

SFR et HP ré-orientent et consolident leur coopération 'cloud'

Constatant chacun leur légitimité pour proposer aux entreprises une « offre rapprochant les télécoms et l'IT », SFR et HP ont annoncé ce 15 mars le renforcement de leur partenariat pour des offres de *cloud computing*. Pour rappel, les deux partenaires avaient signé un premier accord en juin 2010 pour une offre d'infrastructure SI *on demand* dédiée aux grandes entreprises et fondée sur les technologies de HP intégrées au cœur du réseau SFR (cf. notre article [SFR lance une offre cloud sur infra HP](#)).

Il s'agit cette fois de « faciliter, auprès des entreprises de taille moyenne – de 10 à 5000 employés – l'adoption du *cloud computing* en mettant à leur disposition des interlocuteurs de proximité, des solutions complètes, simples et faciles à mettre en œuvre ». Pour cela, les deux partenaires s'appuient sur leur écosystème de partenaires, qui vont, eux, « accompagner les clients dans la transition de leur informatique vers le *cloud computing* ».

SFR recense 150 partenaires et HP 4500 (soit 30 fois plus, mais avec des profils très divers).

L'offre présente quatre caractéristiques clés

- c'est une offre sécurisée, avec des engagements de qualité de service ;
- des solutions personnalisées, adaptées aux entreprises ;
- le client garde le pilotage et la maîtrise du service ;
- la tarification est simple et compétitive.

À compter du 11 avril, trois formules seront proposées :

- . 'Start', avec paiement à l'usage, pour des applications non critiques (site web, plateformes de développement, de test et de secours) ;
- . 'Internet', en milieu de gamme, pour des usages sensibles, avec des fonctionnalités avancées (site web important, applications en ligne...) ;
- . 'Critique', en haut de gamme, pour des usages critiques, intégrant la sécurité, le stockage, la mobilité, le collaboratif... (ite web critique, applications métiers, applications business).

Ces formules comprennent l'hébergement de serveurs virtuels dans un environnement dédié et sécurisé. Au second trimestre 2012, seront proposées une 'business suite' pour la sauvegarde et le stockage des données en ligne, et une autre pour la sécurité, ou encore des solutions en mode SaaS (*Software as a Service*) de type bureau virtuel et catalogue d'applications en ligne. Au troisième trimestre sera lancée une suite relation clients et, en fin d'année, sera proposée l'intégration d'applications d'entreprise.

La tarification se veut « compétitive », à hauteur de celle d'Amazon et, pour l'offre 'critique', moins chère que celle d'Azure (Microsoft) et beaucoup moins que celle d'OBS.

L'ambition est d'atteindre un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros en 2015, « soit 25 % du marché du cloud des PME-PMI [en France] ». Les revenus seront partagés à hauteur de 60 % environ pour SFR

Business Team et 40 % pour HP. À ce jour, SFR revendique déjà 200 clients dans cette offre – dont Fuji Film, OGF, Ouest-France, Price Minister, Le Noble Age...

Pas de recouvrement avec le projet cloud lié à Dassault?

Interrogé sur le point de savoir si ce partenariat avec HP serait en concurrence avec le projet de *cloud* public initié avec Dassault (après son retrait du projet Andromède), Pierre Barnabé, DF de SFR Business Team, nous a déclaré que les deux offres ne connaîtraient pas ou très peu de recouvrement. « *Le projet [en cours d'élaboration avec Dassault et la Caisse des Dépôts – en attente d'un financement découlant du Grand Emprunt] s'apparente à une offre « usine » pour cloud computing ; nous visons à fournir un moteur qui permettra de développer des services au-dessus de l'infrastructure proposée, avec des ambitions européennes, et pour prendre le contrepied d'Amazon* ».