

Vingt ans de géomatique

Entretien avec Henri Pornon, président de IETI Consultants.

Géomatique Expert : Racontez-nous brièvement l'histoire de IETI Consultants.

Henri Pornon : J'ai créé IETI Consultants en 1987, avec l'idée, je dois avouer assez vague à l'époque, de vendre une double compétence en cartographie et en informatique. Au début, deux activités ont tourné en parallèle : développement de logiciels topo-

graphiques, et conseil. Les années suivantes, 1990 à 1993, ont été marquées par un développement continu, jusqu'à ce que la société compte cinq personnes. À ce moment, j'ai momentanément limité mon implication dans IETI Consultants, qui me semblait être suffisamment solide, pour aller soutenir une thèse à l'EPF de Lausanne. J'y voyais une occasion d'apprendre quelque chose de neuf, de pouvoir acquérir une

nous sommes aujourd'hui une équipe de dix personnes. Nous avons mis à profit mon doctorat, non pour changer la position de la société, mais pour créer un discours différent de ceux traditionnellement focalisés sur la technologie des consultants informatiques, pour introduire une dimension plus orientée « sciences humaines » prenant en considération les aspects humains, organisationnels, cognitifs ou communicationnels. Dans cette approche, la diversité des points de vue n'est, par exemple, pas un obstacle au développement des projets, mais une richesse – il faut savoir accepter une approche plus « politique », il faut trouver un consensus plutôt que d'imposer des décisions *ex-cathedra*.

En 2002, nous avons pensé que, devant la nécessité de maintenir un lien de proximité avec nos clients, il serait souhaitable de créer des filiales décentralisées en France. En 2004, IETI Ouest a été fondée au Mans et évolue de façon satisfaisante, et en 2005, c'était au tour de IETI Sud – dont le gérant nous a quittés en mars. Il y en aura probablement d'autres dans l'avenir. Mais nous ne souhaitons pas une croissance trop rapide : IETI Consultants doit rester une entreprise à taille humaine, ne pas perdre son âme et son indépendance.

Géomatique Expert : Quel est le profil des collaborateurs de IETI Consultants ?



Photo : Henri Pornon.

Une partie de l'équipe d'IETI autour d'Henri Pornon (au fond).

graphiques, et conseil. Au bout d'un moment, il devenait de plus en plus évident que cette ambivalence était gênante ; en 1990, j'ai donc décidé de revendre l'activité logicielle, parce que le conseil me paraissait plus prometteur et plus captivant. J'ai toujours été attiré par la dimension non-technique et relationnelle de l'informatique.

expérience et une formation différente de celles des autres consultants – et puis naturellement également une expérience personnelle enrichissante. Cela m'a pris environ quatre ans, jusqu'en 1997.

Depuis cette date, IETI Consultants a repris sa croissance régulière :

Henri Pornon : Nous ne recrutons pas de « vrais » informaticiens. Tous les salariés de *IETI Consultants* possèdent une double compétence ; la première en SIG, bien sûr, et la seconde dans un métier du territoire : quatre sont ingénieurs topographes, d'autres viennent de l'ex-MST cartographie d'Orléans. nous avons également un spécialiste de l'environnement, un ingénieur agronome, et notre dernière recrue vient de l'école des Mines de Paris ! – après toutefois trois ans d'expérience en SIG. L'équipe est très stable puisque huit des dix personnes travaillent chez *IETI* depuis plus de quatre ans et l'ancienneté moyenne est de neuf ans. Naturellement, quelques uns nous ont quitté, comme Francis Bertrand, qui travaille maintenant au BRGM et suit le projet *Inspire*. D'autres sont partis dans des structures publiques, comme le SAN de Saint-Quentin-en-Yvelines, RFF... ou dans le privé.

Géomatique Expert : Quel est le profil type des missions que l'on vous confie ?

Henri Pornon : la majorité de nos missions relève de la très classique assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO), que ce soit pour monter un SIG de A à Z ou bien pour renouveler un environnement déjà existant. Dans ce type de travail, il faut distinguer quatre phases : l'analyse de l'existant et des besoins ; l'étude du projet lui-même (le dimensionnement, l'architecture, les outils...) ; la rédaction du cahier des charges ; l'assistance au choix du fournisseur. Le deuxième type de mission pourrait être qualifié du terme générique d'« accompagnement SIG » ; cela recouvre des domaines très divers : sémiologie graphique, administration des données, catalogage de données, AMO en photogrammétrie, etc. Dans tous les cas, les objectifs sont de consolider les projets par des actions diverses. Nous assurons également des formations sur

les mêmes thèmes, par exemple auprès du CNFPT. Pour le reste, nous intervenons parfois dans des contextes de conduite de projet non strictement SIG, mais à « connotation territoriale ». Il peut s'agir par exemple des systèmes d'information routiers pour la gestion des routes dans les conseils généraux, ou bien d'« observatoires du territoire », un concept actuellement à la mode : vélos et voies vertes, problème de l'eau sur le bassin ferrifère de Lorraine, friches industrielles, contrats d'agglomération, les thématiques sur lesquelles nous sommes intervenus ne manquent pas...

On fait également régulièrement appel à nous pour accompagner des partenariats territoriaux, ainsi que le prouve l'exemple récent de la mise en place dans l'arrondissement de Valenciennes d'une plateforme d'échanges et de partage de données entre les EPCI, la DDE, le PNR Scarpe-Escault, la CCI, etc. Enfin, mais c'est heureusement rare, nous sommes appelés en renfort pour auditer des projets en difficultés ou donner un avis d'expert dans des situations de conflits entre services d'une organisation ou entre une organisation et son fournisseur de SIG.

Géomatique Expert : Comment se répartissent vos clients ?

Henri Pornon : Comme vous pouvez vous en douter, la plus grande partie de notre chiffre d'affaires est réalisée dans le secteur public. Les collectivités territoriales et les administrations de l'État (Ministères et leurs services déconcentrés : équipement, agriculture, défense, santé, Dren, DDE, DAF...), sont nos principaux clients, mais nous travaillons également avec un certain nombre d'organismes consulaires ou d'établissements administratifs : chambres d'agriculture, CCI, syndicats d'électricité, RFF, CNAM, EPA ou Etablissements Publics Fonciers,

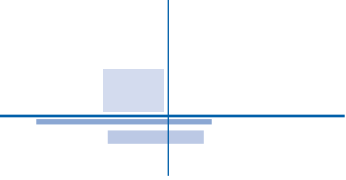
aéroports, OPAC... On peut citer aussi les agences d'urbanisme ou le STIF.

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, il existe encore un marché de « première monte » dans les SIG, particulièrement chez les nouveaux EPCI. Les grandes communes et conseils généraux, etc., se trouvent quant à eux plutôt dans une phase d'expansion, où l'on rajoute des nouvelles fonctionnalités à l'existant : par exemple, un serveur de données centralisé et fédérateur, un outil de diffusion Internet, etc.

Pour ce qui est du secteur privé, nos clients sont des exploitants de réseaux ou issus de la grande distribution ou bien du secteur bancaire pour l'administration des données. La relative faiblesse du secteur privé dans notre chiffre d'affaires s'explique par la plus grande autonomie des entreprises, particulièrement sur le secteur émergent de la géologistique et du suivi de flotte : le marché est assez simple, les outils assez intuitifs ; quant au géomarketing, jusqu'ici les problématiques demeurent basiques et les utilisateurs essaient de se débrouiller tous seuls.

Géomatique Expert : Des projets ?

Henri Pornon : Oui, bien entendu. Dans un premier temps, nous souhaitons développer, en partenariat avec *Afigéo*, Françoise de Blomac et les éditeurs eux-mêmes un observatoire du marché de la géomatique en France : il s'agit d'évoluer vers un dispositif plus fin que les estimations actuellement disponibles, d'affiner la nomenclature et de l'étendre au moins aux trois secteurs principaux de la géomatique : l'édition de logiciels, les services – dans une acception très large, puisqu'il s'agit ici aussi de fourniture de service Web, par exemple – et la production de données. Les éditeurs qui rejoindront ce groupe devront



s'engager à fournir leur chiffre d'affaires (bilan). Le haut patronage de l'Afigéo nous permet d'emblée de revendiquer une totale autonomie et donc une neutralité vis-à-vis des différents acteurs.

L'objectif n'est pas d'évaluer les parts de marché de chacun, mais bien plutôt de mesurer l'évolution de l'activité économique. Si tout va bien, les premiers résultats devraient être disponibles d'ici à la fin de l'année.

Quant aux projets de *IETI Consultants* en tant que société, nous réfléchissons au développement de nos activités à l'étranger. Naturellement, il ne s'agit pas d'établir des bureaux en dehors de l'Hexagone, mais plutôt de développer une stratégie de partenariats avec des bureaux d'études qui ont déjà une assise internationale, et sont susceptibles de faire appel à nous en tant que partenaires sur des missions précises.

Géomatique Expert : Pour conclure, quel est votre sentiment à l'égard du monde des logiciels libres ?

Henri Pornon : Il semble que la « communauté » libre se soit focalisée sur un segment précis, à savoir le webmapping, au détriment des autres aspects du SIG, comme le bon vieux SIG bureautique. De fait, *Mapserver* est un outil très performant, et tout à fait crédible, mais nous manquons encore d'équivalents libres aux SIG bureautiques ayant une richesse fonctionnelle et une stabilité comparable à celle des outils propriétaires. Un autre frein au développement des logiciels libres dans les organisations (notamment les collectivités) est l'offre encore limitée d'applicatifs métier dans ces environnements.

En revanche, du côté des systèmes de gestion des bases de données, même si rien ne remet

en cause la suprématie d'*Oracle* dans ce domaine, les produits libres comme *PostGIS* ou *MySQL* constituent désormais des alternatives crédibles. Je pense que la frilosité actuelle, essentiellement due à une méconnaissance des produits, ne perdurera pas, et je crois que ces logiciels sont amenés, à moyen terme, à tenir de plus en plus de place dans les architectures SIG. Le logiciel libre ou *Open Source* est d'ailleurs aujourd'hui un argument fort pour certaines sociétés pour lesquelles il ne s'agit que d'arguments marketing. Il existe certes quelques fournisseurs réellement investis dans le monde *Open Source* et sa philosophie non propriétaire (je n'ai pas dit gratuit !), mais que dire de celui qui affirme que son outil est *Open Source* parce qu'il utilise un format de données standard ou de celui qui a développé un applicatif propriétaire au dessus de *Mapserver* ! ■