

Huawei a de grandes ambitions dans le Cloud sectoriel

«Le Cloud est en train de tout bouleverser: les technologies, les entreprises et leurs métiers, et les mentalités,» affirme Yan Lida, président Enterprise Business Group chez Huawei. « Après les entreprises nées dans le Cloud à l'ère du Cloud 1.0 (Amazon, Google, Facebook, Salesforce, Tencent –NDLR : géant chinois de l'Internet...), nous assistons désormais à l'émergence du Cloud 2.0, celle des Clouds sectoriels, ou verticaux. Celle de toutes entreprises qui vont s'épanouir au digital avec le Cloud. Et les différentes études prévoient que 100% des entreprises seront sur le Cloud en 2025, et 85% de leurs applications.»

Trois piliers pour orchestrer l'avenir

L'infrastructure informatique nécessite un rafraîchissement de fond pour aborder l'ère digitale. Elle se compose de trois éléments complémentaires.

Les objets et terminaux, car tout objet est un capteur (ou capteur), un terminal recevant et/ou envoyant des données. Pour véhiculer l'information, il faut **un tuyau**: tous les objets sont connectés via des connexions normalisées. Enfin, grâce au **Cloud**, tous les objets contribuent à l'intelligence globale, au cœur de l'entreprise digitale. Et puisque tout élément peut devenir un point d'entrée, des connexions doivent être disponibles partout, à grande vitesse, et avec une latence minimale. Et l'intelligence située dans le Cloud doit rester en perpétuelle évolution, et ne jamais stagner ou rester prisonnière d'une technologie.

Selon le constructeur, plusieurs évolutions sont nécessaires pour parvenir au stade d'entreprise digitale: former de nouveaux talents (ou faire évoluer ceux en place), se concentrer sur la valeur apportée au client, s'appuyer sur une infrastructure Cloud innovante, devenir un partenaire technologique apprécié, et contribuer à un écosystème ouvert et collaboratif où l'on partage le succès.

Un écosystème prestigieux

Huawei démontre comment elle s'inscrit dans ce mouvement via de nombreux "partenariats gagnant-gagnant" (une expression répétée toute la semaine de l'événement). Accenture ([notre article](#)), Deutsche Telekom/T-Systems, Orange, Infosys, Intel, SAP, Atos, Vodafone, Microsoft, Telefonica ([notre article](#)), IBM... Une liste de partenariats impressionnante d'entreprises internationales avec lesquelles Huawei investit ou co-investit sur le cloud, la 5G, et/ou l'IOT (internet of things ou Internet des objets), entre autres. L'innovation semble intéresser ces entreprises, car le géant chinois investit plus de 14 % de son chiffre d'affaires en R&D (33,4 milliards d'euros [au premier semestre 2016](#) –soit + 40 % sur un an), et dépose un nombre impressionnant de brevets (voir [notre article](#)).

Une approche verticale stratégique

On connaît surtout Huawei comme équipementier télécom (smartphones et équipements réseau) et fournisseur de services pour ce secteur. Pourtant, le géant chinois a déjà initié depuis des années sa diversification multisecteurs. Au départ, le fait de se présenter comme une société chinoise a certainement représenté un frein. Néanmoins, Huawei est aujourd'hui présente sur de multiples secteurs économiques: médias, secteur public, industrie, utilités, automobile, santé, etc. En Europe, la société affiche ainsi des relations commerciales ou R&D avec PSA, Renault, TF1, Veolia, Alstom, Schindler, etc. Le plus souvent, la société négocie avec son client/partenaire pour initier une démarche sectorielle, comme nous le verrons par la suite avec Veolia ou les ascenseurs Schindler.

Ville intelligente (Smart City), finances, Santé, Média... Huawei plaide pour le cloud sectoriel (ou vertical, "Industry Cloud"). *«L'Industry Cloud est le moteur de la prochaine révolution industrielle déjà en marche, dans laquelle une nouvelle infrastructure de l'information et de nouvelles ressources de production transformeront les entreprises pour qu'elles deviennent plus intelligentes et plus agiles,»* annonce Yan Lida. *«Cependant, la valeur du modèle pour les métiers va bien au-delà du simple Cloud. Grâce à une forte intégration des mondes digitaux et physiques, elle offre l'opportunité de revisiter les processus et de créer de nouveaux modèles. Ainsi dans l'automobile, la reconnaissance des véhicules, les alertes d'embouteillage, le suivi des véhicules ou l'assistance du conducteur sont de formidables leviers d'innovation.»*

Le constructeur/éditeur justifie son approche verticale par le fait que la valeur des données reste spécifique à chaque secteur (énergie, industrie, transport, automobile, finances, secteur public...). Au cœur du dispositif, la plateforme cloud assure la cohérence grâce à des services "existant vers Cloud" ou interclouds, le tout avec une supervision unique et cohérente. Il favorise ainsi une migration en douceur des processus et des données vers le Cloud (public, privé ou mixte). *«Le Cloud vertical doit se positionner au cœur de l'écosystème des acteurs (généralistes ou spécialisés) qui coopèrent pour fournir une solution globale à l'entreprise. Le boulanger fait du pain et les architectes informatiques réalisent des infrastructures,»* plaide Yan Lida.

Cependant, cette plateforme incontournable doit rester ouverte pour favoriser l'innovation, élastique pour assurer une mise à l'échelle des ressources et une forte migration, flexible pour s'adapter à chaque métier, et sécurisée de bout en bout. Laisser l'infrastructure au soin exclusif des fournisseurs de Cloud? Pas forcément. En effet, si Huawei propose ses solutions à ces acteurs du marché, il se positionne aussi sur le système d'information des entreprises avec ses offres cloud, comme son OS dédié FusionSphere (voir [notre article](#)).

L'incontournable internet des objets

Les multiples exemples cités font le plus souvent référence à l'Internet des Objets. Il est important de préciser que Huawei a fortement investi dans ce secteur innovant, et très tôt. Et [le rachat du britannique Neul](#) en septembre 2014 s'inscrit dans ce mouvement.

A noter Huawei a contribué au travail de standardisation du NB-IoT (Narrow-Band-Internet of Things) auprès du 3GPP (3rd Generation Partnership Project), l'organisme de normalisation des technologies mobiles. Le NB-IoT a été [tout juste été normalisé en juin dernier](#). Avantage majeur :

cette technologie logicielle peut être déployée par simple mise à jour des réseaux mobiles 2G et 4G existants. Et [Vodafone avait déjà initié des tests](#) en Espagne début juin.

Grands partenariats, solutions Cloud, déploiement à travers le monde, la grande machine Huawei se met en branle. Les premiers signes montrent que le chemin parcouru depuis par le géant chinois dans le B2B n'est qu'un commencement (voir [notre article](#)). En outre, en investissant depuis plusieurs années sur l'IoT et la 5G, Huawei semble avoir fait les bons choix.

A lire aussi :

[Huawei cartonne sur le premier semestre 2016](#)

[Huawei et Telefónica intensifient leurs efforts dans la 5G](#)

Crédit Photo : Huawei