

Alcatel-Lucent Enterprise à l'heure du «personal cloud»

Alcatel-Lucent Enterprise tenait son Dynamic Tour 2013 le 4 juin à Paris. Un événement riche en analyses et visions de marché. Personal cloud, Shadow IT, applications fluency ont, entre autres, animé la conférence dédiée aux solutions télécoms pour les entreprises. Un show commenté par l'Espresso.fr.

La branche entreprise de l'équipementier a notamment attiré l'attention des clients sur la convergence des réseaux télécoms associée à l'essor des services cloud. Ou comment façonner cette transformation dans un univers multi-partites, multi-médias et multi-devices... **Michel Emelianoff**, CEO d'Alcatel-Lucent Enterprise, évoque même une analogie entre les jeux vidéo dont les enfants sont avides et les solutions télécoms d'entreprise.

Emergence du personal cloud

Point commun : la tendance à la consomérisation IT ou comment les comportements de la vie numérique des utilisateurs dans la vie au quotidien se répercutent en milieu professionnel. «*En une minute, nous échangeons 650 To de données dans le monde, 47 000 applications sont téléchargées sur des smartphones, 100 000 tweets sont diffusés...*, indique le responsable. *Et tout cela converge. De l'ère du personal computer (avec le PC dominant), nous passons à celle du personal cloud. Elle a un visage : c'est la tablette.*»

Et cela impacte le marché de prédilection de la branche entreprises de l'équipementier télécoms. C'est ainsi que le «*personal cloud*» émerge. Le BYOD (*Bring Your Own Device*) ne serait alors qu'un «*symptôme de cette transformation*» selon Michel Emelianoff.

Alcatel-Lucent Enterprise prend part à cette convergence en exploitant les technologies SIP (standard ouvert de VoIP interopérable) pour les télécoms en entreprise. Mais aussi les technologies SDN (software-defined network) pour les data centers (ou comment modifier la façon de concevoir et de paramétrer les réseaux afin d'optimiser l'acheminement des flux). Ce qui amène à fluidifier l'usage des applications sur les réseaux («*application fluent*»).

Shadow IT

Pour mieux se rapprocher de cette dimension de la consomérisation IT, on introduit des dimensions d'App Store et de portail en entreprise. Un bouquet d'applications est mis à disposition des collaborateurs. Libre à eux de s'en emparer pour développer la productivité, la collaboration et le partage d'information.

La consomérisation IT et le BYOD entraîne l'émergence du *shadow IT* en entreprise. C'est-à-dire l'incursion de terminaux et de services Internet dont la DSI n'a pas le contrôle, voire la connaissance.

Typiquement, c'est le manager qui prend des notes sur Evernote sur sa tablette iPad qui est passée d'un usage pratique à la maison à un usage professionnel.

«Faut-il bloquer le shadow IT ou l'autoriser et le contrôler? C'est un peu la dimension personal cloud», estime pour sa part **Matthieu Destot**, vice-président d'Alcatel-Lucent qui en profite pour faire un point sur la situation du marché français.

Le marché français

«Une entreprise sur deux nous font confiance sur des solutions télécoms et nous sommes numéro 3 sur le volet réseau.» Avant d'ajouter que «le marché est difficile mais on explore des poches de croissance TPE – PME». La téléphonie sur IP concerne seulement 15% des entreprises.

Au-delà de la vision (forcément lisse sur le papier) du personal cloud poussée par Alcatel, l'exercice de «regards croisés» permet de pointer du doigt une tendance française: la peur anxiogène des médias sociaux dans les grandes entreprises en France.

«C'est un constat flagrant par rapport aux Etats-Unis», déclare **Marc Rougier**, Net-entrepreneur et fondateur de Scoop.it (plateforme de curation sociale). L'invité «start-up» de la branche entreprises d'Alcatel-Lucent souligne la nécessité de «décloisonner». «C'est une question de profil de risque. Si on libère [le partage d'information, nldr], on va plus vite [dans le développement de nouveaux produits]», clame-t-il.

Décloisonner

Guillaume Roques, en charge des relations développeurs dans la zone EMEA chez Salesforce, admet également la nécessité de «retirer les silos et partager les bonnes pratiques». Il joue la carte du cloud à fond qui permet aux TPE – PME d'accéder aux mêmes innovations que les grands groupes. «Il faut decloisonner l'information avec les clients. Et ce, de manière conversationnelle et non asynchrone comme la messagerie.»

Au nom d'Alcatel-Lucent Enterprise, Matthieu Destot est conscient qu'il faudra d'abord passer par une «révolution culturelle» dans les entreprises françaises avant de surfer sur la vague des médias sociaux.

Voir aussi

[Quiz Silicon.fr – Le vocabulaire des télécoms](#)