

## RÉPONSE À APPEL D'OFFRES AVEC JORAM

Cette étude illustre l'apport du service MQPerf au chef de projet répondant à un appel d'offres avec JORAM.

### ENJEUX DU CHEF DE PROJET



Dans notre cas d'usage le client est le chef de projet applicatif. Il doit répondre à un appel d'offres, et a déjà identifié dans son architecture générale le besoin pour un middleware asynchrone de type MOM. Une première analyse rapide à partir du matériel marketing disponible lui indique que

JORAM est un candidat sérieux.

Ses enjeux sont maintenant doubles. S'il ne connaît pas JORAM, ou bien s'il ne l'a jamais utilisé dans le contexte spécifique de l'appel d'offres, il doit d'abord se convaincre que le produit répond bien aux exigences de l'application.

La deuxième étape est ensuite de trouver les meilleurs arguments pour convaincre son client. Ces deux enjeux se réduisent finalement à la même problématique, à savoir la réduction et la maîtrise du risque, le tout en un temps et avec des ressources limités.

### VÉRIFIER LA PERTINENCE DE JORAM



Il y a parfois un écart entre la présentation marketing d'un produit et la réalité. Même en supposant qu'il n'y a pas de mensonge dans l'affichage, certaines imprécisions peuvent mener à des interprétations erronées, ou simplement à un manque de certitude quant à l'application des propriétés annoncées au domaine spécifique de l'application. La question des performances d'un MOM est typique de cette problématique. Les performances mirifiques annoncées par tel produit nécessitent-elles la mise en œuvre sur une infrastructure matérielle hors de prix ? Ou bien sont-elles la conséquence d'un abandon de propriétés de QoS essentielles à l'application ?

Bien sûr la meilleure (du point de vue technique) manière de résoudre ces

interrogations est de réaliser un prototype de validation.

Mais le chef de projet bute alors sur une question de ressources : réaliser un tel prototype est coûteux en temps et nécessite des ingénieurs qualifiés pour être sûr de tirer le meilleur parti du produit à valider. Il doit transiger entre réduction du risque technique, et coût.

### CONVAINCRE LE CLIENT

Convaincre le client au travers d'une réponse à appel d'offres est une savante alchimie où de nombreux critères se croisent. Les plus importants ne sont probablement pas techniques. On peut lister le prix, le savoir faire de l'intégrateur, sa fiabilité et sa pérennité. Il n'en demeure pas moins que la partie technique de la proposition peut avoir un impact significatif, et demande un travail spécifique au chef de projet. Il doit en général réaliser et présenter une partie du travail d'architecture applicative pour répondre au besoin présenté dans l'appel d'offres, exhiber et défendre les produits sur lesquels il compte s'appuyer, chiffrer le coût du déploiement. Et probablement le plus important, il doit démontrer ou au moins convaincre le client de sa capacité à délivrer, c'est-à-dire à réaliser le contenu technique défini au prix convenu, et dans les délais annoncés.

### MAÎTRISE DU RISQUE

Que ce soit pour lui-même ou pour convaincre son client, le chef de projet a besoin d'évaluer et de minimiser les risques sur son projet. Lors de la réponse à l'appel d'offres il est très en amont et ne peut pas se permettre d'engager trop de moyens. Les risques techniques peuvent donc être importants, et se traduire en un manque de confiance du client dans la proposition. Tout argument permettant de réduire le risque, et de démontrer la réduction du risque, est bon à prendre, pour autant qu'il respecte ses contraintes budgétaires.

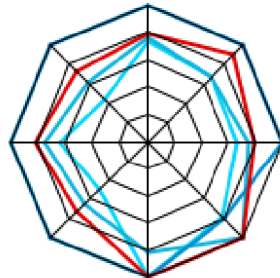
## APPORTS MQPERF COMMUNITY



### DIAGNOSTIC D'ADÉQUATION EN PERFORMANCE

MQPerf community fournit au chef de projet l'optimum de performances JORAM suivant un ensemble de scénarios d'usage classiques d'un MOM, sur sa machine. Ce service lui permet donc de diagnostiquer, dès le départ, l'adéquation de JORAM aux besoins applicatifs en performances.

Les chiffres qu'il obtient ont été mesurés sur sa propre machine. Il connaît donc exactement les conditions d'obtention de ces performances, et écarte ainsi toute incertitude liée à l'influence de l'architecture matérielle.



### AIDE À L'ARCHITECTURE

Les performances de JORAM affichées par MQPerf suivant les différents scénarios peuvent guider le chef de projet dans le choix de scénarios à privilégier dans son usage de JORAM.

Son travail d'architecture applicative initiale en est ainsi facilité, et il gagne en crédibilité en affichant un niveau de détails supérieur.



### TRÈS FAIBLE COÛT DE MISE EN ŒUVRE

La valeur ajoutée de MQPerf n'est pas amputée d'un coût prohibitif d'acquisition et de mise en œuvre. En fait ce coût se réduit à :

- 5 mn de manipulations simples (téléchargement de la sonde MQPerf, lancement de la sonde, upload de l'analyse et récupération du rapport). Ces opérations ne demandent aucune compétence particulière, et notamment aucune expertise JORAM.
- 20 mn d'immobilisation de la machine cible des tests. Le temps que la sonde s'exécute il est préférable de ne pas ajouter d'autre charge à la machine cible pour obtenir les meilleurs résultats.

Au final ce coût est négligeable au regard de la réduction du risque technique apportée aussi en amont du projet.

5 min de  
manipulations simples  
+  
20 min d'immobilisation  
de la machine

=

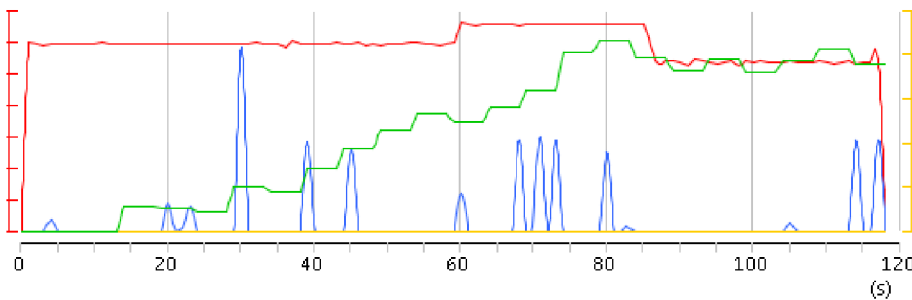
Diagnostic fourni &  
Gain de performance

## APPORTS MQPERF STANDARD

*Une fois convaincu par MQPerf community de la pertinence de JORAM pour son application, le chef de projet peut envisager l'usage de MQPerf standard comme soutien pour convaincre son client.*

### DÉMONTRER LA DURABILITÉ DES PERFORMANCES

Si MQPerf community fournit l'optimum de performances de JORAM suivant des scénarios d'usages classiques, MQPerf standard en fournit une démonstration visuelle. Dans MQPerf standard, JORAM est soumis à un profil de charge à l'optimum de performance, avec même un dépassement temporaire de 10%. Sur cette exécution un certain nombre d'indicateurs de fonctionnement du MOM sont collectés, et rendus au travers de courbes. Ces courbes démontrent donc la tenue par JORAM de l'optimum de performance dans la durée.



### VALORISER LE LABEL SCALAGENT DT



Les informations fournies dans le rapport sont issues de l'expertise de ScalAgent DT sur JORAM. En tant que concepteur et principal contributeur du produit depuis plus de dix ans, ScalAgent DT est le mieux placé pour en garantir les capacités techniques. Les informations sont donc porteuses d'une double valeur

de crédibilité technique, tirée de l'expertise de ScalAgent DT d'une part, et venant d'une exécution autonome sur une machine du chef de projet d'autre part.

Le chef de projet peut s'il le souhaite valoriser cette crédibilité technique du produit auprès de son client, en affichant la référence à ScalAgent DT au regard des éléments du rapport qu'il retient dans sa réponse.



### TRÈS FAIBLE COÛT DE MISE EN ŒUVRE

Le coût humain est le même que pour MQPerf community, seule la durée des tests change :

➤ 5 mn de manipulations simples exactement comme pour MQPerf community

➤ 2 h d'immobilisation de la machine cible des tests. Les tests exécutés par la sonde sont plus complets, et travaillent notamment sur le comportement du système dans le temps.

A ce coût humain s'ajoute le coût financier du service, comparable au coût d'une journée d'ingénieur débutant. Le renforcement de la proposition du chef de projet et le temps que MQPerf standard lui fait gagner valent certainement bien plus que cela.

[www.scalagent.com](http://www.scalagent.com)  
[contact@scalagent.com](mailto:contact@scalagent.com)  
+33 4 76 29 79 81



1, rue de Provence  
BP 208  
38432 Echirolles  
Cedex – France

ScalAgent Distributed Technologies est un éditeur de logiciel spécialiste des middlewares asynchrones. Nous réalisons, diffusons et supportons des produits middleware, sur lesquels nous pouvons prototyper votre application distribuée.

ScalAgent DT est notamment le concepteur du MOM JORAM, alternative open-source à WebSphere MQ d'IBM diffusée par le consortium OW2.

Le consortium OW2 est une organisation internationale regroupant éditeurs logiciels, institutions publiques et académiques, et particuliers.

L'objectif du consortium OW2 est de promouvoir les logiciels middleware open-source pour le système d'information, et de favoriser la création d'une communauté et d'un écosystème autour de ces logiciels.