

La bataille du cloud ne fait que commencer

Investissements géants, rachats, guerre des prix : les États-Unis dominent le marché. Mais les fournisseurs européens, et notamment français, s'imposent peu à peu grâce à des offres qui se veulent plus sécurisées

Un offre de cloud français peut-elle émerger face au rouleur omnipresseur américain ? Thierry Breton, PDG de la SSII Atos, en est convaincu. C'est la raison pour laquelle il a lancé la semaine dernière une OPA amicale sur Bull, afin de donner naissance au « numéro un européen du cloud ». En rachetant le constructeur informatique français, Atos récupérera tout d'abord 5 datacenters hexagonaux supplémentaires pour y stocker des données. Il hérite aussi d'une participation de 20 % dans le capital de Numergy, l'un des deux clouds souverains créés par le gouvernement. Il y a deux ans. Cette fusion Atos-Bull devrait, en toute logique, profiter à Numergy qui enregistre des résultats en hausse, mais encore modestes dans un marché français estimé à 4,1 milliards d'euros cette année. « Nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros en 2013. Nous espérons le tripler sur l'année en cours », affirme son président Philippe Taverrier.

« Les prix du cloud chutent en moyenne de 50 % par an »

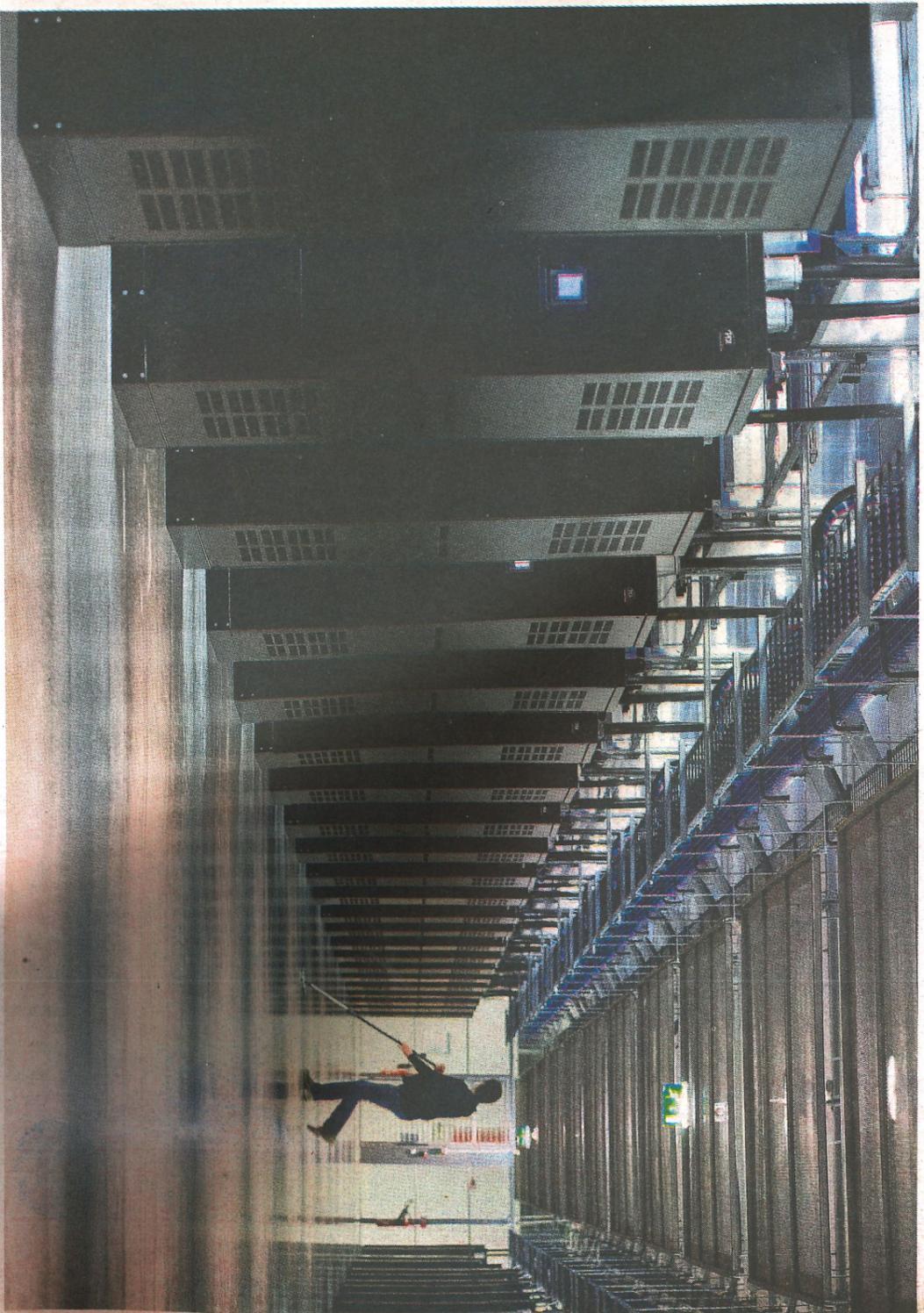
ANTHONY SOLINGER
PDG de Cloudscreener

En revanche, du côté de Cloudwatt, le second cloud souverain, le bilan est plus décevant. Malgré des actionnaires de référence (Orange, Thales et la Caisse des dépôts et consignations), l'entreprise a accumulé les retards. Son catalogue se limite aujourd'hui à une offre basique de stockage en ligne. Et sur le segment de marché le plus dynamique, celui de la location d'infrastructures cloud que l'on appelle IaaS (Infrastructure-as-a-Service), les solutions de Cloudwatt sont toujours en tests. Un décollage laborieux, qui a été fatal au président de Cloudwatt, Patrick Starck, remplacé fin avril par Didier Renard.

Si l'offre française de cloud est encore en gestation, les fournisseurs américains, eux, dominent un marché mondial qui croît d'environ 50 % par an. A lui seul, Amazon, leader des infrastructures cloud avec sa filiale AWS (Amazon Web Services), a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires mondial de 4 milliards de dollars (2,9 milliards d'euros). Même s'ils sont encore loin derrière, Microsoft, Google et IBM, ses principaux concurrents, multiplient depuis quelques mois les investissements pour étendre leur présence hors des États-Unis. A l'instar d'IBM qui a annoncé en janvier la construction en 2014 de 15 nouveaux datacenters dans le monde pour un total de 1 milliard de dollars. « Le marché du cloud

est un marché où les investissements sont énormes. Pour réaliser des économies d'échelle, il faut vite atteindre une taille critique », commente Octave Klaba, directeur général d'OVH, l'un des plus grands hébergeurs cloud français, avec un chiffre d'affaires 2013 de 200 millions d'euros.

Cette compétition entre titans américains se manifeste par une implacable guerre des prix. Tout particulièrement sur le créneau du cloud dit « public », dont le modèle s'appuie sur une mutualisation des serveurs entre tous les clients. Depuis huit ans, Amazon a réduit ses tarifs 63 fois. « Les prix du cloud chutent en moyenne de 50 % par an », constate Anthony Solinger, PDG de Cloudscreener, entreprise spécialisée dans la comparaison des offres cloud à travers le monde. « A ce rythme ajoute-t-il, dans quatre ou cinq ans, la puissance informatique brüte sera quasi gratuite. » Pour Olivier Rafal, consultant senior chez PAC, « cette bataille sur les prix est surtout destinée à capter la clientèle des grandes entreprises. Les fournisseurs se rattraperont alors sur les services et les outils associés. »



Le nouveau datacenter de Facebook à Lapland, en Suède.

JONATHAN MACKSTRAND/AFP

Face à cette offensive américaine, les acteurs français du cloud avancent surtout l'argument de la sécurité. Tout d'abord par le biais d'offres de cloud dit « privé », assurant en théorie un meilleur niveau de protection et de services, mais à des tarifs plus élevés. « La différence entre cloud public et cloud privé est la même qu'entre aviation commerciale et aviation privée. Ce sont deux marchés différents, avec néanmoins une grande porosité », explique Philippe Taverrier. D'où la multiplication depuis plusieurs mois d'offres de cloud « hybride », mêlant les deux options en fonction de la nature stratégique des données.

Un second argument concerne la localisation des datacenters. De fait, depuis les révélations de l'affaire Snowden, les entreprises sont beaucoup plus soucieuses du pays où seront hébergées leurs informations stratégiques. Les fournisseurs américains n'ont pas traîné pour désamorcer ce climat de suspicion. Tout d'abord, en se dotant de datacenters supplémentaires en Europe. Google a ainsi annoncé il y a quelques semaines un nouveau centre de don-

nées géant de 30 000 m² en Irlande. Amazon, de son côté, réfléchissait à une implantation en Allemagne avant la fin de l'année.

Cette « européanisation » des offres américaines passe aussi par des partenariats avec des hébergeurs locaux, chez qui leurs clients peuvent choisir de transférer leurs données. C'est un accord de ce type que Microsoft a signé en décembre 2013 en France avec OVH et Sogefi.

Pour Octave Klaba, l'avenir des acteurs français du cloud passe aujourd'hui obligatoirement par une stratégie européenne. « La France est un marché trop petit », assure le directeur général d'OVH qui a l'intention de s'implanter dès cette année en Allemagne. Fort du même constat, Numergy a signé en mars un partenariat avec Belgacom, KPN Wholesale et Portugal Telecom, dans le but de créer une alliance de clouds européens. A l'objectif est de convaincre une dizaine d'autres acteurs de rejoindre le mouvement pour construire, peut-être, le premier cloud souverain européen. ■

DIPIER GÉNEAU

Le gouvernement français mise sur une stratégie diversifiée

La secrétaire d'Etat à l'économie veut soutenir tous les acteurs du cloud en vue de la consolidation du secteur

Le marché du cloud et ses nouveaux acteurs retiennent toute l'attention d'Axelle Lemaire, secrétaire d'Etat à l'économie numérique. Consciente des enjeux industriels et économiques, elle affirme que « la France dispose d'avantages concurrentiels qui sont autant de leviers : coût modéré de l'énergie, compétences professionnelles reconnues et positionnement géographique central ».

Surtout, le gouvernement veut soutenir la diversité des acteurs français. Aussi, l'initiative de la majorité précédente d'investir, par la Caisse des dépôts, dans deux structures de cloud souverain, Numergy et Cloudwatt, n'est-elle pas remise en cause. « Nous sommes très attentifs à protéger les investissements de l'Etat dans ces sociétés, qui doivent être opérationnelles rapidement pour être compétitives », assure la ministre.

Reconnaissant que le marché est encore en phase d'amorçage, Axelle Lemaire entend favoriser des positionnements variés. « Il me semble intéressant d'avoir en France plusieurs stratégies parmi les acteurs industriels, que ce soient Numergy et Cloudwatt, mais aussi d'autres acteurs fran-

Je crois à une stratégie diversifiée sur ce sujet, car nous ne savons pas aujourd'hui quels seront les acteurs de demain. L'objectif est de mettre en position favorable des entreprises françaises, en vue de la probable consolidation du marché, à l'échelle française mais aussi européenne. »

Un « marché du cloud de confiance »

Depuis l'affaire Snowden, le numérique et plus spécifiquement le cloud ont perdu la confiance des entrepreneurs et des particuliers. Difficile de bâtir une filière et de la développer sans la confiance des usagers. « Notre rôle est de renforcer la confiance dans la confiance dans le numérique, que à l'ère des données, j'entends mener plusieurs actions dans ce sens, à commencer par renforcer les droits des personnes, mais aussi les institutions de contrôle comme la CNIL [Commission nationale de l'informatique et des libertés]. Avec sa législation protectrice des données, la France a tout intérêt à se positionner sur ce marché du cloud de confiance. Je suis persuadée que la sécurité et la protection peuvent être sources d'attractivité », explique la secrétaire d'Etat.

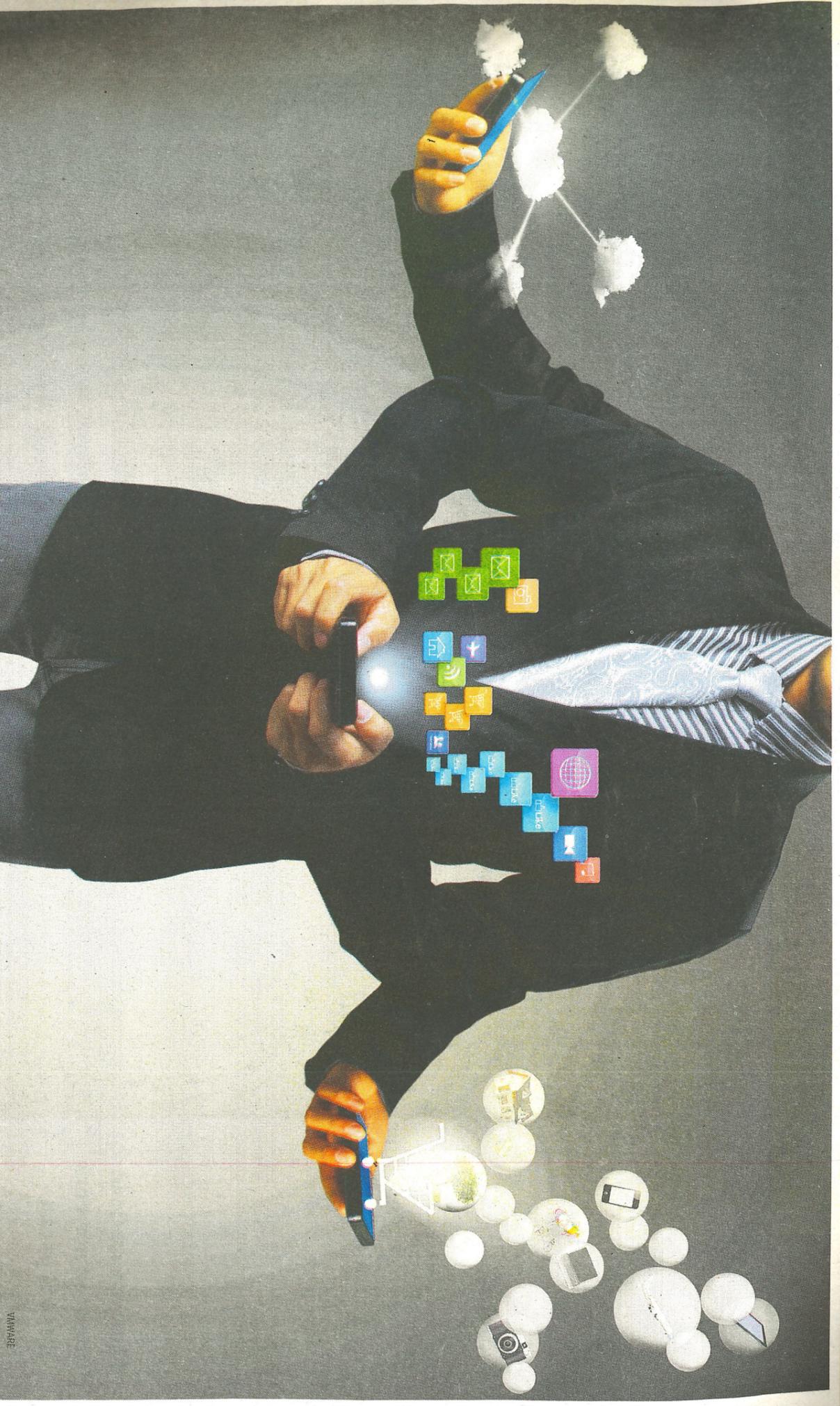
me : le rétablissement d'une certaine équité fiscale entre les acteurs français et les multinationales – sujet sur lequel les discussions sont engagées dans le cadre du G20 –, l'harmonisation des règles fiscales en Europe, et, au niveau national, l'extension du crédit d'impôt recherche (CIR), le statut de jeune entreprise innovante (JEI), « sans

oublier la French Tech ! Autant de dispositifs capables d'attirer les investissements dans le secteur », conclut Axelle Lemaire, qui réfléchit désormais « à une fusion du crédit d'impôt recherche avec le statut de jeune entreprise innovante, dans un objectif de lisibilité. » ■

SOPHY CAUVIER

Une filière industrielle prioritaire

Le cloud computing figure parmi les 34 plans de la Nouvelle France industrielle, lancés en septembre 2013 par Arnaud Montebourg, alors ministre du redressement productif. Ces plans, qui traitent des priorités de la politique industrielle du gouvernement, visent à donner au pays une position forte sur des marchés mondiaux en croissance. Le plan « Cloud Computing » doit renforcer la souveraineté numérique française et la compétitivité des PME, et soutenir l'innovation dans le domaine. Pour aider à l'appropriation du cloud, l'Etat invoque une « commande publique exemplaire ». Chefs de projet du plan cloud, Thierry Breton, PDG d'Atos, et Octave Klaba, directeur général d'OVH, remettront leur rapport au premier ministre en juin. Selon les premières informations, la dizaine de propositions intégrerait une idée chère au patron d'Atos, celle de la création d'un « Schengen des données », un espace européen où s'appliqueraient des règles identiques



VMWARE

Un paysage radicalement modifié

Contrairement aux éditeurs de logiciels historiques, trop lents à adopter un nouveau modèle, les nouveaux venus du cloud progressent de façon spectaculaire sur le marché de l'informatique d'entreprise

Les plus connues s'appellent Salesforce ou VMware, les autres Cornerstone OnDemand, Bqunix ou ServiceNow. Ces sociétés, pour la plupart basées en Californie, affichent des capitalisations boursières de plusieurs milliards de dollars ! Les plus anciennes ont moins de 20 ans. Elles ont levé des milliards auprès des capitalistes-richeurs les plus réputés des États-Unis. Leur point commun est de fournir des solutions dans le cloud, qu'il s'agisse d'infrastructures ou de logiciels.

Créée en 1999 à San Francisco par Marc Benioff, Salesforce emploie aujourd'hui plus de 13 000 personnes et a réalisé un chiffre d'affaires de 4,1 milliards de dollars (3 milliards d'euros). Elle vient de relever ses perspectives pour 2014 à 5,3 milliards de dollars. Déjà principal employeur du secteur à San Francisco, la société a présenté en avril le projet de son nouveau siège social, une tour de 61 étages en plein cœur du quartier des affaires de la ville.

VMware, leader de la virtualisation (technologie nécessaire à la mutualisation des ressources dans le cloud), entend doubler son chiffre d'affaires (5,2 milliards de dollars en 2013) d'ici à 2016. « Avec nos nouvelles solutions qui virtualisent les serveurs, mais aussi les postes de travail, les mobiles, le stockage et les datacenters eux-mêmes, nous visons 20 % d'un marché qui, tout compris, pèsera quelque 50 milliards de dollars en 2016 », explique récemment son président, Pat Gelsinger.

Le modèle économique de ces sociétés nées à l'ère du cloud est basé sur la récurrence des revenus : leurs clients paient des abonnements, mensuels ou annuels. La croissance est donc liée à l'acquisition de nouveaux clients. Nombre d'entre elles affichent toutefois des

Pour être au top, nous devons continuer à investir. Si les actionnaires veulent gagner de l'argent, qu'ils achètent de l'IBM ou de l'EMC !», s'empporte Frank Slootman, président-directeur général de ServiceNow, lorsqu'on lui demande quand sa société sera bénéficiaire.

Face à la progression rapide de ces start-up et à des groupes comme Google ou Amazon Web Services (AWS), les acteurs historiques de l'informatique d'entreprise doivent se réinventer et... vite ! Les grands du secteur, IBM, Hewlett-Packard ou Microsoft, ont commencé à réagir, mais leurs chiffres d'affaires et leurs marges souffrent au fur et à mesure que ceux de ces nouveaux venus progressent. Cela les oblige à des restructurations sévères. Ainsi, le 22 mai, Hewlett-Packard a-t-il annoncé entre 11 000 et 16 000 suppressions de

postes, lesquelles s'ajoutent aux 34 000 déjà prévues. Il y a deux ans, pour les éditeurs de logiciels, le problème est celui de la force de vente, actuellement rémunérée sur les ventes de licences, de servi-

Face aux start-up et à des groupes comme Google ou Amazon Web Services, les acteurs historiques de l'informatique d'entreprise doivent se réinventer et... vite !

ces associés et de contrats de maintenance, très lucratifs, puisqu'ils représentent, en moyenne, entre 15 % et 25 % du prix de base du logi-

ciel. La mutation de vendeurs de licences logicielles en promoteurs de solutions cloud de type Software-as-a-Service (SaaS), souvent achetés directement en ligne, va prendre du temps. Mi-mai, l'éditeur allemand SAP a reconnu envier des restructurations, qui pourraient concerner plusieurs milliers d'emplois.

Quant aux sociétés de services informatiques, c'est toute leur organisation qui est remise en question par la standardisation induite par les offres cloud. Si leurs clients utilisent des logiciels en ligne, maintenus par le prestataire ou l'éditeur, le rôle des entreprises de services du numérique (ESN) se limitera à de l'intégration et à des développements sur mesure. Certes, toutes les entreprises ne mettront pas leur informatique dans le cloud, ou en tout cas pas en

totalité. Mais il y a fort à parier que beaucoup d'applications standards, comme la bureautique, les messageries, la gestion des notes de frais, les réseaux sociaux professionnels, etc., migreront vers le cloud et entraineront le marché global sur lequel évoluent aujourd'hui les sociétés de services.

La consolidation de leur marché paraît inévitable, tout comme du côté des opérateurs télécoms et des acteurs du cloud eux-mêmes. En effet, ces derniers ont entamé une course à la taille critique et une guerre des prix qui vient de faire sa première victime. Le 15 mai, la société américaine Rackspace, un des tout premiers acteurs de l'infrastructure, a mandaté la banque d'affaires Morgan Stanley pour trouver une solution à la crise qu'elle traverse. ■

SOPHY CAUVIER

Rendre à l'utilisateur la pleine maîtrise de ses données

Vous avez pris un billet de train ou d'avion et l'avez payé avec une carte de crédit. Vous avez retiré de l'argent en arrivant et loué une voiture. Vous n'avez pas résisté à l'envie d'envoyer quelques messages et photos sur les réseaux sociaux pour dire à vos amis où vous vous trouvez. Vous avez consulté un site Web de recommandation pour réserver un restaurant... Ce simple week-end aura fourni une quantité incroyable de données à votre banque, à la compagnie aérienne, à votre assureur et à toutes les entreprises ou marques qui surveillent attentivement les réseaux sociaux et pourront désormais vous « cibler » encore plus finement et adapter les publicités que vous verrez la prochaine fois que vous irez sur Internet.

« Mais laquelle de ces entreprises

de ces informations, si précieuses pour elle ? » interroge Stephen Brobst, directeur de la technologie de Teradata, un fournisseur de solutions d'analyse de données et de « big data », et membre du conseil « innovation et technologie » de Barack Obama. C'est là que le bât blesse ! Pour stocker ses photos gratuitement dans le cloud, l'utilisateur accepte – sans le lire la plupart du temps – les conditions générales d'utilisation, qui prévoient, par exemple, que la société peut disposer des photos déposées sur son site... Comment savoir alors qu'une de vos photos de vacances a été réutilisée par un site de voyages en ligne sud-américain ou asiatique ?

L'avènement du cloud fournit aux organismes publics et aux entrepreneurs des tonnes d'informations que

données et de big data leur permettent d'étudier. Ils savent ainsi ce que leurs clients ou usagers pensent d'eux, mais ils apprennent également beaucoup sur ces clients : ce qu'ils consomment, combien ils dépendent, où ils travaillent, s'ils vont au cinéma, etc.

Au service des citoyens

Pour que le cloud et le big data forment une alliance vertueuse, au service des citoyens et des consommateurs et pas seulement des entreprises commerciales ou des administrations, certains proposent de développer des logiciels de Vendor Relationship Management (VRM), gestion de la relation vendeur – pendant du CRM, gestion de la relation client. « Imaginons que toutes nos données personnelles soient stockées dans le

gérons, et que ce soit à nous de décider comment elles sont utilisées », poursuit Stephen Brobst. « Le logiciel de VRM pourrait alors rechercher sur le Web la meilleure offre de location de voiture, par exemple, en fonction des informations personnelles que j'accepterais de donner en échange ! »

Une étude réalisée en janvier par IBM auprès de 30 000 personnes a montré que 36 % des consommateurs accepteraient de donner leur localisation GPS s'ils recevaient quelque avantage en échange. « Aujourd'hui, aucune entreprise n'a une vision complète du client, et elle utilise les données sans permission. Demain, l'individu aura une vue complète sur ses informations, et c'est lui qui contribuera et autorisera le partage de telles ou telles données », conclut Stephen Brobst. ■