

# François Argouges (T-Systems) : « Le marché français est incontournable »

« Notre ADN c'est la convergence de l'IT et des télécoms. Aujourd'hui nous sommes un acteur incontournable d'autant que cette convergence est devenue une réalité tant d'un point de vue technologique et dans les usages. » Une manière pour **François Argouges**, directeur commercial de T-Systems France, de rappeler combien la filiale de Deutsche Telekom est stratégique pour l'opérateur dans le domaines des services et grands compte.

« Nous avons fini au niveau du groupe l'exercice 2010 avec un CA de 62,4 milliards d'euros », explique François Argouges à nos confrère de [ChannellInsider.fr](http://ChannellInsider.fr) qui précise que plus de la moitié du CA est réalisé hors des frontières allemandes et que T-Systems représente à lui seul 9,1 milliards d'euros et pas moins de 47 600 collaborateurs. La présence du groupe est assurée sur tous les continents.

Ayant une approche assez directe du marché, T-Systems s'appuie sur quelques grands partenaires technologiques et commerciaux pour pousser son avantage. Essentiellement des grands éditeurs ou de fournisseurs de technologies : l'allemand SAP d'abord, mais aussi Microsoft, Oracle ou plus près de chez nous, Dassault Systemes. Et puis plusieurs grands noms de l'IT collaborent avec la société de NetApp à EMC et Cisco en passant même par HP, VMware, Brocade ou Dell. Notre interlocuteur rappelle que sa société a aussi noué des relations étroites avec des partenaires services (sociétés de services ou de télécoms venant compléter l'offre) ou dans le domaine de l'intégration.

## Télécom et infogérance en France

Ce qui fait le succès de T-Systems ? Sans doute une somme de points bénéfiques dont la présence forte en Europe. François Argouges explique : « Nous sommes un acteur européen et ça n'est pas indifférent pour beaucoup de clients qui privilégient à la fois la proximité et la confidentialité/sécurité qu'on peut leur apporter. »

Et en France ? « Ici, répond-il, nous avons une activité réputée de services autour des télécoms (activité historique) et le deuxième pilier concerne l'infogérance en mode Cloud privé (offre « dynamic services »). Notamment avec SAP. Notre réputation est forte dans ce domaine et nos investissements conjoints. On peut aussi citer Microsoft dans le domaine de la communication unifiée (Sharepoint, Lync, Exchange). Et le troisième pilier consiste dans le conseil et l'intégration de systèmes, avec un delivery équivalent et industrialisé quel que soit le pays. Reste que sur l'intégration de systèmes une déclinaison différente est possible, suivant la nature et la maturité du pays (en France, nous avons quatre domaines principaux : les ERP avec SAP, le PLM avec Dassault Systems, le CRM/BI avec Oracle et Business Objects et enfin la TMA (tierce maintenance applicative) sur mainframes ou dans les technologies plus modernes comme Microsoft .Net ou Java JEE. »

Et d'ajouter : « Nous avons, comme vous le voyez, une couverture fonctionnelle et opérationnelle très riche, éventuellement de bout en bout si le client le désire. » Et quand on lui demande un exemple de société faisant confiance à T-Systems pour gérer toute son informatique répartie, du desktop au laptop en passant par la tablette et le smartphone, François Argouges cite aussitôt Gemalto, pour qui le

groupe travaille dans 40 pays dans le monde.

## **Automobile, industrie, aérospatial...**

Interrogé sur les liens étroits noués avec SAP, le directeur commercial répond : « *C'est tout aussi bien un partenaire dans le domaine du SI où nous sommes à la fois intégrateur et revendeur à valeur ajoutée (on fait office de VAD, ou DVA chez SAP, en quelque sorte) qu'un partenaire technologique dans l'infogérance avec une offre disponible en Cloud privé et flexible.* » Et dans le domaine des ERP, il cite comme client emblématique la marque de produits de beauté de La Gacilly (Yves Rocher), « *pour qui nous opérons intégralement l'environnement SAP* » précise-t-il.

Parmi les grands comptes internationaux de T-Systems, on retrouve par exemple EADS, géré mondialement depuis la France, ou Volkswagen qui lui est géré depuis l'Allemagne mais avec une équipe en France et dans chaque pays où le constructeur automobile est présent.

Interrogé sur l'approche des marchés verticaux, notre interlocuteur répond : « *En termes de métier, en France nous sommes particulièrement présents dans certaines activités telles que l'automobile, l'industriel et l'aérospatial, le secteur financier/banques et les assurances. Parmi les nouveaux secteurs que nous abordons depuis peu de temps : celui de la santé (depuis début 2011). Nous fournissons dans ce secteur une solution innovante autour de SAP.* »

## **Pas d'impasse sur la France**

L'innovation est du reste au cœur de la démarche du groupe. « *Dans l'automobile où nous sommes présents historiquement, indique François Argouges, nous innovons régulièrement au niveau du groupe, avant que ces innovations soient déployées sur l'ensemble des filiales. Je vous citerais en exemple, ce que nous avons entrepris l'an passé, au moment du Salon de l'Auto à Paris. Nous avons dévoilé une solution, réalisée avec Continental, et baptisée « Autolink. Une solution qui vise à intégrer l'ensemble des moyens de communication à l'intérieur des voitures (informatique embarquée et accès à toute notre infrastructure). Nous travaillons sur cette solution avec les grands constructeurs automobiles.* »

Interrogé enfin sur la particularité du marché français et l'importance qu'elle revêt aux yeux des dirigeants de la firme, François Argouges répond : « *Mon expérience présente et passée me montre que le marché français est incontournable. D'abord parce qu'il représente 5 % du marché mondial. Ensuite, parce que dans le Fortune 500 il y a 35 grands comptes français (soit plus qu'en Allemagne et plus qu'en Angleterre). Et enfin parce que T-Systems étant un acteur majeur en Europe, il faut être présent en France, on ne peut pas faire l'impasse !* »