

1



MINISTÈRE DE LA DÉFENSE

DGSIC

DIRECTION GENERALE DES
SYSTEMES D'INFORMATION
ET DE COMMUNICATION

Sous-direction de l'architecture
et de l'ingénierie

Paris, le 20 juin 2007

N° 375/DEF/DGSIC/SDAI/DR-SF

Monsieur Henri Serres
Directeur général des systèmes d'information et de communication

à

Destinataires « in fine »

OBJET

: Partenariats et relations avec les éditeurs de logiciels

PIECE JOINTE

: Rapport final du groupe de travail
Projet de guide

Le cabinet du ministre de la défense m'a demandé de mener une réflexion sur l'opportunité offerte au ministère de la défense d'élaborer des partenariats avec les éditeurs de logiciel, dans un souci de rationalisation des achats et, potentiellement, d'économies d'échelle.

Ma direction a constitué un groupe de travail réunissant des représentants de l'état-major des armées, la direction interarmées des réseaux d'infrastructure et des systèmes d'information, du secrétariat général de l'administration et de la délégation générale pour l'armement.

Ce groupe a produit le rapport en pièce jointe, dont j'envisage de faire un guide pour la mise en place de partenariats avec les éditeurs de logiciels. Aussi, ai-je l'honneur de vous demander de bien vouloir me faire part, avant le 27 juillet 2007, des remarques et observations qu'appelle de votre part ce document.

DESTINATAIRES :

Monsieur le général d'armée
Chef d'état major des armées

Monsieur le délégué général pour l'armement

Monsieur le contrôleur général des armées
Secrétaire général pour l'administration

Monsieur le général d'armée
Chef d'état-major de l'armée de Terre

Monsieur l'amiral
Chef d'état-major de la Marine

Monsieur le général d'armée aérienne
Chef d'état-major de l'armée de l'Air

Monsieur le général
Directeur général de la Gendarmerie nationale

Monsieur le directeur général de la sécurité extérieure

Monsieur le général de division
Directeur général de la protection et de la sécurité de la défense

Monsieur le directeur des affaires stratégiques

Monsieur le délégué à l'information et à la communication de la défense

Monsieur le général de corps d'armée,
Directeur central interarmées des réseaux d'infrastructure et des systèmes d'information

Monsieur le contrôleur général des armées
Chef du contrôle général des armées

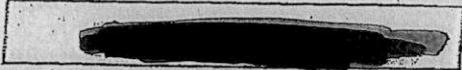
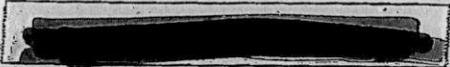
COPIES : (avec PJ)

Monsieur le directeur de cabinet du Ministre de la défense

Monsieur le vice-amiral d'escadre
Chef du cabinet militaire du Ministre de la défense

COPIES INTERNES : (avec PJ)

DA - DAT - CCM - Toutes sous-directions



Groupe de Travail partenariats sur les logiciels

Rapport final

Projet de

Guide

pour

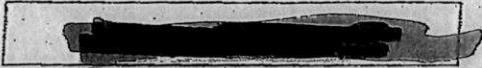
la mise en place de partenariat

avec

les éditeurs de logiciels

Table des matières

1 Introduction.....	3
2 Méthode de travail du groupe.....	3
2.1 Articulation générale des travaux.....	3
2.2 Méthode.....	3
3 Les critères d'évaluation des éditeurs.....	3
3.1 Maîtriser le système d'information du ministère.....	4
3.2 Mieux acheter.....	4
3.3 Avoir une politique industrielle de souveraineté.....	4
4 Bilan de l'évaluation des éditeurs.....	5
5 Stratégie d'ensemble.....	6
5.1 Définir et mettre en place une politique contractuelle globale.....	6
5.2 Déterminer les modalités de pilotage de cette politique.....	7
5.3 Être force de proposition dans la relation avec l'OTAN.....	8
5.4 Faire connaître les attentes du ministère aux éditeurs.....	8
6 Synthèse des recommandations du groupe.....	9
6.1 La société Microsoft.....	9
6.2 Les autres sociétés représentant un gros volume d'achat (Oracle, Business Objects, IBM Software).....	9
6.3 Les éditeurs structurants pour l'organisation du ministère.....	10
6.4 Les sociétés éditrices de solution de sécurité (Symantec et Trend micro).....	10
6.5 Les autres sociétés.....	10
6.6 Déclinaison de la politique au niveau des éditeurs.....	11
1 Les trois principaux éditeurs du ministère.....	12
1.1 La société Microsoft.....	12
1.2 La société Oracle.....	13
1.3 La société Business Objects.....	16
2 Autres éditeurs.....	17
2.1 La société Adobe.....	17
2.2 La société BEA.....	17
2.3 La société BMC Software.....	19
2.4 La société Bull.....	20
2.5 La société Citrix.....	21
2.6 La société Computer Associates.....	22
2.7 La société Compuware.....	22
2.8 La société HR Access.....	23
2.9 La société IBM Software.....	23
2.10 La société Mandriva.....	24
2.11 La société Mega.....	25
2.12 La société Novell.....	26
2.13 La société Planisware.....	27
2.14 La société SAP.....	27
2.15 La société Sun Microsystems.....	27
2.16 La société Symantec.....	28
2.17 La société The Mathworks.....	29
2.18 La société Trend Micro.....	30



1 Introduction

La sous-direction architecture et ingénierie de la DGSIC a été mandatée par note n°458/DEF/DGSIC du 25 octobre 2006 pour mener, en concertation avec la DIRISI, le SGA (DAJ et mission SIAG), l'EMA et la DGA, une réflexion sur l'opportunité d'élaborer des partenariats avec des éditeurs de logiciels.

Il est demandé au groupe :

- d'analyser des points faibles et des points forts de l'offre privée ;
- de dresser le bilan des relations contractuelles par éditeurs ;
- d'analyser la proposition contractuelle faite par Microsoft au ministère de la défense dans son contexte (Contrat OTAN) ;
- de définir une stratégie d'ensemble ;
- de proposer des actions concrètes.

2 Méthode de travail du groupe

2.1 Articulation générale des travaux

Les travaux ont été articulés en trois étapes. La première étape a concerné les trois principaux éditeurs de logiciels propriétaires présents dans les systèmes d'information du ministère : Business Objects, Microsoft et Oracle. L'analyse a été généralisée dans une seconde étape à tous les éditeurs de logiciels intéressant le ministère de la défense sans souci d'exhaustivité.

Ce document constitue le rapport final.

2.2 Méthode

Le groupe a réalisé un questionnaire (situation globale au niveau de l'Etat, bilan contractuel des huit dernières années, profession de foi et vision stratégique) transmis par courriel à 12 éditeurs pré-identifiés. Le groupe a reçu les sociétés  puis une vingtaine de sociétés éditrices de logiciels sous licence aussi bien propriétaire que libre.

3 Les critères d'évaluation des éditeurs

Les travaux du groupe ont été guidés par trois documents fondateurs :

- la politique des SIC du ministère de la défense : « Renforcer la maîtrise des systèmes d'information et de communication pour les aligner sur les missions du ministère » ;
- le référentiel général d'interopérabilité ;
- la directive sur les logiciels de la DGSIC du 17 octobre 2006.

Les éditeurs ont été évalués sur la base de l'aptitude du ministère à :

- maîtriser son système d'information ;
- mieux acheter ;
- avoir une politique industrielle de souveraineté.

Le groupe n'étant pas mandaté pour analyser l'aptitude générique des éditeurs à répondre à des besoins opérationnels, il renvoie cette analyse aux états-majors responsables de cette expression de besoin.



3.1 Maîtriser le système d'information du ministère

Pour que le système d'information puisse permettre l'exercice des missions du ministère, il doit offrir un service global.

Afin de garantir la maîtrise de son SIC, le ministère doit construire son architecture-cible SIC en privilégiant des composants logiciels indépendants, interchangeableables et interopérables au moyen des standards ouverts.

La maîtrise du SIC passe par la maîtrise du choix des standards et formats d'échange et d'archivage de données qui doivent être ouverts et ne pas être imposés. La stratégie des éditeurs doit s'adapter au besoin des clients et non l'inverse.

La maîtrise du SIC sur le long terme implique que le choix d'un fournisseur ne préempte pas les choix ultérieurs.

Le ministère doit conserver sa liberté d'action vis à vis des changements de version indépendamment de la « politique produit » de l'éditeur.

3.2 Mieux acheter

Le ministère doit mutualiser l'acquisition de composants logiciels pour en réduire le coût d'acquisition.

Le ministère doit rechercher une baisse du coût de gestion des licences en privilégiant une contractualisation sur la base d'une licence libératoire.

3.3 Avoir une politique industrielle de souveraineté

Le ministère doit disposer d'une capacité d'influence et a minima conserver sa liberté d'action à l'égard des éditeurs dont la feuille de route¹ ne doit pas se substituer au schéma directeur des SIC du ministère.

Le ministère doit s'appuyer sur un tissu d'« éditeurs de confiance ». Cette confiance est favorisée par la transparence commerciale, technique et juridique.

¹ La feuille de route ou « roadmap » d'un éditeur est le calendrier de développement et de sortie officielle des produits.

5 Stratégie d'ensemble

Dans le rapport intermédiaire, le groupe a identifié quatre axes pour l'établissement de partenariat entre l'administration et les éditeurs :

- définir et mettre en place une politique contractuelle globale ;
- déterminer les modalités de pilotage de cette politique ;
- être force de proposition dans la relation avec l'OTAN ;
- faire connaître les attentes du ministère aux éditeurs.

5.1 Définir et mettre en place une politique contractuelle globale

La multiplicité des acteurs et des procédures d'achat ne permet pas de bénéficier des meilleurs tarifs. Le groupe recommande de globaliser les acquisitions de produits logiciels.

Les conditions auxquelles doit répondre une politique contractuelle globale sont définies ci-après.

5.1.1 Le contrat de partenariat public-privé n'est pas adapté

La notion de partenariat public-privé est définie de façon très précise par l'ordonnance n° 2004-559 du 17 juin 2004 sur les contrats de partenariat d'Etat : le contrat de partenariat est un contrat administratif par lequel la personne publique confie la mise en œuvre de projets complexes au secteur privé, lui transférant la maîtrise d'ouvrage sur les travaux à réaliser sans pour autant déléguer la gestion du service public, qui continue de lui incomber.

Le contrat de partenariat suppose l'acquisition d'une prestation complexe. Il ne peut se limiter à l'acquisition d'une licence d'utilisation de logiciels.

L'appréciation de la complexité d'un projet au sens de l'ordonnance régissant les contrats de partenariat d'un projet doit être effectuée au cas par cas.

5.1.2 Objectifs de la contractualisation

Avant de procéder à toute acquisition de licence, le groupe recommande que l'acheteur :

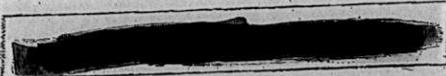
- définisse le périmètre à couvrir (utilisateurs, organismes, fonctions couvertes) ;
- identifie les enjeux de la maîtrise des coûts (baisse des prix ou augmentation de la couverture du produit, objectif de dépenses globales) ;
- évalue les risques attachés à l'acquisition globale : réversibilité, conditions de sortie, dépendance technique, compatibilité avec le référentiel général d'interopérabilité (RGI), etc. ;
- s'interroge sur le support contractuel : question de la multiplicité des actes contractuels et de la rationalisation des achats pour réduire le coût de gestion des contrats avec l'éditeur (accord-cadre ou marché à bon de commande unique).

Une démarche de contractualisation globale ne se justifie que dans les cas de produits à fort enjeu financier ou à fort impact sur les modes de travail ou sur l'organisation du ministère.

5.1.3 Modalités de mise en œuvre

Le groupe constate qu'un grand nombre d'autorités adjudicatrices génère un grand nombre d'actes portant sur les mêmes produits. L'effet constaté est un coût administratif élevé, une grande complexité de la relation avec l'éditeur et un accroissement du risque juridique. Il propose la centralisation des achats de droits d'usage par un pouvoir adjudicateur dans le ministère.

Le contrat global doit autant que possible permettre le ralliement d'autres ministères qui en exprimeraient le besoin.



5.1.4 Mode de contractualisation

Le groupe préconise selon le cas :

- Si le marché ou l'accord-cadre ne peut être confié qu'à un éditeur déterminé pour des raisons techniques, artistiques ou tenant à la protection de droits d'exclusivité : de privilégier la passation au niveau interministériel d'accords-cadres négociés avec les éditeurs. L'accord-cadre est conclu entre un ministère et l'éditeur déterminé pour des logiciels précis sans publicité préalable ni mise en concurrence. Il définit un marché type utilisable par les autres ministères. Cette procédure permet de présenter à l'éditeur un marché plus important (celui de plusieurs ministères) et donc de négocier des conditions financières plus avantageuses pour l'Etat.
- Si le domaine est concurrentiel c'est-à-dire que plusieurs éditeurs peuvent se voir confier le marché ou l'accord-cadre : sauf exception (marché de défense, marchés de faible montant...), les règles de publicité et de mise en concurrence devront être respectées.

5.1.5 Étendue du marché

Le groupe recommande de ne retenir, dans le catalogue produits proposé par l'éditeur, que les produits correspondant au périmètre fonctionnel que l'on souhaite couvrir. L'objectif est de permettre une rationalisation du patrimoine applicatif.

Pour les « logiciels sur étagère » couvrant les besoins pour l'ensemble du ministère, le groupe recommande l'acquisition de licence libératoire plutôt que celle d'un nombre déterminé de licence, aussi important soit-il. Cette recommandation s'inscrit dans le cadre des actions de rationalisation des achats de l'Etat. Elle doit permettre de réduire les prix d'acquisition, d'éviter la gestion des licences et les risques y afférent et de diminuer le nombre de marchés à passer pour acquérir un même type de produit. Le groupe préconise que cette licence libératoire inclue une maintenance corrective et prévoit les montées de version.

Le groupe recommande que les logiciels acquis dans le cadre de ces marchés soient compatibles avec le RGI et la politique des systèmes d'information du ministère. Le cahier des charges pourrait intégrer les exigences en matière d'interopérabilité (directives en relation avec la brique applicative objet du contrat) et de support sur la base d'une obligation de résultat (contrat de type « Copernic » du ministère des finances).

Le groupe déconseille le recours aux clauses d'exclusivité parce qu'elles restreignent le choix des solutions techniques dans le cadre des règles d'interopérabilité. Il recommande, pour un même périmètre fonctionnel, de contractualiser avec au moins deux éditeurs lorsqu'il n'existe pas d'alternative sous licence libre.

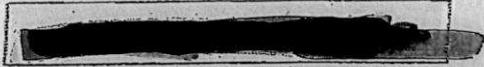
Le groupe préconise de prévoir dans les marchés publics le droit d'installer sur un matériel livré en lieu et place de la version du logiciel fournie en standard, une version antérieure, indépendamment de la politique commerciale de l'éditeur.

Il recommande de déconnecter l'acquisition de matériel de celle de leur système d'exploitation.

5.2 Déterminer les modalités de pilotage de cette politique

Le groupe propose qu'il n'y ait qu'un seul pouvoir adjudicateur par couple « éditeur – fonctionnalité » pour l'achat de licence de logiciels par le ministère de la défense. Quelle que soit l'informatique concernée (SIOC, SIAG, SIST), la Commission des systèmes d'information, d'administration et de gestion (CSIAG) pourrait être l'instance chargée de l'application de cette règle et se faire rendre compte par les pouvoirs adjudicateurs.

La convention de prix GAIA a vocation à entrer dans ce processus.



5.3 Être force de proposition dans la relation avec l'OTAN

L'OTAN conditionne dans une certaine mesure les activités opérationnelles du ministère de la défense.

C'est pourquoi, le groupe considère comme important le fait que le ministère soit force de proposition dans la relation avec l'OTAN. Il propose que le ministère initie une démarche visant à contribuer à l'évolution des standards techniques de l'OTAN.

Notamment le groupe propose que l'action ministérielle en matière de déploiement de l'interopérabilité et de gouvernance technique soit relayée vers l'OTAN. La DGSIC pourrait coordonner cette action de stratégie d'influence.

L'OTAN offre des possibilités d'acquisition de licences de logiciels (hors taxes) dans le cadre de la NC3A⁵. Ces possibilités doivent être employées avec prudence car, s'agissant des SIAG, elles sont susceptibles d'être interprétées d'une part comme un contournement au code des marchés publics et d'autre part comme une fraude à la TVA.

5.4 Faire connaître les attentes du ministère aux éditeurs

Un produit logiciel ne doit pas conduire à remettre en cause l'architecture-cible des SIC du ministère de la défense. Des actions de communication sont à organiser en direction des éditeurs et également des intégrateurs. La DGSIC coordonnera cette action de stratégie d'influence.

Dans le cadre des contrats globaux, le groupe préconise également d'organiser une journée annuelle de rencontre avec les experts et utilisateurs du ministère de la défense de type « Club utilisateurs du ministère de la défense » (à l'image de la réunion organisée par la DIRISI avec la société Business Objects).

Le groupe conseille également d'identifier les pôles de compétence métier dans le ministère sur chaque produit et de spécialiser les organismes pour la participation aux clubs des utilisateurs.

⁵ Agence de consultation, de commandement et de conduite des opérations de l'OTAN.

6 Synthèse des recommandations du groupe

En fonction des critères évoqués au paragraphe 5.1.2 ci-dessus, le groupe a identifié les sociétés Microsoft [redacted] comme présentant un fort enjeu financier. Au sein de ce groupe, la société Microsoft tient une place particulière.

Par ailleurs, les produits de [redacted] sont apparus comme susceptibles de produire un fort impact sur les modes de travail du ministère.

Enfin, les sociétés éditrices de solutions de sécurité lui ont paru justifier un traitement approprié.

Le détail des travaux est disponible en annexe.

6.1 La société Microsoft

La société Microsoft propose un partenariat global sur la base d'un contrat d'entreprise couvrant le maintien en conditions opérationnelles de la partie du système d'information du ministère intégrant déjà des produits Microsoft : ensemble du catalogue commercial, support des produits du catalogue, support au déploiement de solutions via un centre de compétence permanent et le recours à des prestations types par le biais d'unités d'oeuvre.

Le même contrat couvrirait l'ensemble des entités du ministère de la défense et pourrait s'étendre aux programmes d'armement.

La proposition de l'éditeur conduit à maintenir le volume actuel de dépense du ministère de la défense [redacted]. Le contenu de la proposition favorise la généralisation des produits et services de Microsoft.

Le groupe souligne l'extrême difficulté et le profond état de dépendance dans lesquels se trouvera le ministère au terme du contrat. L'expérience montre en effet que la substitution de produits équivalents, au plan fonctionnel, à ceux du catalogue de Microsoft se heurte à de graves difficultés techniques⁶ et d'appropriation par les utilisateurs.

Le groupe recommande de conduire une analyse de risque en fonction des scénarios envisageables : identification et quantification des risques, actions en réduction de risque, dispositions à prendre pour permettre la sortie du contrat, évaluation des coûts additionnels.

Les bénéficiaires d'un contrat global (refour sur investissement) devront intégrer le coût de la maîtrise des risques et le coût de sortie. Il est donc essentiel de bien déterminer le périmètre sur lequel portera ce contrat.

Par ailleurs, le groupe recommande de veiller avec attention sur les conditions de la transition : valorisation du patrimoine actuel, conditions d'extinction des contrats en cours.

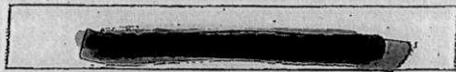
Les prix pratiqués dans le cadre de la convention de prix GAIA / Contrat Select D sont inadaptés à la taille du ministère compte tenu du volume acheté. Dans tous les cas, une nouvelle négociation apparaît donc opportune.

6.2 Les autres sociétés représentant un gros volume d'achat [redacted]

Ces sociétés éditent et commercialisent des logiciels significativement déployés dans le ministère, dans un périmètre fonctionnel bien cerné.

Le volume annuel des achats, et la situation d'oligopoles dans laquelle se trouvent ces éditeurs incitent à rechercher la mise en place de contrats globaux.

⁶ Le cœur de l'architecture proposée par Microsoft est un tout cohérent et global auquel il est compliqué de substituer ou d'adosser des fonctions transversales externes (annuaire, gestion des droits).



Ces contrats globaux devraient pouvoir s'étendre à l'interministériel, sous le leadership soit du ministère de la défense, soit d'un autre ministère⁷.

6.3 Les éditeurs structurants pour l'organisation du ministère

Les outils de la [redacted] préconisés pour la modélisation des processus et des architectures au sein du ministère de la défense. Même si le volume d'affaires annuel généré par la ministère reste faible, l'impact de l'utilisation des produits de cet éditeur justifierait de mettre en place une relation privilégiée, qui doit pouvoir s'étendre à l'interministériel.

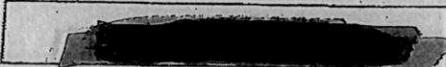
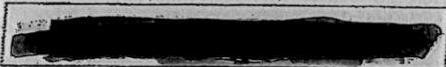
6.4 Les sociétés éditrices de solution de sécurité [redacted]

Le groupe a pointé l'absence de vision globale sur les besoins en produits antivirus. Les solutions de sécurité étant peu adhérentes au système d'information, le groupe préconise de conduire une mise en concurrence pour une solution de sécurité globale sur le périmètre d'attaques logicielles (virus, malwares, spywares, chevaux de Troie, vers, adwares, etc.) pour les serveurs et les postes de travail. Dans un deuxième temps, les produits antivirus pourraient ainsi être sortis de la convention de prix GAIA.

6.5 Les autres sociétés

Il convient tout d'abord de chercher à s'associer aux démarches interministérielles qui peuvent associer certaines de ces sociétés.

Pour les autres sociétés susceptibles d'intéresser le ministère de la défense, le groupe recommande de recourir à une contractualisation globale, si possible après mise en concurrence, dès lors qu'un projet structurant ferait appel à l'une de leurs solutions.



Annexe

1 Les trois principaux éditeurs du ministère

Les trois principaux éditeurs en terme de dépenses directes du ministère de la défense sont les sociétés Microsoft, Oracle et Business Objects. Elles ont fait l'objet de la première phase de l'étude dont les conclusions préliminaires ont été rendue fin 2006⁸.

1.1 La société Microsoft

La société Microsoft est un éditeur de logiciels important au niveau international. Elle propose des produits couvrant presque tous les domaines de l'informatique.

1.1.1 Les travaux conduits

Une réunion avec cette société s'est tenue le jeudi 7 décembre 2006.

1.1.2 Contrats et relations avec le ministère de la défense

La société Microsoft ne dispose pas d'une visibilité contractuelle précise au niveau du ministère de la défense. Les marchés publics dans le cadre desquels des produits ou services de cet éditeur ont été achetés ont été conclus avec des intermédiaires, des revendeurs.

Le ministère de la défense bénéficie du contrat Select plancher niveau D⁹ : le prix plancher standard accessible à partir de 75.000 points, ce qui correspond dans la grille fixée par l'éditeur à 15.000 postes. En séance, la société Microsoft explique que le ministère de la défense ne bénéficie pas des tarifs les plus bas.

Le discours et les documentations remises au groupe de travail sont insuffisants pour construire un partenariat. Le groupe considère que les ouvertures de Microsoft en matière de partenariat nécessiteront une analyse de conformité vis-à-vis du code des marchés publics.

1.1.3 « Accord de partenariat » et contrat commerciaux Microsoft - OTAN

La société Microsoft a conclu un contrat de fourniture « classique » au printemps 2006. Ce contrat ne doit pas être confondu avec le projet d'accord de partenariat de type non commercial.

Le contrat commercial de fourniture des logiciels a été signé le 21 février 2006¹⁰. Il est classifié. Le groupe a pris connaissance d'un extrait du contrat dans lequel ne figuraient pas les éléments financiers.

L'accord de partenariat proposé par la société Microsoft à l'OTAN est un « strategic partnership agreement » non commercial portant sur des questions de coopération, échange d'informations et bons procédés. L'Espagne et la France ont émis des réserves sur ce projet : les représentants français ont jugé inconcevable que cet accord puisse être signé par une autorité de l'Alliance sans l'accord formel des nations. Il n'est donc pas signé à ce jour.

⁸ Rapport intermédiaire envoyé par note N° 3/DEF/DGSIC/SD A/DR-SF du 8 janvier 2007.

⁹ Notamment via la convention de prix GAIA 3.

¹⁰ Un exemplaire démarqué (sans les tarifs) a été communiqué par l'EMA. Les représentants de la société Microsoft n'ont pas fourni d'information plus précise sur ce contrat.



1.1.4 Interopérabilité et stratégie

Dans sa vision à 10 ans, la société Microsoft n'a aucune stratégie multi-plateforme (Office 2007 sur une distribution Linux par exemple). Elle aborde la question de l'interopérabilité sous l'angle de la compatibilité avec ses propres produits. De par son poids sur le marché, la société considère qu'elle représente un standard de fait. Alors que les pouvoirs publics se sont dotés de moyens pour traiter de la question de l'interopérabilité au sein de l'administration française¹¹, Microsoft s'est créé son propre conseil national pour sonder les besoins de ses clients en matière d'interopérabilité.

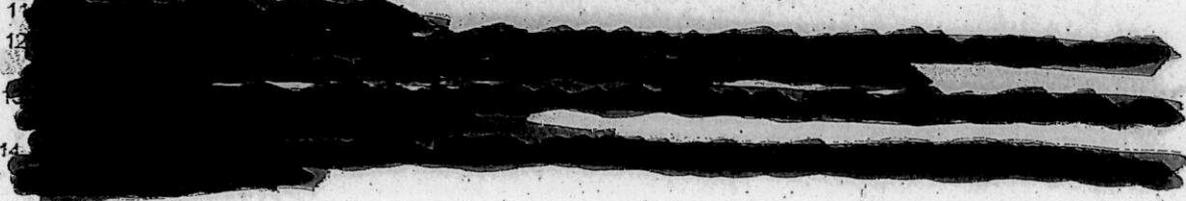
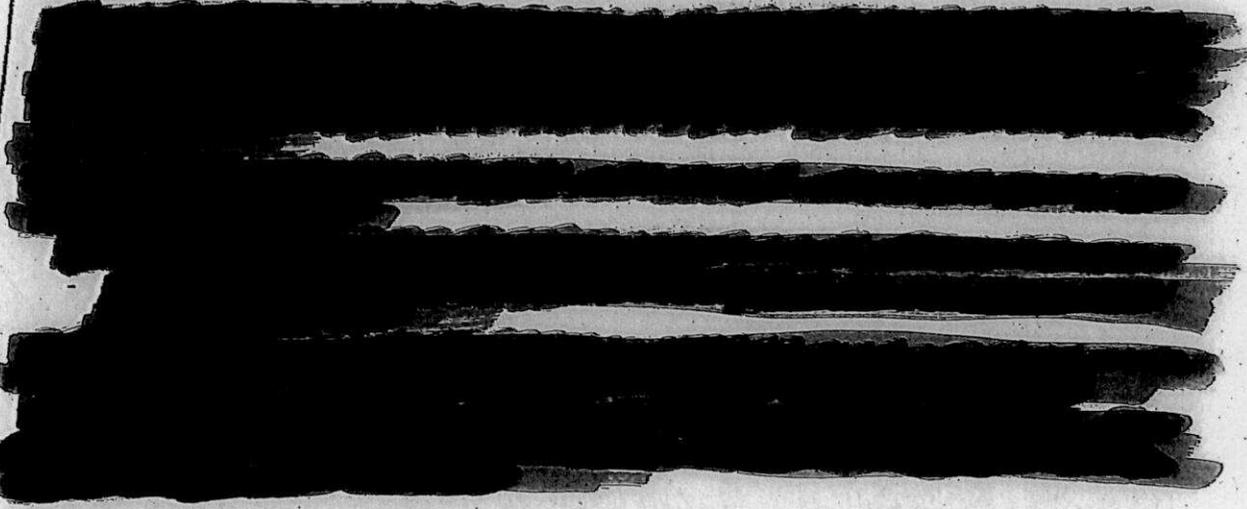
Les représentants de la société Microsoft précisent que l'accord conclut avec la société Novell ne porte pas sur des questions d'interopérabilité mais uniquement sur la participation à des communautés.

Pour progresser en matière de maturité du système d'information, Microsoft propose une approche méthodologique issue du MIT fondée sur le déploiement d'une solution intégrée de ses propres produits¹².

1.2 La société Oracle



1.2.1 Les travaux conduits



11
12
14

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

1.2.2 Contrats et relations avec le ministère de la défense

[REDACTED]

[REDACTED]

1.2.3 Interopérabilité et stratégie

[REDACTED]

15 Unité de mesure contractuelle : NUMS utilisateurs nommés (DGN), EBL nombre total de personnes (EADS), METRICS métiers (Essilor), ULA: licence illimitée 3 ans ou 4 ans (proposé à Areva : ce type de licence passe par des lettres d'exclusivité fournies par Oracle avec une tarification au nombre de PC)

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

1.3 La société Business Objects

1.3.1 Les travaux conduits

1.3.2 Contrats et relations avec le ministère de la défense

1.3.3 Interopérabilité et stratégie

1.3.4 Préconisations pour la relation avec la société

[REDACTED]

[REDACTED]

2 Autres éditeurs

[REDACTED]

2.1 La société Adobe

2.1.1 Les travaux conduits

[REDACTED]

2.1.2 Contrats et relations avec le ministère de la défense

[REDACTED]

2.1.3 Interopérabilité et stratégie

[REDACTED]

2.1.4 Préconisations pour la relation avec la société

[REDACTED]

2.2 La société BEA

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

2.2.1 *Les travaux conduits*

[REDACTED]

2.2.2 *Contrats et relations avec le ministère de la défense*

[REDACTED]

2.2.3 *Interopérabilité et stratégie*

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

2.2.4 *Préconisations pour la relation avec la société*

[REDACTED]

2.3 *La société BMC Software*

[REDACTED]

2.3.1 *Les travaux conduits*

[REDACTED]

2.3.2 *Contrats et relations avec le ministère de la défense*

[REDACTED]

2.3.3 *Interopérabilité et stratégie*

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

2.3.4 Préconisations pour la relation avec la société

2.4 La société Bull

2.4.1 Les travaux conduits

2.4.2 Contrats et relations avec le ministère de la défense

2.4.3 Interopérabilité et stratégie

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

2.4.4 Préconisations pour la relation avec la société Bull

[Redacted]

2.5 La société Citrix

[Redacted]

2.5.1 Les travaux conduits

[Redacted]

2.5.2 Contrats et relations avec le ministère de la défense

[Redacted]

2.5.3 Interopérabilité et stratégie

[Redacted]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

2.5.4 *Préconisations pour la relation avec Citrix*

[REDACTED]

[REDACTED]

2.6 *La société Computer Associates*

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

2.7 *La société Compuware*

[REDACTED]

2.7.1 *Les travaux conduits*

[REDACTED]

2.7.2 *Contrats et relations avec le ministère de la défense*

[REDACTED]

[REDACTED]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

2.7.3 Interopérabilité et stratégie

[Redacted]

2.7.4 Préconisations pour la relation avec la société

[Redacted]

2.8 La société HR Access

[Redacted]

2.9 La société IBM Software

[Redacted]

2.9.1 Les travaux conduits

[Redacted]

2.9.2 Contrats et relations avec le ministère de la défense

[Redacted]

[REDACTED]

[REDACTED]

2.9.3 Interopérabilité et stratégie

[REDACTED]

2.9.4 Préconisations pour la relation avec la société

[REDACTED]

2.10 La société Mandriva

[REDACTED]

2.10.1 Les travaux conduits

[REDACTED]

2.10.2 Vision stratégique et interopérabilité

[REDACTED]