



HIGH-TECH & MEDIAS

Le géant IBM redouble d'ambition dans le conseil

Le pionnier de l'informatique a jugé que ce marché est bien assez grand pour deux géants mondiaux et s'est maintenu sur les missions les plus rentables.

Quand le vieux chêne IBM se coupe une branche, celle-ci repousse aussitôt. Délestée depuis le spin-off de Kyndryl en novembre dernier de ses anciennes activités dans l'optimisation des installations de serveurs informatiques, l'entreprise centenaire n'a pour autant pas renoncé au conseil informatique. Elle compte même accélérer dans ce domaine. Mais il ne faut y voir aucune contradiction.

A la tête du groupe d'Armonk, Arvind Krishna a jugé que le marché protéiforme du conseil est assez grand pour deux géants mondiaux. Tandis que Kyndryl devra saisir sa liberté nouvellement retrouvée pour repartir de l'avant dans les services autour du matériel informatique – exception faite de la maintenance des équipements IBM, qui reste chez IBM –, son ancienne maison mère a pris soin de se maintenir sur les missions les plus rentables, notamment l'accompagnement stratégique des directions informatiques et l'installation de logiciels autour des technologies cloud et IA dans les entreprises.

Un revirement

Pour IBM, qui n'avait pas investi dans les services depuis des années, c'est un revirement. Signe de l'importance de ces métiers pour IBM, ces activités sont maintenant présentées sous une nouvelle marque toute en sobriété,

IBM Consulting. Le groupe a promis aux investisseurs d'accélérer sur ce marché et a lancé un vaste plan de recrutement.

Les débuts sont bons. L'an dernier, ses 140.000 consultants avaient rapporté 17,8 milliards de dollars de chiffre d'affaires, soit 9 % de plus qu'un an auparavant et près d'un tiers des revenus d'IBM. Entre janvier et mars dernier, le groupe a même enregistré des recettes en hausse de 16 % sur ce segment (contre +8 % au total).

Grandir en France

Les consultants d'IBM ont bien sûr un accès privilégié à toute la palette de technologies IBM (OpenShift de Red Hat pour le multi-cloud, Watson pour l'intelligence artificielle, etc.). Au risque de retomber dans le travers des conflits d'intérêts. Plusieurs analystes rappellent que les clients n'ont pas toujours le sentiment que l'objectivité des experts d'IBM soit totale quand il s'agit de technologies concurrentes des produits IBM. « Notre ADN est très technologique, il devra être aligné sur la transformation numérique de nos clients et de leurs métiers », désamorce Alex Bauer, le directeur général d'IBM Consulting en France au sein de l'équipe de la présidente, Béatrice Kosowski. Arrivé tout droit d'Accenture en juillet dernier, il a l'ambition de doubler de taille sur le marché français d'ici à 2025.

Avare en chiffres, le patron indique diriger 2.000 personnes, soit davantage que chez Kyndryl France (1.200). Ses équipes sont par exemple à l'œuvre auprès de la Banque de France sur des questions de blockchain, en vue d'expérimenter une monnaie numérique pour le règlement des obligations de l'Etat français.

Grandir passera sans doute par des acquisitions. « IBM Consulting souhaite investir très fortement en France », assure Alex Bauer. L'objectif serait alors d'étayer la part de marché d'IBM dans le conseil en analyse de données et sur des projets cloud. Mais IBM Consulting cherche aussi à investir les segments de niche du secteur, comme la conduite du changement et le développement durable. —

FI. D.

