

Un siècle d'IBM

Un siècle... ! Mais qu'est ce qu'un siècle ? Cent ans bien sûr, me répondront les esprits forts. Mais qu'est ce que cent années ? Au niveau de notre univers : rien ! une poussière ! une insignifiance... puisqu'en gros 150 millions de siècles se sont déroulés depuis le big-bang. A notre niveau d'humain, c'est une autre histoire puisque, très longtemps, forts rares ont été ceux d'entre nous qui atteignaient cet âge quasi-canonique et bien trop souvent dans un état 'peu brillant'.

Alors quand on pense qu'une entreprise connue et reconnue mondialement dans le domaine des très hautes technologies, vient d'atteindre cet âge plus que respectable et se trouve toujours dans une forme éblouissante, on ne peut que saluer cet exploit. N'oublions surtout pas le travail, la foi et l'abnégation des femmes et des hommes qui ont permis à cette société hors du commun, de créer ou précéder des technologies tellement novatrices qu'on ne pouvait même pas les imaginer au début de cette histoire.

Pour mieux comprendre ce phénomène, remontons quelque peu dans le temps, à la fin du XIXe siècle plus précisément, et zoomons sur ce jeune homme habillé plutôt élégamment (bien mis, dirions-nous) qui ce jour de printemps 1894, du haut de ses 20 ans, menait d'une main légère les quatre chevaux d'un attelage.

Celui-ci tirait une carriole jaune à quatre roues, chargée d'un ou deux pianos et de plusieurs harmoniums, sur les chemins poussiéreux du comté de Painted Post aux environs de New-York. Tout en préparant son entretien avec le prochain fermier qu'il allait démarcher, Tommy (c'était son petit nom) souriait à l'idée qu'il allait bientôt se rendre à Buffalo, une ville dans laquelle il espérait bien trouver un travail en tant que représentant commercial. Ce rôle lui permettrait, sans nul doute, d'être mieux rémunéré que les 10 dollars hebdomadaires que lui versait actuellement le quincaillier local, propriétaire du "democrat wagon" et des harmoniums à vendre.

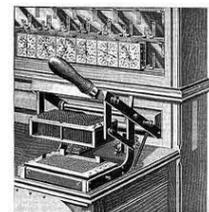


Faisons maintenant un saut de 10 ans dans le futur. Nous allons retrouver un Tom mûri qui, dans une société de vente de caisses enregistreuses cliquetantes et nickelées, la National Cash Register (N.C.R.), avait appris à maîtriser et à utiliser tous les contours et détours des métiers de vendeur, de responsable des ventes, de directeur d'agence commerciale et même de Directeur Commercial de la NCR. Toutes ces années s'étaient déroulées sous la férule d'un patron aussi exigeant qu'autocrate, nommé John Patterson, dont les techniques et les méthodes marquèrent à jamais Thomas. Hélas, ces méthodes ne se situaient pas toujours dans les limites des lois anti-monopole de l'époque, ni dans celles concernant la défense de la liberté du commerce. L'aventure se termina par un procès retentissant et par la séparation de la N.C.R. et de notre ami Thomas.

Parallèlement à cette première histoire, un ingénieur américain de génie, nommé Herman Hollerith, avait conçu en 1887 une machine permettant de lire des cartes perforées en carton, permettant ainsi de traiter à grande vitesse (pour l'époque) une masse d'informations qui aurait découragé toute une armée de bureaucrates.



Ce fut le cas pour le dépouillement du grand recensement des Etats-Unis de 1890 qui ne prit que 3 ans alors que celui de 1880 avait duré 9 ans. Fort de ce succès, Hollerith fonda en 1896 la Tabulating Machine Corporation, entreprise destinée aux grandes (mais rares) études statistiques nationales.



Les principaux actionnaires de la Tabulating Machine Co.

l'agglomérèrent, le 15 Juin 1911, à une dizaine d'autres petites sociétés à orientation technique (machines de pesage et de tranchage de viande, enregistreurs de temps, balances...). Ils constituèrent une holding dénommée Computer Tabulating Recording Corporation (C.T.R. Co) afin de mieux rentabiliser l'ensemble.

Son PDG de l'époque, Charles Flint, submergé par ses autres affaires se mis à chercher en 1914, un Directeur de confiance qui pourrait le soulager de la gestion de la C.T.R.

Après avoir rencontré Thomas, il décida de le placer à la tête de ce petit trust.

THOMAS J. WATSON et son DESTIN s'étaient RENCONTRES, la SAGA POUVAIT COMMENCER !

Mon propos n'est pas ici de développer une biographie exhaustive de Thomas Watson. D'autres l'ont écrite avant moi et sans doute mieux que moi. Ma seule ambition est de considérer avec vous comment a pu évoluer cette curieuse petite société, bâtie de bric et de broc à sa naissance, sous l'impact inspiré d'un directeur de génie. Pour ce faire, il m'est cependant indispensable de vous rappeler les dates des phases essentielles qui ont jalonnées sa croissance et marquées si profondément les femmes et les hommes qui les ont vécues, parfois même pendant plusieurs dizaines d'années.

- 15 Juillet 1923 : création de la filiale française sous le nom de Société Internationale de Machines Comptables (S.I.M.C.) dont les premiers clients seront SKF, Renault et la Compagnie des Chemins de Fer du Nord...
- 14 Février 1924 : Watson rebaptise la société et ses filiales d'un nom dont les initiales seront bientôt connues du monde entier : **I**nternational **B**usiness **M**achines Corporation
- En s'appuyant sur des équipes de développement de plus en plus nombreuses et compétentes, Watson eut bientôt l'intuition que des machines à "gérer des statistiques" ou à "couper le jambon", c'était bien ! Mais qu'en leur greffant quelques fonctions de calcul et d'impression, elles offriraient des possibilités de productivité totalement novatrices aux administrations gouvernementales et aux grandes entreprises. L'ère des tabulatrices électromécaniques était lancée.

Encore plus marquant, durant toute la troisième décennie du XXe siècle Thomas Watson mit en place et développa une extraordinaire philosophie d'entreprise, basée sur quelques principes simples mais novateurs :

- un personnel extrêmement motivé, dont chacun devait se sentir comme un rouage essentiel de l'entreprise en échange d'une excellente rémunération et d'une participation aux bénéfices, des plus novatrices pour l'époque.
- un corps de vendeurs d'élite «super performants» dont l'échec était tout simplement inenvisageable et dont l'uniforme (costume bleu foncé, chemise blanche, col dur blanc et cravate sombre) ne fut pas pour rien dans le surnom de « Big Blue » dont fut rapidement affublée la Compagnie
- la mise en avant d'une morale commerciale et d'un esprit de corps absolument uniques et ce pour toutes les catégories de salariés de la Compagnie
- un respect et d'une attention aux besoins de chaque client encore inconnus à cette époque

Si IBM n'appartint jamais à Thomas Watson (il n'en fut jamais qu'un « petit » actionnaire), toute son autorité, son aura et sa vision de l'avenir ne reposèrent que sur une simple et parfaite constatation : **Watson était IBM !**

Jusqu'à la passation du pouvoir à son fils aîné Tom Watson Junior en 1956, durant plus de quarante ans, la Compagnie crût et embellit sous l'égide d'un Thomas Watson intimement persuadé d'apporter progrès et bien-être à l'ensemble de l'humanité mais... sans négliger toutefois les revenus et dividendes générés par la compagnie IBM, et reversés à ses employés et à ses actionnaires.

« Le soleil ne se couche jamais sur les produits IBM. Nous desservons le monde entier... (T.J. Watson) »

- jusqu'en 1940 : grâce aux perforateurs de cartes, trieuses, interclasseuses, machines comptables, tableaux de connexions, tabulatrices... le règne de l'électromécanique se répandit comme une trainée de poudre dans toutes les administrations et grandes entreprises des Etats Unis, de l'Europe puis progressivement du reste du monde.

- 1940-1944 : ces années virent passer le chiffre d'affaires annuel de la Compagnie de 63 millions de dollars à 143 millions. IBM était devenu un véritable géant mondial de l'industrie
- 1943 : boostée par la seconde guerre mondiale et la conception de la première bombe atomique, l'électronique pointe le bout de son nez pour assister les efforts de guerre et (peu) les calculs d'Oppenheimer et d'Einstein.

Disons le franchement, Watson Sr. n'était pas un grand fanatique de tous ces tubes électriques à vide qui coûtaient une fortune et cassaient souvent sans raison. Il déclara même un jour « qu'il préférerait les vieilles machines, les tabulatrices, trieuses et perforatrices de cartes, toutes choses qui avaient permis à IBM de se construire par une "production familiale" ».

Son attention restait cependant toujours focalisée sur les améliorations potentielles de SES machines. Un jour, le responsable des laboratoires de recherche de la Columbia University (qui effectuaient des recherches pour IBM) lui demanda tout de go un million de dollars pour améliorer, grâce à l'électricité, la lenteur des tabulatrices IBM.

Thomas Watson avait des emportements terribles ; l'héritage de John Patterson, sans doute ! Il fut extrêmement courroucé, non par les dollars demandés mais par la critique concernant SES matériels. Il demanda très abruptement à son interlocuteur :

«Et de combien, cette amélioration ? »

Benjamin D. Wood lui répondit du tac au tac : *« A la vitesse de la lumière ! Je ne sais pas si ce sera demain ou dans dix ans, mais elles iront dix mille fois plus vite que maintenant. »*

Une lueur passa dans les yeux de Watson et les crédits furent débloqués.

Le résultat des recherches conjuguées des laboratoires d'IBM et de la Columbia, initialisées déjà en 1937, fut nommé MARK I et ses premiers essais se déroulèrent à Endicott en Janvier 1943. C'était un monument, un monstre par rapport à ses futurs descendants. Il mesurait 15,50 mètres de long, 2,43 mètres de hauteur et pesait près de trois tonnes.



Ce brontosauve cachait dans ses entrailles 853 kilomètres de câbles électriques, plus de 775.000 pièces. Sous son habillage de glaces et d'acier inoxydable, cliquetaient plus de 1.000 roulements à billes, 175.000 connexions à cône et plus de 3.000 relais, ce qui,

d'après les témoins de l'époque, faisait ressembler le fonctionnement de MARK I à « une assemblée de dames tricoteuses ».

Ce fut le chef d'œuvre et le chant du cygne des machines électromécaniques. Pour la première fois une machine se rapprochait (un tout petit peu) du cerveau humain et ouvrait la voie à l'ère toute proche des ordinateurs. L'exploit technique fut salué comme il se doit par l'industrie et la communauté scientifique. Mark I, sans quitter la Columbia University, fut loué pour de nombreux mois à la Navy qui s'en servit essentiellement pour la refonte et la mise à jour de l'ensemble des tables mathématiques de Bessel (équations différentielles linéaires du second ordre) et pour des calculs ultra complexes de balistique maritimes.

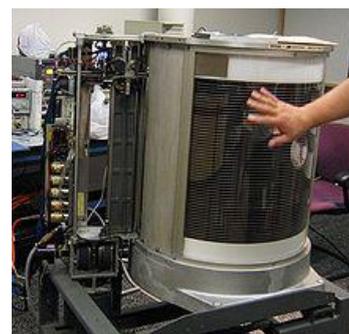
Durent ce temps là, deux chercheurs du M.I.T. (Eckert et Mauchly) avait construit L'ENIAC, le premier ordinateur réellement électronique, fonctionnant avec un programme créé et modifiable de « l'extérieur de la quincaillerie ». Leurs principaux sponsors furent le gouvernement fédéral (par le biais de l'US ARMY), Radio Corporation of America (R.C.A.) puis Remington Rand et enfin General Electric.

Une de ses déclinaisons fut baptisée UNIVAC et ce nom fut à l'origine de quelques uns des cheveux blancs de plusieurs ingénieurs commerciaux IBM des années 50 et 60.

Thomas J. Watson puis ses deux fils, Thomas Jr. et Arthur, relevèrent rapidement le défi de ces matériels "tout électronique" mais... comme je ne voudrais pas vous lasser et que je suis en train de dépasser le nombre de lignes qui m'a été aimablement alloué, je vais me contenter de vous citer brièvement les grands moments de ces 50 dernières années, sans plus citer de noms de personnages. J'espère simplement que ces quelques faits raviveront de nombreux souvenirs chez la majorité d'entre vous.

1944 : le système SSEC, le premier système électronique IBM de première génération (lampes et tubes à vide) en réponse à l'Univac de General Electric

1956 : le système 305, qui présentait pour la première fois des unités de mémorisation à accès direct, les disques RAMAC 350. Ils n'eurent aucune peine à remplacer les 200.000 chiffres des lourds et couteux « tambours magnétiques » de l'époque. Le RAMAC comprenait une pile de 50 plateaux en métal de 60 centimètres de diamètre, qui pesait plus d'une tonne, aussi grande que deux réfrigérateurs et qui stockait CINQ millions d'octets accessibles avec un temps moyen d'accès de une à deux secondes.



1958 : lancement du projet STRETCH (nouvel ordinateur scientifique comportant une mémoire de 96 K-mots de 64 bits) dont les problèmes de démarrage coûtèrent plus de 20 millions de dollars à la Compagnie et une certaine perte de notoriété dans ce domaine, contrôlé alors par Control Data.

1959 : le Système IBM 1401, imaginé cette fois par les laboratoires parisiens d'IBM France avant leur déménagement pour La Gaude. Il connut un beau succès et fut le plus vendu des systèmes transistorisés de deuxième génération. Son montant locatif mensuel était d'environ huit mille dollars.

1960 : le système IBM Series 3000, conçu dans les laboratoires d'IBM Deutschland. Ce beau produit compact, avec de curieuses petites cartes perforées à 80 colonnes, fut conçu pour satisfaire un besoin spécifiquement européen (comptabilité essentiellement). Ce fut le premier produit non conçu aux Etats Unis qui, par ailleurs, ne le connurent jamais.

1963 : le système 7000, transistorisé lui aussi, dont le premier client européen fut l'allemand Neckerman

1964 : annonce majeure du système IBM 360, ordinateur de 3^e génération, à circuits intégrés. Par ses performances, sa souplesse et son universalité, cette série va se répandre avec ses descendants (IBM 370, 390, zSeries, etc.) sur l'ensemble du marché mondial et ce, jusqu'à ce jour.

1970 : apparition des minis ordinateurs destinés en priorité aux PME/PMI, avec la Série IBM 3 (3/6, 8, 10, 12 et 15), petits ordinateurs eux aussi de 3^e génération, avec de drôles de petites cartes perforées à 96 colonnes

1980 : Série IBM 30 (32, 34, 36 et 38), prolongement de la série IBM 3, mais permettant une généralisation et une utilisation aisée des écrans interactifs.

1981 : Annonce du premier ordinateur individuel ou « Personnel », l'IBM 5150. Je ne reviendrai pas sur une histoire que chacun d'entre vous a découverte, connue et vécue ! Je me permettrai juste, à ce propos, de rappeler que le 'Board' de la compagnie a singulièrement manqué le coche à trois reprises :

- En 1981, lorsque les négociations de mariage avec la société qui fournissait le logiciel QDOS du PC (Microsoft des 2 copains : Paul Allen et Bill Gates) ont échoué pour une poignée de millions de dollars.
- En 1984, lorsque envieux du succès des ordinateurs personnels Mac Intosh de son grand rival Apple, la Compagnie décida, elle aussi, de tenter l'aventure d'un système propriétaire en annonçant le PC/AT, avec un bus propriétaire de 16 bits non compatible
- En 1987, lorsque IBM proposa un nouveau système d'exploitation propriétaire (l'OS/2) peu convivial et trop complexe pour des utilisateurs individuels.



1982 : Série AS/400, prolongement de l'IBM/38 avec un système intégré de gestion de base de données qui va permettre un exceptionnel portage des logiciels applicatifs.

Cet "Application Server" va connaître une destinée mondiale hors du commun avec des évolutions permanentes et continues. Celles-ci lui permettent d'exister depuis presque 40 ans : eServers, iSeries, processeurs RISC, support de multi machines virtuelles logiques, de multi systèmes d'exploitation (OS, LINUX, AIX, Windows).

Ce fut et c'est encore un énorme succès pour IBM avec plus de 600.000 AS/400 vendus à ce jour, plus de 100.000 logiciels applicatifs sur le marché et une compatibilité étonnante !

Malgré ses nouveaux noms (iSeries, System i5, etc.) la plupart des informaticiens, des utilisateurs et des Société de Services continuent à parler d'AS/400.

1984 : Série RS/6000, basée sur une architecture RISC rapide et performante, fonctionnant sous UNIX et utilisant des processeurs Power et PowerPC.

Puissante, simple et robuste, cette série, également produite sous licence et commercialisée par Bull sous le nom de DPX/20, continue gaillardement son existence sous le nom générique de pSeries.

1991 : la grande peur d'IBM ! D'après les spécialistes qui savent toujours tout *a posteriori*, la crise était prévisible depuis 10 à 15 ans. Une intégration excessive des ventes et de la fabrication, une inertie comparable à celle d'un supertanker de 300.000 tonnes, une curieuse technique de management par conflits, un certain nombrilisme éradiquant les ouvertures vers l'extérieur... les hypothèses sont multiples.

Mon propos n'est pas de me focaliser sur celles-ci (ce qui serait passionnant mais nécessiterait un article aussi long que celui que vous êtes en train de lire) mais de constater que tout éclata en 1991. Après plus de 40 années au cours desquelles le bénéfice net annuel se situait entre 10 et 15% et le taux de croissance entre 10 et 20%, les chiffres commencèrent à se dégrader dans les années 80 puis s'effondrèrent en 1991 (pertes annuelles de 6% et chute de 15% du taux de croissance). La chute fut si brutale et si terrible (au moment le plus dramatique, les spécialistes estimèrent que la Compagnie n'avait plus que 2 mois de trésorerie devant elle) que le Board envisagea d'éclater la Compagnie en plusieurs filiales spécialisées.

Seule l'arrivée d'un nouveau « Chairman of the Board » d'un avis contraire, maintint l'intégrité de l'entité IBM. Etait-ce LA solution ? Je ne suis pas qualifié pour en juger, mais cela transforma profondément la Compagnie et sa façon d'appréhender le marché au cours de ces 20 dernières années :



- orientation prioritaire vers les logiciels et les services
- ouverture des matériels aux prix et standards du marché et utilisation des canaux "partenaires" pour les commercialiser quand cela s'avéra nécessaire
- écoute encore plus approfondie des besoins réels des clients et participation toujours plus étroite à la résolution des problèmes afférents...

Je n'apprendrai rien de nouveau à ceux qui ont quitté l'entreprise il y a moins de dix ans, mais ces nouveaux objectifs ont modifié en profondeur les méthodes de travail de ses employés, tout en permettant d'obtenir des résultats remarquables : 104 milliards de dollars de CA en 2008 (+5%) et 12 milliards de bénéfices (+12%).

Nous voici quasiment arrivés au terme de notre saga ! Amis lecteurs, vous qui m'avez accompagné tout au long de ce bref survol d'un siècle incroyable, je ne sais pas ce que vous pouvez éprouver ? En ce qui me concerne, j'ai l'impression d'avoir tout d'abord descendu un torrent fougueux, puis une rivière qui s'élargissait et prenait force et assurance, avant de terminer par un fleuve imposant, parfois sinueux et ralenti par les bancs de sable du delta mais toujours puissant et majestueux dans sa descente vers la mer.

Il est clair que la première partie a été dirigée par un pilote exceptionnel et volontaire qui en a su maîtriser et façonner le cours, alors que la seconde moitié du parcours a été guidée par des pilotes pluriels mais qui ont tous su garder le cap initial en maintenant la barre vers des flots plus assurés.

Lorsque vous et moi nous retournons, nous qui avons passé tant d'années sur ce grand bateau (la quasi-totalité de notre vie professionnelle pour la plupart et presque la moitié de notre vie d'homme) que voyons-nous du haut de notre expérience de la vie ?

- Quels souvenirs marquants nous restent-ils (les bons et les moins bons, quelles que soient les différentes fonctions que nous ayons assurées) ?
- Quelles expériences ont plus ou moins façonné notre vie professionnelle et, pour tout dire, influencé notre vie personnelle ?
- Recommencerions-nous cette grande expérience si nous en avions l'occasion ? (ah, le bien connu et éternel refrain : « Si vieillesse pouvait, si jeunesse savait ! »)
- En deux mots : « Y avons-nous été heureux ? »...

Il ne m'est bien sûr pas possible de répondre à votre place. Je peux juste donner un avis personnel, un avis de vieux (pas trop) sage, encore doté de l'ensemble de ses facultés mentales et dont l'esprit toujours indépendant demeure encore quelque peu libertaire.

✚ Le premier mot qui me vient à l'esprit est la **fierté** ! Fierté, tout d'abord, d'avoir été choisi par une Entreprise leader dans les technologies de pointe. Fierté de travailler sur des matériels et logiciels de haut niveau. Fierté de voir immédiatement s'allumer l'œil de mes interlocuteurs quand je citais le nom de mon employeur. Fierté d'éprouver le sentiment d'avoir pu et su accompagner mes clients sur le chemin du progrès et de la modernité... Un réel satisfecit pour mon égo !

✚ La seconde sensation éprouvée en regardant cette époque pas encore très lointaine est : l'**adaptabilité** ! La vitesse de transformation et la rapidité de l'évolution des métiers, des fonctions, des techniques et des demandes des clients ont exigé de nous, une adaptabilité permanente à un marché, à des outils, à des solutions et à des exigences, aussi bien extérieures qu'internes, toujours présentes.

Souvenez-vous, entre autres, de ces réorganisations de chaque début d'année, des modifications des objectifs et des quotas, des nouveautés techniques ininterrompues, de la valse des territoires comme celle des managers, ainsi que les mutations quasi-impromptues (annoncées quelques petits mois avant, si on avait de la chance !).

Il fallait avoir les reins solides et le dos assez souple pour attendre les dernières mises au point de fin janvier et enfin pouvoir se mettre sérieusement au travail.

✚ Je parlerai ensuite de **dynamisme** et d'une vie professionnelle au cours de laquelle je n'ai jamais connu l'ennui ! Reconnaissons que la Compagnie savait y faire pour mettre ses professionnels sur des charbons ardents via les multiples évolutions évoquées un peu plus haut. La mise à jour perpétuelle des connaissances et des techniques qui évoluaient si vite, qu'on avait parfois à peine un cours ou une présentation d'avance sur le client. N'oublions pas ces objectifs multiples, distillés à toutes sortes d'échéance, telles que :

court terme : Personne ne t'avait dit que c'était pour ce matin ?

moyen terme : Tu peux me boucler ce dossier pour demain ?

long terme : Il faut le faire signer avant l'échéance de fin de mois. Tu as encore une semaine !

Ah non, on ne s'ennuyait guère à la Compagnie !

✚ Chose assez rare dans une entreprise qui embauchait surtout des individualités et des individualistes il y a quarante ans et plus (on n'en était pas encore à la politique du 'teamworking' en ces temps reculés), ces personnalités fortes et diverses étaient persuadées de marcher d'un même pas **vers un objectif commun**.

Ce sentiment de **solidarité** était très fort ! Il était particulièrement mis en exergue à chaque fois que se présentait à nous un vrai problème. Dans cette hypothèse, nous avions la certitude que nous pourrions toujours trouver une aide efficace et rapide à l'intérieur de la grande entité, que ce soit au niveau du Département, de l'Agence, des Spécialistes nationaux ou de ceux des Laboratoires !

J'ai parfois pensé avec une pointe de commisération à ces collègues des constructeurs X ou Y (non, non, je ne vous donnerai pas plus de précision !) qui devaient parfois trouver des réponses à des problèmes épineux ou improviser des solutions en ne comptant que sur eux-mêmes !

✚ Je parlerai ensuite de la **grande exigence** de notre société au sujet de la qualité du travail de son personnel, jointe aussi à une **grande générosité** lorsque les résultats étaient bons. De plus, la variété des services et fonctions dans la Compagnie offrait une **multiplicité de carrières** qui permettait aussi bien d'acquérir des

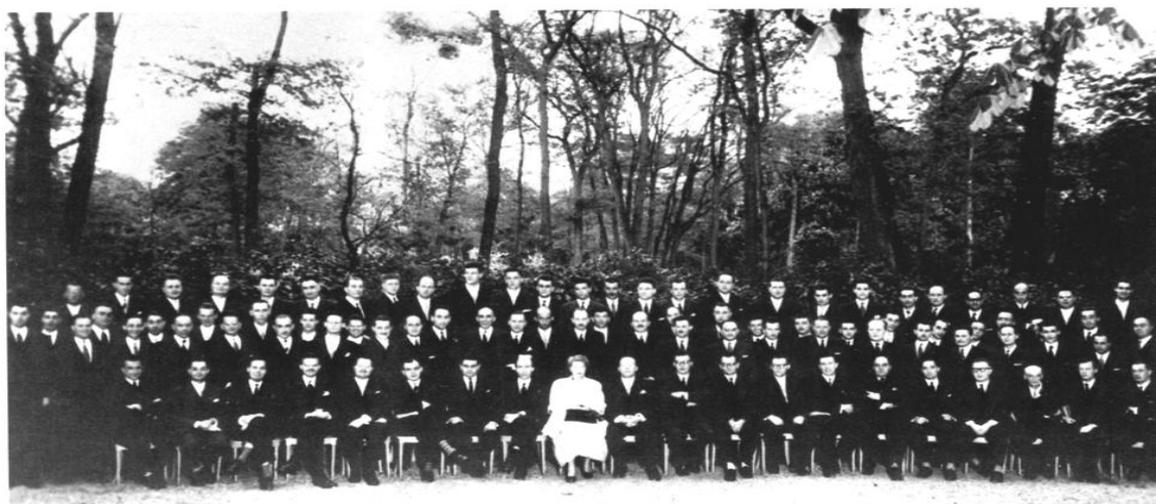
expériences complémentaires avant une évolution de carrière que d'apporter un « resourcing » au collaborateur qui commençait à se sentir légitimement un peu las après des années d'un travail identique.

✚ J'oserai enfin évoquer la **convivialité** qui régnait dans les équipes des années 70 à 80. Des pots improvisés pour fêter une affaire qui venait d'être signée dans la journée, le succès ou la nomination d'un collègue ou d'une équipe, du départ de l'un ou de l'autre...

Mes premières surprises de jeune arrivé en agence (je ne confierai ces dates qu'aux messieurs !) furent la rencontre de ces moments privilégiés, de ce **sentiment d'appartenance**, de cette sensation de faire partie d'une **véritable équipe**. Cela non plus, je ne pourrai l'oublier !

Je résumerai tout cela en disant simplement qu'une fois mutuellement cooptés, la Compagnie et son employé pouvaient assez bien se mettre d'accord sur une voie professionnelle intéressante et efficace.

Continuons par une photo assez rare : celle du Club des 100% d'IBM France en 1955, félicité par Christian de Waldner et Jacques Herbart. Elle comporte, chose encore plus insolite, la seule femme « IC » de cette époque (Suzanne Ballagny) dont la robe claire tranche sur l'uniforme des autres ingénieurs commerciaux...



Bien sûr il y eut des côtés moins plaisants et j'en ai évoqué quelques uns précédemment mais, à la réflexion, le bilan est largement positif. La Compagnie nous a permis de nous affirmer dans notre vie d'homme (et de femme, bien évidemment !) et de participer à une aventure humaine et technologique que peu de salariés ont pu connaître dans leur vie professionnelle...

Et de nos jours ?

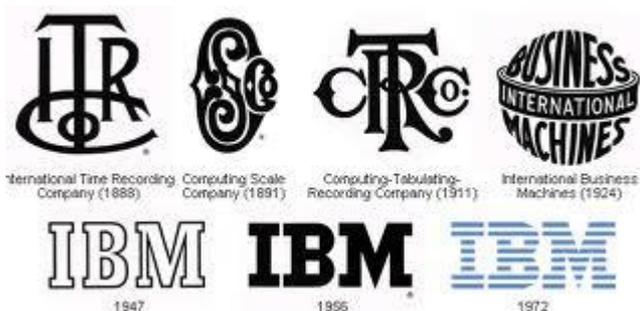
Les résultats sont brillants, la Compagnie est reconnue comme le premier prestataire mondial de services aux entreprises. C'est cependant une société qui semble plus gérer ses résultats d'une façon strictement comptable qu'auparavant. Les responsables de division ou de production doivent évidemment toujours vendre leurs produits ou leurs services ; si c'est par le biais des canaux internes, tant mieux ; si c'est par des canaux extérieurs ou par la concurrence, cela les regarde ; s'ils ne vendent pas, on ferme l'unité. Il me semble qu'auparavant, l'entreprise tentait mieux de gérer les équilibres entre ses différentes divisions et ses grandes unités.

La différenciation de l'IBM d'aujourd'hui est, peut-être, d'être devenue une entreprise comme les autres !

Mais pour nous, les anciens, nous gardons et garderons toujours un peu de « blue (s) » au fond de notre cœur. S'il fallait nous en persuader, le plaisir de nous retrouver périodiquement au sein du CARA n'en est que la preuve la plus évidente.

Bon vent, mes amis ! Rendez-vous en 2020 pour les 110 bougies de notre Compagnie !

Michel Décot-Albert (06.2011)



Nota : Je sais que je suis incorrigible, mais vous vous doutez que, tout comme vous, ce sujet me tient particulièrement à cœur. Je ne saurais terminer sans rappeler cet aphorisme du vieux Watson qui, lorsqu'il effectuait une présentation publique en interne dans les années 20, savait faire vibrer la fibre de ses troupes par la démonstration suivante, écrite au tableau noir :

The	Factory	Man
The	Sales	Man
The		Man ufacturer
The	General	Man ager
The	Sales	Man ager
The	Service	Man ager
The	Office	Man ager
The	Office	Man

« ...Voilà de quoi est constituée notre Compagnie. Nous avons tous des rôles différents, des tâches différentes ! Mais, quand on y songe bien, dans tous les services de cette Société, c'est toujours l'homme qui est le plus important ... »