



« L'intérêt de Bull est de créer une rupture »

Didier LAMOUCHE, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL DE BULL

Cités Numériques : *Comment voyez-vous l'évolution de l'informatique en Europe et comment comptez-vous y inscrire Bull ?*

Didier Lamouche : Je vois, depuis un certain temps, une convergence très forte des technologies de l'informatique et des télécoms et un rapprochement des deux mondes. La voix sur IP est un exemple de cette convergence de nature à recomposer le paysage industriel avec des entreprises de télécommunications qui s'orientent délibérément vers l'informatique. De notre côté, nous avons l'intention de nous développer dans le domaine des télécommunications, soit par nos propres moyens, soit en partenariat comme celui que nous avons conclu avec Thomson. La seconde tendance de fond est la montée en puissance des solutions « ouvertes » et de l'open source.

Cités Numériques : *Ne croyez-vous pas que l'industrie européenne soit trop dispersée pour peser face aux Américains et demain aux Asiatiques ?*

Didier Lamouche : Sans doute y a-t-il trop de fragmentation et nous pourrions trouver avantage à nous rassembler. Cependant, il ne faut pas oublier que la fragmentation ou la consolidation dépend du positionnement des entreprises par rapport au cycle de vie de leur industrie. Lorsque vous êtes dans une situation avec beaucoup d'innovation – comme c'est le cas aujourd'hui – il est impossible d'être sur tous les fronts en même temps. En conséquence, beaucoup de petites entreprises se développent, prennent des parts de marché, car il y a une forte croissance. Par la suite, la croissance se ralentit, notamment par ralentissement d'innovation et par l'émergence de standards, et vous avez alors une nouvelle période de concentration entre différents acteurs. Aujourd'hui, nous rentrons dans un nouveau cycle d'innovation. Pour toutes ces raisons, ma réponse est mitigée : il faut de la concentration pour que notre industrie européenne soit plus puissante, mais il faut aussi laisser se développer toutes les PME qui innoveront et stimulent la croissance.

Cités Numériques : *Bull a affirmé une forte implication dans les technologies Open Source. Ne craignez-vous pas que les risques que vous évoquiez précédemment s'appliquent à cette stratégie ?*

Didier Lamouche : Je ne crois pas, car l'intérêt des entreprises "challenger" comme Bull est de créer une rupture. C'est ainsi que nous allons regagner du terrain sur nos concurrents. De ce point de vue, il faut désormais considérer Bull comme une start-up. La société existe depuis 50 ans, mais nous agissons comme une start-up. Parallèlement, l'Open Source correspond à un véritable savoir-faire. Nous avons plus de 200 experts à Grenoble et nous disposons d'un catalogue de produits très large. Le choix de l'Open Source est opportun, mais il correspond à un véritable savoir-faire de notre entreprise. Linux est une réelle opportunité – le vent souffle – et nous avons de réelles compétences autour de ce système – ce sont nos voiles. A contrario, les sociétés qui détiennent les standards n'ont pas intérêt à favoriser cette rupture. Chez Bull, nos plates-formes sont



« L'Open Source correspond à un véritable savoir-faire. Nous avons plus de 200 experts à Grenoble et nous disposons d'un catalogue de produits très large »

équipées Linux de façon native : il ne s'agit pas d'un rajout marketing.

Cités Numériques : *Ne croyez-vous pas que l'Open Source soit également un moyen de changer les mentalités dans les choix technologiques que peut faire l'Administration ?*

Didier Lamouche : Assurément ; et nous jouons déjà un rôle important au travers du consortium Objectweb. Mais voilà un exemple significatif de ce qu'il faut changer dans les rapports entre la puissance publique et les entreprises de nouvelle technologie. Avec Objectweb, nous disposons d'un consortium européen, français à l'origine, qui regroupe 70 entreprises. Ce consortium a développé un serveur d'applications particulièrement performant baptisé Jonas. Et lors du premier gros appel d'offres de l'administration française, le concurrent américain JBoss est choisi. Vous comprenez que les bras m'en tombent, particulièrement lorsque l'on parle en permanence de patriotisme économique...

Attention, il n'est pas dans mon propos de plaider pour une forme de protectionnisme. Il faut de notre côté faire notre mea culpa et comprendre où notre processus de vente a péché. La première mission d'une entreprise est de développer et fournir des produits et services compétitifs. Mais, en retour, si comme on l'entend clamer, l'emploi ou le « patriotisme économique » sont la priorité, la mission des pouvoirs publics et de leur administration n'est-elle pas d'accompagner les entreprises innovantes qui contribuent au tissu économique européen ? Je constate trop souvent perdre des appels d'offre publics sur une base tarifaire de quelques % en notre défaveur, face à un concurrent américain par exemple, qui vient d'être mis à l'index par le pouvoir politique pour avoir licencié massivement en France. Dans ces conditions, que dois-je faire ? Délocaliser en Pologne ou dans un autre pays de l'Est pour gagner ces quelques points de compétitivité ? On nous parle en permanence de préserver l'emploi et concrètement, il ne se passe rien !

Cités Numériques : *Vous considérez donc que le patriotisme économique s'apparente à de la poudre aux yeux ?*

Didier Lamouche : Tout d'abord, je préfère le terme de réalisme économique. Ensuite, je constate que nous vivons une situation très étrange, un autre « French Paradox » qui est un décalage énorme entre les discours et la réalité. D'un côté, nous sommes perçus et nous adoptons un discours officiel comme l'État le plus patriote, le plus protectionniste, le plus attaché à sauvegarder nos intérêts économiques. Dans les faits, nous avons l'Administration la plus libérale qui soit. Dans aucun appel d'offres n'est mentionné ce que les anglosaxons appellent le « Local content », c'est-à-dire qu'outre les caractéristiques techniques et tarifaires, il sera pris en compte le fait que le produit soit fabriqué en Europe. Telle est pourtant la situation aux États-Unis et dans la plupart des appels d'offres européens. Tel est le cas en Chine également. Attention, mon propos ne vise pas à favoriser une entreprise par sa nationalité, mais, au contraire, à prendre en compte sa contribution (emploi, R&D, manufacturing) au tissu économique dans lequel elle veut vendre, quelle que soit la couleur de son capital. À ce titre, Bull dépendait trop dans le passé de la puissance publique et s'était sans doute trop reposé sur ses lauriers. Aujourd'hui, je demande à mes équipes d'avoir des produits et des services les plus compétitifs possibles et nous y parvenons. Cependant, dans les choix publics, il conviendrait d'avoir une analyse fine sur la valeur ajoutée qu'apporte l'entreprise contractante sur le tissu industriel et économique local. Tous les grands pays procèdent ainsi et je ne vois pas pourquoi nous n'aurions pas la même politique.

Cités Numériques : *Êtes-vous entendu ?*

Didier Lamouche : Je suis entendu mais je ne suis pas écouté. Comme je l'indiquais précédemment, il suffirait d'intégrer une clause relative à la contribution locale (européenne) dans les appels d'offres mais une telle décision doit être prise au sommet de l'état pour que cela descende dans toutes les administrations. Encore une fois, c'est le cas pour les

appels d'offre européens. Pas en France. De même, la meilleure manière de montrer à une entreprise que l'on n'est pas satisfait de son comportement non citoyen n'est certainement pas de lui commander des produits.

Cités Numériques : *Comment jugez-vous la situation française en matière d'Administration électronique ?*

Didier Lamouche : Il y a beaucoup de volonté, d'initiatives, mais nous ne sommes pas en avance par rapport aux réalisations. C'est l'un des axes de notre stratégie. Le secteur public s'ouvre à l'Open Source et c'est l'un de nos autres points forts, particulièrement dans les couches d'infrastructures. Je souhaite que nous soyons un acteur central de ce mouvement vers la dématérialisation, vers une meilleure interaction entre les ministères. Cela implique des changements profonds. Cependant il y a une réelle volonté et cela devrait bouger. Je regrette seulement la faible vitesse d'exécution, souvent par manque de confiance. Nous attendons toujours d'avoir 120 % des réponses avant d'avancer. Il faut que nous soyons plus pragmatiques et que nous prenions le risque d'apprendre en avançant.

Cités Numériques : *Quel a été votre mode de fonctionnement lorsque vous avez pris la direction de Bull ?*

Didier Lamouche : J'ai passé l'essentiel de mon premier mois à discuter avec 60 ou 70 collaborateurs en face à face pour comprendre l'entreprise et à rencontrer nos clients. Finalement, j'ai trouvé chez Bull énormément de talents qui ne savaient pas nécessairement dans quelles directions agir et qui n'avaient pas assez confiance en leurs moyens. Bull a de très nombreux atouts et nous n'avons pas à faire de complexes. Nous devons être agressifs, dans le bon sens du terme. Aujourd'hui, je suis content de la manière dont les choses évoluent mais il nous reste encore à convaincre l'Administration que notre entreprise a changé. ■

Propos recueillis par Stéphane Larcher