des collaborateurs internes, des partenaires, des prestataires et des clients, puis en pre-

nant la décision finale lors d'une réunion de l'ensemble des acteurs du recrutement. Enfin, il est possible de réduire l'attente du postulant par une gestion en flux tendu des candidatures

Un billet de Damien Joliot, manager RH à People in Action

<http://goo.gl/q3113>

La France aurait besoin d'un De Gaulle 2.0

La synthèse. Pourquoi la France n'a toujours pas la fibre (optique) chevillée au corps ? « Ces commissions Théodule, ces opérations tests, ces investissements d'avenir font perdre à la nation un temps fou ! », s'énerve Jean-Michel Billaut. En rappelant l'historique de la libéralisation du secteur des télécoms et les erreurs commises, il en déduit que « le problème dans cette affaire n'est pas l'avenir de

France Télécom, mais celui de la France ». Un avenir qui ne peut passer que sur des réseaux de télécommunications à très haut débit. Internet et le 2.0 sont aussi, selon lui, « les seuls moyens pour garder notre AAA sur le long terme... Sans remettre en cause le service public à la Française. » En cette période de précampagne présidentielle,

l'auteur rêve d'un De Gaulle 2.0 à forte poigne et doté d'une vision du futur. « Mais est-il déjà né ? »

Une analyse de Jean-Michel Billaut, fondateur de l'Atelier BNP Paribas

<http://goo.gl/xhnMI>



Dix ans après le 11 septembre, à quoi ont servi les lois antiterroristes ?

La synthèse. Elaboré dès le 12 septembre 2001, le Patriot Act, présenté comme une loi d'exception, devait servir à se doter d'outils pour contrer le terrorisme. Mais son champ s'est étendu à la surveillance des Américains ordinaires. Reconduite en 2005 et en 2011, cette loi



confère notamment au FBI la possibilité de demander aux fournisseurs d'accès et aux opérateurs d'intercepter des courriels ou de placer sur écoute des communications téléphoniques sans aucun contrôle judiciaire. Depuis, plus de 70 lois antiterroristes

ont été adoptées dans le monde, dont quatre en France, championne d'Europe de la surveillance des télécoms.

Un point de vue de Jean-Marc Manach, auteur de *La vie privée, un problème de vieux cons ?*

<http://goo.gl/U998P>

LE BUZZ SUR OINET-ENTREPRISES



SSII : les salaires à l'embauche n'ont pas décollé en 2010

Emploi. Pas d'effet de rattrapage sur les bulletins de paie des salariés de SSII. En dépit des tensions sur certains profils, les nouvelles recrues en sociétés de services n'ont que faiblement perçu les effets de la reprise du marché amorcée l'an dernier. Selon l'Apec, la rémunération moyenne à l'embauche des informaticiens prestataires s'élèverait à

36 000 euros en 2010, soit 1 000 euros de plus qu'en 2009, année noire pour le secteur. Un salaire moyen inférieur à celui observé chez les cadres hors SSII (37 000 euros). Dans 82 % des cas, les rémunérations proposées sont conformes à



celles envisagées en amont. « Ceci indiquerait une plus faible capacité des cadres à négocier leurs salaires dans un contexte conjoncturel où les prix, composés essentiellement par la masse salariale, doivent être contenus », estime l'Apec.

<http://goo.gl/rxgrK>

CARTE BLANCHE À...

La « petite entreprise » open source ne connaît pas la crise...

PHILIPPE MONTARGÈS, cofondateur de la société Alterway et président du réseau d'entreprises spécialisées dans les logiciels libres Ploss, affirme que la filière open source constitue un vivier d'emplois.



En trois ans, les effectifs des « full players » open source vont doubler. Mais qui sont ces entreprises ? Qui recrutent-elles ? Et comment ? Le réseau Ploss, avec le soutien du CNLL (Conseil national du logiciel libre) et de L'Aful (Association francophone des utilisateurs de logiciels libres) a lancé cet été une enquête sur l'emploi auprès de 200 entreprises du logiciel libre.^(*)

Les créations d'emplois prévues en 2012 sont en hausse de 20 %, et le seront de 30 % en 2013. En valeur absolue, cela représente entre 3 000 et 5 000 postes à pourvoir d'ici à fin 2013. Soit un doublement des effectifs de la filière actuelle. Ces nouveaux emplois visent, pour 57 %, des profils de développeurs, et pour 20 % des postes dans le cloud et l'infrastructure informatique. Le restant concerne les consultants, les chefs de projets ou les commerciaux marketing. Ces opportunités confirment la montée en puissance de deux plates-formes (socles) technologiques majeures, Java et PHP (54 %), et des offres métier associées (ECM, business intelligence, gestion de la relation client, progiciel de gestion intégré...).

Le libre, levier de croissance de l'économie numérique

Mais 46 % des offres se répartissent sur d'autres technologies plus diversifiées comme les langages Python, Ruby, Javascript... et sur l'ensemble de la boîte à outils de l'infrastructure et du cloud open source (Linux, MySQL, Postgre, Open Nebula, Zen, Openstack, etc.). L'open source s'inscrit et participe ainsi nettement à la forte croissance de l'économie numérique en France. Celle-ci représente déjà 3,2 % du PIB dans

« La spécialisation open source n'est dispensée que marginalement dans les écoles »

l'Hexagone et s'approche des 5,5 %, une valeur standard dans des pays comme les Etats-Unis ou le Japon.

La place prépondérante qu'occupe l'open source dans cette économie place nos entreprises du libre face à leurs responsabilités : elles doivent impérativement adapter leur capacité de recrutement et de formation, et se rendre séduisantes auprès des jeunes diplômés. Ainsi, plus de 50 % des postes créés au cours des trois prochaines années concerneront les générations montantes du numérique. Dans la société du libre type, les profils les plus convoités ne sont pas automatiquement les mêmes que ceux des SSII et des grands intégrateurs classiques. Même si 60 % des profils recherchés nécessitent des formations supérieures (bacs + 5, écoles d'ingénieurs informatiques), 40 % des postes à pourvoir s'adresseront à des jeunes issus d'IUT, de BTS ou, pour 6 %, à des bacheliers : l'open source doit former ses experts par nécessité, puisqu'au-

jourd'hui, les universités et les grandes écoles dispensent encore trop marginalement une véritable spécialisation dans cette filière.

Des politiques de recrutement plus industrielles

Des initiatives plus industrielles voient le jour dans les entreprises du libre, particulièrement chez certains opérateurs et éditeurs du marché. Développer plus systématiquement le recours à l'alternance, aux contrats d'apprentissage, délivrer des formations qualifiantes, voire certifiantes, sur l'ensemble des composants et des produits libres en parallèle des cursus standards, ouvrir le recrutement à d'autres univers technologiques et continuer à contribuer, en retour, aux différentes communautés et fondations apparaissent comme les fondamentaux des politiques de recrutement des sociétés open source. Par ailleurs, comme le confirme cet autre enseignement de l'enquête, SSLL et éditeurs du libre recrutent aujourd'hui essentiellement via l'écosystème open source (66 %). Les premiers viviers sont les communautés techniques (Apache, PHP, Eclipse, Linux...), suivis par les pôles de compétitivité et les clusters d'entreprises.

Cette enquête indique donc clairement que notre filière se révèle un véritable relais de croissance en termes de création d'emplois à valeur ajoutée en France. La courbe de recrutement des entreprises du libre suit et dépasse celle de l'ensemble du secteur des TIC (technologies de l'information et de la communication) : + 9 % à + 21 %, selon l'enquête de l'Apec d'avril 2011, avec une progression plus forte sur les métiers du web. La « petite entreprise » open source est en passe de devenir grande... ■

PHILIPPE MONTARGÈS

(*) Une présentation des résultats de cette enquête menée par le réseau Ploss (www.ploss.fr) aura lieu lors du Think Tank Jobs & Foss, à l'occasion de l'Open World Forum (du 22 au 24 septembre) : www.openworldforum.org/.

SERVEUR NAS Synology®, LE STOCKAGE RÉSEAU PERFORMANT POUR LES ENTREPRISES

Synology DiskStation DS2411+

Conçu pour une grande disponibilité des données en entreprise

- Processeur Dual-Core 1.8 GHz
- Mémoire 1 Go DDR2
- Stockage 12 baies (Extensible jusqu'à 24 disques)
- Compatible 2,5" et 3,5"
- Fonction RAID : 1, 10, 5, 5+spare, 6

1170€53^{HT}

**EXTENSIBLE
JUSQU'À
72 TO**



**DÉBIT
JUSQU'À
1000 MO/S**



Synology RackStation RS3411xs

Le NAS ultra-hautes performances

- Processeur Dual-Core 3.1 Ghz
- Mémoire 2 Go DDR2
- Stockage 10 baies (Extensible jusqu'à 34 disques)
- Compatible 2,5" et 3,5"
- Fonction RAID : 0, 1, 10, 5, 5+spare, 6, JBOD

1890€43^{HT}

[VOIR TOUS LES SERVEURS NAS SUR NOTRE SITE ►](#)



WWW.LDLC-PRO.COM

+ DE 15 000 RÉFÉRENCES EN INFORMATIQUE ET HIGH-TECH



EXPÉDITION ÉCLAIR 24-48H* - MODES DE PAIEMENT ADAPTÉS - 30 EXPERTS À VOTRE ÉCOUTE

Prix affichés H.T. hors frais de port et incluant l'éco-participation. Offre dans la limite des stocks disponibles. Pour plus de détails, connaître les disponibilités et prix en temps réel, consultez les fiches produits sur notre site. Toutes les marques citées appartiennent à leurs détenteurs respectifs. Photos non contractuelles.

* Livré en moins de 24h pour toute commande passée avant 15h sur produits en stock - voir conditions sur le site www.ldlc-pro.com.

DOSSIER



« Les méthodes de recrutement traditionnelles ne fonctionnent plus vraiment. »

Stéphanie Floiras, responsable du recrutement chez Micropole

TENDANCE

En juillet 2011, 44 506 offres d'emploi ont été confiées à l'Apec, ce qui correspond à une croissance de 54 % par rapport à juillet 2010.

« L'heure du recrutement 3.0 n'a pas encore sonné. Disons que nous en sommes au 2.1. »

David Guillocheau, directeur général de Talentys



Emploi

DÉNICHER LES MEILLEURS PROFILS

Depuis la naissance de l'e-recrutement, les technologies et les fonctions se sont multipliées pour connecter toujours plus de candidats et de recruteurs. Mais, au final, les uns comme les autres se disent harcelés, et la méthode qui consiste à trier les bons des

mauvais candidats ne fonctionne plus. Afin de dépasser cet échec, les SSII, éternelles pionnières dans le domaine des RH, testent des moyens inédits pour ne récupérer que les bons profils. La nouvelle clé : entrer en contact direct, le plus vite possible.



« La visioconférence est un réel atout pour capter des candidats extrêmement sollicités, comme les ingénieurs informatiques. »

Eudes Le Gars, directeur associé d'ImagInpeople

EN CHIFFRE

32 % des cadres utilisent Facebook, 27 % Viadeo et 22 % LinkedIn lors des heures de travail.

Source : Atelier BNP Paribas/Ifoop (2011)

« Nous avons constitué une cellule de veille en matière d'innovations dans le recrutement. »

Eric de Saqui de Sannes, DRH de Sogeti



Enjeux INTRODUIRE PLUS DE CONTACTS 2.0. DANS LE RECRUTEMENT

Smartphones, réseaux sociaux... les outils pour embaucher se multiplient. Mais attention à ne pas harceler les profils convoités.

Les recruteurs du secteur cherchent avant tout à établir un contact direct avec le candidat le plus rapidement possible. D'où le succès de la visioconférence.

La recherche de candidats s'est à ce point informatisée que certains, comme la société Jobiso, peuvent se permettre de proposer ce service à prix cassé. Charles Christory, PDG fondateur de l'éditeur de jeux Adictiz, en est friand : « *Nous sommes une jeune entreprise et nous n'avons pas le temps de trier des centaines de profils. Jobiso nous aide à faire la sélection, car ils ont l'expertise nécessaire pour déterminer ceux qui nous satisferont le plus. C'est un gain de temps énorme* », explique-t-il. Seulement voilà. Pour Mathieu

Pour séduire des candidats qui se plaignent d'être harcelés, les recruteurs s'appuient sur les outils collaboratifs.



Puderecki, responsable RH du groupe Adthink Media, ces méthodes arrivent au bout de leur efficacité : « *Les candidats commencent à déplorer le harcèlement dont ils sont victimes sur les réseaux professionnels* », lance-t-il. Et Stéphanie Floiras, responsable du recrutement chez Micropole, d'asséner : « *Les méthodes traditionnelles ne fonctionnent plus !* » Sur un marché tendu comme celui des informaticiens, chercher à embaucher devient depuis peu un véritable casse-tête. Les « bons » candidats, assaillis d'offres d'emploi, ont tendance à se cacher. Ils boudent les « autoroutes » que sont les principaux sites du secteur.

Innover pour se démarquer

Du coup, les recruteurs déploient des trésors d'imagination pour tenter de se distinguer de leurs confrères et concurrents. Car celui d'entre eux qui décroche le profil adéquat a pratiquement la garantie de remporter ensuite les bonnes affaires. Au palmarès des moyens efficaces, les innovations, même expérimentales, sont les bienvenues. Avec l'espoir que se démarquer du tout-venant peut suffire à attirer le fameux candidat que tous s'arrachent. « *Notre faible notoriété nous pousse à chercher des méthodes différentes pour attirer les candidats. Nous réfléchissons donc sans cesse à de nouvelles idées. Notre stratégie est simple : c'est à nous seuls d'aller vers le candidat et de le séduire* », expose Stéphanie Floiras. Premiers théâtres de cette chasse à l'homme moderne, les réseaux sociaux ont progressivement – et rapidement – adapté leurs plates-formes à des besoins inédits. « *Nous avons pu constituer un carnet de contacts sur Viadeo riche de plusieurs centaines de candidats potentiels*, explique ainsi Mathieu Puderecki. *Mais nous n'avons pas essayé le pack recrutement, car il est très cher. Quand on sait ce qu'on cherche, on contacte les profils appropriés. L'approche directe marche très bien.* »

TROIS MÉTHODES POUR EMBAUCHER PAR VISIOCONFÉRENCE



JOBRENDEZ-VOUS, UN ENTRETIEN D'EMBAUCHE TOUT DE SUITE

Une fois l'espace créé et le CV déposé, le candidat inscrit chez Jobrendez-vous.com est contacté par un professionnel du recrutement qui lui propose un entretien par webcam, immédiat ou différé. Comme sur Skype, il suffit d'accepter la conversation pour qu'elle démarre. Côté recruteur, on apprécie l'économie d'un long délai pour ce premier entretien décisif. « *J'aime l'interface neutre et le contact pro, via un tiers de confiance* », résume ainsi Mathieu Puderecki, responsable RH du groupe Adthink Media.



HUZZ, LE « MEETIC » DES SITES DE RECRUTEMENT

L'aspect convivial de Huzz.com, calqué sur celui des sites de rencontre, attire une population en quête de relations choisies et de qualité, tant du côté recruteurs que candidats. Dans ce lieu, se retrouvent les déçus des grands sites, qui préfèrent se réfugier dans un espace plus tranquille pour chatter par webcam interposées. Huzz est aussi le site où l'on trouve forcément des entreprises moins fortunées : l'utilisation est en effet gratuite pour les recruteurs, tant pour la consultation des CV que pour la publication d'offres d'emploi. Pour l'instant, du moins.



IMAGEINPEOPLE, UN LOGICIEL POUR STOCKER LES ENTRETIENS VIDÉO AVEC LES CV

Le logiciel Visio4People, utilisé au sein de l'entreprise ou via les chargés de mission de l'éditeur, présente la particularité d'intégrer la conversation avec le candidat dans un dossier contenant toutes les informations nécessaires. « *Nous avons créé ce logiciel d'abord pour nos propres besoins car ni MSN ni Skype ne nous permettaient pas d'organiser la gestion des rendez-vous, ni de stocker les données* », raconte Eudes Le Gars, directeur associé d'ImageInpeople. Mis à part cette option payante, le site du prestataire propose aussi des entretiens vidéo en ligne.

Une des tendances lourdes en ce domaine est la visioconférence, qui présente de nombreux avantages, à commencer par le fait qu'elle résout les problèmes d'éloignement. « *J'effectue des embauches pour un groupe international de la grande distribution*, raconte Eudes Le Gars, directeur associé d'ImageInpeople, fournisseur de technologies de visioconférence pour le recrutement. *Outre la problématique géographique, ce type de dispositif est un réel atout pour capter des candidats extrêmement sollicités, comme les ingénieurs informatiques.* »

Une rencontre immédiate sans se déplacer

Plutôt que de proposer un premier entretien en face à face, la visioconférence tient lieu de premier contact, tout en permettant au candidat de rester chez lui. Une économie de temps pour tous. « *Lorsque je repère une personne au profil intéressant, je lui envoie un courrier électronique, lui demandant de cliquer à l'heure dite sur le lien. Comme c'est un informaticien, il est intéressé par*

la démarche. » Un principe qui a séduit Amaris, groupe de conseil européen d'origine suisse, dont la nature même l'a conduit vers l'industrialisation du recrutement. Créée en fin 2007, cette organisation compte aujourd'hui 600 personnes. « *Nous avons mis en place un plateau à Barcelone, avec une équipe spécifique. En plus d'utiliser les médias classiques (CVthèques, réseaux...), nous avons instauré une relation avec Jobrendez-vous.com, qui a une approche différente et décalée, à mi-chemin entre le réseau social et le job board (site d'emploi en ligne). Il donne notamment la possibilité d'organiser un premier entretien en visioconférence.* » Le contact visuel rapide est également le credo de Huzz, qui propose aux recruteurs et candidats de se rencontrer immédiatement par chat vidéo. « *Nous sommes d'abord un réseau social professionnel, dédié à l'emploi. Nous avons lancé tout récemment cette fonctionnalité de chat vidéo en copiant sur les concepts des sites de rencontre tels que Meetic* », raconte Jérôme Perret, fondateur et dirigeant de Huzz. Au rang des innovations, celles proposées par l'iPhone et Facebook occupent, elles aussi, une

Dynamisez...

vos compétences et élargissez vos connaissances grâce à nos formations d'exception !



Systèmes Windows

Réf.	Formations - Paris	Dates 2011/2012
WINDOWS 7		
2400	Windows 7 : Introduction complète	25-28 octobre 22-25 novembre
2401	Déployer et gérer Windows 7	11-14 octobre 15-18 novembre
WINDOWS SERVER 2008 R2		
960	Windows Server 2008 : Introduction complète	25-28 octobre 29 nov - 2 déc
961	Administration de Windows Server 2008	4-7 octobre 6-9 décembre
962	Active Directory de Windows Server 2008	19-22 décembre 20-23 mars
964	Sécuriser Windows Server 2008	4-7 octobre 6-9 décembre
963	Stratégies de groupe de Windows Server 2008	7-10 novembre 13-16 décembre
968	Virtualisation avec Hyper-V	4-7 octobre 13-16 décembre
966	IIS 7.5 pour Windows Server 2008	7-10 novembre 24-27 janvier
SCRIPTING		
969	Windows PowerShell : Automatiser les tâches d'administration	22-25 novembre 14-17 février
558	Automatisation de l'administration de Windows avec VBScript	28 nov-2 déc 2-6 avril
CERTIFICATIONS		
1110	Préparer l'examen 70-640 : TS : Configuration de Windows Server 2008 Active Directory	14-16 décembre 1-3 février
1115	Preparing for MCTS Windows 7 Exam 70-680	20-22 décembre 7-9 mars

SharePoint

Réf.	Formations - Paris	Dates 2011/2012
INTRODUCTION		
1501	Introduction aux technologies SharePoint 2010	15-18 novembre 10-13 janvier
957	Gouvernance SharePoint : Les bonnes pratiques	19-21 octobre 7-9 mars
ADMINISTRATION		
1510	Administrer SharePoint Server 2010	4-7 octobre 29 nov - 2 déc
956	Administration de SharePoint Server 2007	4-7 octobre 29 nov - 2 déc
DEVELOPPEURS		
1505	Construire des applications avec SharePoint Designer 2010	11-14 octobre 22-25 novembre
1520	Construire des solutions d'entreprise SharePoint Server 2010	11-14 octobre 13-16 décembre
953	Personnalisation de sites avec SharePoint Designer 2007	12-14 octobre 30 nov-2 déc
955	Applications SharePoint 2007 pilotées par les données	7-10 novembre 19-22 décembre
2615	Programmation d'applications SharePoint 2010 avec .NET	29 nov-2 déc 14-17 février
515	Programmation d'applications SharePoint 2007 avec .NET	7-10 novembre 27-30 mars

Les retours des participants sont formels : le niveau d'excellence et d'efficacité des formations de Learning Tree est inégalé. Voici pourquoi :

- ▶ Des formateurs experts dans leur domaine avec en moyenne plus de 20 ans d'expérience
- ▶ 35 salles équipées avec des technologies de pointes
- ▶ Un environnement pédagogique unique et innovant - vidéo-projection brevetée MagnaLearn® - optimisant le processus d'apprentissage des participants
- ▶ Des connaissances concrètes applicables immédiatement en entreprise, grâce à de nombreux travaux pratiques et mises en situation réelles (RealityPlus™)

Profitez de notre **OFFRE LECTEUR** et bénéficiez de **25 % de réduction*** en vous inscrivant aux formations Windows et SharePoint ci-dessus. Code Lecteur : LTWS01



 **Learning Tree International®**
Education Is Our Business®

*Cette offre est uniquement valable pour toute nouvelle inscription et pour les dates mentionnées sur cette page. Cette remise s'applique seulement sur notre prix public et ne peut en aucun cas s'ajouter à nos autres offres commerciales.

Contactez-nous dès maintenant au **01 49 68 53 00** ou par email à **info@learningtree.fr**.

2 QUESTIONS À...



David Guillocheau, directeur général de Talentys

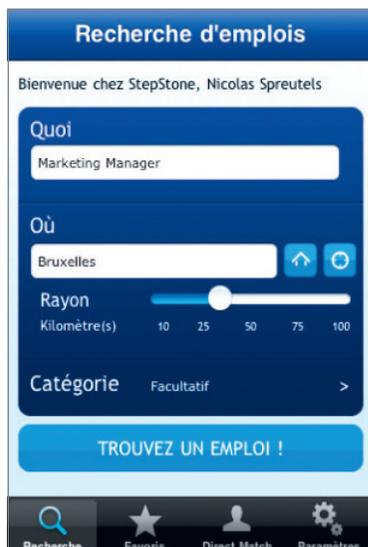
Quelles sont actuellement les innovations majeures dans le recrutement ?

Je n'en vois pas. Je parlerais plutôt de maturation des technologies et des usages. Pour l'instant, l'heure du recrutement 3.0 n'a pas encore sonné ! Disons que nous en sommes au 2.1, c'est-à-dire à la professionnalisation des outils et de leurs utilisations.

Les recruteurs ont-ils modifié leurs pratiques ?

Oui, c'est l'évolution la plus importante. Par exemple, nous voyons la mise en place de processus plus collaboratifs entre les recruteurs en interne. Ils s'appuient sur des outils comme Peoplesoft, Taleo ou les réseaux sociaux d'entreprise. Ils disposent également d'une panoplie d'outils sur étagère qui leur permettent de réseauter efficacement. Ils peuvent ainsi effectuer eux-mêmes les démarches d'approche directe.

LA RUÉE DU RECRUTEMENT SUR SMARTPHONES



bonne place. Encore que les utilisateurs – tant recruteurs que candidats – émettent quelques réserves. Prenons l'exemple de Monster. Grâce à son application iPhone, le site fait découvrir aux candidats les jobs disponibles près de chez eux. Une solution qui a l'inconvénient de ne pas correspondre à la réalité des besoins du secteur informatique en général. Mais, comme le dit très justement Nazanin Nezam, directrice produits de Monster pour la France et l'Europe du Sud : « Pour nous, ce qui importe dans des secteurs concurrentiels, c'est d'être présents là où sont les candidats. » Le service Audience+, qui diffuse les offres d'emploi de Monster sur de nombreux sites partenaires, s'adapte en revanche à la problématique des recruteurs du secteur. Et avec l'application Facebook, « Monster vise cette population immense et jeune qui ne fréquente que ce réseau social. Nous leur permettons de s'en servir comme d'un réseau professionnel, avec deux identités différentes. » Nazanin Nezam reconnaît quand même attendre encore les retours utilisateurs pour être définitivement persuadée de la pertinence de cet outil.

Mais l'innovation dans l'univers du recrutement repose aussi sur des modèles économiques différents. Jobintree, par exemple, « propose aux PME une publication gratuite des offres. Puis, nous leur proposons de ne payer que les candidatures qui

Les offres d'emploi sont désormais dans la poche. La plupart des grands sites du secteur ont développé leur applications pour smartphone, ce qui permet de consulter les annonces pour rester en veille. A chacun ses spécificités et son rythme de développement. Monster vient de lancer une application de recherche de jobs à proximité, par géolocalisation. Elle fonctionne à condition d'avoir un compte Foursquare ou Gowalla. Postuler

directement sur le téléphone, suivre l'actualité et consulter les conseils... Régionsjob offre depuis peu une application qui sert aussi à suivre l'amélioration de ses performances en tant que candidat. Quant à Stepstone, il fournit, en plus des fonctions standards, la possibilité de créer alertes et favoris. Cadremploi publie même ses émissions TV maison et propose un service Push qui permet de recevoir les dernières offres sans lancer l'application.

leur semblent pertinentes. » Une gratuité qui attire les recruteurs occasionnels. Le classement des offres par métier ou par secteur géographique assure en outre un repérage rapide pour les candidats, d'autant que cette classification par activité constitue l'éternel casse-tête des offres d'emploi. ■

SMARTPHONES : UNE NOUVELLE GÉNÉRATION ENCORE PLUS PUISSANTE !

htc
quietly brilliant

EVO 3D

**ÉCRAN 3D
SANS LUNETTES**



LA 3D DANS VOTRE POCHE

- Processeur **Dual Core 1,2 GHz**
- Double capteur 5 mégapixels
- Enregistrement **vidéo HD 2D/3D 720p**
- Antenne **GPS** interne
- Lecteur MP3, radio FM/RDS

484€91

SAMSUNG

i9100 GALAXY S II

**RÉSOLUTION
8 MÉGAPIXELS**



LA PERFORMANCE ULTIME

- Processeur **Dual Core 1,2 GHz**
- Ecran lumineux nouvelle génération
- Vidéo **Full HD 1080p**
- 3G+ **ultra-rapide**
- 3 films de protection offerts

434€75

BlackBerry

9900 BOLD™ QUERTY

**HAUTE
AUTONOMIE**



BlackBerry



ÉLÉGANCE ET PUISSANCE

- Processeur **1,2 GHz**
- Caméra 5 mégapixels avec flash
- Enregistrement de **vidéos en HD**
- Mémoire interne de **8 GO**
- **BlackBerry® Maps** intégré

522€57

DÉCOUVREZ TOUS LES SMARTPHONES SUR NOTRE SITE

LDLC-PRO.com

WWW.LDLC-PRO.COM

+ DE 15 000 RÉFÉRENCES EN INFORMATIQUE ET HIGH-TECH

EXPÉDITION ÉCLAIR 24-48H* - MODES DE PAIEMENT ADAPTÉS - 30 EXPERTS À VOTRE ÉCOUTE



Prix affichés H.T. hors frais de port et incluant l'éco-participation. Offre dans la limite des stocks disponibles. Pour plus de détails, connaître les disponibilités et prix en temps réel, consultez les fiches produits sur notre site. Toutes les marques citées appartiennent à leurs détenteurs respectifs. Photos non contractuelles.

* Livré en moins de 24h pour toute commande passée avant 15h sur produits en stock - voir conditions sur le site www.ldlc-pro.com.

Contact humain

SEGULA TECHNOLOGIES PRÉFÈRE LE SPEED RECRUITING AU VIRTUEL

Bien que rompu aux méthodes de communication high-tech, la société de conseil en ingénierie improvise des événements de rencontre en tête à tête dans plusieurs villes.

Les candidats, qui ont vingt minutes pour se présenter, ont été repérés sur les réseaux sociaux durant l'année précédente.



C'est à Nanterre que Segula a lancé ses événements de speed recruiting.

Quatre cents postes à pourvoir en trois jours. Un délai qui semble court. Pour tenir cette promesse, Segula Technologies a organisé en juin dernier un événement de speed recruiting, les Segula Engineering Days. La démarche peut sembler surprenante chez un des principaux groupes d'ingénierie et de conseil en innovation. « *Le recrutement classique est devenu très virtuel. Nous avons cherché un dispositif permettant de remettre de l'humain plus tôt dans le process, explique Carole Vendé, responsable des relations avec les écoles et de la coordination recrutement de Segula. Nous avons un projet de site de recrutement virtuel, sur lequel les candidats pouvaient découvrir nos métiers en vidéo. Mais cela n'aurait pas remplacé l'échange humain. Ce sont les hommes qui font la richesse de l'entreprise.* »

Après une première expérience réussie à Nanterre, l'événement a été renouvelé sur trois jours dans dix villes de France : 220 personnes ont été reçues lors de tête-à-tête de vingt minutes, la moitié d'entre elles a été convoquée à un deuxième entretien. Les futures recrues avaient été repérées toute l'année sur les réseaux sociaux, avec des offres diffusées sur Facebook et Twitter. En outre, Segula ne boude ni les écoles ni les salons. « *Nous essayons de trouver toutes les pistes pour être visibles sur tous les médias : internet, papier...* »

SFR Business Team

Faire équipe avec vous

Lambert, quand je laisse un message sur le répondeur fixe de nos collaborateurs, ils me rappellent alors qu'ils ne sont même pas à leurs bureaux !

Oui patron, c'est grâce à leurs nouvelles messageries uniques fixes-mobiles.

SFR - S.A. au capital de 1 344 086 233 65 € - RCS Paris 403 106 537 - Crédit photo : Léa Crespi

Détails et conditions de l'offre sur sfrbusinesssteam.fr. SFR Business

INITIATIVE

Plus ludique, Sogeti développe un social game pour recruter des candidats de la génération Y

Pour embaucher les 1 500 personnes prévues cette année, le service recrutement de Sogeti doit scanner des milliers de CV. Eric de Saqui de Sannes, le DRH de la SSII, a décidé de s'appuyer sur « *une cellule dédiée à la veille afin de doter nos recruteurs de méthodes inédites pour les rendre plus efficaces.* »

Une des pistes explorées a fait l'objet d'une expérimentation concluante. Du 6 juin au 6 juillet dernier, Sogeti Around the World, un social game, a été lancé sur Facebook. Objectif : localiser sur une carte nue les villes où le groupe est présent. Les gagnants étaient ceux qui trouvaient les réponses le plus vite et le plus près

des localisations exactes. « *Ce jeu a été un bon moyen de sélection de candidats. Chaque joueur devait nous donner son profil. Nous en avons ainsi récupérés plus de 600 pour les ingénieurs, 300 pour les commerciaux et 700 fans sur la page Sogeti* », raconte le DRH. Avec peu de moyens, « *nous avons ainsi touché la génération des*

18-30 ans, notre cible puisque nous souhaitons 60 % de jeunes diplômés dans nos recrutements. »

Autre démarche novatrice, menée avec les directions du recrutement de Sogeti Benelux et Nederland : la participation au salon Devovx, le « *Davos des nouvelles technologies* » en

Communautaire MICROPOLE CRÉE UN HUB VIADEO POUR UNE RELATION INTIMISTE

En un mois, le hub Viadeo de la SSII a recruté 500 inscrits, soit plus que le nombre d'individus qui acceptent généralement de répondre favorablement à une demande de contact.

L'enjeu est ensuite de les rencontrer. Pour cela, un chat en ligne est en chantier et des soirées sont déjà organisées.



PUBLICITÉ



**NOUVEAU
Pack Business Entreprises**

Avantage n°5
**Messagerie
unique
fixe-mobile.**

Tous les avantages sur sfrbusinesssteam.fr

ss Team, marque du groupe SFR, est à destination des entreprises.

Europe, qui se déroulera à Anvers en novembre. « *Nous comptons y croiser un grand nombre d'experts. Ce salon constitue pour nous une plate-forme de transmission d'image mais aussi d'approche de candidats.* »

Plus largement, l'équipe reste attentive aux innovations sur les grands job boards, dont elle scrute les processus novateurs.

La stratégie d'innovation de Micropole passe par différents canaux, dont la création et l'animation d'un hub sur le réseau Viadeo, intitulé « En immersion chez Micropole ».

Un bon moyen pour attirer des candidats en poste chez les concurrents. « *Nous abordons Micropole sous l'angle de la vie quotidienne, en présentant les événements, les locaux...*, raconte Stéphanie Floiras, responsable du recrutement de la société de conseil et d'ingénierie. *L'essentiel étant de mettre en valeur le côté humain qu'ils n'ont pas dans leur entreprise.* » Résultat : en un mois, le hub compte un peu plus de 500 candidats potentiels qui se sont inscrits spontanément. « *C'est une démarche plus intimiste et bien plus efficace qu'une demande de contact standard.* » Car, face à des candidats de plus en plus pressés de demandes et par le temps, il est important de préparer de nouveaux outils. « *Nous travaillons sur un chat maison sur notre site RH pour le second semestre 2011* », précise la responsable du recrutement. Une fois le candidat capté, reste à le rencontrer dans les meilleures conditions. Micropole a donc organisé des soirées d'Ateliers cuisine et recrutement à Paris et à Lille. Avec succès : sur les 15 personnes rencontrées à Lille, 12 ont été vues lors d'un second entretien et la moitié d'entre eux a été recrutée.

Restent les médias désormais considérés comme classiques. Les CVthèques des grands sites d'emploi – Monster, Aden (Cadremploi, Keljob), Lesjeudis – sont plus efficaces en province qu'en région parisienne. En revanche, les tentatives de visioconférence ont été peu concluantes : « *Les candidats n'étaient pas prêts pour ce genre d'expérience. On sentait qu'ils n'étaient pas à l'aise avec leur image, voire pas disponibles.* » Une démarche que Stéphanie Floiras n'écartera cependant pas pour l'avenir. « *Les actions que nous menons actuellement visent un résultat dans les six mois. C'est un travail à long terme.* » ■

LE CLUB **01** DSI

DÎNER-DÉBAT

jeudi 6 octobre 2011 – Paris

Perspective

Le DSI, Créateur de valeur

À la croisée des chemins des transformations de l'entreprise, la DSI doit anticiper, accompagner et pérenniser les mutations en cours. 01 vous convie à un dîner-débat afin de faire le point sur ces enjeux cruciaux et vous aider à créer chaque jour davantage de valeur au sein de votre entreprise.

Au programme :

- Accélérer ses projets et gagner en savoir-faire
- Libérer de la puissance à moindre coût
- Revoir son organisation et externaliser ses compétences
- Garantir ses conditions contractuelles et assurer la continuité de service

COMPLET

Tous nos événements sur www.evenements01.com

En partenariat avec

...T...Systems...



Recenser les outils, les méthodes et les bonnes pratiques de gestion de projet, tel est l'objet de l'ouvrage *Réussir ses projets*. Destiné aux entrepreneurs, ce livre est édité chez Dunod.

L'école de management **ESCEM** propose à ses étudiants de troisième année une nouvelle spécialisation sur le management de l'information et les stratégies de développement.

MANAGEMENT

Instaurer de bons rapports entre la DSI et les directions opérationnelles

De par son rôle transversal et sa fonction de fournisseur de solutions et de services, le DSI doit cultiver un bon relationnel avec les directions métier.

Dans cette optique, il mettra en place les conditions nécessaires pour travailler de manière constructive.

1. Formaliser des contrats de service

Le DSI doit être à l'écoute des attentes des directions opérationnelles, sans pour autant s'engager trop rapidement dans des développements qu'il lui sera impossible de réaliser au regard de ses ressources. « *Au DSI de recueillir les besoins, mais aussi d'attendre un arbitrage global avant de se prononcer. C'est une erreur de s'engager sur des projets qu'on ne pourra pas honorer, même si cela peut satisfaire la direction métier sur le moment, et faciliter les relations avec elle* », souligne Jean-Luc Tinland, consultant chez Demos.

Le directeur des systèmes d'information doit donc prendre en compte la demande et étudier sa faisabilité avant de la soumettre à la direction générale. En cas d'acceptation, il établira un contrat formalisé avec la direction opérationnelle, qui concernera le périmètre, le temps de développement, le budget, etc. du projet. En cas d'arbitrage défavorable, il prendra le temps d'expliquer à la direction concernée les raisons de cette réponse négative. A noter que la décision finale n'est pas de son ressort. Son rôle se limite au conseil : il évalue l'intérêt et la faisabilité du projet



Même hors projet, un ordre du jour doit être défini pour chacune des réunions.

« Les outils collaboratifs ne doivent être utilisés qu'en complément de rencontres physiques régulières »

2. Entretenir un dialogue régulier

Un DSI doit s'efforcer d'entretenir une certaine proximité avec les directions métier. « *Ce contact peut avoir lieu de façon informelle, autour de la machine à café, mais il est souhaitable d'instaurer une réunion formalisée régulière. Hors projet, un rendez-vous mensuel est un bon rythme pour maintenir le lien* », indique Jean-Luc Tinland. Par ailleurs, il est important de préparer cette réunion. « *Un ordre du jour sera défini par la DSI, et transmis préalablement à la direction opérationnelle afin qu'elle puisse le compléter, si nécessaire. Il ne faut surtout pas arriver les mains*

vides », insiste-t-il. En période de projet, la fréquence des rencontres s'intensifiera, afin d'éviter un quelconque effet tunnel. « *Au cours de ces réunions, le DSI présentera l'état d'avancement du projet et pointera du doigt les difficultés rencontrées. Il faut éviter de laisser s'accumuler les problèmes et de ne les dévoiler qu'en fin de développement* », rappelle le consultant. Pour que les rendez-vous soient constructifs, les directions opérationnelles ressortiront avec des informations concrètes sur l'apport du système d'information dans l'exercice de leur fonction.

3. S'appuyer à bon escient sur des outils collaboratifs

« *Même s'il ne faut pas attendre de miracle des outils, un forum ou un réseau social d'entreprise peut s'avérer intéressant pour échanger et partager des documents relatifs à un projet ou à une proposition. Cela peut être très constructif dans le cadre de la préparation d'une réunion, par exemple* », déclare Jean-Luc Tinland. En revanche, le danger de ce type de moyen est, selon lui, une déresponsabilisation des intervenants. Chacun risque de considérer sa mission accomplie dès lors qu'il a communiqué des informations enrichissant le projet. Enfin, bien sûr, le DSI veillera à ce que ces outils n'empêchent pas les différentes parties prenantes du chantier de se rencontrer. Un point crucial pour faire en sorte que tout le monde réussisse à parler un langage commun et pour désamorcer les conflits. ■ JULIETTE FAUCHET

Handicap : Syntec numérique persévère



DIVERSITÉ Syntec numérique renouvelle son engagement dans le recrutement de travailleurs handicapés. Soutenue par l'association Agephip, une nouvelle session de formation de la branche Syntec-CICF aura lieu, formant des développeurs en nouvelles technologies. Elle débouchera sur un certificat de qualification professionnelle. Le film sur <http://goo.gl/7cKuk>.

Panorama des SSII françaises

LIVRE Les SSII pèsent dans l'industrie numérique française, mais aucun livre ne leur était dédié. Franck Lacombe, associé gérant du cabinet Evolena, et Philippe Rosé, rédacteur en chef de Best Practices Systèmes d'Information, y remédient. Parue aux éditions Nuvis, en collaboration avec le Cigref, cette *Radiographie des SSII* traite du modèle de développement des sociétés de services via une analyse historique, économique et organisationnelle.

Open innovation à l'échelle européenne



APPEL À PROJETS Dans le cadre du projet européen Opencities visant à diffuser les pratiques d'open innovation dans le secteur public, le pôle de compétitivité Cap Digital met à disposition des PME sa plate-forme de tests. Les entreprises sélectionnées prototypent leurs services fixes ou mobiles et les expérimentent gratuitement dans des conditions réelles d'utilisation. Clôture le 28 octobre : <http://paris.opencities.net/>.

RESSOURCES HUMAINES Trois nouveaux accords de branche Syntec-CICF ont été signés

Refonte de la formation professionnelle

En juin, l'ensemble des syndicats et les deux organisations patronales – Syntec et la CICF – ont signé trois accords sur la formation professionnelle. Ils s'imposent à toutes les entreprises de la branche dès leur extension par le ministère et leur publication au *Journal Officiel*, sans doute début 2012. Les partenaires sociaux ont choisi de porter les efforts vers les employés les plus fragiles, notamment les seniors. Le rendez-vous de milieu de carrière, qui se déroulait au quarante-cinquième anniversaire du salarié, est étendu aux 45 ans et plus. Les entreprises de plus de 50 personnes devront recevoir en entretien tous les collaborateurs de plus de 45 ans, et ce, tous les cinq ans. A l'autre extrémité de la pyramide des âges, le contrat de professionnalisation, qui concerne les jeunes embauchés en alternance, a été étendu à d'autres publics que ceux visés par la loi de 2009 : les jeunes sans qualification et les personnes en situation de



Les partenaires sociaux ont privilégié la formation des jeunes, entre autres.

les salariés de plus de 55 ans ayant au moins cinq ans d'ancienneté et n'ayant pas suivi de stage depuis trois ans. L'employeur ne pourra leur refuser une formation en lien avec leur emploi ou l'activité de l'entreprise. Dans ce cadre, la prise en charge atteindra 40 euros par heure, pour vingt et une heures de formation maximum.

Par ailleurs, pour faciliter la mise en œuvre du DIF dans les TPE et les PME, un accompagnement compensant partiellement son coût est prévu. Le Fafiec assumera les coûts de stage et les abondera avec une prise en charge complémentaire du salaire ou une allocation formation, selon que le DIF est réalisé pendant ou en dehors du temps de travail. L'aide supplémentaire est calculée sur la base de vingt fois le Smic horaire brut. ■ ARMELLE SICCAT

Les salariés en chômage partiel bénéficient de la prise en charge maximale : 35 euros de l'heure

handicap. La prise en charge de l'organisme paritaire, le Fafiec, passe à 18 euros par heure de formation, contre 15 prévus par la loi.

Les périodes de professionnalisation, qui concernent les salariés en poste bénéficiant d'une formation longue, intègrent aussi un nouveau public prioritaire : les personnes en chômage partiel. Ils bénéficient de la prise en charge maximale prévue par le Fafiec : un forfait horaire de 35 euros de l'heure. « L'entreprise pourra ainsi utiliser cette période pour aider ses employés à se réorienter vers des technologies ou des secteurs plus porteurs », précise Marie Drancourt, responsable emploi formation au Syntec. Enfin, le Droit individuel à la formation (DIF) est renforcé. Il devient obligatoire pour

POUR ALLER PLUS LOIN

- 🔗 Les textes des accords seront consultables à partir de la date d'extension sur le site de la fédération Syntec : www.syntec.fr.
- 🔗 La loi sur la formation professionnelle de novembre 2009 est à lire sur <http://goo.gl/7JW61>.



Paris Cœur Défense – Mardi 22 novembre 2011



NOTRE ENGAGEMENT : UNE JOURNÉE BUSINESS !

50 CONSTRUCTEURS, ÉDITEURS, SOCIÉTÉS DE SERVICES spécialistes de solutions valeur (Cloud, SaaS, Services Managés) seront présents pour vous présenter leurs offres

3 CONFÉRENCES PLÉNIÈRES animées par des experts pour comprendre et agir

500 RENDEZ-VOUS en one to one dans un espace dédié

44 ATELIERS SUR DES THÉMATIQUES

CIBLÉES, animés par des acteurs clés du Cloud et SaaS :

- Adaptation du business modèle
- Financement & gestion de la trésorerie
- Evolution & formation de la force de vente
- Aspect légaux & SLA
- Droit commercial & Propriété client
- Transmission d'entreprise
- Nouvelles opportunités commerciales
- Stratégie marketing pour les produits de services
- Partenariats et alliances
- L'écosystème de la distribution valeur

Revendeurs, Intégrateurs, VARs, Editeurs, Hébergeurs... Découvrez les offres Cloud, SaaS et les Services Managés destinés à être revendus !

Les fournisseurs et les experts répondent à vos questions sur :

- | | |
|--|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Comment intégrer une offre de Cloud Computing dans son catalogue de revente ? | <input checked="" type="checkbox"/> Quelle valeur business aujourd'hui et comment gérer la transition chez le client ? |
| <input checked="" type="checkbox"/> Comment adapter son entreprise pour revendre du SaaS ou du Cloud ? | <input checked="" type="checkbox"/> Comment développer son offre de dématérialisation ? |
| <input checked="" type="checkbox"/> Quelles sont les nouvelles opportunités créées par les changements de business model ? | <input checked="" type="checkbox"/> Quelle offre SaaS dans le domaine de la sécurité, de la gestion, du CRM, du e-learning ? |
| <input checked="" type="checkbox"/> Comment intégrer les nouvelles plateformes de développement dans son architecture de service ? | <input checked="" type="checkbox"/> Comment financer les investissements de vos clients ? |
| <input checked="" type="checkbox"/> Cloud Public, Hybride, ou Privé, quelle est la bonne direction ? | <input checked="" type="checkbox"/> Comment augmenter vos revenus grâce aux services d'impression managés ? |

800 ACTEURS VALEUR DU CHANNEL ATTENDUS réunis dans un format de rencontre conçu pour générer des affaires

BUSINESS STYLE LA SÉLECTION HIGH-TECH DE LA RÉDACTION



Musique sans fil

Le Weezy est en fait un récepteur bluetooth qui se connecte à l'entrée auxiliaire de votre chaîne hi-fi. Il permet ensuite de diffuser, sans fil, la musique de son mobile ou de son PC. De quoi redonner un coup de jeune à sa vieille sono.

Compact de luxe

Design retro, mais entrailles ultramodernes pour le dernier Fujifilm X10 : 12 mégapixels, capteur grand angle très lumineux (f/2, 28-112 mm, 12800 ISO), rafale 10 images par seconde et vidéo full HD.



Entre téléphone et tablette

L'Iconia Smart d'Acer surprend par son design allongé. Car l'écran particulièrement large de 4,8 pouces s'affiche au format 21:9, comme au cinéma. Prévoir des poches profondes !



Montre coach GPS

Tomtom et Nike se sont associés pour créer cette montre GPS qui communique avec un capteur situé dans la chaussure. Elle suit votre parcours, compte les calories consommées et réalise toutes sortes de statistiques une fois connectée au PC.



AVEZ-VOUS DÉJÀ REGARDÉ UN FILM AVEC UN PLOT ?



VLC media player, un des meilleurs lecteurs vidéo sélectionné par 01net parmi les 55 000 logiciels à télécharger.

VLC
MEDIA PLAYER

telecharger.com

01net.

N°1 du téléchargement

www.01net.com

Open CIO Summit 2011

Le 22 septembre à Paris
(Eurosites George-V)



Ce groupe de réflexion des DSI sur l'open source sera organisé dans le cadre de l'Open World Forum. Au programme : les modèles et les enjeux de la gouvernance ; des technologies et des méthodes agiles au service des métiers ; quelle place dans le cloud ? ; l'innovation managériale, etc.

www.openciosummit.org



01 Virtual Meeting

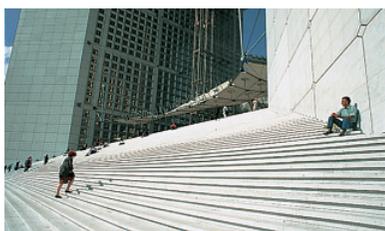
Du 26 au 30 septembre

Proposé par le groupe 01, Oratel et Cho You, basé sur des rendez-vous quotidiens avec les journalistes de 01 et de La Tribune, ce premier salon virtuel en 3D, dédié aux solutions du cloud et à la sécurité des infrastructures connectées, se verra très pragmatique. Au programme : les failles et les menaces pesant sur le cloud, la confidentialité des données, la performance des réseaux en mode SaaS (Software as a Service), les enjeux de la virtualisation des applications critiques, etc.

<http://pro.01net.com>

Broadband World Forum

Du 27 au 29 Septembre
à Paris-la Défense (Cnit)



Une exposition rassemblant plus de 200 fournisseurs issus de 66 pays ainsi qu'une remise de prix compléteront le programme de conférences de ce rendez-vous mondial consacré au haut débit. Pas moins de 300 experts interviendront lors de cet événement.

www.broadbandworldforum.com



Open World Forum

Du 22 au 24 septembre,
Eurosites George V à Paris



DR

Premier sommet mondial rassemblant les décideurs, les communautés et les développeurs pour bâtir le futur du numérique. Plusieurs rendez-vous rythment cet événement : Think traitera de l'open data, de la neutralité du net, du cloud computing, etc. De son côté, Code réunira les meilleurs développeurs des plates-formes logicielles open source les plus dynamiques (Java, Javascript, Perl, etc.). Experiment, enfin, permettra au grand public de tester et d'évaluer l'open source, tant logiciel que matériel.

www.openworldforum.org/fre

Forum des bonnes pratiques en management de projets

Le 29 septembre à Paris
(Espace du Centenaire)

Au programme, des conférences présentant les méthodologies Prince 2, MSP et P30 (pour la gestion de portefeuilles de projets, de programmes) avec des retours d'expérience, des ateliers ainsi qu'une exposition.

www.qrpinternational.fr

IT Night

Le 3 octobre,
au Casino de Paris

Deuxième édition de la soirée IT Night qui met en scène, au Casino de Paris, les technologies au travers de la performance de l'entreprise et de l'amélioration de la vie des collaborateurs. Une soirée organisée par le Club des directeurs marketing de l'IT (CMIT).

www.itnight.fr

Les salons Solutions 2011

Du 4 au 6 octobre
à Paris-la Défense (Cnit)

Cet événement regroupera dix salons complémentaires dédiés aux outils pour la gestion de l'entreprise : ERP, Solutions e-Achats, Solutions Demat (dématérialisation et archivage en ligne), Solutions CRM+BI (gestion de la relation client et décisionnel), Solutions GPAO (progiciels pour PMI et établissements industriels), Solutions IT On Demand & SaaS, Solutions BPM (pilotage des activités métier), Solutions Gestion de projet, Serveurs & Applications, SDN (Salon du document numérique).

www.salons-solutions.com

Convention annuelle de l'USF

Les 5 et 6 octobre 2011,
au Palais des Congrès de Strasbourg.

Cette année, la Convention annuelle de l'USF, événement incontournable de

l'écosystème SAP en France, sera plus que jamais orientée client. Seront abordés des thèmes de société qui influencent à la fois les stratégies des entreprises, les individus qui participent à leur développement et qui impactent naturellement leur système d'information.

www.usfconventions.fr

MATINÉES **01** Workstation 2011, une révolution dans les mains des utilisateurs

Le 11 octobre à Paris (Capital 8)

Cette matinée organisée par le groupe 01, à l'intention des DSI et des responsables informatiques, se propose de faire un point sur la révolution qui touche le poste de travail. Deux tables rondes, l'une sur les tablettes et les smartphones et l'autre sur la virtualisation des postes, ainsi que des avis d'experts pour les aspects sécurité, figureront au programme.

<http://pro.01net.com>

Mobility for Business

Les 11 et 12 octobre à Paris-la Défense (Cnit)

Pour cette première édition du rendez-vous des technologies et des solutions mobiles, plus d'une soixantaine d'exposants et quelque 3 000 visiteurs professionnels sont attendus.

www.mobility-for-business.com

Cloud & IT Expo

Du 18 au 20 octobre à Paris (Porte de Versailles)



SOFIACOM/É. GUILLOUX/IC

L'offre d'une centaine d'exposants, des conférences et des ateliers, des trophées de la convergence et le prix de l'innovation cloud de l'année rythmeront ce salon du cloud computing, de la virtualisation et des infrastructures sécurisées. Parmi les thèmes des ateliers : Les usagers veulent-ils de la virtualisation du poste de travail ? ou encore : Quelles applications bénéficient le plus d'un système de distribution en mode SaaS (Software as a Service) ou cloud ?

www.cloud-and-it-expo.fr



12, rue d'Oradour-sur-Glane
75015 Paris
Directeur de la publication : Alain Weill

POUR CONTACTER LA RÉDACTION

E-mail : redaction@groupe01.fr
Web : www.01net-entreprises.fr
Tél : 01 71 18 54 48
Fax : 01 71 18 52 50
Pour joindre directement au téléphone votre correspondant ci-dessous, faites précéder ses quatre chiffres de 01 71 18

RÉDACTION

Vous pouvez joindre l'ensemble des membres de la rédaction par e-mail de la façon suivante : «première lettre du prénom.nom@groupe01.fr».

Directeur des rédactions Pôle Pro-Groupe 01 et rédacteur en chef : Frédéric Simottel (5505).

Rédacteurs en chef adjoints : Pierre Berlemont (5366), Pierre Landry (5449), Anicet Mbida (5468).

Grands reporters : Vincent Berdot (5364), Frédéric Bergé (5365), Xavier Biseul (5369), Didier Geneau (5507), Yann Serra (5502).

Chefs de service : Sandrine Chicaud (5391), Alain Clapaud (5393), Gilbert Kallenborn (5447).

Chefs d'enquête : Olivier Discazeaux (5421), Juliette Fauchet (5426), Boris Mathieux (5467), Pierre Tran (5509).

Rédacteurs : Stéphane Bellec (5363), Eddy Dibar (5420), Marie Jung (5446), Christine Peressini (5481), Armelle Siccat (5503).

Assistante de rédaction : Fatima Lacombe (5448).

Rubriques : Pierre Berlemont (Tendances) ; Frédéric Simottel (Opinions) ; Pierre Landry (Expériences) ; Yann Serra (Dossier) ; Sandrine Chicaud (Vous Management) ; Xavier Biseul (Vous RH) ; Anicet Mbida (Web/01netpro).

Domaines

Infrastructures logicielles, décisionnel, SGBD : Vincent Berdot, Alain Clapaud, Boris Mathieux.

Prociels, relation client, supply chain : Alain Clapaud, Juliette Fauchet, Boris Mathieux.

Collaboratif, gestion de contenus, dématérialisation : Vincent Berdot, Alain Clapaud, Marie Jung.

Développement : Alain Clapaud, Pierre Tran.

Infrastructures matérielles, cloud, réseaux, télécoms, mobilité, stockage, virtualisation : Frédéric Bergé, Alain Clapaud, Eddy Dibar, Gilbert Kallenborn, Yann Serra.

Sécurité : Stéphane Bellec, Gilbert Kallenborn.

Emploi, RH, recrutement, formations, juridique, relations sociales : Xavier Biseul, Sandrine Chicaud, Juliette Fauchet, Christine Peressini, Armelle Siccat.

SSI, VAR, distributeurs : Xavier Biseul, Olivier Discazeaux, Armelle Siccat.

Economie numérique, start up, R&D, investissements : Pierre Berlemont, Xavier Biseul, Gilbert Kallenborn.

Banques-assurances : Vincent Berdot, Xavier Biseul, Boris Mathieux.

E-commerce, e-marketing : Alain Clapaud, Boris Mathieux.

Grande distribution, retail, transports-logistique : Boris Mathieux.

Industries : Alain Clapaud.

Santé : Vincent Berdot, Christine Peressini.

Secteur public : Vincent Berdot, Xavier Biseul, Marie Jung, Christine Peressini.

Directions des achats : Vincent Berdot, Armelle Siccat.

RÉALISATION

Rédactrice en chef technique adjointe : Christelle Denis.

Secrétaires de rédaction : Héléne Brusetti, Christine Simha (iconographie).

Première rédactrice-graphiste : Isabelle Fouin.

Rédactrice-graphiste : Adriana Delettieres.

Infographie : Marc Robert.

DOCUMENTATION ET AGENDA

E-mail : documentation@groupe01.net.

ÉVÉNEMENTS 01 (www.evenements01.com)

Directeur des événements et des conférences : Alexandre Nobécourt (01 71 19 13 95)

Responsable éditorial : Olivier Coredo (01 71 18 53 95)

Directeur de projet : Tristan Ougier (01 71 18 53 29)

Chargé de partenariats : Sébastien Cochelin (01 71 19 89 32)

Chef de produit IT for Business Forum : Bénédicte Le Foll (01 71 18 53 18)

Responsable de la relation audience : Patricia Sciarino (01 71 18 55 01)

Directeur du développement commercial : Didier Verbeke (01 71 19 13 96).

COMMERCIAL - MARKETING

Publicité Tél. : 01 71 18 53 08 - Fax : 01 71 18 53 01

Pierre-Henry Medan, directeur général ;
Valérie Fénéon (53 09), directrice commerciale - Pôle Print ;
Sylvia Besse (53 08), assistante de direction ;
Fatma Bouilla (53 10), assistante commerciale.

Pôle Annonceurs

Katia Nony (53 31), directrice de publicité ;
Stéphany Barret (53 03), directrice de clientèle ;
Valérie Soulhoul (53 37), directrice de clientèle ;

Olivier Denis (5306), chef de publicité.

La direction se réserve le droit de refuser toute insertion sans avoir à justifier sa décision.

Pôle Agences Média

Laurent Laventure (53 24), directeur de publicité international ;
Farida Mèrabet (53 27), directrice de clientèle ;
François Rincel (53 33), chef de publicité.

La direction se réserve le droit de refuser toute insertion sans avoir à justifier sa décision.

Publicité internationale

Jérôme Callu Mérite (53 14), directeur commercial international ;
Caroline Gilles (53 21), directrice de clientèle ;
Stefane Bartlett (3200), responsable marketing international.

Marketing-Etudes-Promotion

Tél. : 01 71 18 53 00 - Fax : 01 71 18 53 01
Guillaume Vasse, directeur marketing & Revenue Management (53 40), Patricia Mosnier (53 28), chef de groupe marketing.

Régies internationales :

BENELUX : Huson International Media, Rodric Leerling, tél. + 31 (0) 229 841 882 - GSM : + 31 (0) 683 23 2625
Fax : + 31 (0) 84 748 8240 (rodric.leerling@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).

ISRAEL : Talbar Media, Asa Talbar, tél. (972) 77 562 1900 - Fax : (972) 77 562 1903 (talbar@talbar.co.il).

ITALIE : Medias International, Jean-Pierre Briel, 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

Régie : **EmploiPro**, Tél. : 01 77 92 92 92 - Fax : 01 77 92 98 64.

Sébastien Olszanski, directeur emploi (93 93) ; Stéphane Beau-doin, directeur commercial agences grands comptes (93 78) ; Marie Caland, responsable pôle direct (93 77) ; Laurent Beslier, directeur de clientèle formation (94 21).

FABRICATION

Serge de Kilken, chef de fabrication ;
Appolinaire Houssou-Montvert (5322), chef de fabrication junior ;
Cécile Bertolino (5307), chef de fabrication junior.

DIFFUSION

Laurence Vassor, responsable diffusion ;
Cécile Guerin, chef de produit ;
Géraldine Mongay, chef de marque.

Abonnements :

web : www.abo-01informatique.com

Mail : abonnement-01informatique-pi@team-partners.com

Tél. : 03 44 62 52 38 (du lundi au vendredi, de 9 h à 18 h) ; fax : 03 44 12 57 67 ;

Abonnement France, 1 an, 44 numéros (magazine seul) : 144 € (dont TVA à 2,10 %)

Abonnement France, 1 an, 44 numéros (papier + version numérique) + 6 newsletters hebdomadaires + 2 newsletters mensuelles : 228 € ttc (dont TVA 2,1 %)

Abonnement France Etudiants, 1 an, 44 numéros (papier + version numérique) + 6 newsletters hebdomadaires + 2 newsletters mensuelles : 114 € ttc (dont TVA 2,1 %) sur justificatif d'une carte d'étudiant en cours de validité.

Abonnements Suisse : abonne@edigroup.ch

Abonnements Belgique : abobelgique@edigroup.org

Abonnements étranger : www.abo-01informatique.com

Service des ventes réservé aux dépositaires et marchands de journaux.

01 Informatique est édité par



Président : Alain Weill.

Directeur général : Vincent Buffin

Directeur délégué Print : Julien Hirtz

GRUPE 01 - SAS au capital de 199 272 euros.

Siège social : 12, rue d'Oradour-sur-Glane, 75015 Paris. Tél. : 01 71 18 54 00.

Immatriculation RCS - RCS PARIS, n° B 311 243 794 -

Code APE 5814Z - Siret 311 243794 00139 -

TVA intracommunautaire FR 82 311 243794

Principal actionnaire : NextRadio TV

Toute reproduction, représentation, traduction ou adaptation, qu'elle soit intégrale ou partielle, quel qu'en soit le procédé, le support ou le média, est strictement interdite sans autorisation du Groupe 01, sauf les cas prévus par l'article L.122-5 du code de la propriété intellectuelle.

©2007 GROUPE 01 - Tous droits réservés.

Commission paritaire : n°0714K85185 - ISSN

0298-2285. Dépôt légal : à parution.

Imprimerie : Maury Imprimeur, route d'Etampes, 45330 Malsherbes.





FLASH-BACK

Il y a trente et un ans, la carte d'identité se croyait déjà infalsifiable

En 1980, 07 en parle : lutter contre la fraude et l'usurpation d'identité incite à la mise en place, par décret, d'un nouveau format de carte d'identité nationale. Au programme, impression laser, plastique et filigrane pour la rendre inviolable.

Parce que l'usurpation d'identité et la falsification deviennent de plus en plus faciles à réaliser, la carte d'identité cartonnée en vigueur depuis 1943 s'apprête, en 1980, à subir un sérieux lifting. Objectif, la rendre infalsifiable. On décide notamment d'en changer le mode de fabrication. La signature, la photographie et le timbre fiscal sont remplacés par une impression laser. Le tout couché sous un film avec filigrane et moulé dans un emballage plastique transparent, traité pour la protéger des ultraviolets.

Une puce biométrique

Toutefois, malgré l'urgence apparente, il faudra attendre quinze ans avant qu'elle ne soit déployée. Une urgence qui refait surface aujourd'hui suite au vote, cet été, d'une loi par une Assemblée nationale composée de... 11 députés



La carte d'identité française à travers les âges, face à la carte à puce belge.

sur 577. Prévue pour 2012, la prochaine carte d'identité intégrerait, tout comme chez nos voisins belges, une puce électronique. Mais notre puce embarquerait des données biométriques et serait reliée à un fichier central. C'est là que le bât blesse... La Cnil rappelle que l'usage détourné d'une donnée biométrique peut s'avérer dommageable pour son propriétaire. De son côté, la Ligue des droits de l'homme rappelle que la constitution d'un fichier biométrique

central comporterait une forte prise de risques, si ce dernier tombait entre de mauvaises mains.

La nouvelle carte pourrait se voir dotée d'une deuxième puce qui contiendrait des données non plus administratives, mais commerciales. Elle ferait office de moyen d'authentification dans le cadre de transactions électroniques. Une seconde prise de risques. Dans le cas où ces données alimenteraient le fichier central, la prudence serait à nouveau de mise. Surtout si on tient compte que, l'an passé, l'Etat s'est donné les moyens de revendre le fichier SIV (Système d'immatriculation des véhicules) des cartes grises. ■ STÉPHANE BELLEC

DATES CLÉS

1943 : la carte d'identité est délivrée et généralisée.

1995 : début du déploiement de la carte plastifiée « infalsifiable ».

2003 : lancement du projet Ines, la carte d'identité nationale électronique sécurisée.

2011 : l'Assemblée vote la mise en circulation de la carte électronique.

LA SEMAINE DE MILON par Jean-Michel Milon



Lundi 26 septembre - 09h00 : Soyez parmi les premiers à vous connecter sur la plateforme online 01 Virtual Meeting

Le 1er salon virtuel 3D
dédié au Cloud Computing et
à la sécurité des infrastructures.



AVIS
D'EXPERTS

TÉMOIGNAGES
CLIENTS

ACTUALITÉS

CONFÉRENCES

TABLES
RONDES

ESPACE
NETWORKING

INFOS ET PRÉ-INSCRIPTIONS SUR
WWW.01VIRTUAL-MEETING.COM

Hosted by



cho
you

ÉVÉNEMENT 01
BUSINESS & TECHNOLOGIES

oratel ▶

En partenariat
avec :



ANNONCES

TOUTES NOS OFFRES D'EMPLOI SUR www.01net.com, www.cadronline.com, ET SUR www.01informatique.fr



Groupe Agro-industriel céréalière français – 13 000 adhérents – 3 500 salariés – 2,2 milliards d'euros de CA, présent en France et à l'international recrute :

ANALYSTE PROGRAMMEUR (H/F) Poste basé à Châteaudun (28) - CDI

Missions essentielles:

Rattaché au Responsable du domaine applicatif, vous prenez en charge le cycle de développement des logiciels, vous avez pour missions :

- de participer à l'analyse des besoins.
- d'analyser et concevoir les solutions.
- de réaliser les développements.
- d'élaborer la documentation.
- de réaliser les recettes puis l'accompagnement des utilisateurs.
- d'effectuer la maintenance évolutive et corrective.
- de former les utilisateurs.
- de participer à l'amélioration des normes et bonnes pratiques.

Profil:

- Une première expérience significative est exigée.
- Vous connaissez un langage objet et le langage sql.
- Nous recherchons un professionnel sachant faire preuve d'analyse et de rigueur, mais aussi organisé, ayant des qualités relationnelles et sachant travailler en équipe.

Pour postuler, veuillez utiliser le lien suivant:
<http://www.vocationcity.com/newcandidate/form/4583>

Le Conseil Général des Hautes-Alpes recrute pour le service Informatique et projets innovants pour un CDD de 1 an renouvelable

Un Chef de projet usages TIC (h/f) technicien contractuel

Vous êtes chargé de : • mettre en œuvre les axes 3 et 4 du contrat départemental « + de services au public » • conduire les projets concernant les usages TIC et mobiliser les compétences autour de ces derniers • participer à la qualification, au montage de partenariats contribuant au développement des usages et à leur mise en œuvre opérationnelle. (entre services, entre collectivités, avec des acteurs publics et privés...) • contribuer au développement des nouveaux usages innovants en pilotant notamment des expérimentations basées sur les nouvelles technologies.

Résidence administrative : GAP.

Collectivité adhérente au Comité National d'Action Sociale

Retrouvez la fiche de ce poste et le détail des missions sur le site du Conseil Général des Hautes-Alpes : www.cg05.fr

Merci d'adresser CV et lettre de motivation, avant le 15/10/2011, au Conseil Général des Hautes-Alpes, DRH, Hôtel du Département, BP 159, 05008 GAP Cedex

Conseil Général
Hautes Alpes

www.cg05.fr

La Ville de Besançon,
capitale de la Franche-Comté
recrute pour son Département
Technologies de l'Information
et de la Communication

Ville de
Besançon

Un Chef de Projet Etudes et Applications (h/f)

Ce Département exploite un réseau de 150 sites (dont 110 connectés en fibre optique), 4000 postes de travail, 1800 postes téléphoniques, 60 serveurs (Windows 2003, 2008, Linux, VMware) et gère 90 logiciels métiers utilisant les technologies Oracle, Mysql, Php, Java, Cobol, Centura, Sharepoint.

Missions :

Au sein du service Etudes et Développement, composé de 12 agents, sous l'autorité du chef de service :

- Piloter, de nouveaux projets d'informatisation : définition du besoin, recherche de solutions, rédaction de cahiers des charges (mise en œuvre : gestion de planning, coordination des intervenants)
- le suivi de différents projets tant en terme de maintenance-évolution que de conduite du changement auprès des services utilisateurs
- Développer ponctuellement des applications, modules spécifiques ou interfaces
- Assurer les relations avec les prestataires

Profil :

- Diplôme en informatique niveau bac+5 (options Gestion, Développement)
- 3 à 4 ans d'expérience professionnelle dont au moins une année dans le management de projets informatiques. Qualités relationnelles avérées
- Poste ouvert aux ingénieurs et aux attachés.

Contacts :

M. LAMBEY, Directeur, au 03.81.61.50.80 ou M. BAVEREL au 03.81.61.59.61

Consultez le profil et postulez en ligne sur notre site www.besancon.fr

Merci d'adresser avant le 28 Septembre 2011 lettre et CV à :

Monsieur le Maire - Direction Emploi et Compétences - 2, rue Mégevand - 25034 BESANCON CEDEX



Le Sénat recrute par concours, 2 informaticiens 1 profil « Administration des systèmes » 1 profil « Développement » (avec possibilité d'une liste complémentaire pour l'un et/ou l'autre des profils)

Les informaticiens au Sénat exercent leurs fonctions à la direction des Systèmes d'information (DSI). La DSI est installée dans des locaux du Sénat, au 8 rue Garancière dans le 6^e arrondissement de Paris, dans le quartier de Saint-Germain-des-Prés, à deux pas du Palais du Luxembourg et de son jardin.

En fonction du profil pour lequel ils concourent, les informaticiens sont chargés soit du développement et de la maintenance des applications législatives, documentaires et de gestion, soit de l'administration des systèmes.

Associés, avec l'équipe administrative, aux choix techniques et stratégiques de la DSI, ils sont en contact direct avec les directions du Sénat et impliqués dans la vie de l'institution. Ils peuvent se voir confier, au vu de leur aptitude et souvent dès leur entrée au Sénat, la gestion de projets.

Ce concours s'adresse aux candidats titulaires d'un diplôme scientifique de l'enseignement supérieur sanctionnant au moins cinq années d'études. L'ensemble des conditions d'inscription ainsi que le programme des épreuves figurent dans la brochure du concours.

Date limite de retrait des dossiers : Vendredi 23 septembre 2011
Date limite de dépôt des dossiers : Vendredi 30 septembre 2011

Les candidats peuvent s'inscrire à partir du site Internet du Sénat : <http://www.senat.fr/emploi> ou retirer le dossier d'inscription auprès de la Direction des Ressources humaines et de la Formation, 8 rue Garancière, 75006 Paris.

Renseignements : 01.42.34.20.96/46.92



Safari-rh.fr

CONTACT ANNONCES CLASSÉES

Marie Caland :

01 77 92 93 77

mcaland@emploipro.fr



EuroAirport™

BASEL MULHOUSE FREIBURG

AVIS D'APPEL PUBLIC A LA CONCURRENCE

PROCEDURE NEGOCIEE - CANDIDATURES

MARCHÉ DE SERVICES

Pouvoir adjudicateur : AÉROPORT DE BÂLE-MULHOUSE - Établissement public franco-suisse - BP 60120 - 68304 SAINT-LOUIS Cedex - Tél. : 03 89 90 3111 - Fax : 03 89 90 2577 - www.euroairport.com

Lieu d'exécution et de livraison : Site de l'Aéroport de Bâle-Mulhouse.

Procédure : Procédure négociée après publicité prévue par les procédures réglementaires de l'Aéroport de Bâle-Mulhouse.

Objet : Prestations de Maintenance du progiciel SAGE / X3

Description succincte - Nature et étendue des prestations : Maintenance et assistance aux utilisateurs (Hotline) du produit Sage ERP X3 (140 utilisateurs nommés et 7500 fiches d'immobilisation). Réalisation d'une migration en version supérieure tous les 24-36 mois.

Tranches et lots : Le marché n'est découpé ni en tranches, ni en lots. Les candidats doivent répondre à la totalité du marché.

Variants autorisés : Non

Durée d'exécution : 36 mois, marché reconductible deux fois pour une période de douze mois. Démarrage prévisionnel du marché : 01/01/2012

Forme juridique que devra revêtir le candidat attributaire du marché : Le marché sera attribué à un candidat unique ou à un groupement solidaire.

Formes des envois - Date et heure limites de réception des demandes de participation : Les dossiers de candidature sont impérativement et uniquement transmis sous format papier. L'envoi des demandes de participation par courrier électronique n'est pas autorisé, **Pour toutes les formes d'envoi, les date et heure limites de réception sont fixées au 06/10/2011 à 12 heures.**

Adresse où elles doivent être transmises : Les candidatures doivent soit être déposées contre récépissé au Service Marchés, 5^{ème} étage du bâtiment Catering, en zone de Fret de l'aéroport, du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h, soit envoyées avec accusé de réception par courrier express, ou par courrier postal recommandé à : Aéroport de Bâle-Mulhouse / Service Marchés-Achats / M. LEROY / ZONE DE FRET - Bâtiment Catering / BP 60120 / F-68304 SAINT-LOUIS Cedex.

Les candidatures sont remises sous pli fermé portant impérativement la mention

suivante :

"Ne pas ouvrir - Candidature pour Prestation de maintenance de progiciel SAGE / X3".

CONDITIONS DE PARTICIPATION ET JUSTIFICATIONS À PRODUIRE PAR LE PRESTATAIRE : Se référer aux modalités et conditions fixées à l'adresse suivante : www.euroairport.com, rubrique "Professionnels, puis Marchés publics, puis Informations générales"

Contenu des dossiers de candidatures : Produire une **lettre de candidature**, unique en cas de groupement, et une **déclaration sur l'honneur**, dûment et complètement remplies et précisant les capacités financières et techniques, attestant que le candidat n'est pas dans une situation d'exclusion des marchés publics. Ces documents spécifiques à l'Aéroport sont fournis sur simple demande à l'adresse figurant en tête de l'avis ou sur le site www.euroairport.com, rubrique "Professionnels, puis Marchés publics, puis Documentation Générale".

Autres renseignements/justification à fournir : - Curriculum Vitae des personnels chargés prestations.

Les dossiers de candidatures et les offres peuvent être rédigés en Français ou Allemand mais le marché définitif sera rédigé en français.

Traduction des dossiers de consultation : Les entreprises doivent spécifier par écrit lors de la remise des candidatures si elles souhaitent obtenir des pièces écrites en allemand (traduction de courtoisie).

Ouverture des offres : Séance non publique

Date limite d'envoi du dossier de consultation aux candidats retenus : 31/10/2011

Cautionnement et garanties exigés : Aucun

Modalités essentielles de financement et de paiement : Financement sur fonds propres de l'Aéroport de Bâle-Mulhouse. Paiement selon article 8 du Cahier des Clauses Générales Produits et Services édité par l'Aéroport de Bâle-Mulhouse.

Délai de validité des offres : 120 jours à compter de la date limite de remise des offres.

Critères d'attribution des marchés : Le marché sera attribué à l'offre économiquement la plus avantageuse appréciée en fonction des critères d'attribution qui figureront dans le règlement de la consultation.

Autres renseignements : Aéroport de Bâle-Mulhouse - Service Informatique -

M. Stéphane GERHARDT - Tél : 03 89 90 26 61 - Fax : 03 89 90 43 43 -

email: sgerhardt@euroairport.com

Instance chargée des procédures de recours et auprès de laquelle des renseignements peuvent être obtenus concernant l'introduction des recours : Tribunal administratif de Strasbourg - 31 avenue de la Paix - F-67000 STRASBOURG - Tel.: +33 3 88 21 23 23 - Fax: +33 3 88 36 44 66 - Email: greffe.ta-strasbourg@juradm.fr

Date d'envoi de l'avis : 13/09/2011

TOP
INGENIEURS

13 octobre 2011

Paris la Défense
Espace Grande Arche

9h30 - 19h30

**Entrée
gratuite**

Le salon du recrutement
des métiers:

Ingénieurs,
Scientifiques,
Informaticiens

Emploi-Pro

L'USINE
NOUVELLE

En partenariat :

01
INFORMATIQUE

IT
RESOURCES

EMBALLAGES

objectif
emploi.fr

LE FIGARO
économie

Job in live
Emploi Handicap & Diversité

viadeo

Plus de détails : www.saloningenieurs.com

Guide du décisionnel mobile



L'iPhone, l'iPad et plus généralement les smartphones font littéralement exploser le décisionnel mobile. O1net Entreprises propose un panorama des principales offres du marché. Des outils qui contribuent à diffuser les rapports et les données auprès des managers et, désormais aussi, auprès des opérationnels.

Newsletter sécurité

Après la météo de la sécurité, chaque lundi, O1net publiera désormais une newsletter spécialisée sur le secteur de la sécurité informatique. Avis d'expert, actualités, analyses... n'hésitez pas à vous abonner sur le site www.01net-entreprises.fr

O1BUSINESS



24 septembre : comment résister aux cyberattaques ?



Tous les samedis de 23 heures à minuit et les dimanches de 21 heures à 22 heures, retrouvez Frédéric Simottel, rédacteur en chef de *O1 Business & Technologies*, dans l'émission « O1 Business, les nouvelles technologies au service de l'entreprise » (en podcast sur bfradio.fr).

CULTURE GEEK



Chaque jour, le rendez-vous high-tech de la TNT



Retrouvez Anicet Mbida, journaliste à *O1 Informatique*, pour une vision décalée de l'actualité high-tech, tous les soirs à 21 h 15 et à partir de minuit.

PHOTOS: N. STOLTENBORG

01 PROCHAINEMENT...

SUPPLÉMENT GRATUIT

Les technologies de l'information expliquées à votre DIRECTEUR GÉNÉRAL

TENDANCES

Le 29 septembre dans le n° 2099

ÉTUDE

Les outils de gestion des ressources humaines ont la cote en entreprise

La quatrième édition du Benchmark du SIRH réalisée par le Cercle SIRH confirme l'extension de l'informatisation de la gestion des ressources humaines. Prochains chantiers : internationalisation, dématérialisation des procédures, outils de pilotage...



EXPÉRIENCES

Le 29 septembre dans le n° 2099



STRATÉGIE

Le cloud prêt à l'emploi n'existe pas

Le déploiement et l'exploitation de l'informatique en nuage demandent quelques ajustements des solutions de gestion des ressources, ainsi qu'une montée en compétences des administrateurs et des chefs de projet.

EXPÉRIENCES

Le 29 septembre dans le n° 2099

EXTERNALISATION

GE Money Bank renégocie son contrat d'infogérance

Arnaud Fritz, CIO de la filiale de General Electric, a pour mission d'augmenter le périmètre des systèmes et des prestations confiés à IBM, en introduisant aussi plus de variabilité. A la clé, des économies d'échelle et un niveau plus élevé de disponibilité.



N. STOLTENBORG

DOSSIER

Le 29 septembre dans le n° 2099

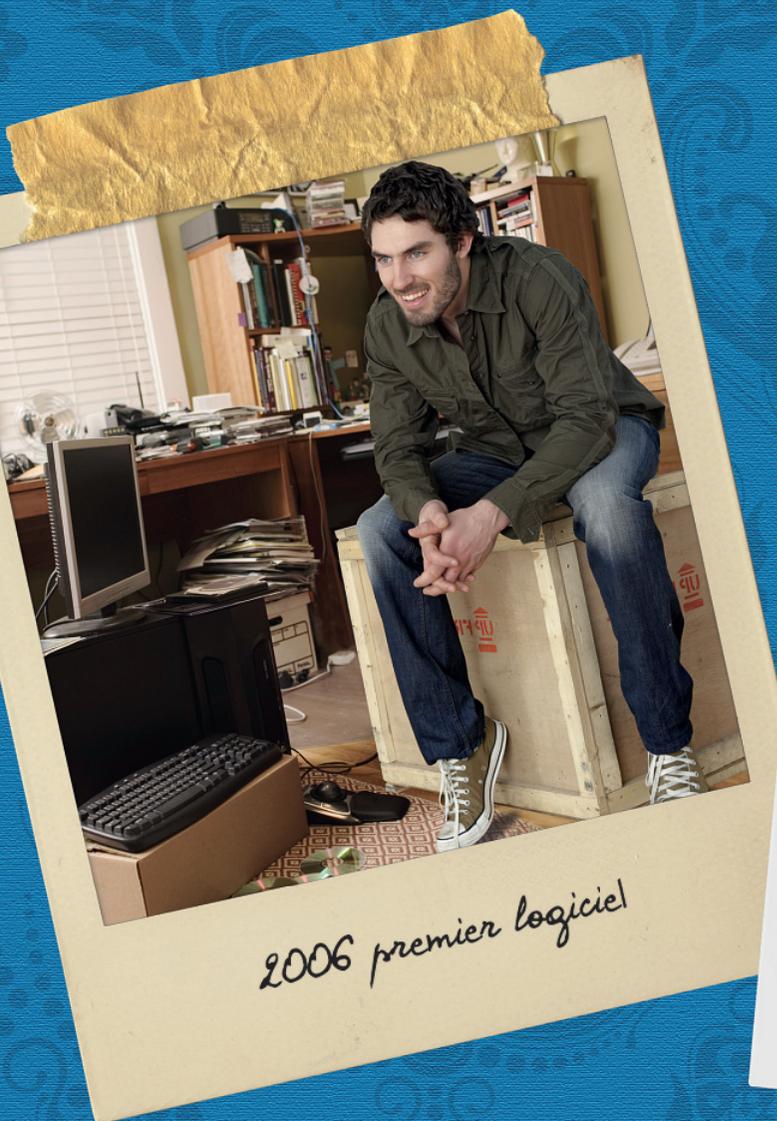
GREEN

Les villes deviennent intelligentes

Nouveau territoire du numérique, la ville capte, traite et analyse une multitude d'informations urbaines pour diminuer sa consommation d'énergie, réduire sa pollution et créer des services pour les citoyens ou les visiteurs de passage.



L'hébergement adapté à toutes vos évolutions



Hébergement. Infogérance. Cloud computing. Services web sur-mesure.

Hébergeur haute disponibilité, Agarik propose une souplesse d'infrastructure garantissant la disponibilité de vos applications face à tous les défis. Acteurs du e-commerce, agences d'évènementiel, éditeurs, intégrateurs... chaque problématique métier est intégrée pour anticiper les montées en charges ponctuelles et répondre à l'évolution de vos besoins sur la durée.

Rapidité d'intervention, prestations sur-mesure, support technique 24/7, données sécurisées :

Agarik est l'hébergeur de toutes les belles histoires ebusiness !

www.agarik.com



www.bull.fr

Nous automatisons la gestion et le traitement des factures de Marriott au niveau mondial. Ainsi ils n'ont plus à le faire eux-mêmes.

Xerox a numérisé et standardisé la gestion et le traitement des factures de Marriott Hotels & Resorts®. Désormais, leurs 11 millions de factures annuelles prennent moins de temps à traiter et moins de place à archiver. Ce qui laisse à Marriott Hotels & Resorts® plus de temps pour se consacrer entièrement aux services apportés à leurs clients.

RealBusiness.fr

Ready For Real Business™ **xerox** 

