

## Compte rendu CCE du 22 mars 2017

### **Orientations stratégiques de la Compagnie IBM France :**

- **Evolution de l'entité Cloud**

Présentation par A. CIROT :

En 2020, 58% des dépenses informatiques seront du Cloud, il y a donc une forte opportunité à saisir en particulier dans le secteur « Industrie ».

La BU Cloud à un CA de 3Md€. La concurrence est très forte, Microsoft ouvre 2 Data Center en France, AWS en ouvre un...

IBM a choisi d'avoir des DC proches des clients avec un objectif commercial sur les logiciels Cloud qui rapportent du cash et beaucoup de marge (vs Bluemix, IaaS, Service). Le choix est aussi de transférer les clients infogérés, les clients Websphere... vers le cloud.

La fiabilité est un critère très important : plateforme sécurisée et conforme aux réglementations actuelles et futures notamment dans le secteur des banques. IBM veut vendre du IaaS pour ensuite vendre le PaaS (Watson, Blockchain).

Les DC d'IBM comptent 10000 VM infogérées, mais Softlayer n'est rempli qu'à 56%. L'objectif serait de migrer 2 à 3000 VM de GTS-IS vers Softlayer. Il n'y aura pas d'autre DC Softlayer tant que le premier n'est pas rempli. Concernant l'Hybrid IT, le DC de Montpellier dispose maintenant d'une connexion 10G.

En termes d'effectifs, stabilisation avec constitution de sous-unités par secteur d'activité et d'une unité Cloud & Cognitive (C&C), pour cette dernière une formation de 200h est prévue.

- **Evolution de la DRH**

Présentation du DRS, Bruno DESPRES :

Selon le DRS, la manière de manager va changer : basculement de certaines tâches de manager 1ère ligne sur des centres globalisés. L'environnement sera différent « *on va compter sur des outils plutôt que sur les HR partners...* » : mise en place de services numériques et de Watson. Et voilà, les Relations Humaines gérées par des robots !!

Cerise sur le gâteau, de plus en plus de processus vont être automatisés et à la charge des salariés !!

Cependant un groupe de HR Partners subsistera en France pour répondre aux questions non traitées globalement... Il risque d'y en avoir beaucoup...

Toujours selon la direction, les indicateurs de satisfaction des salariés montrent du progrès (à quel niveau, mystère...), y compris dans GTS (sic !!) alors que la mesure de l'engagement et la motivation des salariés en France restent mitigées. Est-ce vraiment surprenant ?

Dixit B. Desprès : « *Pas de réorganisation complexe dans le radar au 1er semestre 2017* ». Mais après...

Formation : « *le salarié, avec ou sans son manager, choisit ses formations et les renseigne dans Checkpoint* ». Mise en place de "Your Learning", plateforme pour accéder à des ressources internes ou externes, les recommandations se feront selon le profil du salarié, c'est là que Watson intervient pour cette analyse... C'est sûr qu'un logiciel sait mieux que le salarié quelles formations il doit suivre !

- **Information de la Direction Générale IBM France**

Intervention de Nicolas SEKKAKI :

Les changements rapides et drastiques du marché (CAMS, Cloud, Intelligence Artificielle) oblige IBM à modifier sa stratégie d'entreprise. G. Rometty a indiqué qu'on était passé en phase 2 : Market Share (part de marché), Platform (Bluemix), Advocacy (recommandation d'IBM en interne et en externe).

Il y a eu des investissements Corp. dans des nouvelles BU qui concernent notamment la Santé (Watson Health cf Milan), les services de données météorologiques (Weather Company), l'Internet des Objets (IoT – cf Munich). IBM est maintenant un acteur de la Santé avec 1,5Mds\$ de CA. Cependant, il manque des compétences dans ce domaine en France.

- Concernant le Consulting (GBS), la rentabilité est restaurée par la réorientation des activités.
- Pour le Hardware c'est satisfaisant avec une croissance Storage de 15%, malgré la fin de la génération de mainframe et power.
- GTS est un « *sujet difficile* » et dur pour les équipes, il faut des contrats pour alimenter la machine et diminuer les coûts. Il y a beaucoup de signatures <10M€ mais le besoin est surtout en gros deals. Il y a une nouvelle équipe de Business Development mais il n'y a pas d'appels d'offres comme aux USA et en UK.
- Software : c'est le souci le plus important et « *ce qui fait bouillir la marmite* ». Il faut aider les clients à passer sur le cloud mais en France, la somme MLC+Cloud décroît sur la partie software et on perd du revenu récurrent. Les forces commerciales doivent évoluer pour mieux gérer l'évolution des contrats et la mise en œuvre effective des solutions chez les clients.
- Market Share : Microsoft allié à Accenture est le principal concurrent d'IBM.
- La Plate-forme : historiquement, c'était le mainframe (System z), qui n'est pas que du hardware. Maintenant, c'est le Cloud avec Bluemix et Watson uniquement dans le Cloud, en répondant à toutes les objections des clients (sécurité / cryptographie, isolation en Europe...), pour atteindre « *2 Milliards de clients et pas 1000* ».
- Advocacy (« engagement » au sens US du terme, cf indicateur NPS - Net Promoting Score) : ce sont les citoyens qui votent sur l'expérience client et le service fourni. Le NPS est l'indicateur le plus suivi.

Formation : le budget 2017 sera axé sur les managers et le delivery.

Investissements opérationnels : à l'étude pour le Consulting, car il faut croître de plus de 10% par an.

GPEC : suite au PSE GTS-IS 2016 et à GALLIUM, la direction a du mal à digérer l'intersyndicale qui a permis de suspendre les licenciements ! Si la direction ne peut plus faire comme elle veut...

Elle se dit maintenant à la recherche d'un accord pluriannuel d'ici fin juin. A quel prix (transferts, ciblage des catégories professionnelles, PDV...) ?

### **Outil de gestion du temps de travail et de gestion du personnel (Workday)**

L'outil Workday est déjà déployé dans 70 pays, il est prévu en France en décembre 2017 avec une adaptation aux besoins légaux et spécificités France.

Ce sera un outil pour les RH (équipes administratives en France et à Budapest), managers et salariés, qui sera accessible sur le Web (sans connexion ATT) et mobile (smartphone).

Il remplacera HR Access, GTT, About You mais ne changera pas les outils de pointage relatifs aux activités facturables qui relèvent du business, pas de la RH.  
Il est à noter que les nouveaux embauchés ont un mail en @ibm.com.

### **Information diverse**

Slack : l'outil Slack, qui est une messagerie instantanée du type Sametime mais ouverte et avec déjà 4 millions d'utilisateurs actifs par jour, va être mis en place.