

Microsoft voit le « cloud » décoller en France

Source : LesEchos : 09/02/11 | 07:00 | Maxime Amiot

Le géant informatique a inauguré hier ses TechDays. A cette occasion, il a fait part du progrès croissant des offres de « cloud computing » - informatique dématérialisée, dite dans le « nuage » - auprès des entreprises françaises.

Microsoft passe à la vitesse supérieure dans le « cloud computing ». C'est le message que l'éditeur de logiciels veut faire passer à l'occasion des TechDays, le rendez-vous annuel des professionnels de l'informatique réunis autour du géant américain. Depuis hier et pendant deux jours encore, clients et partenaires de Microsoft sont réunis au Palais des Congrès de Paris. Au total, plus de 10 000 participants devraient se croiser et échanger autour des technologies Microsoft. Mais le « cloud computing » est le sujet au cœur de toutes les conversations et démonstrations - la manifestation lui est dédiée cette année. *« L'an dernier, à la même époque, on en parlait beaucoup, mais cela restait encore théorique, se souvient Marc Jalabert, directeur opérationnel et marketing de Microsoft France. Depuis, le concept a convaincu et on passe à une phase d'industrialisation. »*

Cette cinquième édition des TechDays est l'occasion de faire un premier bilan après plus d'un an de commercialisation des offres « cloud ». Et le géant informatique ne cache pas sa satisfaction. En France, le groupe dénombre 1.100 clients payants sur toute la gamme liée au « cloud », dont 600 nouveaux clients depuis juillet 2010, soit une accélération de la commercialisation alors que les premières offres ont vu le jour il y a dix-huit mois. Plusieurs contrats phares ont ainsi été conclus l'année dernière avec des grandes entreprises comme Alstom, Rexel ou Manpower. Les TechDays sont d'ailleurs l'occasion pour Microsoft de faire témoigner ces clients. *« Mais il y a également une forte concentration de PME qui s'intéressent de plus en plus au sujet, corrige Marc Jalabert. Beaucoup d'entre elles deviennent par ce biais de nouvelles clientes. »* L'aspect économique séduit : le principe d'externalisation de l'infrastructure et des services, et sa facturation à la demande constituant un avantage.

Dans les « nuages »

Parmi les offres de Microsoft, celle de la plate-forme Azure remporte un succès croissant. *« C'est là qu'on a le plus de demandes pendant le Salon »,* précise Marc Jalabert. Cette solution fait office de stade ultime du « cloud », car elle consiste à héberger toutes les infrastructures informatiques de l'entreprise dans le nuage - les applications sont en fait logées dans les serveurs de Microsoft, et accessibles via Internet. En France, plus de 150 entreprises, ont souscrit à l'offre, commercialisée depuis un an. Schneider Electric est la dernière en date. Dans le monde, on compte plus de 30 000 clientes. Les souscriptions ont progressé de 40 % à l'issue du dernier trimestre de 2010.

Ce démarrage prometteur ne fait que les affaires de Microsoft. Ses partenaires, sociétés de services informatiques et intégrateurs, sont nombreux à partager l'affiche des TechDays. La manifestation fut ainsi l'occasion pour Sogeti d'annoncer, hier, un renforcement de son partenariat avec Microsoft Services et la déclinaison de nouvelles offres. La SSII, filiale de Capgemini, réalise 30 % de son chiffre d'affaires autour des technologies de l'éditeur, et mobilise 1 200 salariés, sur un total de 10 000 en France. *« Cette alliance entre deux professionnels rassure, alors que le "cloud" en est encore à ses débuts »,* considère Philippe Tavernier, directeur général de Sogeti. D'autres partenaires profitent aussi des TechDays pour communiquer sur leurs liens avec Microsoft, comme Osatis, Logica, HP ou encore Orange Business Services.