

Cloud : les prestataires remplissent leur carnet de commandes

Les prestataires du cloud computing en France enregistrent une forte hausse de la demande des entreprises, relève un [baromètre](#) de Markess by exægis (accès payant).

Selon les résultats, publiés dans le cadre des [Rencontres du Cloud](#), 58% des 125 prestataires* interrogés ont constaté une hausse de la demande pour leurs solutions et services cloud en un an.

Dans le détail : la demande orientée vers les plateformes et infrastructures en tant que service (PaaS et [IaaS](#)) a bondi de 32%. Celle qui adresse les logiciels en tant que service ([SaaS](#)) a progressé d'au moins 10%.

Par ailleurs, près de six prestataires sur dix (59%) s'attendent à une forte progression des carnets de commandes d'ici la fin de l'année 2019.

De surcroît, 78% prévoient une augmentation de la valeur moyenne des contrats cloud par client. Notamment pour les solutions du [cloud public](#).

Automatisation et protection

Les besoins des clients de prestataires cloud (ESN, fournisseurs de services aux entreprises, éditeurs de logiciels, hébergeurs, opérateurs...) sont avant tout orientés vers :

- l'automatisation de tâches de mise en production (pour 71% des répondants)
- la maintenance et la supervision des solutions cloud (56%)
- la sécurité des environnements et applications cloud (51%)

Les technologies de l'intelligence artificielle (IA) et du machine learning (ML) jouent un rôle clé dans ces domaines.

Enfin, 59% des fournisseurs interrogés constatent une hausse de l'utilisation de la technologie de conteneurs en lien avec les projets cloud suivis chez les clients.

Mais des inquiétudes persistent surtout chez les prestataires qui s'appuient sur une infrastructure cloud tierce pour fournir leurs services. Ils redoutent en priorité l'indisponibilité temporaire du service et la perte de données stratégiques.

Au risque d'impacter négativement la relation client.

Relation client-fournisseur

Les clients en entreprise tentent de [rééquilibrer la relation](#) avec les fournisseurs et s'interrogent sur les bonnes pratiques à mettre en oeuvre en amont de la signature de [contrats avec les prestataires](#) du cloud.

Pour Emmanuelle Olivié-Paul, directrice associée de Markess by exægis, les prestataires de l'écosystème cloud ont tout intérêt à « valoriser les axes les différenciant clairement de leurs concurrents et justifier leurs apports à la chaîne de valeur. »

Les prestataires peuvent aussi bénéficier de « stratégies protéiformes et multi-fournisseurs adoptées par les entreprises et les administrations françaises ». Des stratégies qui « favorisent la création d'offres ou de réponses verticalisées (santé, banque, retail, secteur public...) », selon l'analyste.

Et la dynamique du marché ne se dément pas.

Selon la société d'études, le marché français des solutions et services cloud pourrait atteindre 12 milliards d'euros en 2019, soit une hausse de 20% par rapport à 2018.

**L'enquête a été menée auprès de 125 prestataires actifs sur le marché français du cloud computing. Parmi eux des ESN (dont CGI et Sopra Steria), des fournisseurs de services (Colt Technology Services, IBM France), des éditeurs de logiciels (Appian, Microsoft), des hébergeurs (Linkbynet, OVH) et des opérateurs (SFR). Voir la liste cliquable ci-dessous :*



(crédit photo de une © shutterstock)