

## LE MULTICLOUD EST DEVENU LA NORME



Philippe Laplane (84)



Cédric Parent

Le Cloud joue désormais un rôle essentiel dans la transformation digitale des entreprises.

État des lieux avec Philippe Laplane (84), directeur Orange Cloud for Business et Cédric Parent, directeur marketing et développement chez **Orange Cloud for Business**.

### Quel regard portez-vous sur la transformation digitale des entreprises ?

**Philippe Laplane** : Nous sommes passés en quelques années du pourquoi au comment. Les entreprises ne se posent désormais plus la question de savoir si elles doivent enclencher leur transformation digitale. Elles s'interrogent sur comment le faire dans un contexte où elles doivent parfois revoir leur « business model », et souvent se lancer sur de nouveaux marchés. Elles se retrouvent ainsi souvent devant une double transformation à mener :

- une optimisation ou une rénovation de leur Système d'Information avec si possible une réduction des coûts et une optimisation des moyens, pour gagner en productivité et en agilité,
- un développement de nouvelles applications pour aller conquérir de nouveaux marchés.

### Dans le cadre d'une transformation digitale, à quoi les entreprises doivent-elles penser ?

**P.L.** : Le Cloud est l'élément déclencheur, le catalyseur de cette transformation, celui qui l'a rendu possible ! Il est par exemple le premier moyen d'optimisation en permettant aux entreprises de maximiser leurs moyens financiers, humains et technologiques.

### Existe-t-il une autre question à aborder dans le cadre d'une transition numérique ?

**Cédric Parent** : C'est la recherche de la différenciation sur le marché. Par exemple, le simple changement d'hébergeur WEB permet à nos clients de diminuer le temps d'affichage pour leurs sites de ventes en ligne et par voie de conséquence de multiplier leur taux de conversion commerciale. Un client nous expliquait récem-

ment qu'un taux d'affichage diminué de 25 % sur le temps d'affichage de son site e-commerce avait augmenté son taux de conversion de 12 %.

### Existe-t-il un dernier sujet à prendre en compte dans le cadre d'une transformation digitale ?

**C.P.** : C'est l'innovation. De plus en plus d'entreprises ne se posent plus la question de savoir ce qu'il faut transférer dans le cloud, mais plutôt ce qu'elles peuvent « nativement » y développer... Cette grande tendance, appelée « Cloud Native Application », consiste à créer extrêmement rapidement depuis le cloud de nouveaux services, de nouvelles offres. Elle permet de mobiliser rapidement des ressources, de distribuer des applications mondialement et de les mettre à jour quasi instantanément.

### Quelle est la priorité de vos clients dans le cadre d'une transformation digitale ?

**P.L.** : Certains sont dans l'optimisation de moyens, d'autres dans la différenciation ou encore dans l'innovation. Mais en règle générale, les clients mènent leur transformation en prenant en compte ces trois éléments.

### Vos clients sont souvent embarqués dans de longues transformations de leur « legacy »...

**P.L.** : Le legacy est un sujet sans fin qu'on ne peut pas balayer d'un revers de main. Il est comparable au patrimoine qu'il faut continuer à gérer, qu'il s'agisse d'applications, d'infrastructures ou de technologies. Pour certaines entreprises, de moins en moins nombreuses, la migration de leurs applications historiques vers le Cloud reste parfois encore une source d'interrogations.

### Pour l'entreprise, comment faire cohabiter ancien et nouveau ?

C.P. : Il faut donner la possibilité aux entreprises d'évoluer vers le Cloud et de basculer facilement leur Système d'Information (SI) sur les nouvelles technologies. Les sociétés doivent pouvoir rendre plus agile leur SI existant tout en étant capables de créer en même temps de nouvelles offres, de nouveaux services pour « attaquer » de nouveaux marchés.

### Faut-il prendre en compte la question des infrastructures dans le cadre d'une transformation digitale d'une entreprise ?

C.P. : La question n'est pas de savoir où je stocke mes données, encore moins de connaître le coût d'une infrastructure de stockage<sup>1</sup>. En fait, ce qui compte, c'est ce vers quoi l'on veut aller !

### A quel moment le groupe Orange intervient-il ?

P.L. : Nous faisons la différence grâce à notre expertise, notre accompagnement au changement et la mise à disposition d'outils, tout ce qui permet en fait la transformation digitale. Notre objectif est d'être le leader des services Cloud de nos clients et non d'être le leader des infrastructures du cloud !

### C'est à dire...

P.L. : Les grandes entreprises ne mettent pas tout dans un seul Cloud public américain ou dans un seul Cloud européen. Au fil du temps, elles deviennent « multicloud ». Le multicloud (on parle aussi de cloud hybrid) est devenu une réalité, presque la norme. Les entreprises doivent ainsi parfois avoir à mettre leurs données sensibles (financières, RH ou fichier client) dans des Cloud privés, solutions dont elles ont moins besoin pour des données moins sensibles. Pour répondre à cette grande tendance du multicloud, nous proposons des solutions uniques de « service management » de tous les Clouds.

### Votre force est là...

C.P. : Nous gérons les Cloud privés de très grands clients et de 280 millions d'individus par jour dans le monde. Nous sommes aussi capables de construire des infrastructures de Cloud public. Pour renforcer notre stratégie à l'international, nous avons passé un partenariat stratégique avec

Huawei afin de développer notre offre de Cloud public pour les multinationales, y compris en Chine.

### Vous n'êtes pas qu'un prestataire d'infrastructures...

C.P. : Non, car la transformation digitale ne se limite pas qu'à une question d'infrastructure. C'est une partie du problème, mais qu'une petite partie. Le vrai challenge est d'accompagner un client dans la totalité de sa transformation digitale, nous avons prouvé lors de ces dernières années que nous étions capables d'accompagner nos clients partout dans le monde dans leurs transformations !

### Quelles sont vos perspectives ?

P.L. : Le marché du Cloud explose ! Nous ne sommes pas sur un marché de remplacement. Nous sommes sur un marché qui est en train de se créer... Pour nous, c'est une vraie chance d'accompagner nos clients dans la mesure où nous disposons de services de connectivité d'exception partout dans le monde.

### Cette connexion semble être une vraie valeur ajoutée...

P.L. : Nous sommes capables de gérer l'ensemble de la solution du client, incluant la connectivité. C'est un vrai plus pour nos clients. Opérateur leader sur le marché entreprise, Orange Business Services a démontré son attachement à la qualité de service, à l'excellence opérationnelle et son expérience client incomparable. La sécurité est également un enjeu majeur pour les entreprises qui recherchent une expertise leur garantissant une protection de leurs données et de leurs applications. Nos offres garantissent l'intégrité des données les plus critiques dans le respect du RGPD<sup>2</sup>.

### Avez-vous des réseaux partout dans le monde ?

C.P. : Oui, et nous avons aussi la volonté d'accompagner l'activité de nos clients partout dans le monde : en Asie, en Australie, en Europe de l'Est, du Nord, du Sud, aux États-Unis, en Australie... où nous disposons d'équipes sur place. C'est aujourd'hui facile d'être en contact avec Orange grâce à nos milliers d'experts présents dans 180 pays.

### Restez-vous un opérateur de proximité ?

C.P. : Notre chiffre d'affaires avec les PME est pratiquement égal à celui des grands comptes. En France et dans le monde, Orange est un des rares acteurs capables d'accompagner les petites comme les grandes entreprises.

### Vous êtes donc le partenaire idéal pour les PME...

C.P. : Exactement : les PME n'ont pas toutes forcément des directions informatiques, nos experts Cloud peuvent les aider. Le Cloud permet de disposer rapidement de moyens informatiques pour développer de nouvelles applications, de nouveaux domaines au service de l'activité de nos clients.

### Quelles sont aujourd'hui vos ambitions ?

P.L. : Notre stratégie est tant organique qu'inorganique. Notre ambition est de croître de 30 % par an et de doubler notre chiffre d'affaires en trois ans. Le marché du cloud est en pleine croissance et nous investissons massivement dans nos infrastructures, nos équipes, nos expertises, nos partenariats, mais également dans la croissance externe. Nous vivons une période particulièrement excitante où la transformation digitale permet la création de nouveaux acteurs, de nouveaux marchés, de nouveaux services. Nous sommes là pour accompagner nos clients dans ces enjeux et les aider dans cette transformation. ■

1. L'infrastructure où je localise les données ne représente que 15 % du coût d'un projet.

2. Le RGPD et la souveraineté des données  
Le Règlement Général sur la Protection des Données personnelles est une évolution de la loi européenne sur le stockage et la préservation des données personnelles qui s'imposera le 25 mai 2018 à toutes les entreprises. Les experts Cyberdéfense du groupe Orange travaillent main dans la main avec l'Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information (ANSSI). Orange aligne son organisation et son fonctionnement sur la législation RGPD. La maîtrise de la souveraineté des données – le lieu physique où les données sont stockées et la nature des entreprises qui les stocke – est devenue l'une des priorités pour les entreprises. En France, certaines entreprises ne souhaitent pas que leurs données quittent le territoire national. Elles militent pour un label national « SecNumCloud ».