

# Orange Business Services confirme ses 500 millions d'euros sur le cloud en 2015

Annoncée dès 2010, la stratégie cloud d'Orange Business Services (qui entre dans le cadre de la trajectoire « Conquête 2015 » du groupe) ambitionne d'atteindre les 500 millions d'euros dans deux ans sur ce marché naissant.

À mi-parcours, la SSII française indique avoir déjà fait évoluer une grande partie de ses offres vers le cloud (en assumant elle-même un contrôle et une gestion plus ou moins évolués selon les solutions) : l'infrastructure sécurisée (IaaS), les centres d'appel devenus plateformes cloud de relation client à 360 degrés, les applications de collaboration et/ou communicantes, et les espaces de travail.

## Premiers résultats très encourageants

« Nous avons réalisé une conquête client très forte sur le cloud en 2012, de la TPE à la multinationale, affirme **Vivek Badrinath**, directeur exécutif d'Orange Business Service. OBS compte plus de 500 clients sur Flexible Computing (IaaS), plus de 4000 sur la relation client, 200 clients sur nos solutions de messagerie et de collaboration Office Together, 40 grandes entreprises clientes de Business Together as a Service (communications unifiées) et plus de 60 000 clients sur Le Cloud Pro (place de marché SaaS accessible via Internet d'Orange) à fin 2012. En phase avec notre objectif de 500 millions d'euros en 2015, le chiffre d'affaires 2012 consolidé sur le cloud atteint 113 millions d'euros en 2012 (+33% en un an). En 2015, nos revenus devraient se répartir à 40% sur l'IaaS et le PaaS, et à 60% sur le SaaS (dont 50% sur l'UCaaS – communications unifiées). » OBS vise une croissance de plus de 30% en 2013.

Certes l'objectif est ambitieux, mais le potentiel existe. D'où l'optimisme affiché de Vivek Badrinath : « Aujourd'hui, on ne fait qu'effleurer le marché, et nous sommes en bonne position pour progresser fortement. »

Pour relever ce défi, Orange mise sur la combinaison de plusieurs facteurs : une structuration du marché autour de modèles de clouds hybrides, une dynamique et une synergie en devenant le fournisseur de l'ambitieux projet Cloud d'Orange, sa position d'opérateur-intégrateur de services cloud mondial, mais aussi les prestations de service.

## L'hybride, l'intégration...

« Le marché a évolué d'un questionnement de type « est-ce que je crois au cloud ? » vers une évidence qui plaide en faveur des technologies cloud, dans un contexte où le cloud hybride séduit même les grandes entreprises. Le cloud est devenu un élément majeur dans l'éventail des possibilités de déploiement d'applications », assure Vivek Badrinath.

C'est pourquoi OBS se positionne afin de combiner plusieurs approches clouds (privé, public, privé-virtuel – ou « privé sur le cloud ») avec un service unifié à l'entreprise et aux utilisateurs. Le fameux interlocuteur unique qui évite le renvoi incessant de responsabilités.

Comptant sur ses effectifs disséminés à travers le monde, Orange propose ses offres cloud et de service en mode direct. «*Un des objectifs majeurs consiste à proposer aux directions informatiques une infrastructure solide afin de la rendre « consommable » simplement et via tout équipement par l'utilisateur final*», précise le dirigeant.

## **...et les services facturés à l'usage**

En tant qu'opérateur/intégrateur, OBS est idéalement placé pour maîtriser toute la chaîne du service jusqu'à l'utilisateur final : portail de services techniques ou d'applications selon le profil de l'utilisateur, accès unifié, support, etc. La société propose donc des modèles clouds combinés et intégrés, et renforce son offre sur le poste de travail.

Autres avantages concurrentiels, les multiples points de présence et datacenters dans le monde, ainsi que les équipes compétentes rattachées, qui autorisent une offre de prestation de service en direct. D'ailleurs le lancement des offres à l'international est déjà en cours (voir illustration).

Ainsi, un service plus évolué apparaît sur la gamme IaaS. Désormais, le client de Flexible Computing Premium dispose de services managés sur son portail web d'administration dédié. L'utilisateur accède à quatre niveaux de services pour déléguer tout ou partie du management du système d'exploitation, des logiciels d'infrastructure ou des applications.

Original, la facturation de ces services managés se fait à l'utilisation par OS, par logiciel et par application. Une bonne manière d'éviter le dérapage des coûts et de maîtriser la consommation des services.

Destinée aux entreprises de tailles plus modestes, l'offre clés en main Flexible Computing Express se voit dotée du Cloud Coach. 30 minutes à une heure d'accompagnement sont incluses, pour accéder aux conseils simples d'experts : savoir si l'ajout d'une nouvelle machine virtuelle est nécessaire, dimensionner la capacité de stockage, conseil sur le développement applicatif...

Au-delà, des prestations supplémentaires sont proposées.

L'augmentation des services proposés en direct devrait contribuer de façon significative à la hausse du chiffre d'affaires cloud d'OBS, qui reste muette sur la répartition services cloud/prestations dans ses prévisions.

## **En interne : Haro sur le cloud !**

Le groupe Orange annonce un projet de cloud interne conséquent, visant également à «*atteindre une taille critique sur le marché cloud en mutualisant nos besoins et ceux de ses clients*».

Une grande partie des applications internes auront vocation à migrer sur le cloud ou à être développées sur le cloud. Une démarche qui visera aussi à unifier les compétences et les capacités cloud internes et externes du Groupe Orange.

À travers l'expérience de migration d'application de sa propre DSI (une des premières d'Europe en taille et en parc à gérer) vers le cloud, l'opérateur/intégrateur proposera portefeuille de produits

IaaS et PaaS évolutifs et éprouvés, avec une forte automatisation (réduction des coûts et fiabilité) et le développement de passerelles entre clouds pour accompagner ses clients sur l'hybride.

«*□Cependant, le chiffre d'affaires réalisé avec le client Orange ne sera pas pris en compte pour les 500 millions□*» prévient **Philippe Laplane**, directeur de la stratégie de développement des produits cloud chez Orange.

## Cloudwatt en embuscade□?

Partenaires dans la société Cloudwatt (aux côtés de la Caisse des Dépôts et Consignations et de Thales), Orange affirme ne pas y voir une réelle concurrence.

«*□Utilisant la pile OpenStack et plutôt des solutions open source, Cloudwatt a plutôt actuellement vocation à proposer des briques élémentaires d'infrastructure de type machines virtuelles, sans prestation d'accompagnement évoluée, rapporte Philippe Laplane. En tant qu'actionnaire, nous avons tout intérêt à ce que Cloudwatt réussisse grâce à notre force commerciale, en jouant sur les volumes pour obtenir les prix les plus attractifs possible.□*»

Un partenariat qui intervient à trois niveaux□: Cloudwatt fournisseur pour OBS (d'une offre de stockage lancée cette année), allié commercial (via le réseau Orange facilitant aussi la conquête des clients), et innovation commune dans les Orange Labs. Donc pas de concurrence, ni sur les marchés, ni sur les technologies. À voir, dans la durée.

N'oublions pas cependant que l'infrastructure de CloudWatt est hébergée sur le datacenter Orange de Val-de-Reuil. Ce qui fait grincer des dents les concurrents et autres fournisseurs (ne participant à l'aventure... Ceci dit, le débat reste pertinent).

---

### Voir aussi

[Quiz Silicon.fr – Dix questions sur Orange-France Télécom](#)