

Cigref / Fournisseurs IT : la brouille s'intensifie

le 25 juin 2019



(c) CIO France / B.L.
Bernard Duverneuil (président du Cigref, à gauche) et Philippe Rouaud (à droite, président du Club des Relations Fournisseurs du Cigref), ont fait un point sur la relation avec les fournisseurs IT.

Un an après un coup de gueule mémorable, le club informatique des grandes entreprises françaises a fait un point sur les relations fournisseurs.

CIO Hewlett Packard Enterprise

Tirez parti de la puissance de chaque cloud pour accélérer votre capacité commerciale, rendre votre entreprise plus agile et plus performante.

- Bien gérer un cloud hybride ➤
- Tout savoir sur l'IT basée sur la consommation. ➤
- Focus sur les méthodes particulières des Digital Leaders. ➤
- Livres blancs IDC : délivrer des services IT en environnement cloud hybride ➤
- Exploitez la puissance du cloud hybride ➤

Click to expand content

Publicité

Bis repetita placent. En juin 2018, le Cigref (Club Informatique des Grandes Entreprises Françaises) adressait un avertissement solennel inédit aux grands fournisseurs IT. Un an plus tard, l'association des plus grands comptes français ne peut que constater que bien peu de choses ont évolué, du moins dans le bon sens. « La bataille sera longue » a admis Bernard Duverneuil, président du Cigref, lors de la présentation du premier bilan de l'initiative, le 24 juin 2019. On l'a compris : les entreprises utilisatrices ne sont pas contentes, les DSI ne sont pas contents, le Cigref n'est pas content... Et alors ? Est-ce que cela fait trembler les grands fournisseurs (SAP, Oracle, Salesforce, IBM, Google, Microsoft, AWS...) ? Est-ce que les pratiques commerciales ont évolué ? Il y aurait plutôt un durcissement commercial selon le Cigref.

Mais il serait trop facile d'écarter d'un geste de la main l'initiative des plus gros clients IT. Le Cigref n'a ainsi pas vocation à directement devenir une centrale d'achat ou une coopérative de développement. Même si certains adhérents mènent des projets spécifiques (comme l'association Tosit de co-développement open-source), le rôle du Cigref est davantage dans les échanges d'expériences entre entreprises, la réflexion stratégique et un certain travail d'influence. Et force est de constater que ces échanges et réflexions commencent à porter leurs fruits. Ainsi, « il y a un vrai mouvement de sortie qui s'incarne pour quitter Oracle et remplacer ses bases de données par du PostgreSQL » a indiqué Bernard Duverneuil. Donc, oui, la menace sur le chiffre d'affaires de fournisseurs abusant de leur position dominante est réelle. « Mettre en lumière les points de blocage avec les fournisseurs », selon l'expression de Bernard Duverneuil, bref dénoncer les abus, c'est aussi dire à chaque DSI :

« non, tu n'es pas seul ».

Coûts et apports de valeur sans corrélation

« Les grands fournisseurs IT représentent une part importante des dépenses IT mais les coûts induits sont disproportionnés par rapport aux valeurs apportées au métier » a dénoncé le président du Cigref. Il serait donc presque une bonne nouvelle que l'explosion des coûts rende pertinente l'adoption d'alternatives, malgré l'inévitable coût de migration. Bernard Duverneuil a affirmé : « à long terme, la sortie peut être rentable. » C'est la raison pour laquelle le Cigref a mis en place un groupe de travail sur les alternatives aux grands fournisseurs. « Les entreprises membres du Cigref ne peuvent plus rester captives » a martelé le président.

De plus, le Club des Relations Fournisseurs créé il y a deux ans, présidé par Philippe Rouaud, a réuni des DSI et leurs collaborateurs autour des relations avec sept fournisseurs emblématiques dans autant de groupes de travail : quatre déjà en place depuis au moins un an (SAP, Oracle, Microsoft et Salesforce), deux remis en activité l'année passée (IBM, Google) et un nouveau (AWS). 433 collaborateurs de DSI de grands comptes se sont mobilisés sur les travaux de ces groupes, dont 154 sur le seul groupe consacré à Oracle. Certains de ces groupes de travail existaient avant la démarche globale, comme celui initié pour Microsoft à l'époque de la guerre de la Software Assurance, il y a presque vingt ans (avec des interruptions), qui réunit toujours 128 participants. Créé en janvier 2019, le groupe consacré à AWS est encore modeste : 43 entreprises et 70 personnes impliquées.

« Les promesses n'engagent que ceux qui les écoutent »

L'émergence du cloud est probablement une des grandes tendances du moment et la création du groupe de travail sur AWS en est une conséquence. Mais les promesses du cloud sont loin, très loin, d'être tenues tandis que les problèmes persistent. « Les promesses n'engagent que ceux qui les écoutent » aurait dit le célèbre politicien de la III^{ème} République Henri Queuille. Et, de fait, les DSI ont beaucoup écouté... et beaucoup cru. Or on retrouve dans le cloud bien des problèmes évoqués pour les autres technologies et fournisseurs, mais avec des nouveautés en plus.

Tout d'abord, le cloud maintient le modèle inflationniste des coûts. Les fournisseurs continuent de vendre des prestations inutiles en ventes liées. La fameuse flexibilité tant vantée est, de manière étrange, toujours dans le sens de l'accroissement, jamais dans le sens de la baisse. Et les fournisseurs ont une fâcheuse tendance à à verrouiller leurs solutions. Enfin, la qualité des solutions est souvent inférieure à celle des solutions on premise. Dans les nouveautés spécifiques, les risques liés au Cloud Act (et incidemment au RGPD) ne sont pas convenablement traités actuellement. Les conditions contractuelles ne permettent pas les délégations de responsabilité à des sous-traitants. Et, en matière de SaaS, le cryptage des données par le client n'est pas une réponse

adéquate par définition.

Les tops et les flops d'une année chaude

Malgré ces tendances peu rassurantes, Philippe Rouaud a tout de même trouvé deux sujets pour se réjouir (un peu) : d'une part les fournisseurs affichent une volonté de travailler avec le Cigref (même si certains persistent à ne vouloir faire que leurs présentations commerciales lors des réunions), d'autre part les tensions et litiges relatifs aux audits de licence semblent s'amoindrir. Les interlocuteurs du Cigref sont le plus souvent des représentants en France des grands acteurs internationaux, même si certains responsables viennent parfois des sièges mondiaux.

La liste des sujets de mécontentement, elle, par contre, a une certaine longueur. L'absence de downsizing sur le cloud est le premier, comme l'ensemble des difficultés déjà mentionnées. Avec Salesforce et Oracle, il est même possible d'accroître le montant de la facture en diminuant le parc d'utilisateurs ! L'obsolescence logicielle programmée avec fin de maintenance (SAP ECC, Windows 7...) forçant à une migration (S/4, Windows 10...) sans aucune valeur ajoutée effective pour le business est toujours un sujet de crispation. Les DSI demeurent agacés par le démarchage des métiers en direct par les éditeurs, l'incitation au Shadow IT amenant un manque de maîtrise des dépenses comme de l'architecture. Enfin, très sensible avec SAP, les « accès indirects » constituent un vrai sujet de colère. Les DSI refusent souvent le principe même d'avoir à payer, sous quelque modèle que ce soit, pour accéder à des données qui appartiennent à l'entreprise.

Et maintenant, que va-t-on faire ?

Le Cigref n'a pas vocation à développer des solutions, mais le groupe de travail sur les alternatives aux grands fournisseurs évalue tout de même les possibilités. Trois sujets sont notamment au calendrier des prochains mois : les outils graphiques d'Adobe (l'éditeur étant en quasi-monopole de fait), Oracle JDK (en plus des bases de données) et le duopole Office365/Gsuite. **Promouvoir des alternatives reste possible. L'offre de la SSL Linagora comme l'automate de migration Oracle/PostgreSQL de Cheops Technology sont notamment**

L'open-source n'est pas la seule alternative aux grands acteurs américains. Le Cigref insiste sur la possibilité de recourir à des acteurs locaux alternatifs. Et, point qui revient dans

l'actualité, le développement interne ne doit pas être négligé. En effet, un développement pointu pour couvrir un besoin ponctuel, avec une proximité métier forte, peut revenir beaucoup moins cher qu'une solution industrielle au scope bien trop large. « Les alternatives aux acteurs américains commencent à émerger mais ce n'est pas encore la panacée » et « oui, les comportements d'achats des grands groupes évoluent » a ainsi conclu Philippe Rouaud.

Sur le même sujet

- 20 Juin 2018 : [Le Cigref tonne, Forage approche pour les fournisseurs](#)
- La CIO conférence « [Le DSI, de cost killer à FinOps - Optimiser les budgets et les niveaux de service](#) » organisée par CIO aura lieu le 24 septembre 2019 à Paris.

