

Philippe Rochet (Capgemini) : «Devenir le numéro un des services d'infrastructure»

Exclusivité Silicon.fr – 11 milliards d'euros, c'est selon PAC (Pierre Audoin Consultants) la valeur du marché français des services d'infrastructure. Un marché qui souffre de la crise, et qui s'inscrit à la baisse, de 1,3 %. Et pourtant, avec une progression de 3 %, Capgemini fait figure d'ambitieux. En signant quelques contrats majeurs, atteignant plusieurs dizaines de millions d'euros, auprès de grands acteurs de l'énergie, du transport, de la logistique et de l'audiovisuel, le groupe vient même de grignoter la troisième place, derrière IBM et Orange Business Services (OBS).

Philippe Rochet, responsable de la coordination de l'activité infrastructure du groupe Capgemini en France, ne cache pas ses ambitions : « *IBM est le numéro un. Nous avons l'ambition d'aller les battre avec notre plan à 5 ans. Mais la marche est encore haute. Pour le second, OBS... nous serons deuxième en 2014 !* »

Silicon.fr : Capgemini est attendue sur les applications, pas sur l'infrastructure. Comment allez-vous concrétiser votre ambition ?

Philippe Rochet : En effet, le positionnement du groupe est sur les applicatifs, et moins sur les services d'infrastructure. Pourtant, sur le marché français, qui décroît, notre niveau de revenu sur les services d'infrastructure est supérieur au reste du monde. Comment ? Notre positionnement de bout en bout est assez unique. Si PAC nous met en avant en terme de performances, c'est que nous disposons d'un vrai savoir faire, et nous devons le faire savoir.

Votre positionnement couvre l'ensemble de vos marques (Capgemini, Capgemini Consulting, Infrastructures Services, Sogeti et Prosodie-Capgemini). Comment le gérez-vous ?

Ma mission est d'assurer la coordination et le développement des services d'infrastructure transversalement sur nos marques. Nous profitons ainsi de l'ensemble des savoir-faire des uns et des autres. Sur le marché Français, nos clients bénéficient d'un accès en amont avec Capgemini Consulting ; du positionnement front-office de Prosodie ; de la présence sur site de Sogeti ; d'Infrastructures Services pour la transformation, l'outsourcing, l'intégration et l'orchestration des services d'infrastructure ; et de Capgemini Services pour le modèle industriel de l'externalisation totale. Nous adressons de bout en bout les problématiques des clients. Et nous ne subissons plus le risque de non alignement des BU. Une seule tête, une offre organisée et l'ensemble du portefeuille.

Nous participons à la transformation du marché IT avec le cloud, et nous mettons en avant une offre de services qui répond aux besoins de simplification de nos clients. Le focus sur notre position d'orchestration de services de cloud profite de l'agrégation de l'outsourcing des services,

apporte la réduction des coûts, et la fiabilité. J'y ajouterais notre écosystème de partenariat en France et à l'étranger. Et le bénéfice de solutions combinées de cloud qui viennent du business, afin d'affranchir nos clients des problèmes de technologies.

Votre progression provient-elle du mid-market et des PME ?

Nous n'adressons pas les PME ! Notre progression se fait par prise de parts marchés, par prises de positions à la concurrence, grâce à l'apport d'une approche innovante. Les entreprises affichent une appréhension de la complexité de la transformation des infrastructures. Nous profitons de la performance de notre offre, que nous mettons en avant pour entrer sur de nouveaux comptes.

Les grands comptes, votre cible, sont plutôt l'objet d'une guerre de tranchées ! Comment pouvez-vous y grignoter autant de parts de marché ?

La réponse est dans ce qui amène la '*digital transformation*'. Le BYOD, par exemple, va révolutionner le fonctionnement de l'informatique. Le DSI se retrouve en mode panique, avec une partie du budget qui se déplace vers les maitres d'ouvrage, et qui deviennent plus forts sur les métiers. Or, l'évolution numérique qui est engagée apporte de la performance économique. Notre offre a trouvé un écho chez les clients, à qui nous apportons une réponse. Nous leurs amenons un peu de simplicité dans un monde complexe.

Comment voyez-vous l'avenir, tandis que celui-ci semble de plus en plus échapper aux DSI ?

Nous sommes entrés dans une nouvelle ère, celle du business cloud. Ce qui est nouveau, c'est la volonté massive de basculer du Capex vers l'Opex. Les services d'infrastructure sont un nouveau tremplin pour repositionner la DSI, aujourd'hui trop souvent considérée comme un centre de coût, et de revenir au cœur du business. Nous allons continuer de l'accompagner dans la transformation, d'amener de l'agilité, du service provisioning, du SaaS sécurisé. En faisant évoluer le business modèle, en intégrant plus de complexité, nous délivrons le service de valeur dont le client a besoin.

Voir aussi

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

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