

Rechercher

VEEAM

Cloud  
DataSauvegarder  
pour l'avenir

DÉMARRER

GamesCom 2019 : Les  
innovations qui peuvent  
inspirer les DSI

23 août - 13h53

Vers de nouvelles

## POLÉMIQUES SERVEURS



CIGREF

## Le Cigref réclame plus de valeur à ses grands fournisseurs

le 14-08-2019  
Par Pierre Landry

*Les rapports entre les entreprises membres du Cigref et les acteurs majeurs de l'IT se détendent progressivement. Des points d'achoppement subsistent, notamment sur certaines promesses non tenues du cloud.*

Fort de 433 collaborateurs issus de la fonction IT comme des métiers ou des achats, le *Club Relations Fournisseurs du Cigref* juge toujours durement les pratiques et conditions contractuelles imposées par les grands éditeurs (Adobe, IBM, Microsoft, Oracle, Salesforce, SAP...) et fournisseurs de cloud (AWS, Google, Microsoft).

Toutefois, suite aux « coups de gueule » des années précédentes (cf. [Des DSI en colère](#)), « *les fournisseurs montrent une vraie volonté de travailler avec les membres du Cigref* », se félicite Philippe Rouaud, président de ce club. La situation s'est notamment améliorée sur les audits : « *S'il est vrai que le passage au mode cloud ou au mode SaaS simplifie les audits, nos membres nous remontent que les audits sur le business traditionnel s'atténuent et que les mauvaises pratiques ont largement diminué* », détaille-t-il.

Leurs pratiques commerciales sont toutefois toujours épinglées, telle la quasi-nécessité d'attendre la fin du trimestre ou de l'année pour avoir un tarif enfin intéressant. « *C'est devenu le seul moyen pour certains de finaliser des négociations, regrette Bernard Duverneuil, président du Cigref, alors qu'un peu plus de simplicité et de transparence sur les modèles de pricing permettrait de les raccourcir.* » Pour Philippe Rouaud, ce ne serait pas un luxe : « *Les discussions peuvent s'étaler sur 12 à 18 mois pour une durée moyenne de contrat de 3 ans. On est presque en perpétuelle négociation* ».

## Les promesses non tenues du mode cloud

D'autant qu'en fin de compte, les fournisseurs ont toujours la main, grâce à des remises de volumes « que les DSI ne peuvent refuser » et un effet cliquet qui empêche de revoir ces volumes à la baisse pendant la durée du contrat. De quoi sécuriser une reconnaissance de revenus futurs au moins stables. « *C'est le cas chez Microsoft. Mais aussi chez Salesforce, explique Philippe Rouaud. Une des recettes de son faible taux d'attrition – inférieure à 6 % – est que toute baisse de souscription génère une augmentation des coûts de souscription par changement de périmètre. Ce n'est donc pas financièrement intéressant. Idem pour Oracle sur les coûts de support : si vous diminuez le parc, le taux de remise diminue...* »

AWS est également dans la ligne de mire du Cigref : son licensing est « *très évolutif et jugé excessivement complexe* », tandis que son cadre contractuel apparaît « *inadapté aux grands groupes* ».

## De la valeur pour les métiers avant tout

Pour le Cigref, c'est clair, ces grands fournisseurs font porter sur les entreprises les coûts de leur migration vers le cloud. « *Des coûts que les entreprises ont du mal à supporter d'autant que cela correspond à une valeur pour les métiers qui est totalement insuffisante* », regrette Bernard Duverneuil.

Lorsque cette absence de valeur métier – que les DSI intègrent désormais dans leur ligne directrice – se double d'incompatibilités entre nouvelle et ancienne versions, ou d'un arrêt de support qui rend quasiment obligatoire la migration, c'est le pompon !

Tout comme lorsqu'un éditeur – SAP en l'occurrence – règle, au travers des « digital access » non clairement définis selon les DSI, l'accès à leurs propres données.

## Par ici la sortie !

Pas étonnant dans ces conditions que les expériences de sortie, vers des solutions open source ou du développement interne, soient de plus en plus partagées au sein du Cigref. Un chemin long et coûteux, rappelle Bernard Duverneuil, mais qui peut se révéler avantageux face à la tendance inflationniste. Oracle est une cible toute trouvée du fait des hausses de prix sur sa base de données et sur son JDK, le tout sur fond de « dureté des audits ». L'alternative PostgreSQL n'en est que plus crédible, en utilisant par exemple l'automate de migration développé par Cheops Technology. Et qu'il s'agisse d'Oracle ou de SAP, les membres du Cigref lorgnent également du côté des offres de tierce maintenance, telles celles de Rimini Street et de Spinnaker Support.

0 Commentaires itforbusiness

S'identifier

Recommander

Tweet

Partager

Les meilleurs



Commencer la discussion...

S'identifier avec

OU INSCRIVEZ-VOUS SUR DISQUS



Nom