

"Eine Million oder ein Jahr" v 2.0

Deux ans après la première édition de son livre-témoignage «Un million ou un an», Claude Roeltgen, ancien CIO de Crédit Suisse et de retour à la LBLux, l'a mis à jour. Un livre-vérité couronné de succès, disponible l'an prochain en anglais...

Comme en IT, une refonte partielle mais importante du contenu a été engagée. «En deux ans, l'IT a connu de nombreux changements et de nouvelles voies, dit l'auteur luxembourgeois. J'ai obtenu un très bon écho de la première édition et j'ai voulu la réactualiser avec mon éditeur.» Certains sujets, datant de 2005, ont perdu de leur importance tandis que d'autres sont apparus. «J'ai remplacé près de 50% du texte original pour cette seconde édition, plus précise et plus pointue sur certains domaines. Aujourd'hui par exemple, SOA n'est plus un hype, c'est une réalité!»

Le livre de Claude Roeltgen lève un coin de voile sur les projets IT qui n'aboutissent pas. «Quelquefois, on a du mal à surmonter les épreuves, à savoir pourquoi les projets ne sont pas de pléines réussites. Je pense que c'est souvent parce qu'on n'est pas dans les bons starting-blocks, d'autant que les éditeurs de logiciels nous livrent de la qualité douteuse et que le business nous force à livrer trop rapidement.» Mais la faute est aussi du côté de l'IT, ne cache pas le DSI. «À la première édition, certains de mes confrères m'ont encouragé tandis que d'autres ont été un peu choqués qu'un initié dévoile ce qui se passe réellement à l'intérieur et qui ne devrait pas être exposé, selon eux, à l'extérieur.»

PAROLE D'INITIÉ

Pour Claude Roeltgen, le diable reste toujours la maintenance en IT. «Le prix d'acquisition n'est pas le prix final du software. Il faut certainement le multiplier par deux, par cinq, voire par dix, si on tient compte

de tous les coûts associés.» Une idée reprise dans le titre: si vous voulez votre projet, donnez-moi un million (à l'époque en francs, aujourd'hui cela pourrait être en euros) ou une année.

«Selon moi, un projet IT ne doit pas être abordé sur base de critères émotifs, comme pour l'achat d'une voiture, mais comme la construction d'une maison qui implique tous les acteurs.» Pour combler ce gap et aider les interlocuteurs à se comprendre et négocier en toute franchise, le CIO donne quelques recettes: «Améliorons la transparence et communiquons sur nos difficultés. Embarquons le business dès le début dans nos projets et élevons le niveau de compréhension générale. Mettons en place une communauté de CIOs qui exerce une autre pression sur les fournisseurs logiciels et IT. N'acceptons plus des taux de maintenance de 20% ou 22% pour des logiciels buggés d'avance. Laissons le temps aux fournisseurs de nous livrer de la qualité qui soit

validée et conçue pour un biotope IT somme toute très différent de ce qu'ils ont envisagé dans leurs laboratoires. Établisons un réseau où chacun peut exprimer sa priorité et enfin faire des projets ensemble.»

Anti-langue de bois, Claude Roeltgen écrit dans un langage abordable tant par le monde des affaires que par les expérimentés, permettant d'aligner une vision sur un projet IT. «Les chapitres 3, 5 et 7 expliquent pourquoi les projets prennent tellement de temps et quelles difficultés sont à considérer dès le début. J'explique aussi ce que font les gens de l'IT - du moins les métiers principaux de l'IT. Enfin, je traite des Unexpected Errors.» Le livre balaye allègrement les axes de la sécurité comme un roman policier, le training des staffs comme un livre de sociologie et le disaster recovery comme une police d'assurance face aux risques encourus.