

# Cloud : Orange s'allie à Accenture pour convertir l'entreprise au «digital»

« L'entreprise digitale va se déployer au cours de la décennie 2010-2020, veut croire **Thierry Bonhomme**, directeur exécutif d'Orange Business Services (OBS), à l'occasion de la présentation de [l'offre de stockage cloud Flexible Storage](#) de la branche entreprise de l'opérateur. *Nous pensons que l'entreprise va être réinventée par la mobilité, la production des informations, notamment issue de l'Internet des objets (Big Data), la flexibilité et l'agilité apportée par le Cloud, et le développement des réseaux sociaux dans l'environnement professionnel.* »

Une « digitalisation » de l'entreprise dont entend profiter OBS pour assurer sa croissance en tirant parti de son expertise et des capacités du groupe. Rappelons que, déployé sur 220 territoires dans le monde, Orange dispose d'une infrastructure sécurisée taillée pour les services Cloud (IaaS, SaaS, connectivité, nouveaux environnements de travail...) et opérée par 150 ingénieurs Cloud R&D, 400 consultants et 1 200 spécialistes IT.

## Accompagner les clients sur la couche haute

Une vision que vient soutenir les résultats d'une étude 2013 d'IDC qui révèle que **67% des DSI** portent pour 2014 leurs **priorités d'investissement dans le Cloud** (transition et intégration) **derrière la sécurité et l'infrastructure réseau** (74% chacun), et le datacenter/stockage (70%).

Mais OBS n'a pas l'intention d'attaquer seul ce marché. C'est pourquoi l'intégrateur télécom vient de signer un **partenariat avec Accenture** pour accompagner cette « *transformation du cœur applicatif des entreprises vers le Cloud* » privé, public « managé » (virtuel) comme hybride. L'intégrateur et cabinet de conseil « *accompagnera le client sur la couche du haut tandis que nous apportons la couche basse de l'infrastructure* », illustre **Philippe Laplane**, responsable de l'offre Cloud chez OBS. Accenture apportera donc ses compétences en matière d'évaluation des besoins, de planification, de mise en œuvre et de gestion de projet dans la transition vers Cloud.

Si **33% des grands comptes ont une utilisation intense du Cloud**, celle-ci porte essentiellement sur le Cloud privé (52% dont 31% intensivement) contre 21% (dont 2% intensivement) pour le Cloud public. Mais « *nous voyons une augmentation de l'intérêt du Cloud public de classe entreprise qui apporte une flexibilité pour les activités tierces* », assure Philippe Laplane. La répartition des utilisations entre Cloud privé (cœur de l'offre de l'opérateur et principal générateur du chiffre d'affaires) et Cloud public reste confidentielle chez OBS. Ce dernier n'en présente pas moins un fort potentiel de croissance aux yeux du fournisseur.

Pour 2012, OBS parlait d'un chiffre d'affaires « consolidé » sur le Cloud de 113 millions d'euros (+33% par rapport à 2011). Sur l'année dernière, la société fait désormais état d'une **croissance de ses activités Cloud de 23 %** (soit 139 millions), mais avec un « *périmètre modifié* ». Rappelons qu'en 2010, dans le cadre de son plan Conquête 2015, Orange affirmait **viser 500 millions d'euros pour ses offres IaaS et SaaS en 2015**. Bref, par rapport aux objectifs de départ, le compte n'y est pas : avec une croissance de 30 % par an, OBS aboutira à un chiffre d'affaires Cloud de moins de 250

millions d'euros en 2015, un retard largement du au décollage poussif du Cloud public dans les entreprises françaises (voir à ce sujet notre article : [Déploiement du Cloud, pourquoi ça coince](#)).

## Un accompagnement sur mesure

Avec Accenture, OBS entend donc proposer un accompagnement client sur mesure, soutenu par le vaste portefeuille de ses services Cloud. Tant en matière de connectivité réseau (Business VPN Galerie), de communications unifiées (Business Together as a service), que d'infrastructure avec l'offre Flexible Computing (Workspace, Contact Center, Computing Services, Storage, Backup, IaaS...).

Le partenariat avec Accenture se concentrera dans un premier temps **sur le marché français avant de s'étendre à l'Europe** dans les territoires où l'entreprise de conseil ne dispose pas d'alliances aujourd'hui. Orange compte quelque 2 millions de clients professionnels et entreprises. Une bonne base de départ pour aller prêcher la bonne parole de la conversion digitale. Début 2014, 37% des grandes organisations n'avaient toujours pas de projet Cloud identifié, selon OBS.

---

### Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)