

Hervé Garnousset, Fujitsu : « une croissance à deux chiffres en France »

Notre présence au Fujitsu Forum 2013, qui s'est tenu récemment à Munich (Lire, [Fujitsu Forum 2013 : un géant japonais trop discret ?](#)) nous a donné l'occasion de rencontrer **Hervé Garnousset**, directeur général de Fujitsu France, et d'évoquer avec lui l'évolution du japonais sur le marché français.

Silicon.fr : Comment se porte Fujitsu France ?

Hervé Garnousset : Nous affichons une superbe dynamique, avec une croissance soutenue à deux chiffres. Dans un marché difficile, nous augmentons nos parts de marché, sur l'infrastructure et sur le service, ce dernier représentant la moitié de nos revenus. Nous travaillons sur notre portefeuille, qui offre une valeur ajoutée forte. Notre segmentation du marché est une réponse à une problématique de développement international et de multilinguisme. Nous exploitons au maximum les moyens et la puissance de Fujitsu à l'international. Et nous gagnons des contrats face à nos gros concurrents. C'est l'exemple de Soitec, dont la base contractuelle nous a permis de revoir le coût du contrat avec souplesse sur une base trimestrielle.

Quelles sont les particularités de votre démarche ?

Notre objectif est de faciliter la vie de nos clients en leur permettant de déployer plus rapidement des applications, et en apportant un support aux métiers et non plus seulement à l'IT. Un exemple avec le commerce de détail (retail), auquel nous proposons des caisses enregistreuses, des terminaux paiement, et l'exploitation des réseaux. Nos solutions Cloud pour gérer les boutiques offrent un modèle économique à l'usage, un modèle locatif plutôt qu'un modèle centré sur des dépenses d'investissement (Capex).

En France, nous sommes présents avec nos produits, notre réseau de distribution (channel), les services d'outsourcing et le retail. Mais le portefeuille Fujitsu est bien plus large, principalement sur l'outsourcing du poste de travail et du datacenter, les produits channel, l'infrastructure. Nous cibons plutôt les problématiques critiques du système d'information, comme celles autour de SAP, avec des offres spécifiques qui apportent de la valeur au client, de la performance, de la scalabilité, une consommation du Cloud en mode provisioning...

Ce Fujitsu Forum est très orienté stockage, mais aussi datacenter, et sans surprise cloud...

Nous avons fait le constat de l'explosion des données et des besoins sur la performance du stockage, en particulier sur l'allocation dynamique des ressources. La performance porte sur l'écriture comme sur la lecture, et les applications sont parfois ralenties par les capacités de stockage. C'est pourquoi les infrastructures doivent suivre. Nous sommes peu présents historiquement sur le datacenter, mais notre chiffre d'affaires y double chaque année. Nous venons de signer trois nouveaux contrats d'outsourcing, dont Soitec et Orangina Schweppes. Nos annonces stockage, qui complètent notre catalogue, sont un accélérateur qui vient nous renforcer sur le datacenter. Tous nos clients font du provisioning, on premise, hébergement, cloud privé

et/ou public. Et le cloud est un outil de plus dans notre offre. Le chemin est long et complexe, mais la dynamique de transformation et de réduction du TCO est là. Et ce sont les PME qui sont les plus dynamiques.

Fujitsu est encore en retrait face à ses principaux concurrents... Comment évoluent les positions sur le terrain ?

Le client est le cœur pour les entreprises japonaises, et la dynamique est en place. Nos clients sont en confiance, entre notre accord avec SAP et notre écoute du marché. C'est pourquoi nous n'avons pas besoin de référence. Face à notre concurrence, nous pouvons compter sur la fidélité de nos clients, et la relation forte que nous entretenons avec eux. Nous avons sans doute moins de visibilité, mais la marque Fujitsu, qui n'est pas dans le grand public, est de plus en plus visible. Fujitsu est dans dynamique incroyable, avec de fortes ambitions en France.

Voir aussi

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

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