

Emmanuel Mouquet, Dell : « Le IaaS représente déjà 20 % du marché de l'infrastructure »

Dans quels domaines développez-vous votre activité Cloud en France ?

Emmanuel Mouquet : Notre développement dans le Cloud est basé sur trois familles d'offres. Tout d'abord, via des prestations d'audit ou d'accompagnement à la rédaction de schémas directeurs, nous aidons les entreprises à définir leurs infrastructures, pour les amener d'un environnement virtualisé, vers un environnement convergé puis Cloud. Les entreprises françaises ont un réel besoin de comprendre le chemin les amenant vers le Cloud.

Ensuite, nous fournissons les infrastructures (serveurs, stockage, sécurité, logiciels...) nécessaires à la construction de Cloud publics et privés, tant aux entreprises utilisatrices qu'aux fournisseurs de Cloud. Cette activité pèse aujourd'hui 20 % de notre activité infrastructure (environ 500 millions d'euros par an pour Dell France). La construction de Cloud représente donc déjà un chiffre d'affaires annuel de plus de 100 millions d'euros pour Dell France et la part de cette activité dans notre chiffre d'affaires infrastructures augmente rapidement : elle n'était que de 10 % il y a deux ans.

Enfin, notre troisième activité consiste à bâtir le Cloud d'un client et à le faire infogérer par un partenaire. Aujourd'hui, ce pan représente environ 10 millions d'euros par an, et cette activité connaît une très forte accélération.

[**\[Réussir sa migration sur le Cloud : participez à notre événement online le 25 mars à 11h\]**](#)

Quelles sont les organisations les plus sensibles au IaaS ?

On assiste réellement à une bascule du marché vers le IaaS, qui pèse aujourd'hui 20 % du marché de l'infrastructure. C'est dans les entreprises de taille intermédiaire que la mutation est la plus rapide, avec parfois la volonté d'aller directement vers le Cloud public. Les grandes entreprises manifestent un intérêt plus sélectif, en se concentrant sur le back-up-as-a-service, les tests et le développement ou encore le stockage. Dans les entreprises de moins de 200 personnes, l'attrait pour le IaaS est en revanche faible, car ses coûts restent peu adaptés aux PME.

Malgré les discours enthousiastes sur le sujet, plusieurs expériences de Cloud public hexagonales ne sont pas franchement des succès. Comment expliquez-vous ce paradoxe ?

Le marché du Cloud est avant tout un marché de transformation des systèmes d'information, visant à rendre ces derniers plus agiles. L'achat de VM sur des périodes courtes est un épiphénomène et ce créneau est occupé depuis longtemps par Amazon Web Services. Passer une informatique de production dans le Cloud se traduit par un vrai projet d'infrastructure, avec des problématiques d'administration et d'intégration. Il s'agit donc une démarche de services, proche de l'infogérance, sauf que le volet transformation est plus important. C'est là que réside la

croissance aujourd'hui. Dans l'informatique de production, le modèle du Cloud vu comme une centrale électrique sur laquelle on vient se brancher ne fonctionne pas.

Voir aussi

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

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