

Du cannibalisme des E.R.P., des oeufs et des paniers

Ceux d'entre vous qui détiennent un logiciel de Baan ont dû subir tout un choc lorsque l'entreprise a déclaré faillite il y a quelques années. Le mois dernier, elle a encore été vendue. Et l'acquéreur se trouve à être aussi propriétaire de SSA. De quel produit vont-ils se débarrasser? Ils ont 13 milliards \$ en banque et entendent faire d'autres acquisitions... Qui? Certains ont délaissé Baan au profit de Peoplesoft pour éviter l'instabilité dans le destin du produit. Larry et sa compagnie Oracle imposent maintenant aux clients de Peoplesoft les mêmes palpitations que les clients de JD Edwards et les clients de Baan avant eux ont connues.

Que ce soit Baan (acquise pour 135 millions de dollars), JD Edwards (évaluée à 1,7 milliard de dollars) ou Peoplesoft (évaluée à 6,1 milliards de dollars), il reste que leurs clients ont parié plusieurs millions sur leurs produits et leur longévité. Comment se protéger contre ce fléau de la désuétude artificielle? Même SAP devrait se méfier plutôt qu'en rire. Bill pourrait les acheter avec sa tirelire. Ou donner une bonne frousse à leurs prospects et clients pendant quelques trimestres ...

Quand une entreprise est cotée en bourse, elle n'a aucun moyen de protection, peu importe le nombre de pilules empoisonnées qu'on puisse inventer. Et toutes les entreprises à solution globale ont une approche "à la sauvette" de croissance-rapide-toujours-requise. Quand le marché ne peut supporter la croissance rapide, elles étouffent. Au dernier trimestre, Lawson a vu ses revenus de licence chuter de 72 %... Parlez-moi de décroissance rapide. Et quand cela se produit, ils essaient d'augmenter la quantité d'oxygène en réduisant le nombre de vivants. La somme d'argent qui avait été investie par les clients des cadavres n'entre pas dans l'équation. Les leaders de l'industrie jurent tous par le même modèle d'affaires; une seule planète ne suffit pas à nourrir le cumul de ces ambitions. Où pouvez-vous vous abriter?

La vraie question est peut-être ... comment faire pour ne pas trop souffrir lorsque ces inévitables se produisent? Tout comme si on gérait un portefeuille de placements. Varier le risque. Atténuer la douleur lorsqu'un de nos paris se fait engloutir d'un seul coup. J'ai toujours été fasciné par tous ces directeurs des finances prudents qui n'oseraient jamais acquérir seulement des actions de Peoplesoft, ou seulement des actions de SAP, ou seulement des actions de n'importe qui pour 100% de leurs investissements personnels, ou ceux de leurs caisses de retraite, et qui n'ont aucun scrupule à parier 100% de leurs investissements en systèmes d'information sur un seul fournisseur. Dans le jargon financier, on appelle ça de la concentration imprudente du risque. Dans le monde des S.I., c'est un geste prudent...!? Mêmes actions, mêmes compagnies, mêmes décideurs...

Ce qui nous ramène donc au Best-of-Breed. Encore. Et généralement, les corporations Best-of-Breed ont une approche «d'intimité avec le client», un flux de revenus pour l'implantation et des services continus. Elles ne s'acharnent pas à toujours viser une croissance annuelle de 40 %, elles n'étouffent pas nécessairement quand le marché est stagnant. Elles n'ont pas besoin de vendre à un acquéreur-tueur l'âme qu'elles avaient promise à leurs clients. Et si elles sont privées, personne ne peut monter une prise de contrôle hostile, contre eux ou contre vous. Et si ça se produit quand même, la douleur sera moins vive car ils n'auront mis la main que sur une partie de votre système d'information!

En d'autres termes, pour éviter d'avoir tous ses oeufs dans le même panier, il faut avoir plus qu'un seul œuf. AVOIR DE MULTIPLES FOURNISSEURS, C'EST MOINS DANGEREUX. Le bonheur réside dans les standards partagés, pas dans le fournisseur unique.

Best-of Breed, privé, intime avec ses clients, pas à vendre, pas assez gros pour attirer l'attention des acquéreurs-tueurs de part de marché, en affaires depuis plus longtemps que toutes les autres entreprises mentionnées dans cet article, pas de manque d'oxygène dans les périodes stagnantes... Ça ressemble à D.L.G.L... ...j'ai pensé que ça ferait du bien pour quelques-uns d'entendre un message de stabilité de la part d'un membre de leur portfolio S.I... et comme toujours, merci de croire que c'est possible.

Jacques Guénette

Publié en octobre 2003