



## **Association Nationale des Dirigeants en Sciences de l'Information**

[www.andsi.fr](http://www.andsi.fr)

Assets logiciels et cloud : gouvernance, conformité, objectifs et gestion.

Réunion ANDSI du 12 novembre 2019, Paris VIIeme

Compte rendu rédigé par ANDSI – Pierre Delort

### **En bref...**

Alain MARBACH procédera à une présentation de la société Elée et des enjeux stratégiques qui émergent en matière de Software Asset Management, ce qui sera suivi de l'exposé d'un cas pratique par François DESRAYAUD - celui-ci ayant collaboré avec Elée dans le cadre d'un audit de conformité logiciels de la société SMRC, dont il dirige la DSI - et enfin d'un échange avec l'auditoire.

*L'Association Nationale des Directeurs des Systèmes d'Information organise des débats et en diffuse des compte-rendus, les idées restant de la seule responsabilité de leurs auteurs. Elle peut également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.*

### **Présentation de la société Elée**

Alain MARBACH explique que la société Elée, créée en 2010, s'intéresse essentiellement aux actifs immatériels catalogués – licences et cloud, dont la part dans les dépenses des DSI a rapidement augmenté pour s'établir aujourd'hui 20 à 25 %. Son chiffre d'affaires est généré en très grande majorité par les services aux DSI, qui sont ses seuls clients, le reste - 5 % - étant apporté par les reventes de logiciels de gestion de licences logicielles !. Elle intègre chez ses clients différents outils de Software Asset Management, en fonction des circonstances et sans aucune exclusivité avec l'un ou l'autre. Aussi a-t-elle mis sur le marché un outil en self-service, SamBox.io, destiné aux DSI de petite et moyenne taille – entre 10 et 200 personnes.

Les services proposés vont du conseil et de l'expertise en Software Asset Management (conformité des licences éditeurs, organisation et expertise SAM, performance Achats), qui sont assortis d'un caractère relativement ponctuel, au cloud cost management, en passant par le SAM industrialisé – outillage SAM, services managés, SAM délégué/régie...

### **Enjeux 2020 sur le Cloud et les licences**

Microsoft dispose d'une politique produits très dynamique, mais dont les règles évoluent en permanence, à l'image de SQL Server qui donne régulièrement lieu à des non conformités généralisées liées aux clauses contractuelles, ou de la Software Assurance, qui s'accompagne d'impacts discriminants en cas de migration vers le Cloud. Sur Office 365, les renouvellements sont souvent assortis d'une forte hausse des prix, à moins de mettre en place très tôt une action structurée de mise en concurrence.

IBM parvient assez bien à imposer l'outil de découverte ILMT, dont l'utilisation présente quelques dangers et nécessite un accompagnement. Les produits Datastage et Websphere se diffusent très vite dans les architectures. Cognos est un produit multi-métrique très complexe, avec des paiements variant en fonction des destinataires des rapports réalisés avec l'outil.

S'agissant d'Oracle, s'adapter aux règles de virtualisation conduit à des architectures très complexes. Un compartimentage technique permet de ne pas « contaminer » toute la DSI avec une seule installation Oracle et de limiter son prix. Beaucoup de travail a en outre été réalisé cette année par l'éditeur sur les modalités payantes de Java, la vérification des bénéficiaires dans les contrats, les ULA de toutes sortes « extended tastes », les éléments de hardware ou de cloud.

L'usage de Salesforce, implique comme avec IBM, la maîtrise de métriques à fragmentation, et les prix évoluent en fonction de nombreux critères comme les users, les catégories de users, les volumes stockés etc.. Des clauses complexes induisent des hausses au moment du renouvellement.

Enfin, sur SAP, les sujets de l'année concernent toujours les accès indirects, mais via la nouvelle métrique Digital Access, et la volonté de l'éditeur de remplacer Oracle par S/4 HANA.

### **Objectifs Stratégiques**

Plutôt que de subir les changements de règles et hausses de tarifs, un travail structurel peut être mené en amont par la DSI et les achats IT sur la maîtrise des risques et la conformité (licences/sécurité/obsolescence), ainsi que sur la gestion des assets, en particulier autour de la mesure de l'usage ou la gestion de la demande. Du reste, une démarche plus stratégique et rémunératrice peut passer par du *vendor management* très structuré, des actions de type *make or buy* dans le cloud, pour l'assemblage des infrastructures et des licences logicielles, et à plus long terme la mise en œuvre d'une urbanisation du système d'information.

### **Cas pratique collaboration SMRC / Elée : intervention de FRANCOIS DESRAYAUD**

François DESRAYAUD explique que SMRC, issue d'un *Carve-out*, a hérité des assets – dont certains en voie d'obsolescence – du Groupe Visteon et d'une organisation en la matière très centralisée. Elle ne pratiquait en revanche pas le Software Asset Management, ce qui l'a quelque peu mise en difficulté lorsqu'elle a été confrontée à un premier audit de la part d'un éditeur sur un outil très critique ; du reste, la délégation par l'éditeur de l'audit à un tiers a rendu celui-ci très long et procédurier, quoi que structuré.

### **Débat**

**François DESRAYAUD** : Je me suis fait accompagner dans cette démarche par la Société Elée, que j'ai contactée en milieu d'audit ; avec le recul, il aurait été préférable d'initier cette collaboration beaucoup plus en amont.

**Alain MARBACH** : Chez Elée, nous savons que vos services achats, ont des exigences assez strictes, a fortiori dans le secteur automobile. Ces exigences nous aident à progresser.

**FD** : Nous avons par ailleurs été confrontés à des enjeux complexes et changeants, sur lesquels les éditeurs jouent beaucoup, une question portant notamment sur l'application des métriques sur des serveurs virtuels ou physiques. Faute de l'outil de monitoring, l'éditeur a d'abord souhaité nous appliquer la métrique physique.

**AM** : Les métriques ont beaucoup changé au cours du temps, par conséquent, un échange avec l'éditeur en amont de l'audit – et bien sûr avant toute transmission des données - doit porter sur les métriques et être formalisé au sein du protocole d'audit ; une telle démarche est vertueuse, dans la mesure où le sujet des

métriques manque de clarté et donne lieu à interprétation. Dans le même esprit, une discussion peut être menée avec l'éditeur pour procéder à un état des lieux des licences qui lui ont réellement été achetées.

**Intervenant** : L'éditeur accepte-t-il toujours une telle discussion dans le cadre de l'établissement du protocole ? Je démarre un audit Oracle, dont la politique semble consister à me demander ce dont je dispose afin d'en déduire si je suis ou non conforme.

**AM** : Je vous conseille de prendre le temps de reconstituer votre patrimoine.

**FD** : D'autant que la longueur de l'audit permet de prendre son temps. A la faveur du travail réalisé avec un Software Asset Manager, nous avons conclu que nous étions conformes sur la métrique virtuelle à condition de redimensionner nos plateformes et de mettre en place l'outil monitoring. Par conséquent, le paiement potentiel se limitait au préjudice passé - lié à un surdimensionnement de deux années. De surcroît, la somme a été utilisée non pas pour une pénalité mais pour acheter un produit *score card* d'intelligence artificielle.

**Int** : Le temps dont dispose la société auditée pour répondre est-il défini dès le départ ?

**AM** : Si rien n'est établi dans le contrat, une notion de bonne foi existe néanmoins, comme illustrée par l'affaire Carrefour versus Oracle sur laquelle le juge a estimé après un certain temps que Carrefour faisait preuve de mauvaise volonté.

**FD** : Il n'existe pas de loi en la matière. Par conséquent, la société auditée devient « maître du temps » dès lors qu'une crédibilité est obtenue - grâce aux conseils de ses équipes et d'un bon SAM - vis-à-vis de l'éditeur.

**AM** : Pour autant, la marge de manœuvre demeure limitée dans le cadre d'un audit, d'où l'importance de se structurer en amont via une roadmap stratégique – cible d'urbanisme, cible applicative, cible sur les infrastructures etc.

**Int** : Votre présentation semble occulter la partie conseil en infrastructures.

**FD** : Nous allons devoir acheter du logiciel un jour ou l'autre, ce qui nécessitera effectivement de nous faire aider notamment sur cette partie infrastructure. Après cette expérience, qui a été douloureuse au départ, je n'envisage plus de réaliser un appel d'offre sans l'assortir d'un travail d'analyse des licences, de dimensionnement des serveurs... En bref, un sujet qui était auparavant perçu comme de la conformité devient presque stratégique.

**Int** : Peut-on négocier au moment d'une acquisition une forme de moratoire prémunissant contre un audit pendant quelques années ?

**AM** : Il est effectivement possible de définir quelques conditions à la participation à un appel d'offres.

#### Présentation des orateurs

François DESRAYAUD membre de l'ANDSI, est DSI de SMRC Automotive après notamment Lafarge France.

Alain MARBACH a fondé Elée, maintenant leader du marché français du SAM. Il a été 14 ans chez Schneider Electric, chargé des offres technologiques, et 4 ans DSI Groupe de BNP Paribas.