

Pierre Barnabé (SFR Business Team) : « Même les PME s'intéressent au cloud »

« Nous avons l'ambition de progresser nettement sur ce marché car il irrigue les deux autres. » Le marché qu'évoque **Pierre Barnabé**, patron de la division Business Team chez SFR depuis septembre dernier, est celui de l'hébergement, lequel irrigue, donc, ceux du fixe et du mobile. Un marché à 3 milliards d'euros en France* dont SFR ne capte encore que les miettes « car c'est un marché naissant sur lequel gravitent une myriade d'acteurs », souligne le dirigeant.

Pierre Barnabé ne dévoilera pas les objectifs que SFR vise en termes de conquête mais l'entreprise se montre ambitieuse. « C'est une tendance lourde, le client nous demande d'être partenaire sur l'ensemble de sa gestion informatique. » Et pour répondre à cette tendance, SFR va s'appuyer sur trois axes de développement stratégiques : le cloud et les services, la connectivité, et l'accélération du déploiement de la fibre.

Cloud public, privé et « privatif »

« Il y a un vrai changement de perception du cloud en 2011. Cette année, même les PME s'y intéressent », assure le responsable. SFR se veut éclectique en matière de « nuage » informatique et propose du cloud public, du cloud privé et du cloud « privatif ». La différence entre les deux derniers est ténue, le cloud privé offrant une sécurité plus aboutie que celle du « privatif », résume le dirigeant. Avec possibilité pour les clients de venir, sur place, gérer leurs équipements et, bien sûr, la garantie que les données restent en France, voire dans un centre d'hébergement bien identifié. Le cloud public s'appuiera sur l'offre du partenaire HP et les ressources internes à SFR. L'opérateur dispose de 250 000 m² d'infrastructures pour ses besoins propres et de 20 000 m² répartis dans 8 centres pour les entreprises clientes.

SFR s'est notamment fait la main sur le cloud avec son offre Pack Business Entreprise (PBE) qui vise à remplacer les solutions de télécommunication interne (PBX...) par des offres « cloud » (IPBX hébergé, postes IP...) qui assurent ainsi la convergence fixe mobile. « Nous enregistrons plusieurs centaines de clients par mois, assure Pierre Barnabé, et nous espérons plusieurs dizaines de milliers d'entreprises en 2012. PBE intéresse aussi les grands comptes. »

SFR reste un intégrateur télécom

Pour le dirigeant, il est évident que « nous allons vendre de plus en plus de solutions de convergences ». Le client s'adressant à un fournisseur unique en charge d'assurer la gestion de l'ensemble des services et solutions derrière. Ce qui passera inévitablement par une stratégie de partenariats étoffée. Pour l'heure, SFR est associé à HP et s'appuie sur un réseau de distributeurs exclusifs et certifiés (les grandes entreprises restant traitée en direct) pour la commercialisation. « Nous développons les compétences en interne avant d'aller chercher des partenaires. Nous voulons avoir une capacité suffisamment solide pour agréger les solutions de Microsoft, Google et autres. Ce qui nécessite une offre complète via un partenaire fort : l'amplification du partenariat avec HP va dans ce sens », justifie Pierre Barnabé tout en

rappelant que « nous ne voulons pas être un intégrateur informatique mais rester un intégrateur télécom. »
[Suite de l'article : connectivité et fibre optique.](#)



Autrement dit, rester sur son coeur de métier où la connectivité constitue l'un des axes de développement de l'opérateur. Fort d'un réseau complet (2G, 3G, wifi, femtocell et, bientôt, 4G), SFR entend « améliorer le taux de connectivité et d'audience ». Notamment à l'international pour garantir la qualité de continuité de service. SFR bénéficie toujours des accords de son ex-actionnaire, l'opérateur Vodafone (dont la vente à Vivendi a permis de renforcer ces accords, aux dires du responsable). « Ce sont des accords structurant car ils permettent d'accueillir nos clients partout dans le monde. » Ou presque. SFR va multiplier les partenariats avec d'autres opérateurs pour étendre sa présence (virtuelle) dans les régions non couvertes par Vodafone (en Amérique latine, Asie, Afrique...).

Une vision « multinationale »

Une vision « multinationale » par opposition au déploiement international, comme le fait le concurrent Orange, et qui passe par l'émergence d'une « Alliance » d'opérateurs au sein de laquelle sont effectués les test d'interconnexion. Et s'assurer que les offres (MPLS, VPN...) bénéficient d'une qualité de service élevée. Si les clients bénéficieront donc d'un guichet unique, qu'ils ne s'attendent cependant pas à voir leur facture baisser en matière d'itinérance (*roaming*). « Nous préférons offrir plus de services [pour le même prix]. »

Une connectivité qui passera donc par une qualité de service des réseaux. [« Pas de cloud sans débit »](#), affirmait **Eric Sèle** de Ciena. Et en la matière, l'avenir se nomme fibre optique. Laquelle permet de « faire face aux besoins de capacités de trafic, et apporte un lien stable, sécurisé et redondant ». Une solution dite « multiservices » censée répondre aux services et volumes de demain. Ne reste plus qu'à « fibrer la France » y compris jusque dans les zones peu dense « entreprises ».

Le récent accord signé avec Orange pour [couvrir 10 millions de foyers](#) d'ici 2020 va dans ce sens. Il permettra de couvrir 60 % de la population. Un investissement qui s'élèvera à 1,3 milliard d'euros pour SFR. Soit plus de la moitié des 2 milliards de chiffre d'affaires généré annuellement sur l'activité entreprise. Un investissement d'avenir.

* Les marchés fixes et mobiles génèrent respectivement 6,5 et 2,7 milliards d'euros pour un total de 12 milliards captés par les opérateurs.