

L'éternelle résistance au changement

Sujet de l'un des dossiers de ce numéro de Cad-magazine, le Cloud Computing est considéré par beaucoup d'analystes comme une véritable révolution informatique. Sans aller jusque là, ce modèle d'infrastructure combinant matériel, logiciels et services dispose d'avantages majeurs pour la compétitivité des entreprises qui l'adoptent. D'ailleurs, la plupart d'entre elles l'utilise déjà massivement pour la messagerie, l'hébergement de leur site web, les outils de bureautique, et même pour stocker des données essentielles à travers les solutions de CRM en mode Cloud.

Le Cloud Computing a en effet beaucoup d'avantages, notamment en terme de souplesse d'accès, de performance, d'élasticité des ressources disponibles, et même d'économie puisque les investissements informatiques ne nécessitent plus d'amortissement mais deviennent des dépenses de fonctionnement. Et puis, le vent de l'histoire souffle dans sa direction. Objets connectés, Big Data, mobilité, travail collaboratif, dématérialisation des supports... toutes ces tendances reposent sur le web et sur l'externalisation des capacités de calcul attendues. D'ailleurs, le cabinet Gartner évalue à 18 % la croissance de ce marché en 2014.

Sur la photo, il a tout pour plaire. Pourtant, les entreprises, notamment françaises, restent très frileuses pour adopter ce type d'infrastructure publiques dès qu'il s'agit de données d'ingénierie. On pourrait penser dans ces conditions qu'elles choisissent massivement une version Cloud privée hébergée dans leur locaux. Pas vraiment. Le cloud serait-il une illusion ? une mode ? un sujet intéressant uniquement les journalistes ?

Je ne crois pas. Si le Cloud simplifie les aspects techniques, il a tendance à complexifier tous les autres : cadre légal, garantie de service, sécurité, réversibilité vis-à-vis de ses engagements... Et surtout il se confronte à la force de l'habitude. Ceci pour les clients, mais également pour les fournisseurs. Les premiers doivent accepter psychologiquement les risques de l'externalisation de leur informatique, dialoguer avec leur DSI, mettre en place des règles pour exploiter de manière optimale ce nouveau service, comprendre les enjeux de cette démarche, bref changer leurs habitudes.

Même chose chez les éditeurs. Si tous ou presque ont basculé leurs offres « on *Premise* » en mode SaaS, cela ne se fait pas sans difficulté. C'est la transformation d'une équipe d'ingénieurs de R&D logiciel en une entreprise orientée service client. Et ce n'est pas juste une pincée de marketing rajoutée dans l'équipe développement ! Pour le réseau, vendre « *du SaaS* », des garanties de disponibilité, de sécurité... et travailler avec un tiers opérant l'infrastructure Cloud vis-à-vis du client entraînent aussi de fortes remises en cause.

Finalement, le Cloud, comme le PLM en son temps, est moins un projet informatique qu'un projet d'entreprise. Son principal obstacle est la résistance au changement, une caractéristique incontournable du peuple français et européen en général.



Christian GLADIEUX